

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Strategi Penetrasi Harga Untuk Mengoptimalkan Penjualan Produk Hijab Syar'i Pada Toko Addini Hijab di Kota Bukittinggi**" yang di tulis oleh **Vadila Oktavia 3722227**, Prodi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, dengan Dr. Rini Elvira, SE, M.Si selaku dosen pembimbing.

Penelitian ini memiliki permasalahan penurunan penjualan terhadap produk baru, yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi penetrasi harga pada produk Hijab Bella Syar'i di Toko Addini Hijab Pasar Aur Bukittinggi, dengan Penelitian ini menekankan strategi penetrasi sebagai upaya mengoptimalkan penjualan dengan tetap berlandaskan prinsip bisnis syariah, yaitu kejujuran, keadilan, tanggung jawab, serta pelaksanaan jual beli berdasarkan nilai ketuhanan. Toko Addini Hijab berlokasi di Pasar Aur, Kota Bukittinggi, Provinsi Sumatera Barat.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian Kuantitatif Deskriptif dan Survei, yaitu data yang dikumpulkan langsung oleh penulis melalui menyebarkan kuesioner tertutup, wawancara kepada pemilik serta karyawan Toko Addini. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT, yaitu analisis terhadap data yang diperoleh untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Addini Hijab berada pada Strategi SO dengan skor tertinggi 6,86, yang menandakan kondisi internal yang kuat serta peluang pasar yang besar. Kekuatan utama terletak pada harga hijab yang terjangkau, sesuai dengan kemampuan beli konsumen, sebanding dengan manfaat produk, serta tingginya loyalitas pelanggan. Peluang yang dominan meliputi pertumbuhan pasar, prospek usaha yang baik, dan keunggulan produk yang kompetitif. Namun, persaingan harga dan munculnya produk sejenis dengan harga lebih murah perlu diantisipasi melalui penguatan nilai produk dan penerapan prinsip pemasaran syariah secara konsisten.

**Kata Kunci: Strategi Penetrasi Harga, Penjualan Produk, Analisis SWOT**

## ABSTRAK

*This thesis is entitled "Price Penetration Strategy to Optimize Sales of Syar'i Hijab Products at the Addini Hijab Shop in Bukittinggi City" written by Vadila Oktavia 3722227, Sharia Business Management Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business (FEBI) Sjech M. Djamil Djambek, Bukittinggi State Islamic University, with Dr. Rini Elvira, SE, M.Si as supervisor.*

*This research has the problem of decreasing sales of new products which aims to determine the price penetration strategy for Bella Syar'i Hijab products at Addini Hijab Toko Pasar Aur Bukittinggi, with this research emphasizing the penetration strategy as an effort to optimize sales while remaining based on sharia business principles, namely honesty, justice, responsibility, and the implementation of buying and selling based on divine values. The Addini Hijab Shop is located in Pasar Aur, Bukittinggi City, West Sumatra Province.*

*The type of research used is Descriptive Quantitative and Survey research, namely data collected directly by the author through distributing closed questionnaires, interviews with the owners and employees of the Addini Shop. The data analysis used is SWOT analysis, namely analysis of data obtained to identify strengths, weaknesses, opportunities and threats.*

*The research results show that the Addini Hijab Store is in the SO Strategy with the highest score of 6.86, which indicates strong internal conditions and large market opportunities. Its main strength lies in the affordable price of the hijab, in line with consumers' purchasing ability, commensurate with the benefits of the product, and high customer loyalty. Dominant opportunities include market growth, good business prospects and competitive product advantages. However, price competition and the emergence of similar products at lower prices need to be anticipated by strengthening product value and consistently applying sharia marketing principles*

***.Keywords: Price Penetration Strategy, Product Sales, SWOT Analysis***