

**ANALISIS PEMANFAATAN *ARTIFICIAL INTELLIGENCE* (AI) DALAM
STRATEGI *DIGITAL MARKETING* UNTUK PERLUASAN PANGSA
PASAR
[STUDI KASUS PADA ARLI LEATHER GOODS CIREBON]**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah S1



Disusun Oleh:

RIFKI SAHRIL NANDESTA

NIM. 1908204123

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH (EKOS)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS SIBER SYEKH NURJATI CIREBON (UINSSC)
2026**

ABSTRAK

Rifki Sahril Nandesta, NIM : 1908204123, “ANALISIS PEMANFAATAN *ARTIFICIAL INTELLIGENCE* (AI) DALAM STRATEGI *DIGITAL MARKETING* UNTUK PERLUASAN PANGSA PASAR [STUDI KASUS PADA ARLI LEATHER GOODS CIREBON]”, 2026

Penelitian kualitatif deskriptif ini bertujuan untuk menganalisis pemanfaatan *AI Video Tools*, mengevaluasi strategi pemasaran melalui matriks SWOT, dan meninjaunya dari perspektif Ekonomi Syariah pada ARLI Leather Goods Cirebon. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh tantangan asimetri informasi akibat hilangnya pengalaman sensorik (*tactile experience*) dalam transaksi daring, yang memicu ketidakpastian (*gharar*). Data primer dikumpulkan melalui observasi partisipatif dan wawancara dengan pemilik, staf, serta 15 konsumen, kemudian dianalisis menggunakan model interaktif dan matriks TOWS.

Hasil penelitian menunjukkan tiga temuan utama. Pertama, implementasi AI melalui kolaborasi *human-in-the-loop* terbukti mengefisiensikan waktu produksi konten dari 1-4 hari menjadi hanya 1-6 jam. Kedua, analisis matriks SWOT menempatkan posisi perusahaan pada titik koordinat (0,70 ; 0,35) di Kuadran I (Strategi Agresif), yang merekomendasikan *Growth Oriented Strategy* melalui optimalisasi fitur *Live Shopping* dan jaringan afiliasi TikTok. Ketiga, ketajaman visual AI terbukti empiris menjadi *the trust gap bridge* dengan skor kejujuran konten 4,47 dari 5,00. Hal ini secara efektif memitigasi *Gharar fi as-Sifah* dan menegaskan prinsip *Bayan* (transparansi informasi), sehingga transaksi daring memenuhi asas *An-Taradhin*.

Kata Kunci: *Artificial Intelligence, Digital Marketing, Mitigasi Gharar, Prinsip Bayan, Arli Leather Goods.*

ABSTRACT

Rifki Sahril Nandesta, Student ID: 1908204123, “ANALYSIS OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE (AI) UTILIZATION IN DIGITAL MARKETING STRATEGIES FOR MARKET SHARE EXPANSION [A CASE STUDY ON ARLI LEATHER GOODS CIREBON]”, 2026

This descriptive qualitative research aims to analyze the utilization of AI Video Tools, evaluate marketing strategies through a SWOT matrix, and review them from an Islamic Economics perspective at ARLI Leather Goods Cirebon. This research is motivated by the challenge of information asymmetry due to the loss of tactile experience in online transactions, which triggers uncertainty (gharar). Primary data were collected through participatory observation and interviews with the owner, staff, and 15 consumers, then analyzed using an interactive model and the TOWS matrix.

The results show three main findings. First, AI implementation through human-in-the-loop collaboration is proven to streamline content production time from 1-4 days to only 1-6 hours. Second, the SWOT matrix analysis places the company at the coordinates (0.70 ; 0.35) in Quadrant I (Aggressive Strategy), recommending a Growth Oriented Strategy through the optimization of the Live Shopping feature and TikTok affiliate network. Third, AI's visual sharpness is empirically proven as the trust gap bridge with a content honesty score of 4.47 out of 5.00. This effectively mitigates Gharar fi as-Sifah and upholds the Bayan principle (information transparency), ensuring online transactions meet the An-Taradhin principle.

Keywords: Artificial Intelligence, Digital Marketing, Gharar Mitigation, Bayan Principle, Arli Leather Goods.

الملخص

(AI) تحليل الاستفادة من الذكاء الاصطناعي " رفقي سهر النانديستا، الرقم الجامعي: ١٩٠٨٢٠٤١٢٣، في استراتيجيات التسويق الرقمي لتوسيع الحصة السوقية [دراسة حالة على شركة أرلي للمنتجات الجلدية بسيربون]"، ٢٠٢٦ م

هذا البحث النوعي الوصفي إلى تحليل استخدام أدوات الفيديو بالذكاء الاصطناعي، وتقييم استراتيجيات التسويق من خلال مصفوفة (SWOT)، ومراجعتها من منظور الاقتصاد الإسلامي في شركة أرلي للمنتجات الجلدية بسيربون. ينبع هذا البحث من تحدي عدم تماثل المعلومات بسبب فقدان التجربة الحسية في المعاملات عبر الإنترنت، مما يثير عدم اليقين (الغرر). تم جمع البيانات الأولية من خلال الملاحظة بالمشاركة والمقابلات مع المالك والموظفين و ١٥ مستهلكًا، ثم تم تحليلها باستخدام نموذج تفاعلي ومصفوفة (TOWS).

تظهر النتائج ثلاثة استنتاجات رئيسية. أولاً، ثبت أن تنفيذ الذكاء الاصطناعي من خلال التعاون البشري يقلل وقت إنتاج المحتوى من ٤-١ أيام إلى ٦-١ ساعات فقط. ثانيًا، يضع تحليل مصفوفة (SWOT) الشركة عند الإحداثيات (٠,٧٠ ؛ ٠,٣٥) في الربع الأول (الاستراتيجية الهجومية)، مما يوصي باستراتيجية موجهة نحو النمو من خلال تحسين ميزة التسوق المباشر وشبكة التابعين لتطبيق تيك توك. ثالثًا، ثبت تجريبيًا أن الدقة البصرية للذكاء الاصطناعي تمثل جسر فجوة الثقة بدرجة صدق محتوى ٤,٤٧ من أصل ٥,٠٠. يخفف هذا بشكل فعال من "غرر في الصفة" ويدعم مبدأ "البيان" (شفافية المعلومات)، مما يضمن تلبية المعاملات عبر الإنترنت لمبدأ التراضي.

الكلمة البحث: الذكاء الاصطناعي، التسويق الرقمي، تخفيف الغرر، مبدأ البيان، أرلي للسلع الجلدية.

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

ANALISIS PEMANFAATAN *ARTIFICIAL INTELLIGENCE* (AI) DALAM STRATEGI *DIGITAL MARKETING* UNTUK PERLUASAN PANGSA

PASAR

[STUDI KASUS PADA ARLI LEATHER GOODS CIREBON]

Diajukan sebagai salah satu syarat

Untuk memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi Syariah (S.E) Pada jurusan Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh

RIFKI SAHRIL NANDESTA

NIM 1908204123

Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si
NIP. 19731125 201411 1 002

Dr. H. Achmad Oton Busthomi, Lc., M.Ag
NIP. 19731223 200701 1 022

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER
Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
SYEKH MURJATI CIREBON



Dr. H. Achmad Oton Busthomi, Lc., M.Ag
NIP. 19731223 200701 1 022

NOTA DINAS

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi saudara/i **RIFKI SAHRIL NANDESTA, NIM: 1908204123** dengan judul "**ANALISIS PEMANFAATAN ARTIIFIAL INTELLIGENCE (AI) DALAM STRATEGI DIGITAL MARKETING UNTUK PERLUASAN PANGSA PASAR [STUDI KASUS PADA ARLI LEATHER GOODS CIREBON]**", Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan kepada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Siber (UINSSC) Syekh Nurjati Cirebon untuk dimunaqosyahkan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Menyetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si
NIP. 19731125 201411 1 002


Dr. H. Achmad Otong Busthomi, Lc., M.Ag
NIP. 19731223 200701 1 022

Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah




Dr. H. Achmad Otong Busthomi, Lc., M.Ag
NIP. 19731223 200701 1 022

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “ANALISIS PEMANFAATAN ARTIIFIAL INTELLIGENCE (AI) DALAM STRATEGI DIGITAL MARKETING UNTUK PERLUASAN PANGSA PASAR [STUDI KASUS PADA ARLI LEATHER GOODS CIREBON]”, Oleh RIFKI SAHRIL NANDESTA, NIM. 1908204123, telah diajukan dalam sidang Munaqosyah Universitas Islam Negeri Siber (UINS) Syekh Nurjati Cirebon hari

Skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat mendapatkan gelar sarjana Ekonomi Syariah (S.E) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Siber (UINS) Syekh Nurjati Cirebon.

Sidang Munaqosyah,

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang



Dr. H. Aklawad Otong Busthomi, Lc., M.Ag
NIP. 19731223 200701 1 022

Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si
NIP. 19731125 201411 1 002

Penguji I

Penguji II

Dr. Wartoyo, M.S.I.
NIP. 198307022 01101 1 008

Ila Navilah, S.Sos., M.E.Sy
NIP. 19860223 201710 3 201

PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

Bismillahirrohmanirrohim

Saya Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rifki Sahril nandesta
Nim : 1908204123
Tempat Tanggal Lahir : Indramayu, 16 Oktober 2002
Alamat : Desa Kedungwungu, Kecamatan Anjatan
Kabupaten Indramayu

Dengan ini Saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“ANALISIS PEMANFAATAN ARTIIFIAL INTELLIGENCE (AI) DALAM STRATEGI DIGITAL MARKETING UNTUK PERLUASAN PANGSA PASAR [STUDI KASUS PADA ARLI LEATHER GOODS CIREBON]”** ini beserta isinya benar-benar karya saya sendiri. Seluruh ide, pendapat atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, 03 Juni 2026



Rifki Sahril Nandesta
Nim 1908204123

KATA PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT, yang terus-menerus memberi rahmat, petunjuk, pertolongan, perlindungan, serta berbagai kenikmatan lainnya kepada peneliti, sehingga penelitian sederhana ini dapat diselesaikan. Semoga hasil dari penelitian ini menjadi langkah permulaan bagi peneliti dalam mencapai masa depan.

Kepada Sosok Ayah yang saya cintai, terima kasih telah mengajarkan keberanian, memotivasi anak-anaknya untuk menjadi pribadi yang lebih baik, serta memberikan perhatian yang lembut kepada putramu ini, terima kasih. Untuk Ibu yang saya kasihi dan hormati, terima kasih telah menjadi sosok wanita luar biasa yang pernah saya temui dan miliki dalam hidup saya. Ibu mengabdikan hidupnya untuk anak-anaknya dari pagi hingga pagi lagi, tanpa pernah menunjukkan kelelahan atau keluhan.

Terima kasih untuk kasih sayang dan keceriaan yang berwarna dalam hidup saya, terima kasih. Kepada kedua orang tua saya, yang selalu saya cintai dan banggakan. Terima kasih untuk Ibu yang senantiasa menjadi teladan bagi anak-anaknya dalam menjalani kehidupan, serta memberikan pendidikan yang tinggi meskipun ada keterbatasan yang dihadapi sebelumnya.

Alhamdulillah atas doa dan dukungan kalian, saya dapat menuntaskan skripsi ini. Semoga skripsi ini menjadi langkah awal untuk mengejar cita-cita lainnya serta mencapai kesuksesan yang akan membuat kalian bangga. Dan semoga anakmu ini dapat memberikan kehidupan yang nyaman bagi kalian di masa tua kalian.

Kepada kedua orang tua ku, segala doa terbaik anakmu panjatkan:

“Ya Allah, ampunilah dosaku dan dosa kedua orang tua ku. Kasihanilah keduanya sebagaimana mereka mengasihiku sewaktu masih kecil.”

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis adalah Rifki Sahril Nandesta, lahir di Indramayu, 16 Oktober 2002, Penulis merupakan anak Pertama dari 2 bersaudara dari Ibu Muslikah, Penulis tinggal di Desa Kedungwungu Blok Wanguk Lor, Kecamatan Anjatan, Kabupaten Indramayu.

Jenjang Pendidikan yang telah ditempuh penulis adalah:

1. MIN Negri Anjatan
2. MTS Negri Anjatan
3. SMK As-Salam Jatibarang
4. Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon

Dalam bidang studi atau akademik, penulis mengikuti program Strata 1 (S1) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon dengan mengambil judul skripsi **“ANALISIS PEMANFAATAN ARTIIFIAL INTELLIGENCE (AI) DALAM STRATEGI DIGITAL MARKETING UNTUK PERLUASAN PANGSA PASAR [STUDI KASUS PADA ARLI LEATHER GOODS CIREBON]”** di bawah bimbingan Bapak Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si. dan Bapak Dr. H. Achmad Otong Busthomi, Lc., M.Ag

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER
SYEKH NURJATI CIREBON

MOTO HIDUP

"It's The RIGHT Thing To Do."

"Lakukan apa yang menurutmu benar, karena kebenaran bukan tentang validasi orang lain, melainkan sebuah keharusan. *Because it's simply the right thing to do.*"



UINSSC

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER
SYEKH NURJATI CIREBON

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan menyelesaikan skripsi yang berjudul **“ANALISIS PEMANFAATAN ARTIIFIAL INTELLIGENCE (AI) DALAM STRATEGI DIGITAL MARKETING UNTUK PERLUASAN PANGSA PASAR [STUDI KASUS PADA ARLI LEATHER GOODS CIREBON]”**

Sholawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita semua dari zaman jahiliyah hingga zaman kebebasan seperti saat ini. Berkat perjuangan Beliau kita semua dapat merasakan manfaat ilmu pengetahuan yang berlandaskan Iman dan Islam dalam kehidupan kita.

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk melengkapi syarat mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon.

Penulis banyak berterima kasih kepada semua pihak yang sudah membantu selama proses penelitian hingga penulisan skripsi ini. Untuk itu penulis akan mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon yang telah memberikan kesempatan terhadap penulis untuk dapat menimba ilmu dan melanjutkan pendidikan di Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon
2. Bapak Dr. H. Didi Sukardi, M.H, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon, berkatnya penulis dapat terbantu serta diberi kemudahan atas segala urusan mahasiswa.
3. Bapak Dr. H. Achmad Otong Busthomi, Lc.,M.Ag., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon.
4. Bapak Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si., selaku Sekertaris Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon.

5. Bapak Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing I yang telah rela berbagi ilmunya untuk keberlangsungan penyelesaian tugas akhir ini.
6. Bapak Dr. H. Achmad Otong Busthomi, Lc., M.Ag., selaku pembimbing II yang telah membantu serta memberi kemudahan atas segala urusan dan aksesnya.
7. Segenap Dosen dan Staf Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon, yang telah memberikan ilmunya dengan ikhlas selama penulis menempuh studi. Semoga segala ilmu yang diberikan dapat bermanfaat.
8. Saudara Ghofarudin, selaku sahabat atas bantuan mengurus administrasi, serta saran yang memperlancar penyelesaian skripsi ini.
9. Saudara Mohamad Nandito selaku sahabat, atas masukan, kritik membangun, dan dukungan luar biasa dalam setiap prosesnya.
10. Teman-teman Jurusan Ekonomi Syariah, atas segala bantuan dan kebersamaannya selama masa perkuliahan.
11. Serta Seluruh teman seperjuangan yang telah bersedia meluangkan waktu menjadi responden wawancara, pengisi kuesioner, maupun memberikan dukungan moral
12. Bapak Sarif Gunawan SP, M.Ds. (Pak Gun), selaku dosen sekaligus Owner ARLI Leather Goods, atas bimbingan dan arahannya sejak masa PPL hingga skripsi ini selesai.
13. Kepada seluruh pihak dan para relawan di ARLI Leather Goods yang tidak dapat disebutkan satu per satu, atas segala bentuk bantuannya..
14. Dengan segala kerendahan hati Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi perbaikan di masa mendatang.
15. Dengan demikian, semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi Penulis dan pembaca serta menjadi langkah awal yang baik untuk mewujudkan cita-cita penulis dan harapan keluarga. Semoga seluruh amal baik kita diterima dan diberikan pahala yang sepadan oleh Allah SWT.

Amiin. Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT.....	ii
المخلص.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
NOTA DINAS.....	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI.....	vii
KATA PERSEMBAHAN	viii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	ix
MOTO HIDUP	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Perumusan Masalah	6
1. Identifikasi Masalah	6
2. Batasan Masalah.....	7
3. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metodologi Penelitian	17
1. Metode Penelitian.....	17
2. Sumber Data.....	17
3. Teknik Pengumpulan Data	18
G. Lokasi dan Waktu Penelitian	21
H. Sistematika Penulisan	21
BAB II KAJIAN TEORI	23
A. Grand Teori	23
1. Konsep Ekonomi Kreatif dan UMKM	23
2. Konsep Digital Marketing Dan Media Sosial	26
3. Teori Isyarat Visual (Visual Cues) dan Pengalaman Sensorik.....	27
4. Konsep Artificial Intelligence (AI) dan dalam Pemasarannya.....	29
5. Affiliate Marketing (Pemasaran Afiliasi).....	31

B. SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)	33
1. Pengertian Analisis SWOT	33
2. Komponen Analisis SWOT dan Urgensinya dalam Penelitian	34
3. Formulasi Strategi Melalui Matriks TOWS (SWOT)	36
C. Tinjauan Ekonomi Syariah	39
1. Prinsip Etika Bisnis Islam dan Sifat Shiddiq	39
2. Mitigasi Gharar dalam Transaksi Digital	40
3. Implementasi Prinsip Bayan (Kejelasan Informasi) dan Hak Konsumen	40
D. Kerangka Pemikiran	41
BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN	44
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	44
1. Sejarah Berdiri dan Filosofi Entitas Bisnis	44
2. Letak Geografis dan Keadaan Alam Lokasi Penelitian	45
3. Visi, Misi, dan Segitiga Fundamental Bisnis	47
4. Konsep TechnoCraft dan Mekanisasi Produksi	48
5. Spesialisasi Produk dan Strategi Diferensiasi	50
6. Struktur Organisasi dan Ekosistem Distribusi Pasar	52
7. Dinamika Pemasaran Digital dan Urgensi Implementasi AI Video Tools	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	57
A. Hasil Penelitian	57
1. Implementasi Teknis AI dalam Pemasaran Digital	58
2. Identifikasi Analisis SWOT di Arli Leather Goods	62
3. Praktik Transparansi Informasi melalui Konten Visual AI	74
B. Pembahasan	79
1. Analisis Implementasi Teknis AI	79
2. Formulasi Strategi Pengembangan (Analisis Matriks TOWS)	81
3. Tinjauan Ekonomi Syariah terhadap Transparansi Visual AI	97
BAB V PENUTUP	99
A. Kesimpulan	99
B. Implikasi	100
C. Saran	101
DAFTAR PUSTAKA	103
LAMPIRAN	107