

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**

**PRODUK BIBIT TANAMAN**

**(Studi Pada UMKM BejoTani Com Desa Tanjungkalang Kecamatan**

**Ngronggot Kabupaten Nganjuk)**

**SKRIPSI**

Disusun Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

**SITI LAILATUL HIDAYATI**

9313.348.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2025**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**Skripsi Dengan Judul**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
PRODUK BIBIT TANAMAN**

**(Studi UMKM BejoTani Com Desa Tanjungkalang Kecamatan Ngronggot  
Kabupaten Nganjuk)**

**Oleh:**

**Siti Lailatul Hidayati**

**9313.348.18**

**Disetujui oleh:**

**Pembimbing I**



**Nilna Fauza, M. HI**  
**NIP. 198610242015032003**

**Pembimbing II**



**Dr. Oktaria Ardika Putri, S.SI, MM**  
**NIP. 199310052019032017**

**NOTA DINAS**

Kediri, 16 Mei 2025

Nomor :  
Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi  
Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Siti Lailatul Hidayati  
NIM : 9313.348.18  
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK BIBIT TANAMAN (STUDI UMKM BEJOTANI COM DESA TANJUNGKALANG KECAMATAN NGRONGGOT KABUPATEN NGANJUK)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya. Kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhri sarjana strata satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**Pembimbing I**



Nilna Fauza, M. HI  
NIP. 198610242015032003

**Pembimbing II**



Dr. Oktaria Ardika Putri, S.SI, MM  
NIP. 199310032019032017

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 16 Mei 2025

Nomor :  
Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi  
Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Siti Lailatul Hidayati  
NIM : 9313.348.18  
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK BIBIT TANAMAN (STUDI UMKM BEJOTANI COM DESA TANJUNGKALANG KECAMATAN NGRONGGOT KABUPATEN NGANJUK)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 16 Juni 2025, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

**Pembimbing I**



Nilna Fauza, M. HI  
NIP. 198610242015032003

**Pembimbing II**



Dr. Oktaria Ardika Putri, S.SI, MM  
NIP. 199310052019032017

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
PRODUK BIBIT TANAMAN  
(Studi Pada UMKM BejoTani Com Desa Tanjungkalang Kecamatan  
Ngronggot Kabupaten Nganjuk)**

**SITI LAILATUL HIDAYATI**

**NIM. 9313.348.18**

Telah Diajukan dalam Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri Kediri  
pada tanggal 16 Juni 2025

**Tim Penguji:**

1. Penguji Utama

**Ning Purnama Sariati, M.E.I**  
**NIP. 198712282020122011**

  
(.....)

2. Penguji I

**Nilna Fauza, M.HI**  
**NIP. 198610242015032003**

  
(.....)

3. Penguji II

**Dr. Oktaria Ardika Putri, S.SI, M.M**  
**NIP. 199310052019032017**

  
(.....)

**Kediri, 26 Juni 2025**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**Dr. H. Imam Anas Muslihin, M.HI**

**NIP. 197501011998031002**



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI  
PERPUSTAKAAN**

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri  
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

---

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Siti Lailatul Hidayati  
NIM : 931334818  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah  
E-mail address : lailatul.hidayati9@gmail.com  
Jenis Karya Ilmiah :  Skripsi  Tesis  Disertasi  
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Bibit  
Tanaman (Studi Pada UMKM BejoTani Com Desa Tanjungkalang  
Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk)

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 30 Juni 2025

Penulis

( Siti Lailatul Hidayati )  
*nama terang dan tanda tangan*

## MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Maka, sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah (94): 5)

“Kesuksesan tidak diukur dari seberapa sering kamu jatuh, tapi  
seberapa sering kamu bangkit kembali”

(Vince Lombardi)

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Dengan rasa syukur yang tiada henti dan teramat dalam atas kehadiran Allah SWT, saya persembahkan sebuah karya kecil kepada orang-orang yang saya sayangi yang telah membantu penyelesaian skripsi ini baik secara moril maupun secara materiil:

1. Untuk kedua orang tua saya yang tercinta dan tersayang, terima kasih atas semua bimbingan serta pendidikan yang telah diberikan untuk saya, serta kerja keras yang dilakukan sehingga saya bisa berada di titik ini dan terima kasih atas cinta kasih dan rasa sayang yang diberikan untuk saya, yang tidak mungkin bisa terbalaskan oleh apapun.
2. Untuk Kakek, Nenek, Adik saya dan seluruh keluarga saya, terima kasih karena telah memberikan motivasi serta dukungan kepada saya, sehingga saya bisa berusaha untuk menjadi yang lebih baik.
3. Untuk Bapak Ibu Dosen dan juga Guru-guru saya yang telah membimbing saya hingga pada saat ini.
4. Untuk pemilik dan juga seluruh pekerja di UMKM BejoTani Com yang telah membantu dan membimbing dari awal berlangsungnya hingga berakhirnya penelitian ini.
5. Untuk sahabat-sahabat saya dan juga teman-teman seperjuangan yang menempuh pendidikan di IAIN Kediri yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan dan motivasi yang telah diberikan dari awal perkuliahan hingga akhir.

## ABSTRAK

SITI LAILATUL HIDAYATI. NIM 9313.348.18. Dosen Pembimbing I Nilna Fauza, M. HI, Dosen Pembimbing II Dr. Oktaria Ardika Putri, S.SI, MM.: **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Bibit Tanaman (Studi pada UMKM BejoTani Com Desa Tanjungkalang Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk)”**. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah, IAIN Kediri, 2025.

Perkembangan dunia Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang semakin pesat, membuat banyaknya perubahan yang terjadi dilingkungan usaha sehingga mempengaruhi persaingan usaha yang ketat. Pegiat UMKM dalam mempertahankan usahanya perlu menerapkan strategi yang berbeda agar dapat bersaing dengan kompetitornya. Penerapan strategi pemasaran produk merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk yang dimiliki UMKM. Strategi pemasaran produk dilakukan dengan cara menambah jenis produk yang ada agar beragam dan menjaga kualitas produk yang akan dipasarkan. Penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh UMKM BejoTani Com dalam memasarkan produk bibit tanaman, serta faktor apa saja yang dapat mempengaruhi efektivitas strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk di UMKM BejoTani Com dan strategi pemasaran apa yang dapat diterapkan oleh BejoTani Com untuk meningkatkan penjualan produk bibit mereka.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus yakni dengan mengumpulkan, menafsirkan, menghubungkan dan menyimpulkan fakta serta data yang telah didapatkan. Data penelitian ini diperoleh dari hasil metode wawancara, observasi serta dokumentasi dengan sumber data primer dan sumber data sekunder. Adapun analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, serta kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian ini memaparkan bahwa strategi pemasaran produk yang dilakukan dengan cara mengembangkan produk yang dimiliki melalui penambahan jenis produk, yang pada awalnya hanya produk bibit pohon hutan, dan bertambah menjadi produk tanaman bunga, bibit tanaman toga, bibit buah dan juga bibit sayur. Selain itu juga dilakukannya perawatan dan pemeliharaan terhadap produk yang akan dipasarkan agar kualitas produknya bisa terjamin, juga lokasi yang strategis dan harga yang sesuai dengan pasaran. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di BejoTani Com berdasarkan bauran pemasaran membuktikan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan di BejoTani Com mampu untuk mempertahankan eksistensi dan bersaing dengan kompetitor yang ada, meskipun pada masa pandemi dari tahun 2020 sampai 2023 penjualannya mengalami penurunan yang drastis karena adanya peraturan pemerintah perihal pembatasan sosial sehingga BejoTani Com tidak bisa memasarkan produknya ke luar daerah, namun pada tahun 2024 penjualan produknya mengalami kenaikan yang pesat yang disebabkan sudah tidak berlakunya peraturan pembatasan sosial. Peningkatan penjualan tersebut sejalan dengan naiknya pendapatan yang diterima.

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran, Peningkatan Penjualan dan Bauran Pemasaran.

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberi nikmat, hidayah dan inayah-Nya kepada penulis, sehingga mampu untuk menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Bibit Tanaman (Studi pada UMKM BejoTani Com Desa Tanjungkalang Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk)” semoga ilmu yang diperoleh dapat bermanfaat dan barokah untuk penulis.

Sholawat serta salam semoga tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari jaman jahiliyah menuju jaman terang benderang, yakni *addinul Islam*. Dalam menyelesaikan skripsi ini, telah banyak pihak yang memberikan bantuan kepada penulis, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu dalam kesempatan ini, sebagai rasa terima kasih penulis ucapkan kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. Imam Anas Muslihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fill.I, M.Hum selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu Nilna Fauza, M.HI dan Ibu Dr. Oktaria Ardika Putri, S.SI, MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah mengarahkan dan memberi motivasi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Para Dosen Ekonomi Syariah yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama menempuh pendidikan di IAIN Kediri.

6. Ibu Binti Yunis selaku pemilik dan pengelola, serta segenap pekerja di UMKM BejoTani Com yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat melakukan penelitian di UMKM BejoTani Com.
7. Kedua orang tua dan adik penulis yang telah bersabar, memotivasi dan turut serta memberikan dukungan selama penulis menyelesaikan studi.
8. Rekan-rekan mahasiswa IAIN Kediri yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna mengingat kemampuan dan pengetahuan penulis masih sangat terbatas, untuk itu penulis berharap kepada semua pihak yang membaca skripsi ini supaya memberikan saran dan kritik untuk membangun perbaikan penelitian selanjutnya, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pembaca. Aamiin Yaa Robbal'alamiin.

Kediri, 16 Mei 2025

Penulis

Siti Lailatul Hidayati

NIM. 931334818

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>i</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I: PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	11
C. Tujuan Penelitian .....	11
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Telaah Pustaka .....	13
<b>BAB II: LANDASAN TEORI.....</b>	<b>18</b>
A. Strategi Pemasaran.....	18
B. Bauran Pemasaran.....	20
C. Penjualan.....	24

<b>BAB III: METODE PENELITIAN.....</b>	<b>30</b>
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	30
B. Kehadiran Peneliti.....	31
C. Lokasi Penelitian.....	31
D. Sumber Data.....	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	33
F. Analisis Data.....	35
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	36
H. Tahap-Tahap Penelitian .....	37
<b>BAB IV: HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>39</b>
A. Gambaran Umum.....	39
B. Paparan Data .....	42
C. Temuan Penelitian.....	57
<b>BAB V: PEMBAHASAN.....</b>	<b>63</b>
A. Strategi Pemasaran Produk di UMKM BejoTani Com.....	63
B. Implementasi Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Bibit Tanaman di UMKM BejoTani Com.....	69
<b>BAB VI: PENUTUP.....</b>	<b>73</b>
A. Kesimpulan .....	73
B. Saran.....	74
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>76</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Perbandingan UMKM Penjual Bibit Tanaman di Desa Tanjungkalang.....	7
Tabel 1.2 Data Penjualan UMKM BejoTani Com Tahun 2018-2024 .....	8
Tabel 4.1 Produk dan Harga Bibit di UMKM BejoTani Com dan Harga Kompetitif di Pasaran.....	45
Tabel 4.2 Data Penjualan di UMKM BejoTani Com Tahun 2018-2024 .....	55

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Struktur Organisasi UMKM BejoTani Com .....	41
--	----

## **DAFTAR TAMPILAN**

Lampiran 1	Pedoman wawancara .....	80
Lampiran 2	Surat Izin Penelitian.....	83
Lampiran 3	Surat Balasan Penelitian .....	84
Lampiran 4	Daftar Konsultasi Skripsi.....	85
Lampiran 5	Dokumentasi .....	86
Lampiran 6	Daftar Riwayat Hidup.....	91