STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN BIBIT TANAMAN HUTAN DAN BUAH-BUAHAN
(Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk)

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

MOHAMAD ALI ASYAD ABDILLAH

931347915

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2022

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN BIBIT TANAMAN HUTAN DAN BUAH-BUAHAN
(Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk)

Ditulis oleh:

MOHAMAD ALI ASYAD ABDILLAH
931347915

Telah disetujui untuk diujikan

Kediri, 10 Agustus 2021
Pembimbing I

Achmad Munif, SE., MM
NIP. 19691025 200312 1 001

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN BIBIT TANAMAN HUTAN DAN BUAH-BUAHAN (Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk)

Ditulis oleh:

MOHAMAD ALI ASYAD ABDILLAH
931347915

Telah disetujui untuk diujikan

Kediri, 26 Juli 2021
Pembimbing II

Moch. Zainuddin, M.E.I
NIDN. 2130108301

NOTA DINAS

Kediri, 12 Januari 2022

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jalan Sunan Ampel 07 – Ngronggo

Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

NAMA : MOHAMAD ALI ASYAD ABDILLAH
NIM : 931347915
JUDUL : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN BIBIT TANAMAN HUTAN DAN BUAH-BUAHAN (Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

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

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I	Pembimbing II
Achmad Munif, SE., MM	**Moch. Zainuddin, M.E.I**
NIP. 19691025 200312 1 001	**NIDN. 2130108301**

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 12 Januari 2022

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jalan Sunan Ampel 07 – Ngronggo

Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

NAMA : MOHAMAD ALI ASYAD ABDILLAH
NIM : 931347915
JUDUL : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN BIBIT TANAMAN HUTAN DAN BUAH-BUAHAN (Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

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

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I	Pembimbing II
Achmad Munif, SE., MM	**Moch. Zainuddin, M.E.I**
NIP. 19691025 200312 1 001	NIDN. 2130108301

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN BIBIT TANAMAN HUTAN DAN BUAH-BUAHAN

(Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk)

MOHAMAD ALI ASYAD ABDILLAH

931347915

Telah diujikan di depan sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Pada tanggal 20 Januari 2022

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
   Dr. Andriani, SE., MM
   NIP. 19730113 200312 2 001 (.....)
2. Penguji I
   Achmad Munif, SE., MM
   NIP. 19691025 200312 1 001 (.....)
3. Penguji II
   Moch. Zainuddin, M.E.I
   NIDN. 2130108301 (.....)

Kediri, 20 Januari 2022
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

“JANGAN PATAH SEMANGAT WALAU APAPUN YANG TERADI JIKA MENYERAH MAKA HABISLAH SUDAH.”

“MEMPERLUAS JARINGAN, WAWASAN, BELAJAR, BERTANYA, INOVATIF, MENCOBA HAL BARU, TIDAK MUDAH MENYERAH, KERJA KERAS, AMBISIUS, PERBAIKI KESALAHAN, BERHASIL.”

- MOHAMAD ALI ASYAD ABDILLAH

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah SWT. dan rasa syukur yang tak terkira, serta ungkapan terimakasih, saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua Orang Tua saya tercinta ibu Siti Nur Halimah Hidayah dan bapak Moch Saefudin, doa tulus dan ucapan terimakasih atas jasa, pengorbanan, mendidik, memberikan semangat, dukungan, dan tak pernah lelah memberikan bekal berupa moral dan materil serta membesarkan saya degan penuh kasih sayang, sampai akhir hayat beliau.
2. Istri saya tercinta tercantik seluruh dunia setelah ibu saya dan mertua saya. Yuliana Citra Vic Baniaga, yang selalu setia mendampingi dan berjuang berspekulasi dalam kehidupan usaha dan mendukung penuh dan membantu pengerjaan skripsi saya.
3. Terimakasih untuk keluarga besar Bapak dan Ibu saya, keluarga besar istri saya bapak mertua Sugeng Widodo dan ibu mertua ibu Lailatul Munawaroh yang telah memberikan dukungan penuh, semangat dan arahan kepada saya dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
4. Untuk saudara saya adik Mohamad Nasich Chomarru Zidan, adik Mohamad Saddam Hidayatullah, dan kakak Khoirotul Aslamiyah Dewi Maryam. Terimakasih atas pengalaman, kekuatan, ketabahan, kesabaran dan dukungan yang diberikan untuk membuat tetap semangat dan bisa menyelesaikan skripsi ini.
5. Untuk sahabat saya mas Mutok, mas Wahyu, kawan-kawan satu kos Edwin, Fajrul, Tito, Nuril, Roman, Hafid, Wildan Syafi'i dan banyak lainya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Terimakasih atas segala ceramah, celoteh, semangat, hiburan dan bantuannya selama penulisan skripsi ini.
6. Terimakasih kepada mas Faiz selaku pemilik CV. Agro bibit, mas Dedi selaku admin CV. Agro bibit, yang sangat ramah dan sangat membantu peneliti dalam menyelesaikan penelitian. Terimakasih atas ilmu pengalaman wawasan yang diberikan sehingga penyusunan skripsi dapat diselesaikan dengan baik.

ABSTRAK

MOHAMAD ALI ASYAD ABDILLAH, NIM 931347915. Dosen Pembimbing Achmad Munif, SE., MM dan Moch. Zainudin, M.E.I. "**Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Bibit Tanaman Hutan Dan Buah-buahan (Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk)**". Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Volume Penjualan

Dalam penelitian ini dilatarbelakangi oleh setiap perusahaan memiliki strategi pemasaran yang berbeda dan setiap strategi yang digunakan mempunyai volume penjualan yang berbeda pula. Untuk itu perlu adanya strategi pemasaran yang tepat agar produsen bibit bisa meningkatkan volume penjualan dan otomatis jika volume penjualan meningkat maka penghasilan produsen juga akan meningkat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Bibit Tanaman Hutan dan Buah-buahan pada CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk. Fokus penelitian ini adalah: 1. Bagaimana strategi pemasaran bibit tanaman hutan dan buah-buahan yang efektif dalam meningkatkan volume penjualan di CV. Agro Bibit. 2. Bagaimana kendala pemasaran bibit dalam meningkatkan volume penjualan di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk. 3. Bagaimana solusi mengatasi kendala pemasaran bibit dalam meningkatkan volume penjualan di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Sumber data yang diperoleh yaitu semua unsur yang berhubungan dengan strategi produksi dan distribusi dalam meningkatkan volume penjualan bibit tanaman hutan dan buah-buahan, serta segala surat-surat dan dokumen yang didapat dari produsen bibit tersebut. Teknik Pengumpulan Data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut : 1. Strategi pemasaran bibit tanaman hutan dan buah-buahan yang efektif dalam meningkatkan volume penjualan di CV. Agro Bibit dilakukan dengan cara menggunakan pemasaran tradisional yaitu menunggu pembeli datang ke lokasi pembibitan mampu meningkatkan volume penjualan sebanyak 31%. Pemasaran secara online melalui toko online, facebook, website, shopee, tokopedia mampu meningkatkan volume penjualan sebanyak 42%. Sedangkan pemasaran secara sistem kontrak dengan reseller yang ada di luar pulau Jawa, kontrak dengan program pemerintah dalam pengadaan tanaman hutan mengalami penurunan volume penjualan sebanyak -9%. Jadi dari ketiga sistem pemasaran tersebut, sistem pemasaran tradisional dan sistem pemasaran online efektif dalam meningkatkan volume penjualan. Sedangkan untuk sistem pemasaran kontrak kurang efektif dalam meningkatkan volume penjualan pada CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk. 2. Kendala pemasaran bibit dalam meningkatkan volume penjualan CV. Agro Bibit Nganjuk adalah: banyak kompetitor yang memasanag harga dengan tidak normal dan melakukan pengiriman

tanaman dengan varian tidak valid atau berbeda dengan produk aslinya. Ongkos kirim naik sehingga minat pembeli online menurun, harga bahan dasar untuk pengemasan produk naik, bibit kering dan mati karena lamanya proses pengiriman. 3. Solusi mengatasi kendala pemasaran bibit dalam meningkatkan volume penjualan CV. Agro Bibit Nganjuk adalah: untuk pembeli yang merasa tidak yakin, pertama lakukan edukasi yang baik dan benar. Pembeli bias langsung ke tempat CV. Agro bibit. bibit tanaman dikirim sendiri dengan angkutan yang dimiliki, memilih jasa kirim yang paling cepat.

-

KATA PENGANTAR

Puji syukur mendalam penulis panjatkan atas kehadirat Allah Swt yang telah memberikan berjuta-juta kenikmatan, kelimpahan, dan keberkahan yang luar biasa. Shalawat dan salam tercurah atas nama Baginda Rasulullah Muhammad SAW, suritauladan manusia sepanjang masa. *Alhamdulillahirobbil'alamin*, berkat rahmat, hidayah dan inayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Bibit Tanaman Hutan dan Buah-buahan (Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk)", dengan baik sebagai salah satu persyaratan memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) di IAIN Kediri.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak tantangan dan hambatan yang penulis alami, namun dengan kerja keras dan tekad yang kuat serta adanya bimbingan dan bantuan dari pihak-pihak yang turut memberikan andil, baik secara langsung maupun tidak langsung,. Penulis juga mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membimbing dengan penuh sabar dan mendampingi penulis selama penyelesaian skripsi ini, antara lain:

1. Bapak Dr. H. Nur Chamid, MM selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri beserta staff.
3. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, Lc., M.EI selaku ketua program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Achmad Munif, SE., MM dan Moch. Zainuddin, M.E.I selaku dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
5. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri, serta teman-teman mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2015 IAIN Kediri.
6. Mas Faiz selaku pemilik CV. Agro bibit, Mas Dedi selaku admin CV. Agro bibit, dan semua yang telah membantu kelancaran selama penelitian.

7. Seluruh keluarga besar saya yang tidak bisa disebutkan satu per satu dan untuk semua sahabat-sahabat saya yang telah memberikan dukungan dan membantu terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kekurangan dan kesalahan, karena itu penulis berharap semua pihak yang membaca agar memberi saran dan kritik demi perbaikan pada penelitian selanjutnya. Terima kasih atas kesanggupannya dalam membaca karya sederhana ini. Akhir kata, semoga apa yang terdapat dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Kediri, 20 Januari 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**
HALAMAN PERSETUJUAN ..... **ii**
NOTA DINAS ..... **iv**
NOTA PEMBIMBING ..... **v**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **vi**
MOTTO ..... **vii**
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **viii**
ABSTRAK ..... **ix**
KATA PENGANTAR ..... **xi**
DAFTAR ISI ..... **xiii**
DAFTAR TABEL ..... **xix**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xx**
BAB I PENDAHULUAN
A. Konteks Penelitian 1
B. Fokus Penelitian 7
C. Tujuan Penelitian 7
D. Kegunaan Penelitian 8
E. Telaah Pustaka 9
BAB II LANDASAN TEORI
A. Strategi Pemasaran 16
B. Volume Penjualan 28
C. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan 36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian 38
B. Kehadiran Peneliti 39
C. Lokasi Penelitian 40
D. Sumber Data 40
E. Metode Pengumpulan Data 41
F. Analisis Data 43

G. Pengecekan Keabsahan Data 44
H. Tahapan-Tahapan Penelitian 44
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN
A. Paparan Data 46
1. Strategi Pemasaran Bibit Tanaman Hutan dan Buah-Buahan yang Efektif dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di CV. Agro Bibit 46
2. Kendala Pemasaran Bibit dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk 60
3. Solusi Mengatasi Kendala Pemasaran Bibit Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk 62
B. Temuan Penelitian 64
BAB V PEMBAHASAN
A. Strategi Pemasaran Bibit Tanaman Hutan dan Buah-Buahan yang Efektif dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di CV Agro Bibit ... 66
B. Kendala Pemasaran Bibit dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk 74
C. Solusi Mengatasi Kendala Pemasaran Bibit Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk 74
BAB VI PENUTUP
A. Kesimpulan 77
B. Saran-saran 78
DAFTAR PUSTAKA 79
LAMPIRAN 82

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Volume Penjualan Produk Bibit Tanaman dan Buah-buahan CV. Agro Bibit Nganjuk Periode Tahun 2019-2021

Tabel 1.2 Persentase Volume Penjualan Produk Bibit Tanaman dan Buah-buahan CV. Agro Bibit Nganjuk Periode Tahun 2019-2021

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I : Daftar Riwayat Hidup

Lampiran II : Surat Penelitian

Lampiran III : Surat Balasan Penelitian

Lampiran IV : Daftar Konsultasi

Lampiran V : Pedoman Wawancara

Lampiran VI : Dokumentasi Penelitian