

**STRATEGI PEMASARAN BIBIT DURIAN DI DESA ALASMALANG,  
KECAMATAN KEMRANJEN, KABUPATEN BANYUMAS**

Diajukan sebagai salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana strata satu

Program Studi Ekonomi Syari'ah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama



**SKRIPSI**

Oleh:

**Banatun Mahmudah**

**17.21076**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA**

**2021**

**STRATEGI PEMASARAN BIBIT DURIAN DI DESA ALASMALANG,  
KECAMATAN KEMRANJEN, KABUPATEN BANYUMAS**

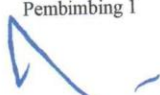
Oleh:

**Banaton Mahmudah**

**17.21076**

Telah dimunaqosahkan di depan Sidang Penguji pada tanggal 14 Agustus 2021  
dan telah dinyatakan memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1  
Ekonomi Syari'ah pada tanggal 14 Agustus 2021

Pembimbing I



**Dr. Imam Saftbi, M.Pd.I**

**NIDN. 2123027201**

Penguji I



**Fikria Najitama, S.H.I., M.S.I**

**NIDN.2107078201**

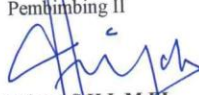
Ketua Sidang



**Mukhsinun, S.H.I., M.E.I**

**NIDN.20150103181**

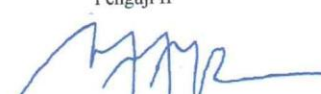
Pembimbing II



**Mukhsinun, S.H.I., M.E.I**

**NIDN.20150103181**

Penguji II



**Siti Ngatikoh, M.M**

**NIDN.2107117001**

Sekretaris Sidang



**Munir Achvar, S.E., M.Si**

**NIDN.0630056301**

Mengesahkan,

Dekan



**Mukhsinun, S.H.I., M.E.I**

**NIDN.20150103181**

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang betanda tangan di bawah ini

Nama : Banatun Mahmudah

NIM : 17.21076

Progam Studi : Ekonomi Syari'ah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini saya menyatakan naskah skripsi ini adalah benar-benar hasil penelitian/ pengkajian mendalam terhadap suatu pokok masalah yang dilakukan secara mandiri di bawah bimbingan dosen pembimbing dan berdasarkan metodologi karya ilmiah yang berlaku di IAINU Kebumen. Dan dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh karya gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pegetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali saya secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Jika dalam perjalanan waktu terbukti skripsi karya saya tidak sesuai dengan pernyataan ini, saya bersedia menanggung segala resiko, termasuk pencabutan gelar kesarjanaan yang saya sandang.

Kabumen, 02 Agustus 2021



Banatun Mahmudah

## **MOTTO**

ان مع العسر يسر<sup>1</sup>

Inna Ma'al Usri Yusro

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

---

<sup>1</sup>Mushaf Al-Azhar Alqur'an dan terjemag, Bandung:Jabal,hal.596

## **PERSEMBAHAN**

*Alhamdulillah*, dengan segala rasa syukur kepada Alloh *Subhanahu wa ta'alan* harapan mendapat syafa'at dari kanjeng nabi Muhammad Sallallahu'alaihi wa sallam, skeipsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ayah dan Ibu terimakasih yang telah memberikan segala dukungan baik moral, materiil maupun spiritual, yang selalu bersimpuh mengadukan putrinya ini, sehingga dalam setiap langkah kehidupan hingga proses pendidikan dan penulisan karya ilmiah ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Kemudian kepada kakak-kakak dan adik-adiku yang telah memberikan motivasi, dukungan dan kerjasamanya dalam penulisan skripsi ini.

Terimakasih untuk semua pihak yang belum bisa disebutkan, ahir kata saya persembahkan skripsi ini untuk kalian semua, orang-orang yang saya sayangi. Dan semoga skripsi ini bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan dimasa yang akan datang Aamiin.

## ABSTRAK

Strategi pemasaran merupakan hal yang terpenting untuk mengukur keberhasilan sebuah usaha dengan memilih dan menganalisis target pasar, mengembangkan, dan memelihara bauran pemasaran yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk pemasaran bibit durian Desa Alasmalang, Kecamatan Kemranjen lebih meningkat.

Pemasaran digunakan bauran pemasaran Menurut teori Zeitaml dan Bitner yaitu menambah wawasan dan cara berfikir tentang pentingnya strategi pemasaran jual beli dalam mengembangkan usaha. Produk yaitu segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk dibeli, dicari, digunakan dipasar yang bersangkutan maka produk tersebut memiliki kualitas. Harga dalam penentuannya sangat signifikan didalam penentuan nilai atau manfaat dengan kualitas. Tempat yaitu sebagai tempat pemasok produk atau barang. Promosi merupakan penentu keberhasilan suatu progam pemasaran. yang mampu meningkatkan keuntungan dan penjualan bibit durian Desa Alasmalang, Kecamatan Kemranjen.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, jenis dan sumber data menggunakan data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data *Colecction* (pengumpulan data), data *display* (pengajian data), data *reduction* (reduksi data) *drawing/vericication*(penarik kesimpulan).

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Alasmalang, Kecamatan Kemranjen produk yang diperjualbelikan adalah bibit durian musangking, durian montong, dan durian madu hitam, dalam penjualan mengedepankan kualitas pelanggan. harga yang dilakukan bervariasi tergantung pada bibit yang diperjualbelikan, dalam mengambil keuntungan tidak sebesar-besarnya. Distribusi yang dilakukan sesuai yang diajarkan Nabi Muhammad SAW, promosi yang dilakukan dengan sistem online dan sistem offline dalam promos tersebut tidak memuji-muji barang atau produk yang diperjualbelikan.

**Kata Kunci:Strategi pemasaran, produk, harga, tempat, promosi**

## ABSTRACT

*Marketing strategy is the most important thing to measure the success of a business by selecting and analyzing target markets, developing and maintaining a marketing mix that can satisfy consumer needs. This study aims to increase the marketing of durian seeds in Alasmalang Village, Kemranjen District.*

*Marketing uses a marketing mix According to Zeitaml and Bitner's theory, it adds insight and ways of thinking about the importance of buying and selling marketing strategies in developing strategies in developing a business. The product is everything. That is offered by the manufacturer to be purchased, searched for, used in the relevant market, then the product has quality. Price in its determination is very significant in determining value or benefits with quality. Place is a place for suppliers of products or goods. Promotion is a determinant of the success of a marketing program. Which is able to increase profits and sales of durian seeds in Alasmalang Village, Kemranjen District.*

*The type of research used is qualitative research, the types and sources of data using primary data and secondary data, data collection techniques using interviews, observation and documentation. Data analysis techniques collection, data display, data reduction, drawing/verification.*

*The results of research in Alasmalang village, Kemranjen Sub-district are durian montong seeds, musangking seeds and black honey seeds, in sales prioritizing customer quality, the price in the village of Alasmalang varies depending on the name of the seeds being traded, in taking advantage is not as big. Distribution is carried out using appropriate by the prophet Muhammad SAW. Promotions carried out online and offline in it do not praise goods or products excessively.*

***Keywords: marketing strategy, product, price, place and promotion***

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur hanya bagi Alloh *Subhanahu Wa Ta'ala* yang telah memberikan nikmat yang tidak dapat dihitung sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu hanya keridhaa dan ampunan-Nya yang kita harapkan.

Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi akhir zaman, Nabi Muhammad *Sallallaahu'alaihi wa sallam*, kepada keluarganya, anak cucunya, sahat-sahabatnya yang setia, serta tabi'innya sampai hari ahir nanti. Semoga kita termasuk dalam golongan orang-orang yang menapat *syafa'at*-nya di hari yang tiada *syafa'at* kecuali darinya.

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Progam Studi Ekonomi Syari'ah yang berjudul "**Strategi Pemasaran Bibit Durian Di Desa Alamalang, Kecamatan Kemranjen, Kabupaten Banyumas**"ahirnya dapat terselesaikan berkat dukungan dari berbagai pihak. Bersamaan dengan selesainya penyusunan ini kami sampaikan terimakasih kepada semua pihak yang membantu.

Terutama Kepada:

1. Fikria Najitama, S.H.I.,M.S.I, Selaku Rektor IAINU Kebumen dan Wakil Rektor 1 (Bidang Akademik dan Kemahasiswaan)
2. Faisal S.Ag.,M.Ag, Selaku Wakil Rektor 2 ( Bidang Administrasi Keuangan dan Persoalia)
3. Dr. H. Imam Satibi, M.Pd.I., Pembimbing 1 yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan arahan selama menyusun skripsi.



4. Muhsinun, S.H.I.,M.E.I, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAINU Kebumen dan juga pembimbing II yang telah bersedia memberikan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Munir Achyar, S.E.,M.Si, selaku Kepala Progam Studi Jurusan Ekonomi Syari'ah.
6. Seluruh jajaran Dosen dan Staf Fakulta Ekonomi dan Bisnis Islam IAINU Kebumen.
7. Perangkat Desa Alasmalang, Kecamatan Kemranjen yang telah memberikan izin penelitian dan membantu kelancara penelitian.
8. Semua Pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan.

Penulis mohon maaf atas segala kesalahan yang pernah dilakukan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk mendorong penelitian-penelitian selanjutnya.

Kebumen, 02 Agustus 2021



(Banatun Mahmudah)  
(17.21076)

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	.iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pembatasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Penegasan Istilah.....	6
E. Tujuan Penelitian .....	8
F. Kegunaan Penelitian .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Landasan Teori.....	10
1. Strategi Pemasaran .....	10
2. Strategi Pemasaran Syari'ah .....	20
3. Bibit Durian.....	24
B. Hasil Penelitian Terdahulu .....	35
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan Penelitian .....	32
B. Desain Penelitian .....	32
C. Subjek Penelitian .....	33
D. Teknik Pengumpulan Data .....	34
E. Teknik Analisis Data.....	36

## **BAB IV HASIL PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Desa Alasmalang.....	38
1. Profil Desa Alasmalang.....	38
2. Rekapitulasi jumlah penduduk berdasarkan tahun 2021.....	38
3. Visi dan Misi Desa Alasmalang.....	40
4. Kondisi Desa Alasmalang.....	41
5. Struktur organisasi dan tata kerja Desa Alasmalang.....	43
B. Pembahasan.....	44
1. Strategi pemasaran jual beli bibit durian melalui keunggulan prodak .....	45
2. Strategi Pemasaran jual beli bibit durian melalui harga .....	49
3. Strategi pemasaran jual beli bibit durian melalui tempat/distribusi .....	52
4. Strategi Pemasaran jual beli bibit durian melalui promosi .....	55

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	59
B. Saran-saran .....	61
C. Kata Penutup .....	60

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>63</b>
-----------------------------	-----------

## **Lampiran**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1 Tabel pekerjaan warga Desa Alasmalang.....	38
--	----

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi Desa Alasmalang.....	43
---	----