

**STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH  
JAHE MERAH INSTAN “TRUBUS” GANDUSARI KUWARASAN  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Diajukan guna memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana strata satu

Program Studi Ekonomi Syari’ah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen



Oleh

**DINA KURNIA SALWA**

**18.21131**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA  
TAHUN 2022**

**STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH  
JAHE MERAH INSTAN “TRUBUS” GANDUSARI KUWARASAN  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Diajukan guna memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana strata satu

Program Studi Ekonomi Syari’ah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen



Oleh

**DINA KURNIA SALWA**

**18.21131**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA  
TAHUN 2022**



**INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA KEBUMEN  
(IAINU KEBUMEN)**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Keputusan Direktur Jenderal Pendidikan Islam Nomor: 3532 Tahun 2013

Alamat : Jl. Tentara Pelajar No.55 B, Telp (0278) Kebumen 54312

Website : [www.iainukebumen.ac.id](http://www.iainukebumen.ac.id) E-mail : [Info@iainukebumen.ac.id](mailto:Info@iainukebumen.ac.id)

---

**NOTA DINAS**

Hal: Skripsi  
Kepada,  
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAINU Kebumen  
c/q Biro Skripsi  
Di  
Tempat

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Berdasarkan Surat Keputusan Rektor Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama (IAINU) Kebumen No In.11/X.10/IAINU/F.IV/II/014/2022 tertanggal 07 Februari 2022 tentang Judul dan Pembimbing Skripsi Tahun Akademik 2021/2022. Sebagai Pembimbing Skripsi Saudara:

Nama : Dina Kurnia Salwa  
NIM : 18.21131  
Program studi : Ekonomi Syari'ah  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran pada Usaha Mikro Kecil Menengah Jahe Merah Instan "Trubus" Gandusari Kuwarasan

Maka setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami anggap Skripsi tersebut sebagai hasil penelitian/ kajian mendalam telah memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasyah IAINU Kebumen

Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dimunaqasyahkan, dan bersama ini kami kirimkan 3 (tiga) eksampler skripsi dimaksud.

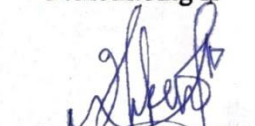
*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Kebumen, 13 Oktober 2022

Pembimbing I

  
**H. Munir Achyar, M.Si**  
NIDN 0630056301

Pembimbing II

  
**Niken Lestari, M.E**  
NIDN 2125049102

**SKRIPSI**

**STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH  
JAHE MERAH INSTAN "TRUBUS" GANDUSARI KUWARASAN  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**


Olch

**DINA KURNIA SALWA  
1821131**

Telah dimunaqosahkan di depan Sidang Penguji  
pada tanggal 28 Oktober 2022

Dan telah dinyatakan memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1  
Ekonomi Syari'ah pada Tanggal 28 Oktober 2022


Pembimbing I

  
**H. Munir Achyar. S.E.,M.Si.**  
NIDN 630056301

Pembimbing II

  
**Niken Lestari, M.E.**  
NIDN 2125049102

Penguji I

  
**Abdul Wajid, M.Si.**  
NIDN 2116078202


Penguji II

  
**Faisal M. Ag**  
NIDN 21130227001


Ketua Sidang

  
**Faisal M. Ag**  
NIDN 21130227001

Sekretaris

  
**H. Munir Achyar. S.E.,M.Si.**  
NIDN 630056301

Mengesahkan  
Dekan,

  
**Mukhsinuh S.H.I.,M.E.I**  
NIDN 2105038102

## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dina Kurnia Salwa

NIM : 1821131

Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA MIKRO KECIL  
MENENGAH JAHE MERAH INSTAN "TRUBUS"  
GANDUSARI KUWARASAN PERSPEKTIF EKONOMI  
SYARIAH**

Dengan ini saya menyatakan bahwa naskah skripsi ini adalah bena-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 gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang 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.

Kebumen, 14 Oktober 2022



*Dina Kurnia Salwa*  
Dina Kurnia Salwa

## **MOTTO HIDUP**

“Menjadi diri sendiri itu penting, tetapi ada yang lebih penting yaitu menjadi seperti yang Allah Perintahkan”

## **PERSEMBAHAN**

Karya sederhana ini merupakan hasil pemikiran dan kerja keras yang berjalan bersama kesabaran dan do'a. Dengan rendah hati, rasa syukur atas limpahan Rahmat Allah SWT, penulis persembahkan kepada:

1. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAINU KEBUMEN
2. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak Mahmudi dan Ibu Fitriya Musbichatil Chasanah, S.Pd.I serta Adik Saya Nurul Ikhsani Fika Maharani.
3. Keluarga besar Bani Amin Musthofa dan Bani Ahmad yang tidak pernah berhenti memberikan segala jenis dukungannya.
4. Teman dan Sahabat saya dimanapun berada yang tidak bisa disebutkan satu persatu karena do'a dan dukungan kalian saya bisa mencapai keberhasilan ini. Terimakasih atas canda tawa yang selalu menemani saya dalam keadaan apapun.

## ABSTRAK

Permasalahan yang dialami oleh setiap UMKM di Indonesia salah satunya adalah pada aspek strategi pemasaran apalagi pada 2 tahun lalu Tidak dipungkiri bahwa hadirnya pandemi *Covid-19* membuat hampir seluruh UMKM terdampak oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran UMKM Jahe merah instan “Trubus” Gandusari, faktor *internal* dan *eksternal* Jahe merah instan “Trubus” Gandusari.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan data primer dan sekunder untuk Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM Jahe merah instan “Trubus” Gandusari adalah produk yang berkualitas, harganya sesuai dengan kualitas produk, tempat pendistribusian yg mudah di jangkau, serta sudah melakukan promosi melalui sosial media. Pada segi pemasaran syariah UMKM Jahe Merah Instan Trubus Gandusari sudah melakukan pemasaran yang mempunyai karakteristik-karakteristik pemasaran syari’ah dan juga sudah menjalankan nilai-nilai Islam dengan meniru cara berdagang Rasulullah SAW.

Dari segi kekuatan (*internal*) UMKM Jahe merah instan “Trubus” Gandusari memiliki bahan baku yang berkualitas, aman digunakan, dan tahan lama. Dari segi kelemahan produk Jahe merah instan “Trubus” Gandusari diproduksi masih dalam jumlah kecil. Dari segi peluang (*eksternal*) produk Jahe merah instan “Trubus” Gandusari memiliki pasar yang masih sangat luas. Adapun yang menjadi ancaman produk Jahe merah instan “Trubus” Gandusari saat ini diantaranya belum berhasil bekerja sama dengan petani tetap dalam memasok bahan baku untuk produk.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Perspektif Ekonomi Syari’ah, SWOT*



## **ABSTRAK**

One of the problems experienced by every UMKM in Indonesia is in the aspect of marketing strategy, especially in the last 2 years. It is undeniable that the presence of the Covid-19 pandemic has affected almost all UMKM, therefore this study aims to find out how the marketing strategy of UMKM Instant Red Ginger "Trubus Gandusari, internal and external factors Instant red ginger "Trubus" Gandusari.

This research is a qualitative research using primary and secondary data. The data collection techniques used in this study were interviews and documentation.

The results of this study indicate that the UMKM "Trubus" Gandusari instant red ginger is a quality product, the price is in accordance with the quality of the product, the distribution site is easy to reach, and has been promoting through social media. In terms of sharia marketing, the Instant Red Ginger UMKM Trubus Gandusari has done marketing that has the characteristics of sharia marketing and has also implemented Islamic values by imitating the way of trading of the Prophet Muhammad.

In terms of the (internal) strength of UMKM, "Trubus" Gandusari instant red ginger has quality raw materials, is safe to use, and is durable. In terms of weaknesses, the instant red ginger "Trubus" Gandusari is still produced in small quantities. In terms of (external) opportunities, the "Trubus" Gandusari instant red ginger product has a very wide market. As for the threats to the "Trubus" Gandusari instant red ginger product, they have not succeeded in cooperating with permanent farmers in supplying raw materials for the product.

*Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix, Sharia Economic Perspective, SWOT*

## KATA PENGANTAR

Syukur *Alhamdulillah* kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat seta karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH JAHE MERAH INSTAN “TRUBUS” GANDUSARI KUWARASAN PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH”. Sholawat beriring salam tidak lupa pula kita curahkan kepada junjungan Nabi besar kita Nabi Muhammad SAW, yang kita nantikan syafaatnya di dunia maupun di akhirat kelak.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kekhilafan dan kesulitan. Namun berkat bantuan dari berbagai pihak *Alhamdulillah* penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Fikria Najitama, S.H.I., M.SI. selaku rektor IAINU Kebumen. Atas arahan dan bimbingannya selama ini.
2. Mukhsinun, S.H.I., M.E.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAINU Kebumen. Atas bimbingan dan arahannya selama ini.
3. H. Munir Achyar, S.E., M.Si. selaku Dosen pembimbing I dan Niken Lestari, M.E selaku Dosen pembimbing II yang telah berkenan membimbing, motivasinya dan kebijaksanaannya serta saran-sarannya dalam meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan arahan-arahan hingga skripsi ini selesai.
4. Segenap Dosen, Staff dan Karyawan di lingkungan civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAINU Kebumen yang telah memberikan pelayanan dengan baik serta membantu kelancaran penulisan skripsi ini

5. Terima kasih kepada Bapak Rofik Maftuh, S.Pd. dan Ibu Umi Salamah, S.Pd selaku owner dari produk Jahe Merah “Trubus” Gandusari yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
6. Terima kasih tak terhingga kepada kedua orang tua tercinta, Babe Mahmudi dan Ibunda Fitriya Musbichatil Chasanah, S.Pd.I. yang telah bekerja keras dan selalu memberikan dukungan dan motivasi tentang begitu berartinya kerja keras tanpa rasa keluh kesah serta doa yang tiada hentinya yang sangat luar biasa, yang memberikan kekuatan dalam segala keadaan, serta adik saya Nurul Ikhsani Fika Maharani yang selalu memberikan kasih sayang dan cinta, sehingga penulis sampai ketahap ini.
7. Kepada seluruh keluarga besar yang telah mendoakan, serta sahabat terbaik yang selalu ada, keluarga Ekonomi Syariah angkatan 2018 dan Keluarga RA Plus Jaryul Ulum Kalipurwo.
8. Terima kasih kepada pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu dan mohon maaf kepada semua pihak jika ada kesalahan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Penulis menyadari bahwa penulisan ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mengharap kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk kesempurnaan skripsi ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Kebumen, 14 Oktober 2022

**DINA KURNIA SALWA**  
**NIM.1821131**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO HIDUP.....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>xiii</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pembatasan Masalah .....	3
C. Perumusan Masalah .....	4
D. Penegasan Istilah.....	4
E. Tujuan Penelitian .....	6
F. Kegunaan Penelitian.....	6
<b>BAB II KAJIAN TEORETIS.....</b>	<b>9</b>
A. Landasan Teori.....	9
1. Strategi Pemasaran .....	9
2. Bauran Pemasaran .....	10
3. <i>Digital Marketing</i> .....	19
4. Strategi Pemasaran Dalam Islam.....	22
5. Usaha Mikro Kecil Menengah.....	33
6. Analisis SWOT.....	38

B. Penelitian Terdahulu .....	39
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>46</b>
A. Pendekatan Penelitian.....	46
B. Desain Penelitian.....	46
C. Subjek Penelitian.....	47
D. Teknik Pengumpulan Data .....	48
E. Sumber Data .....	50
F. Teknik Analisis Data .....	51
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>54</b>
A. Deskripsi Objek dan Profil Usaha .....	54
B. Strategi Pemasaran .....	55
C. Strategi Pemasaran Perspektif Ekonomi Syari'ah.....	58
D. Analisis SWOT .....	61
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>70</b>
A. Kesimpulan .....	70
B. Saran.....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>73</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>39</b>
<b>Tabel 2 Analalisis SWOT Intern dan Ekternal UMKM Jahe Merah Instan "Trubus" Gandusari Kuwarasan.....</b>	<b>62</b>
<b>Tabel 3 Faktor Internal dan Ekternal UMKM Jahe Merah Instan "Trubus" Gandusari Kuwarasan.....</b>	<b>68</b>