## STRATEGI PEMASARAN PRODUK HERBA PENAWAR ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) (STUDI KASUS PADA *AGENCY CENTER* (AC) KEC. PARINGIN KAB. BALANGAN)

**SKRIPSI** 

**OLEH** 

**JAIYATUL RABIAH** 



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
BANJARMASIN
2021 M/1442 H

## STRATEGI PEMASARAN PRODUK HERBA PENAWAR ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) (STUDI KASUS PADA *AGENCY CENTER* (AC) KEC. PARINGIN KAB. BALANGAN)

## **SKRIPSI**

**OLEH** 

JAIYATUL RABIAH



# UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN 2021 M/1442 H

# STRATEGI PEMASARAN PRODUK HERBA PENAWAR ALWAHIDA INDONESIA (HPAI) (STUDI KASUS PADA *AGENCY CENTER* (AC) KEC. PARINGIN KAB. BALANGAN)

#### **SKRIPSI**

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana dalam Ilmu

Ekonomi

Oleh

Jaiyatul Rabiah

170101050223

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH
BANJARMASIN
2021M/1442 H

#### PERNYATAAN SURAT KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jaiyatul Rabiah

NIM : 170101050223

Tempat/Tgl. Lahir : Layap, 09 Februari 1999

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 17 Juni 2021

Vane membuat pernyataan,

wayatul Rabiah

#### PERSETUJUAN

Skripsi yang berjadal

Strategi Pemasaran Produk Herba Penawar Alwahida

Indonesia (HPAI) (Studi Kasus Pade Agency Center

(AC) HPAT Kec. Paringin Kab. Balangan

Ditals oith

: Jaiyand Rabiah

NIM

170101050223

Fakultas

: Ekonomi dan Bisma Islam

Program.

: Strata See (5-1)

Program Studi

: Ekonomi Syariah

Tahun Akademik

2021/2022

Tempat dan tanggal lahir

: Layap, 09 Februari 1999

Alamst

: A. Kompteks Al-Hasaniyah Desa Layap Kec.

Paringin Kab. Balangan

Sencials diteliti dan diadakan perbaikan seperbanya, kami dapat menyetujunya untuk dipertahankan di depan Sidang Fim Pengaji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UEN Antsari Banjarmesin.

Benjamasin, 7 Juni 2021

Mengetahui. Kema Program Studi Ekonomi Syuriah. Fakultas Ekonomi dan Bianis Islam UTN Antasan Bagiarmasin.

Pendimbing,

Dr. H. Sukami, M.Ag NIP. 196304171991021001

## **PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) (Studi Kasus Pada Agencv Center (AC) Kecamatan Paringin Kab. Balangan", ditulis oleh Jaiyatul Rabiah, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 21 Juli 2021

Dinyatakan LULUS dengan predikat: A (82.7)



Tim Penguji

Tim Pen	Tanda Tan an
1. Dr. H. Sukarni, M.Ag	1.
2. H. Badrian, M.Ag	2.
3. Yulia Hafizah, M.E.I	3.
4. Atika Zahra Maulida, M.S.I	4. 2

#### **ABSTRAK**

**Jaiyatul Rabiah. 2021**. Strategi Pemasaran Produk Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) (Studi Kasus Pada *Agency* Center (AC) Kecamatan Paringin Kabupaten Balangan). Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing Dr. H. Sukarni, M.Ag.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Produk Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI)

Penelitian ini dilatarbelakangi karena banyaknya pembeli yang berdatangan ke rumah AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran apa yang di gunakan oleh AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan dalam memasarkan produk HPAI.

Jenis penelitian ini ialah penelitian lapangan (*field research*) karena peneliti langsung datang ke lapangan, yang bertempat di Kec. Paringin Kab. Balangan. Subjek penelitian ini adalah AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan serta para karyawanya, sedangkan objek penelitian ini adalah strategi pemasaran produk HPAI pada AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi yang kemudian di analisis menggunakan analisis kualitatif.

Penelitian ini menemukan temuan-temuan berupa: yang pertama, gambaran umum perusahaan HPAI, produk yang dijual pada AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan berupa obat-obatan herbal, keperluan sehari-hari seperti sabun, shampoo dll, buku, Al-Qur'an, mukena, kerudung dan lain sebagainya. Yang kedua yaitu strategi yang digunakan AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan beserta karyawannya yaitu strategi promosi melalui media sosial, PCA (pakai cerita ajak), gesit (gemar silaturahmi produktif) dan home sharing. Yang ketiga yaitu kendala yang terjadi dalam memasarkan produk HPAI pada AC HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan yaitu kekosongan barang, harga produk yang lumayan mahal, dan keterlambatan pembayaran dari pelanggan.

## **MOTTO**

Boleh jadi kamu membenci sesuatu padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi pula kamu menyukai sesuatu padahal ia amat buruk bagimu, Allah mengetahui sedang kamu tidak mengetahui.

QS. Al-Bagarah: 216

Rasulullah bersabda : Barangsiapa menempuh jalan untuk mendapatkan ilmu, Allah akan memudahkan baginya jalan menuju surga.

HR. Musilm.

Dan bersabarlah kamu, sesungguhnya janji Allah adalah benar.

QS. Ar-Rum: 60

#### **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillahirobbil'alamiin. Segala puji bagi Allah Swt. Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas limpahan rahmat dan pertolongannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada baginda Nabi besar Muhammad Saw.

kupersembahkan karya sederhana ini untuk kedua orang tuaku tercinta, Mama dan Abah yang selalu memberikan do'a, semangat dan dukungan yang luar biasa untuk terselesaikannya skripsi ini. Tidak ada yang dapat kuberikan selain do'a dan ucapan terima kasih kepada mereka berdua. Dan terima kasih juga kuucapkan kepada adik-adikku dan seluruh keluarga besarku tersayang yang selalu memberikan semangat, ilmu dan motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi ini.

Terima kasih juga kepada sahabat dan teman-teman seperjuanganku yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini dan telah membantu saya sampai pada titik ini.Semoga Allah Swt. membalas budi kalian dan memberikan kemudahan dalam segala hal, Aamiin Ya Robbal'alamiin.

Semangat untuk kita semua dalam memperjuangkan cita-cita untuk menuju kesuksesan yang bahagia.

# PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata Arab ke dalam huruf Latin dalam skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Tanggal 22 Januari 1988 Nomor 157/1987 dan 0593/1987.

# I. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
1	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	В	Be
ت	ta"	Т	Те
ث	s\a"	s\	es (dengan titik di atas)
٥	Jim	J	Je
۲	h}a"	h}	ha (dengan titik di bawah)
Ċ	kha"	Kh	ka dan ha
٦	Dal	D	De
ذ	z∖al	z\	zet (dengan titik di atas)
J	ra"	R	Er
j	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	s}ad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	d}ad}	d}	de (dengan titik di bawah)
ط	t}a"	t}	te (dengan titik di bawah)
ä	z}a"	z}	zet (dengan titik di bawah)

3	"ain	27	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa"	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	"el
م	Mim	M	"em
ن	Nun	N	"en
و	Waw	W	We
٥	ha''	Н	На
۶	Hamzah	`	Apostrof
ي	ya''	Y	Ye

# II. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متكبرّ	Ditulis	Mutakabbir
القدوس	Ditulis	al-qudu>s

## III. Ta' marbutah di akhir kata

## a. Bila dimatikan ditulis h

جامعة	Ditulis	ja>mi'ah
مكتبة	Ditulis	Maktabah

(ketentuan ini tidak diperlukan untuk kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, surat, ayat, zakat dan zebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

b. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua terpisah, maka ditulis dengan h

المكتبة الجميلة	Ditulis	al-maktabah al-jami>lah

# IV. Vokal pendek

	Fathah	ditulis	A
,	Kasrah	ditulis	I
	Dammah	ditulis	U
شكر	Fathah	ditulis	Syakara
قرأ	Kasrah	ditulis	quri"a
ينطق	Dammah	ditulis	yant}iqu

# V. Vokal panjang

1	Sathah + alif کاملة	Ditulis ditulis	a>
			ka>milah
2	fathah + ya mati	Ditulis ditulis	a> s}alla>
	صلی		
3	kasrah + ya mati	Ditulis ditulis	i>
	شدید		syadi>d
4	dammah + wawu mati	Ditulis ditulis	u>
	صدور		s}udu>r

# VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati	Ditulis ditulis	Ai Ruwaidun
	روید		
2	fathah + wawu mati	Ditulis ditulis	Au
	وفرعون ذي الأوتاد		wa fir'auna z\i al-auta>d

# VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم أشد خلقا	Ditulis	a'antum asyaddu khalqan

# VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf Qamariyyah

القران	Ditulis	al-Qur'a>n
الكتاب	Ditulis	al-kita>b

# b. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan diidgamkan

الصبح	Ditulis	as}-s}ubh}u
الساهرة	Ditulis	as-sa>hirah

# IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

بر الوالدين	Ditulis	birru al-wa>lidaini
إذا الشمس	Ditulis	Iz\a asy-syamsu

### **KATA PENGANTAR**

# بسم الله الرّحمن الرّحيم

Segala puji hanyalah bagi Allah Swt., atas segala limpahan karunia, nikmat, dan petunjuk-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam selalu kita haturkan kepada panutan Nabi Besar Muhammad Saw., keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau hingga akhir zaman. Lepas dari khilaf dan segala kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) (Studi Kasus Pada *Agency* Center (AC) Kec. Paringin Kab. Balangan)", sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
- 2. Rohana Faridah, S.E.,M.M., selaku ketua jurusan program studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
- 3. Dr. H. Sukarni, M.Ag., selaku dosen pembimbing yang selalu sabar serta telah banyak meluangkan waktu, serta pemikirannya untuk membimbing penulis sampai akhir penulisan skripsi ini.
- 4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
- 5. Agency Center (AC) HPAI Kec. Paringin Kab. Balangan, yang berkenan memberikan izin riset dan membantu dalam pelaksanaan penelitian serta memberikan data demi lancarnya penelitian yang dilaksanakan.

- 6. Ibu dan Bapakku, terima kasih atas doa, cinta dan pengorbanan yang tidak pernah ada habisnya, kasih sayang dan pengorbanan kalian tak pernah kulupakan.
- 7. Dan untuk semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu baik yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam proses penulisan skripsi ini.

Semoga Allah Swt., membalas segala bentuk kebaikan pihak-pihak yang terkait. Akhir kata penulis mengharapkan ampunan dan ridha Allah Swt., semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak dan menambah khazanah pengetahuan ekonomi dan bisnis Islam, Amin.

Banjarmasin, 08 Juli 2021

Penulis,

Jaiyatul Rabiah

## **DAFTAR ISI**

JUDUL
PERNYATAAN KEASLIAN TULISANi
PERSETUJUANii
PENGESAHANiv
ABSTRAK
MOTTO v
PERSEMBAHANvi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIAvii
KATA PENGANTARxi
DAFTAR ISIxi
DAFTAR TABELxvi
BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah
BAB II STRATEGI PEMASARAN PRODUK A. Strategi Pemasaran
1. Pengertian Strategi Pemasaran

	3. Pengertian Pemasaran	15
	4. Pengertian Strategi Pemasaran	16
	5. Fungsi Strategi Pemasaran	18
	6. Tujuan Strategi Pemasaran	19
	7. Konsep Strategi Pemasaran	19
	8. Bauran Pemasaran	20
B.	Pemasaran Syariah	
	1. Definisi Pemasaran Syariah	
	2. Prinsip-Prinsip Dasar Pemasaran Syariah	27
	3. Karakteristik Pemasaran Syariah	29
	4. Tujuan Pemasaran Syariah	31
C.	Produk	
	1. Pengertian Produk	32
	2. Tingkatan Produk	32
	3. Kualitas Produk	32
	4. Atribut Produk	33
	5. Klasifikasi Produk	33
A. B. C. D. E.	II METODE PENELITIAN  Jenis Penelitian	35 36 37 38
	V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	Penyajian Data	
B.	Analisis Data dan Hasil Penelitian	59
	V PENUTUP Simpulan	67
	Saran	
Д.	Surui	
DAFT	'AR PUSTAKA	69
LAMI	PIRAN	72
DAET	AD DIWAVAT HIDID	07

# **DAFTAR TABEL**

Tabel 4.1 Herbs Products	49
Tabel 4.2 Health Foods & Beverages	49
Tabel 4.3 Cosmetics & Home Care	50
Tabel 4.4 Fashion & Lifestyle	51