

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN SEMBAKO PADA TOKO GROSIR NISA BARITO JAYA
DI MARABAHAN KABUPATEN BARITO KUALA**

SKRIPSI

**OLEH
HARDIANTI
170101050999**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH
2021 M/ 1443 H**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN SEMBAKO PADA TOKO GROSIR NISA BARITO JAYA DI
MARABAHAN KABUPATEN BARITO KUALA**

SKRIPSI

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

Oleh :

**HARDIANTI
170101050999**

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

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hardianti
NIM : 170101050999
Tempat/Tgl. Lahir : Sei Seluang, 31 Mei 1997
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 di kemudian 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, 18 September 2021

Yang membuat pernyataan,

Tanda tangan



Hardianti

PERSETUJUAN

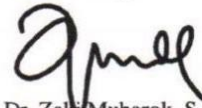
Skripsi yang berjudul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Sembako Pada Toko Grosir Nisa Barito
Jaya di Marabahan Kabupaten Barito Kuala

Ditulis oleh : Hardianti
N I M : 170101050999
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program : Strata Satu (S-1)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Tahun Akademik : 2020-2021
Tempat dan tanggal lahir : Sei. Seluang, 31 Mei 1997
Alamat : Jl. Vetran Gg. Norhidayah Marabahan Kabupaten
Barito Kuala

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujuinya
untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam UIN Antsari Banjarmasin.

Banjarmasin, 3 September 2021

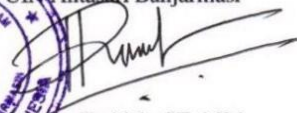
Pembimbing



Dr. Zak Mubarak, S.E. M.Si.
NIP.197710312002121002

Mengetahui,
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antsari Banjarmasin




Rozana Faridah, SE, MM
NIP.197804272009012010

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Sembako Pada Toko Grosir Nisa Barito Jaya Di Marabahan Kabupaten Barito Kuala”, ditulis oleh Hardianti, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Senin

Tanggal : 18 Oktober 2021

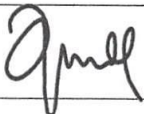



Dinyatakan LULUS dengan predikat: **A (3,75)**

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI
NIP 196006091988031003

Tim Penguji

No	Nama	Tanda Tangan
1.	Dr. Zaki Mubarak, S.E, M.Si (Ketua)	
2.	Muhammad Rizali, M.H. (Anggota)	
3.	Yulia Hafizah, M.E.I (Anggota)	
4.	Muhammad Qamaruddin, M.E. (Anggota)	

ABSTRAK

Hardianti. 2021. *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Sembako Pada Toko Grosir Nisa Barito Jaya Di Marabahan Kabupaten Barito Kuala*. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Dr. Zaki Mubarak, S.E., M.Si.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Volume Penjualan

Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasaran untuk mampu melaksanakan kegiatan ekonomi dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan sebuah konsep pemasaran yang mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko Grosir Nisa Barito Jaya dalam meningkatkan volume penjualan.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah primer dan sekunder, sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi partisipan dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah *4P Marketing Mix* yaitu *Product, Price, Promotion, Place*.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat dikatakan bahwa Toko Grosir Nisa Barito Jaya memiliki strategi-strategi dalam meningkatkan volume penjualannya yaitu dengan menjual sembako yang berkualitas tinggi, promosi dari mulut ke mulut, mengirim SMS kepada pelanggan setiap kali stok barang datang, serta mendatangi toko kelontong disekitaran barito kuala untuk menawarkan produk yang mereka jual.

PERSEMBAHAN

Segegap rasa syukur terpanjat kepada Allah SWT Tuhan yang maha pengasih lagi maha penyayang yang telah memberikan segala kemudahan sehingga skripsi ini bisa selesai dengan baik. Shalawat serta salam juga tercurah kepada baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi seluruh umat manusia.

Karya sederhana ini terlahir untuk orang-orang yang istimewa, kepada:

Kedua Orang Tua Tercinta dan Seluruh Keluarga

“Terimakasih kepada kedua orang tua tercinta serta segegap keluarga yang telah menjadi bagian terpenting dalam *support systemku* sehingga karya ini dapat terselesaikan. Terimakasih atas setiap pengorbanan, tetes keringat, serta untaian doa yang tiada henti mengalir disetiap langkah dalam kehidupan dan kesuksesanku di masa depan.”

Guru dan Dosen pengajar

“Terimakasih atas setiap ketulusanmu dalam memberikan ilmu, pendidikan dan pelajaran untukku sehingga bisa berada di titik ini. Setiap curahan ilmu yang kau berikan semoga mengalir keberkahan di dalamnya untuk setiap jejak kehidupanku kini dan nanti.”

Sahabat dan Kawan Seperjuangan

”Terimakasih kepada sahabat dan teman-teman seperjuanganku yang telah memberikan semangat, motivasi, doa agar karya ini bisa terselesaikan dengan baik. Terimakasih atas dukungan dan juga pendampingannya selama aku menjalani proses ini.”

Terimakasih untuk kalian semua, semoga segala kebaikan kalian dibalas Allah dengan kebaikan berlipat ganda dan semoga kita selalu dalam Rahmat, Taufiq, Hidayah, dan Ampunan-Nya.

MOTTO

**” JANGAN MENGIKUTI KEMANA JALAN BERUJUNG. BUAT JALAN MU
SENDIRI DAN TINGGALKANLAH JEJAK”**

-Ralph Waldo Emerson

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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 “Pengaruh Label Halal Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah di Kabupaten Tanah Bumbu”, 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 kepada:

1. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
2. Ibu Rohana Faridah, SE, MM., selaku ketua program studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
3. Bapak Dr. Zaki Mubarak, S.E., M.Si. selaku Penasehat Akademik sekaligus Pembimbing Skripsi yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
5. Bapak dan Ibu Tenaga Kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Ibu dan Bapakku, terima kasih atas doa, cinta dan pengorbanan yang tidak pernah ada habisnya, kasih sayangmu tak pernah kulupakan.

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, 30 September 2021

Penulis,


Hardianti

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
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	s\{a'	s\	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	h\{a'	h\}	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	z\{al	z\	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	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)
ظ	z\{a'	z\}	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	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
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	`	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

II. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متكبر	Ditulis	<i>Mutakabbir</i>
القدوس	Ditulis	<i>al-qudu>s</i>

III. Ta' marbutah di akhir kata

a. Bila dimatikan ditulis *h*

جامعة	Ditulis	<i>ja>mi'ah</i>
مكتبة	Ditulis	<i>Maktabah</i>

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

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

المكتبة الجميلة	Ditulis	<i>al-maktabah al-jami>lah</i>
-----------------	---------	-----------------------------------

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	fathah + alif كاملة	ditulis ditulis	<i>a></i> <i>ka>milah</i>
2	fathah + ya mati صلى	ditulis ditulis	<i>a></i> <i>s}alla></i>
3	kasrah + ya mati شديد	ditulis ditulis	<i>i></i> <i>syadi>d</i>
4	dammah + wawu mati صدور	ditulis ditulis	<i>u></i> <i>s}udu>r</i>

VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati رويد	ditulis ditulis	Ai <i>Ruwaidun</i>
2	fathah + wawu mati وفرعون ذي الأوتاد	ditulis ditulis	Au <i>wa fir'auna z}i al-auta>d</i>

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

أَنْتُمْ أَشَدُّ خُلُقًا	Ditulis	<i>a'antum asyaddu khalqan</i>
--------------------------	---------	--------------------------------

VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

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

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan *diidgamkan*

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

IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

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

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii
ABSTRAK	iii
PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA	viii
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
A. Rumusan Masalah	5
B. Tujuan Penelitian	6
C. Kegunaan Penelitian.....	6
D. Definisi Operasional/Batasan Istilah.....	6
E. Penelitian Terdahulu	7
F. Sistematika Pembahasan	9
BAB II	10
STRATEGI PEMASARAN DAN VOLUME PENJUALAN	10
A. Pengertian Strategi	10
B. Pemasaran	10
C. Pemasaran Menurut Perspektif Syariah	11
D. Implementasi Pemasaran Syariah	12

F. Ruang Lingkup Rencana Pemasaran.....	16
H. Pengertian Strategi Pemasaran.....	19
I. Bauran Pemasaran.....	20
BAB III.....	23
METODE PENELITIAN.....	23
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	23
B. Lokasi Penelitian.....	23
C. Kehadiran Peneliti.....	24
D. Data dan Sumber Data.....	24
E. Teknik Pengumpulan Data.....	24
F. Teknik Analisis Data.....	25
G. Rencana Pengujian Keabsahan Data.....	26
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	27
BAB IV.....	28
PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA.....	28
A. Penyajian Data.....	28
B. Penerapan Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Sembako Pada Toko Grosir Nisa Barito Jaya.....	30
BAB V.....	40
PENUTUP.....	40
A. Simpulan.....	40
B. Saran-Saran.....	41
DAFTAR PUSTAKA.....	42

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1Data Perkembangan Jumlah Toko dan Kios di Kabupaten Barito Kuala 2015-2019	5
Tabel 4. 1Jumlah dan Identitas Informan.....	29