

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PUPUK PESTISIDA TANAMAN
(Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo
Kec. Ngasem Kab. Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh:

Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

MARTA KRISDIAN SARI

9.313.014.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2025

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PUPUK PESTISIDA TANAMAN
(Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo
Kec. Ngasem Kab. Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh:

Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh :

MARTA KRISDIAN SARI

9.313.014.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME

PENJUALAN PUPUK PESTISIDA TANAMAN

(Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo

Kec. Ngasem Kab. Kediri)

MARTA KRISDIAN SARI

9.313.014.18

Disetujui oleh :

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, SE., MM.
NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Sri Hariyanti, SHI., MM.
NIP. 19851003 201903 2 006

NOTA DINAS

Kediri, 25 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.
Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Marta Krisdian Sari
NIM : 9.313.014.18
Judul : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida Tanaman (Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kec. Ngasem Kab. Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, SE., MM.
NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Sri Hariyanti, SHL., MM.
NIP. 19851003 201903 2 006

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 25 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Marta Krisdian Sari
NIM : 9.313.014.18
Judul : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida Tanaman (Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kec. Ngasem Kab. Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan pada tanggal 16 Juni 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, SE., MM.
NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Sri Hariyanti, SHI., MM.
NIP. 19851003 201903 2 006

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN PUPUK PESTISIDA TANAMAN
(Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kec. Ngasem Kab.
Kediri)**

MARTA KRISDIAN SARI

9.313.014.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri pada tanggal 16 Juni 2025

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI
NIP. 19750419 200003 2002

(.....)


2. Penguji 1

Dr. Sri Anugrah Natalina, SE., MM.
NIP. 19771225 200901 2 006

(.....)


3. Penguji 2

Sri Hariyanti, SHL., MM.
NIP. 19851003 201903 2 006

(.....)


Kediri, 25 Juni 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

Jalan Sunan Ampel Nomor 07 Ngronggo Kota Kediri Kode Pos 64127
Telepon (0354) 689282 Faksimile (0354) 686564 Website: www.uinkediri.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Marta Krisdian Sari
NIM : 931301418
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syari'ah
E-mail address : sarimarta297@gmail.com
Jenis Karya Ilmiah : Skripsi Tesis Disertasi
 Lain-lain (.....)
Judul Karya Ilmiah : "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk
Pestisida Tanaman (Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Ds. Sukorejo
Kec. Ngasem Kab. Kediri)"

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Syekh Wasil Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut di atas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Syekh Wasil Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Syekh Wasil Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 25 Juni 2025
Penulis

(MARTA KRISIDIAN SARI)

HALAMAN MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا
بِأَنْفُسِهِمْ

Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka.

(QS. Ar-Ra'd [13] : 11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Rabbil ‘Alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, Tuhan semesta alam, atas segala limpahan nikmat, karunia, dan kekuatan yang telah diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar dan tepat waktu. Tanpa pertolongan-Nya, semua ini tidak akan mungkin terwujud. Skripsi ini penulis persembahkan dengan sepenuh hati, penuh rasa cinta, hormat, dan syukur kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ayah Sukardi dan Ibu Sumiati. Terima kasih atas segala doa yang tak pernah putus, cinta yang tulus, dan dukungan yang tiada batas. Keringat, air mata, serta pengorbanan kalian menjadi pondasi kuat dalam setiap langkah hidupku. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, dan umur panjang untuk Ayah dan Ibu.
2. Kedua kakakku tersayang, Naning Kristina Wati dan Yulia Erika Kristina Wati. Terima kasih atas kasih sayang, perhatian, dan tawa yang kalian berikan selama ini. Kalian adalah bagian penting dari setiap keberhasilanku.
3. Calon suamiku Yusuf Frian Al Fatoni. Terima kasih telah menjadi pendamping yang penuh pengertian, sabar, dan selalu memberikan dukungan yang tulus. Semoga Allah selalu menjaga hubungan kita hingga halal dan penuh berkah.
4. Sahabatku Helena Silva Majid. Terima kasih atas persahabatan yang indah, kebersamaan yang menguatkan, serta tawa dan tangis yang telah kita bagi.
5. Semua teman kerjaku. Terima kasih atas kerja sama, semangat, kebersamaan dan saling mendukung sangat membantu peneliti selama ini.

SURAT HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Marta Krisdian Sari
NIM : 9.313.014.18
Tempat/Tanggal Lahir : Kediri, 09 Maret 2000
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Dusun Sobo RT 001 RW 002 Desa Nambaan,
Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri
Email : sarimarta297@gmail.com

Menyatakan dengan sungguh-sungguh dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini adalah benar hasil karya sendiri. Jika suatu saat nanti terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, atau plagiat, atau dibuat oleh orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya, maka saya bersedia menerima konsekuensi bahwa skripsi ini dan gelar yang saya peroleh akan dinyatakan batal demi hukum.

Kediri, 25 Juni 2025
Yang menyatakan



Marta Krisdian Sari
9.313.014.18

ABSTRAK

Marta Krisdian Sari, 2025. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida Tanaman (Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri). Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dosen Pembimbing (1) Dr. Sri Anugrah Natalina, SE., MM. (2) Sri Hariyanti, SHL., MM.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Pupuk, Pestisida, Tanaman

Seiring dengan berkembang sektor pertanian, kebutuhan terhadap produk pertanian semakin meningkat. Hal ini mendorong banyak perusahaan bersaing dalam menawarkan produk yang berkualitas dan tepat bagi petani. Maka CV. Fazza Cipta Luhur, yang bergerak di bidang pupuk pestisida di Desa Sukorejo Kabupaten Kediri aplikasikan berbagai strategi pemasaran. Maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan CV. Fazza Cipta Luhur dapat meningkatkan volume penjualan pupuk pestisidanya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan melibatkan pemilik, dan 4 karyawan untuk memahami strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pupuk pestisida. Peneliti hadir langsung di lokasi sebagai instrumen utama, dan analisis data dilakukan secara induktif dengan teknik triangulasi serta pengamatan mendalam untuk memastikan keabsahan data.

Hasil penelitian ini yakni (1) CV. Fazza Cipta Luhur di Kabupaten Kediri menerapkan strategi pemasaran melalui bauran pemasaran 4P. Strategi produk dengan menawarkan pupuk pestisida berkualitas tinggi dan tetap menjaga kadar isi tanpa pengurangan. Strategi harga dengan menggunakan perhitungan rinci (HPP + biaya operasional + keuntungan) namun tetap menjaga harga tetap terjangkau bagi petani, termasuk menyediakan harga kontrak khusus Rp90.000 per botol dan promo beli 1 gratis 1 Rp99.000, beli 2 gratis 2 Rp169.000, serta beli 3 gratis 3 Rp199.000. Strategi tempat dengan lebih mengandalkan penjualan secara *online* melalui media sosial melalui *Facebook*, *WhatsApp Business*, *Instagram*, serta *TikTok* dan *marketplace* seperti *Shopee* serta *Lazada* agar produk bisa menjangkau seluruh Indonesia, meski masih menghadapi kendala pengiriman dan keterbatasan kurir ke daerah pelosok. Strategi promosi, dengan aktif memakai media sosial, memberi diskon dan promo rutin, serta mencantumkan *barcode* keaslian di kemasan. (2) CV. Fazza Cipta Luhur berhasil meningkatkan volume penjualan pupuk pestisida tanaman melalui penerapan strategi pemasaran yang mencakup promosi menarik, diskon pembelian dalam jumlah besar, pemasangan iklan berbayar di media sosial, serta sosialisasi langsung kepada petani. Sistem pembayaran di tempat (COD) juga diterapkan untuk meningkatkan rasa aman pembeli. Penjualan produk pupuk pestisida ukuran 100 ml dari Januari hingga Desember tahun 2022 mencatat total 9.125 botol secara *offline*, 29.200 botol secara *online*, dan 5.475 botol melalui sistem kontrak. Pada tahun 2023, penjualan meningkat 8.395 botol secara *offline*, 32.050 botol secara *online*, dan 6.570 botol melalui kontrak. Pada tahun 2024, penjualan kembali meningkat menjadi 9.125 botol secara *offline*, 36.500 botol secara *online*, dan 7.300 botol melalui kontrak.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, sujud syukur peneliti panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang tidak pernah berhenti memberikan nikmat dan rahmat-Nya sampai skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam tak lupa kita ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW, nabi yang membawa kita dari jalan kegelapan menuju jalan yang terang benderang yakni agama Islam. Semoga dengan membaca sholawat kita dapat memperoleh syafaatnya di hari akhir nanti, Aamiin. Skripsi ini mengungkapkan tentang “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida Tanaman (Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri)”.

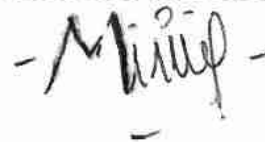
Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri. Dalam penulisan skripsi ini, segala hambatan yang ada dapat teratasi berkat bimbingan, pengarahan dan dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada pihak yang membantu, terutama yang terhormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I, M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.

4. Ibu Dr. Sri Anugrah Natalina, SE., MM. dan Ibu Sri Hariyanti, SHI., MM. selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran dalam memberikan pengarahan dan bimbingan hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.
5. Pihak Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida Tanaman (Studi Kasus di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri) yang telah mengizinkan peneliti melakukan penelitian untuk terselesaikannya tugas akhir ini.
6. Kedua orang tua dan segenap keluarga yang terus mendukung dalam menyelesaikan skripsi ini dengan untaian doa dan deretan nasehat-nasehatnya yang membangkitkan ketika putus asa dan lengah.
7. Teman-teman program studi Ekonomi Syariah angkatan 2018 seperjuangan, serta pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang membantu penulis dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.

Akhir kata saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu dan mensupport saya selama ini, semoga skripsi ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu. Aamiinn.

Kediri, 25 Juni 2025



Marta Krisdian Sari
9.313.014.18

DAFTAR ISI

| | |
|--|--------------|
| HALAMAN COVER | i |
| HALAMAN SAMPUL | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN | iii |
| NOTA DINAS | iv |
| NOTA PEMBIMBING | v |
| HALAMAN PENGESAHAN | vi |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | viii |
| SURAT HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN | ix |
| ABSTRAK | x |
| KATA PENGANTAR | xi |
| DAFTAR ISI | xiii |
| DAFTAR TABEL | xvii |
| DAFTAR GAMBAR | xviii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xix |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Konteks Penelitian..... | 1 |
| B. Fokus Penelitian | 13 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 14 |
| D. Kegunaan Penelitian..... | 14 |
| E. Telaah Pustaka..... | 15 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 21 |

| | |
|--|-----------|
| A. Strategi Pemasaran | 21 |
| 1. Pengertian Strategi Pemasaran | 21 |
| 2. Manajemen Pemasaran | 23 |
| 3. Pemasaran <i>Online</i> | 26 |
| 4. Strategi Pemasaran | 29 |
| 5. Pengendalian Pemasaran | 31 |
| 6. Bauran Pemasaran | 32 |
| B. Volume Penjualan..... | 38 |
| 1. Pengertian Penjualan | 38 |
| 2. Tujuan Penjualan | 40 |
| C. Strategi Pemasaran dalam meningkatkan Volume Penjualan..... | 44 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN..... | 46 |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... | 46 |
| B. Kehadiran Peneliti | 47 |
| C. Lokasi Penelitian | 47 |
| D. Sumber Data..... | 48 |
| E. Metode Pengumpulan Data | 49 |
| F. Analisis Data | 51 |
| G. Pengecekan Keabsahan Data..... | 51 |
| H. Tahapan-Tahapan Penelitian..... | 52 |
| BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN..... | 54 |
| A. Gambaran Umum Objek Penelitian | 54 |

| | |
|--|----|
| 1. Sejarah Berdiri CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 54 |
| 2. Visi, Misi, Tujuan dan Budaya CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 55 |
| 3. Struktur Organisasi CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 56 |
| 4. Tugas dan Tanggung Jawab Setiap Jabatan di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 57 |
| 5. Logo Makna Logo CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 59 |
| B. Paparan Data | 61 |
| 1. Penerapan Strategi Pemasaran Pupuk Pestisida Tanaman di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri..... | 61 |
| 2. Peran Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida Tanaman di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 78 |
| C. Temuan Penelitian | 85 |
| 1. Penerapan Strategi Pemasaran Pupuk Pestisida Tanaman di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri..... | 85 |

| | |
|--|------------|
| 2. Peran Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida Tanaman di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 86 |
| BAB V PEMBAHASAN..... | 88 |
| A. Penerapan Strategi Pemasaran Pupuk Pestisida Tanaman di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri . | 88 |
| B. Peran Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida Tanaman di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 108 |
| BAB VI PENUTUP | 117 |
| A. Kesimpulan..... | 117 |
| B. Saran..... | 118 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 120 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | 124 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Toko Pupuk Pestisida di Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri..... | 3 |
| Tabel 1.2 Perbandingan CV. Fazza Cipta Luhur, CV. Sumber Tani, dan CV. Agrotani Sejahtera di Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri | 4 |
| Tabel 1.3 Penerapan Strategi Promosi oleh CV. Fazza Cipta Luhur melalui <i>Offline</i> , <i>Online</i> dan Kontrak | 6 |
| Tabel 1.4 Jumlah Orang yang Bekerjasama Kontrak dengan CV. Fazza Cipta Luhur Kediri Tahun 2022-2024 | 8 |
| Tabel 1.5 Volume Penjualan Produk Pupuk Pestisida CV. Fazza Cipta Luhur Kediri Tahun 2022-2024..... | 11 |
| Tabel 4.1 Volume Penjualan Produk Pupuk Pestisida CV. Fazza Cipta Luhur Kediri Bulan Januari-Desember Tahun 2022-2024 | 83 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri..... | 56 |
| Gambar 4.2 Logo CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri..... | 59 |
| Gambar 4.3 Produk Pupuk Pestisida Antek dan Boma milik CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri..... | 64 |
| Gambar 4.4 Promosi Penjualan oleh CV. Fazza Cipta Luhur Kediri melalui <i>WhatsApp Business</i> | 70 |
| Gambar 4.5 Promosi Penjualan oleh CV. Fazza Cipta Luhur Kediri melalui Media Sosial <i>Facebook</i> | 71 |
| Gambar 4.6 Promosi Penjualan oleh CV. Fazza Cipta Luhur Kediri melalui Media Sosial <i>Instagram</i> | 73 |
| Gambar 4.7 Promosi Penjualan oleh CV. Fazza Cipta Luhur Kediri melalui Media Sosial <i>TikTok</i> | 74 |
| Gambar 4.8 Promosi Penjualan oleh CV. Fazza Cipta Luhur Kediri melalui <i>Marketplace Shopee</i> | 75 |
| Gambar 4.9 Promosi Penjualan oleh CV. Fazza Cipta Luhur Kediri melalui <i>Marketplace Lazada</i> | 76 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|-----|
| Lampiran I : Pedoman Wawancara | 125 |
| Lampiran II : Dokumentasi | 128 |
| Lampiran III : Surat Izin Penelitian | 131 |
| Lampiran IV : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian | 132 |
| Lampiran V : Daftar Riwayat Hidup..... | 133 |