

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, Mohamad Ali Asyad. “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Bibit Tanaman Hutan Dan Buah-buahan (Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk).” Skripsi, IAIN Kediri, 2024.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2016.
- Ayu, Rahma Adinda Dwi. “Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Syariah Marketing (Studi Di UMK JTB Okuy Kota Kediri).” Skripsi, IAIN Kediri, 2024.
- Bambang Darmadi, 2009. *Taktik Bisnis dan Perspektif Pemasaran* (Yogyakarta : Universitas Atmajaya)
- Bambang Waluyo, 2002. *Penelitian Hukum dalam Praktek* (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), 66.
- Basu Swastha Dharmamesta dan T. Hani Handoko.2014. *Manajemen Pemasaran Perilaku Konsumen..* (Yogyakarta: Liberty)
- Basu Swastha, Irawan, 2018. *Manajemen Pemasaran Modern*(Yogyakarta :Liberty)
- Buchari Alma,2015. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. (Bandung : Alfabeta)
- Dewa Ketut Sukardi. 1985., *Pengantar Teori Konseling* (Jakarta: Galia Indonesia)
- Dewi Diniaty, 2018.“Perancangan Strategi Pemasaran Pada Produk Anyaman Pandan (Studi Kasus: *Home Industry Saiyo Sakato Di Kenagarian Padang Laweh Kecamatan Koto Vii Kabupaten Sawahlunto Sijunjung*)” *Jurnal Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim Riau*, Vol. II.
- EdiSuharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*: (Bandung: Refika Aditama, 2006), 21
- Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah,2016. *Pengantar Manajemen* (Jakarta : Kencana)
- Fandi Tjiptono, 2012.*Strategi Pemasaran* (Yogyakarta : Andi Offset)
- Handoyo, S., Agus Hidayatulloh, dan Hadi Purnomo. *Pemberdayaan Masyarakat Pertanian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2020.
- Imron Arifin,1996. *Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu-ilmu dan Keagamaan*, (Malang: Kalimasadapress)

- Irawan, Dedi. "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mebel Karya Mandiri Kabupaten Pringsewu)." Skripsi, UIN Intan Raden Lampung, 2019.
- Irwan Soehartono, *Metodologi Penelitian Sosial* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1995), 67.
- Jannah, Miftakhul. "Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Perspektif Marketing Syariah (Studi Kasus Di Toko Online Meikastore.id)." Skripsi, IAIN Kediri, 2022.
- Khosrow-Pour, Mehdi. *Strategic E-Commerce Systems and Tools for Competing in the Digital Marketplace*. USA: IGI Global, 2015.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta: PT Prehalindo, 2016.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *Marketing Management 14th Edition*. DKI Jakarta: Upper Saddle River, 2015.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2015.
- Lexy J. 2001. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya)
- Maulidasari, Cut Devi dan Damrus. "Dampak Promosi Produk Pada Pemasaran Online." *Jurnal Bisnis dan Kajian Strategi Manajemen* 5 (2021).
- M. Syakir Sula 2016. *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan)
- Masri Singarimbun dan Sofyan Efendi, 1995. *Metode Penelitian Survei* (Jakarta : Pustaka LP3ES)
- Moekijat, 2013. *Manajemen Sumberdaya Manusia*, (Bandung: Pioner Jaya)
- Morissam, 2018. *Manajemen Public Relations* (Jakarta : Fajar Inter Pratama Offset)
- Muhammad Muflih. 2016. *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada)
- Mursyid, 2013. *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Bumi Aksara)
- Neong Muhadjir, 2002. *Metode Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta : Rake Sarasin)

- Pearce, J. dan Robinson, R.. 2007. *Manajemen Strategik Jilid I*” Jakarta: Binarupa Aksara)
- Philip Kotler,2007. *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta : Erlangga)
- Prasetya Irawa. 1999, *Logika dan Prosedur Penelitian : Pengantar Teori dan Panduan Praktis Penelitian Sosial bagi Mahasiswa dan Pemula* (Jakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi)
- Saifuddin Azwar, 1998. *Metode Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar Offset)
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*,.
- Sofjan Assauri,2014. *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Grafindo Persada)
- Suharsimi Arikunto, 1998.*Prosedur Penelitian ; Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi VI*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta)
- Suharsimi Arikunto. 1991. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis* (Jakarta : Rineka Cipta)
- Sutrisno Hadi.2000. *Metodologi Research I* (Yogyakarta: Adi Offset)Abdillah, Mohamad Ali Asyad. “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Bibit Tanaman Hutan Dan Buah-buahan (Studi Kasus di CV. Agro Bibit Kabupaten Nganjuk).” Skripsi, IAIN Kediri, 2024.
- Asnawi, Nur, dan Muhammad Asnan Fanani. *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2016.
- Ayu, Rahma Adinda Dwi. “Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Syariah Marketing (Studi Di UMK JTB Okuy Kota Kediri).” Skripsi, IAIN Kediri, 2024.
- Bayanuloh, Ikhsan. *Marketing Syariah: Sebuah Disiplin Bisnis Strategis yang Sesuai dengan Akad dan Prinsip Muamalah dalam Islam*. Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- Effendi, Nur Ika, Mumuh Mulyana, Ari Apriani, dan Andry Stepahnie. *Strategi Pemasaran*. Sumatra Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- Fatmawatie, Naning dan Widya Sari. “Tinjauan Etika Bisnis Syariah Pada Manajemen Laba.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen* 1, no. 2 (2023).
- Firdaus, Muhammad. *Dasar Dan Strategi Pemasaran Syariah*. Jakarta: Renaisan, 2015.
- Handoyo, S., Agus Hidayatulloh, dan Hadi Purnomo. *Pemberdayaan Masyarakat Pertanian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2020.
- Haque-Fawzi, Marissan Grace. *Strategi Pemasaran Konsep, Teori, dan Implementasi*. Tangerang Selatan: Pascal Books, 2021.

- Hidayatulloh, Agus, trans. oleh. *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi Per Kata Terjemah Per Kata*. Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2015.
- Irawan, Dedi. "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mebel Karya Mandiri Kabupaten Pringsewu)." Skripsi, UIN Intan Raden Lampung, 2019.
- Jannah, Miftakhul. "Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Perspektif Marketing Syariah (Studi Kasus Di Toko Online Meikastore.id)." Skripsi, IAIN Kediri, 2022.
- Kartajaya, Hermawan, dan Muhammad Syakir Sula. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan, 2016.
- Khosrow-Pour, Mehdi. *Strategic E-Commerce Systems and Tools for Competing in the Digital Marketplace*. USA: IGI Global, 2015.
- Kotler, P., dan G. Armstrong. *Principles of Marketing*. USA: Pearson, 2017.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta: PT Prehalindo, 2016.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *Marketing Management 14th Edition*. DKI Jakarta: Upper Saddle River, 2015.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2015.
- Maulidasari, Cut Devi dan Damrus. "Dampak Promosi Produk Pada Pemasaran Online." *Jurnal Bisnis dan Kajian Strategi Manajemen* 5 (2021).
- Priansa, Buchari Alma Donni Juni. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Sochib. *Akuntansi Keuangan*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2018.
- Sudarsono, Heri. *Bisnis Syariah: Strategi dan Aplikasi*. Makassar: UII Press, 2019.
- Sulistiyowati. "Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Membangun Ekonomi Yang Berkelanjutan dan Inklusif." *JEBAKU (JURNAL EKONOMI BISNIS DAN AKUNTANSI)* 3 (2023).
- Yusanti dan Karebet. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani, 2016.
- Yusda, Desi Derina, Nety Kumalasari, dan Nisaul Khoiriah. "Memaksimalkan Pengembangan Usaha Lewat Online." *Jurnal Multidisiplin Borobudur* 1 (2023).

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran I : Pedoman Wawancara

Pedoman Wawancara untuk Pihak CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Bagaimana sejarah terbentuknya CV. Fazza Cipta Luhur
2. Apa saja visi, misi, tujuan, budaya di CV. Fazza Cipta Luhur
3. Bagaimana Logo di CV. Fazza Cipta Luhur?
4. Apa makna dari Logo di CV. Fazza Cipta Luhur?

B. Strategi Pemasaran Pupuk Pestisida Tanaman di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri

1. Strategi Produk

- a. Bagaimana cara CV. Fazza Cipta Luhur menjaga kualitas produk agar tetap dipercaya oleh petani?
- b. Apa saja kendala dalam memasarkan berbagai produk CV. Fazza Cipta Luhur?
- c. Apakah ada rencana untuk menambah atau mengembangkan jenis pupuk pestisida ke depan?

2. Strategi Harga

- a. Bagaimana cara CV. Fazza Cipta Luhur menentukan harga pupuk pestisida?
- b. Apakah ada perbedaan harga untuk pembelian langsung, pembelian online, atau sistem kontrak dengan petani?

- c. Apakah CV. Fazza pernah memberikan promo harga atau potongan khusus? Kapan dan berapa?

3. Strategi Promosi

- a. Apa saja cara yang digunakan CV. Fazza Cipta Luhur untuk mengenalkan produk ke petani?
- b. Sejauh mana penggunaan media sosial dan online shop membantu dalam promosi produk pupuk pestisida?
- c. Apakah CV. Fazza pernah mengadakan penyuluhan atau kerja sama dengan kelompok tani sebagai bentuk promosi? Kelompok tani apa saja?

4. Strategi Lokasi (Tempat)

- a. Di mana saja produk pupuk pestisida CV. Fazza Cipta Luhur jika beli langsung?
- b. Apakah CV. Fazza memiliki distributor atau agen atau *reseller* di luar Kecamatan Ngasem?
- c. Menurut Bapak/Ibu, tempat atau jalur penjualan mana yang paling efektif saat ini: toko langsung, online, atau lewat kontrak?

C. Strategi Pemasaran Pupuk Pestisida Tanaman di CV. Fazza Cipta Luhur Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri dalam Meningkatkan Volume Penjualan

1. Apa saja strategi pemasaran yang selama ini digunakan CV. Fazza Cipta Luhur untuk menjual pupuk pestisida?
2. Dari semua cara pemasaran yang dilakukan (offline, online, sistem kontrak), mana yang paling banyak membantu menaikkan penjualan?

3. Bagaimana cara CV. Fazza mengenalkan produk ke petani yang belum tahu soal pupuk pestisida ini?
4. Apa tantangan terbesar yang dihadapi dalam memasarkan produk pupuk pestisida, dan bagaimana cara mengatasinya?
5. Apakah ada rencana ke depan untuk mengembangkan strategi pemasaran supaya penjualan bisa terus meningkat?

Lampiran II : Dokumentasi

(Wawancara dengan Ongky Dwi Zenuriawan selaku Pemilik Usaha CV. Fazza Cipta Luhur di Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri)



(Wawancara dengan Zakia Fajrin selaku Staff HRD CV. Fazza Cipta Luhur di Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri)



**(Wawancara dengan Hanin selaku Staff Admin CV. Fazza Cipta Luhur di
Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri)**



**(Wawancara dengan Oktavia Ika selaku Staff Admin CV. Fazza Cipta Luhur
di Desa Sukorejo Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri)**



Lampiran III : Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Sunan Ampel No. 7, Kec. Ngronggo, Kota Kediri, Jawa Timur. Kode Pos 64127
 Telepon (0354) 689282 | Website: www.iainkediri.ac.id

Nomor : 0530/In.36/D4/PP.07.01.05/04/2025 Kediri, 29 April 2025
 Lamp. : -
 Perihal : **Permohonan Izin Riset / Penelitian**

Kepada
 CV Fazza Cipta Luhur
 di Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami beritahukan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : MARTA KRISDIAN SARI
 NIM : 931301418
 Semester : 14
 Prodi : EKONOMI SYARI'AH

Dalam rangka menyelesaikan studi dan menyusun skripsinya yang perlu melakukan penelitian lapangan. Untuk itu kami memohon agar mahasiswa yang bersangkutan diberi izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian di wilayah / lembaga yang menjadi wewenang Bapak / Ibu, dalam bidang-bidang yang terkait dengan judul skripsinya, yaitu :

**"Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pupuk Pestisida
 Tanaman (Studi Kasus di CV Fazza Cipta Luhur Ds. Sukorejo, Kec. Ngasem, Kab.
 Kediri"**

Mahasiswa yang melaksanakan riset/penelitian akan berkewajiban mentaati semua peraturan yang berlaku di lembaga/instansi tempat penelitiannya.

Demikian atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu, kami sampaikan terimakasih.

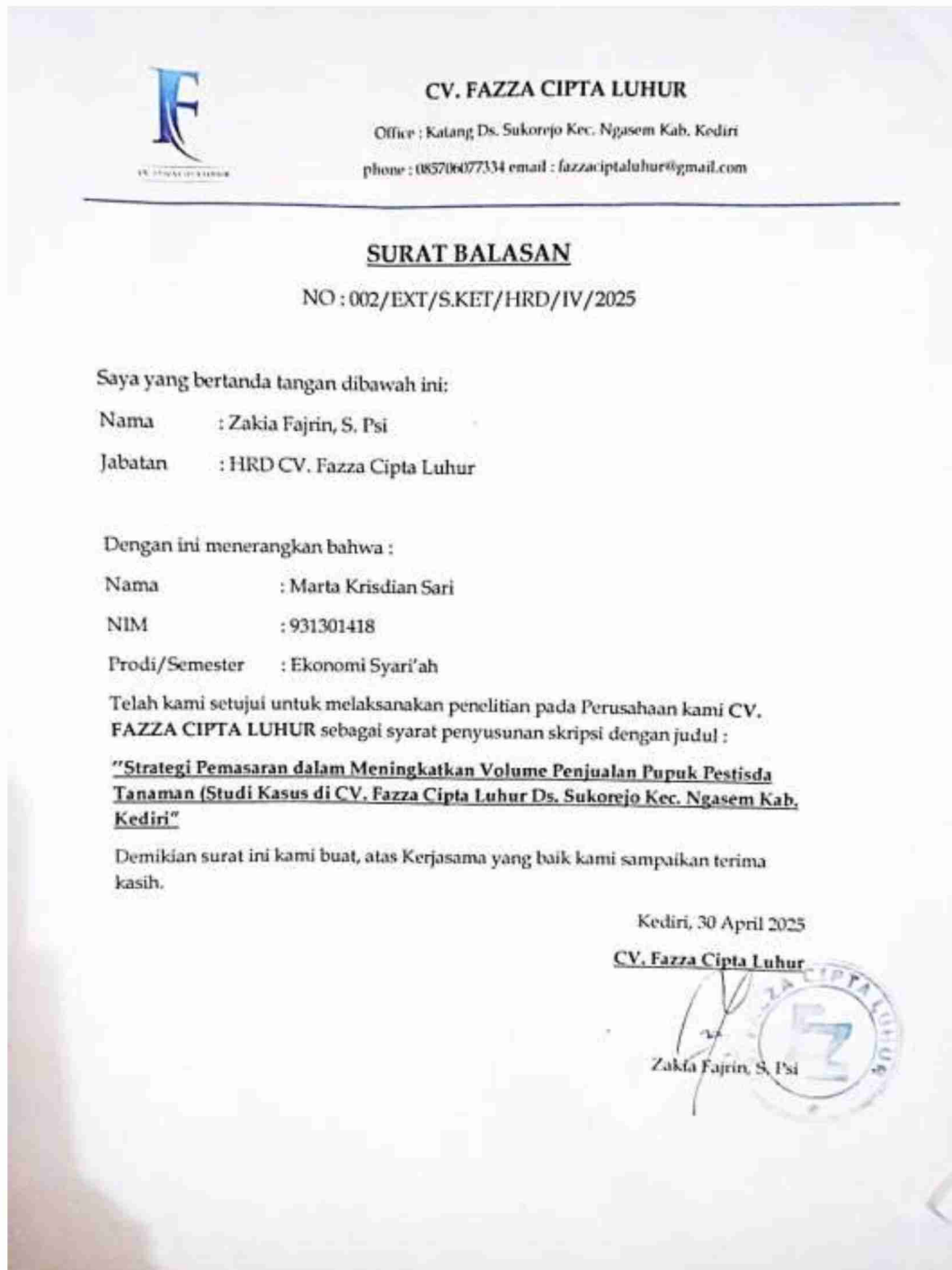
Wassalamualaikum Wr. Wb.

a.n. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
 Kepala Bagian Tata Usaha



JULFIANA EVARINI, SE.
 NIP. 197107021998032002

Sent To : saimaria297@gmail.com

Lampiran IV : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

Lampiran V : Daftar Riwayat Hidup



A. Data Pribadi

- | | | |
|---|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Nama | : Marta Krisdian Sari |
| 2 | Tempat dan Tanggal Lahir | : Kediri, 09 Maret 2000 |
| 3 | Jenis Kelamin | : Perempuan |
| 4 | Agama | : Islam |
| 5 | Status Pernikahan | : Belum Menikah |
| 6 | Warga Negara | : Indonesia |
| 7 | Alamat | : Dusun Sobo RT 001 RW 002 Desa Nambaan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri |
| 8 | Nomer Telepon/HP | : 082 333 849 823 |
| 9 | <i>E – mail</i> | : sarimarta297@gmail.com |

B. Riwayat Pendidikan

- | | |
|-------------|-----------------|
| 2005 – 2006 | TK AL HIKMAH |
| 2006 – 2012 | : SDN NAMBAAN 2 |
| 2012 – 2015 | : SMPN 1 NGASEM |
| 2015 – 2018 | : SMKN 2 KEDIRI |
| 2018 – 2025 | IAIN KEDIRI |