

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor bisnis merupakan sektor terpenting bagi kebanyakan masyarakat, sehingga menimbulkan persaingan yang sangat ketat. Para pengusaha harus sangat jeli dalam memahami dan peluang yang ada disekitarnya. Seperti yang dijelaskan dalam surat Al-Mulk ayat 15 :

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ ۚ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

“dialah yang menjadikan bumi untuk kamu dalam keadaan mudah dimanfaatkan. Maka, jelajahilah segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Hanya kepada-Nya kamu (kembali setelah) dibangkitkan” (QS. Al-Mulk Ayat 15)¹

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah memerintahkan hamba-hamba-Nya untuk mencari makanan yang telah Allah sediakan di bumi dengan cara yang halal. Ketika sedang berjuang untuk mendapatkan Rizqi, seorang muslim harus selalu mengingat Allah. Bila ia telah memperoleh harta itu, ia harus mempergunakannya dengan baik dan terampil. Salah satunya usaha dalam bidang peternakan yang sangat marak pada masyarakat saat ini yaitu *Poultry Shop*. Oleh sebab itu, mulai banyak masyarakat yang terjun ke usaha *Poultry Shop* sebagai penyedia kebutuhan para masyarakat khususnya peternak. Sehingga secara tidak langsung usaha ini harus berusaha mewujudkan permintaan pasar yang dituju.

¹ AL-QUR'AN Terjemah Dan Asbabun Nuzul, (Surakarta: CV AL-Hasan), 563

Istilah *Poultry* (Bahasa Inggris) adalah unggas (bahasa Indonesia),² Selain itu *Shop* (Bahasa Inggris) adalah toko (Bahasa Indonesia).³ Sedangkan menurut Wikipedia, *Poultry* adalah hewan domestik yang banyak dibudidayakan oleh manusia yang diambil manfaatnya berupa daging, telur atau bulunya.⁴ Sedangkan toko adalah suatu tempat tertutup yang didalamnya terjadi perdagangan dengan jenis benda atau barang khusus. Secara fungsi ekonomi, istilah “toko” sesungguhnya hampir sama dengan “kedai” atau “warung”. Akan tetapi pada perkembangannya istilah kedai atau warung cenderung bersifat tradisional dan sederhana, dan warung umumnya dikaitkan dengan tempat penjualan makanan dan minuman.⁵

Keberadaan *Poultry Shop* sudah banyak khususnya di daerah kota Blitar ini membuat pengusaha *Poultry Shop* harus benar-benar jeli dalam ide-ide dan konsep yang menarik dalam mendirikan usahanya. Sehingga, setiap pengusaha yang memiliki jenis dan barang yang sama harus memiliki ide untuk memenangkan persaingan dipasarannya. Salah satu cara yang diterapkan adalah dengan membuat strategi pemasaran yang strategis yang dapat dengan mudah diketahui konsumen.

Sebagaimana yang dikutip dalam buku Arif Fahrudin, Menurut Zaithaml dan Bitner, bagi suatu perusahaan yang ingin berhasil dalam memasarkan produk dan jasa, harus menggunakan metode yang disebut bauran pemasaran atau *Marketing Mix*.⁶ Bauran pemasaran atau *Marketing Mix* adalah suatu variable-variabel yang dikendalikan Perusahaan yang digunakan Perusahaan secara bersama-sama untuk

² Wesley Patterson Garrigus, *Peternakan unggas*, Mei 2026, Diambil dari Britannica: <https://www.britannica.com/topic/poultry-farming>. Diakses pada 26 Juni 2026.

³ Risma Nur Aida, *Apa Perbedaan Shop Dan Store*, Desember 2024, Diambil dari Kasflo: <https://kasflo.id/perbedaan-shop-dan-store/>, Diakses pada 26 Juni 2026.

⁴ Nadlirotun Luthfi dkk, *Pengantar Peternakan*, (Semarang: Sonpedia Publishing, 2024) 57.

⁵ Dhamar Januaji, *Mengenal Berbagai Jenis Toko dan Mana yang Terbaik Untuk Anda?*, Januari 2022, Diambil dari Accurate: <https://accurate.id/bisnis-ukm/mengenal-berbagai-jenis-toko-dan-mana-yang-terbaik-untuk-anda/>. Diakses pada 26 Juni 2026.

⁶ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management 13* (New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc, 2012), 119.

mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran.⁷ Sedangkan menurut Kolter dan Armstrong dalam bukunya Mochammad Rizaldy “bauran pemasaran merupakan alat pemasaran yang baik yaitu seperangkat produk, harga, promosi, distribusi yang dipadukan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dari pasar sasaran.⁸ Selain itu, marketing mix memiliki konsep 4P yaitu : *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat) dan *Promotion* (promosi).⁹

Obyek pada penelitian ini adalah bauran pemasaran. Faktor bauran pemasaran mempengaruhi pilihan yang diambil oleh konsumen dalam membeli suatu barang. Lokasi usaha merupakan tempat yang akan menjadi tempat berdirinya bangunan usaha baik itu berupa bangunan toko, Gudang, mess karyawan, pabrik, kantor dan lain sebagainya.¹⁰ Lokasi usaha sangatlah penting, dikarenakan menjadi salah satu penentu dalam menarik minat konsumen. Lokasi dari *Poultry Shop* Hewan Sehat PS sangatlah strategis karena berada di jalan raya utama para peternak menuju pasar dan berada diantara pemasok obat-obatan, pakan dan peralatan untuk peternakan. Berlokasi di Jl. Jati, Kel. Tlumpu, Kec. Sukorejo, Kota Blitar, Jawa Timur.

Keunikan dari *Poultry Shop* Hewan Sehat PS ini adalah letaknya yang berada di antara pemasok obat, makanan dan alat peternakan. *Poultry Shop* ini walau berada di kota bersebelahan dengan jalan provinsi yang pas di pojok pertigaan, menjadikan salah satu keuntungan tersendiri. Dengan hal itulah menjadikan *Poultry Shop* ini sering dilewatkan para masyarakat khususnya peternak yang lalu lalang menuju pasar. *Poultry Shop* Hewan Sehat PS ini dibangun diatas tanah seluas 325 M² dengan bangunan berupa toko pada umumnya dengan memiliki rumah disampingnya yang diperuntukan

⁷ Arif Fahrudin, *Bauran Pemasaran* (Yogyakarta: Deepublish, 2022), 1.

⁸ Mochammad Rizaldy, *Manajemen Pemasaran (marketing Mix dan Loyalitas)*, (Purwokerto: Amarta Media, 2020), 12.

⁹ I Nyoman Budiono, *Kewirausahaan II*, (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2021), 46.

¹⁰ *Ibid*, 3.

sebagai Gudang dan mess karyawan. Sedangkan untuk konsepnya sama dengan toko pada umumnya. Dengan lokasinya yang setrategis menjadikan *Poultry Shop* Hewan Sehat PS ini sering dikunjungi para masyarakat dan peternak.

Selain *Poultry Shop* Hewan Sehat PS, dikawasan Kota Blitar ada juga *Poultry Shop* yang letaknya berdekatan dengan *Poultry Shop* Hewan Sehat PS. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada tahun 2025, berikut daftar nama *Poultry Shop* tersebut :

Table 1.1
Daftar Nama *Poultry Shop* Di Kota Blitar

No	Nama <i>Poultry Shop</i>	Tahun Berdiri
1.	Vetma Pet PS	2019
2.	Agung PS	2014
3.	Sinar Abadi PS	2019
4.	Semeru PS	2012
5.	Putra Lohjinawi	2020
6.	Vetcare PS	2021
7.	Rossa PS	2020
8.	Bali Ps	2010
9.	Permadi PS	2022
10.	Hewan Sehat PS	2016

Sumber : Hasil penelitian peneliti, 2025.¹¹

Dari 10 nama *Poultry Shop* di atas, peneliti memilih 3 nama *Poultry Shop* yaitu *Poultry Shop* Hewan Sehat PS, *Poultry Shop* Vetma PS dan *Poultry Shop* Semeru PS sebagai perbandingan. Karena ketiga nama *Poultry Shop* tersebut letaknya yang dekat

¹¹ Hasil penelitian yang dilakukan dengan radius 2 kilometer pada tanggal 13 Desember 2025

dari hasil observasi yang dilakukan dan menjadi pemasok, berikut daftar perbandingan dari ketiga *Poultry Shop* tersebut :

Tabel 1.2

Perbedaan *Poultry Shop* Hewan Sehat PS, Vetma PS dan Semeru PS

No	Pembeda Mengunakan 4P	Hewan Sehat PS	Vetma PS	Semeru PS
1.	Pruduk	Vitamin : B Complex 100ml, 500ml, 100g, 1 Kg tablet, (Medion, Usfa, Wonder TMC, Minsana, DutchFarm) Vitamin Complit 100ml (Sanbe, Saveta, Minsana) Vitamin ADE 100ml, 100g, 1 Kg (Holland, medion Rheinvet) vitamin E selen 100ml, 100g, 1 Kg (hollad) Mineral Premix : 1 Kg, 2 Kg, 25 Kg (TMC, Medion, Romindo, CTS) Obat: Limoxin 50, limoxin 100, Limoxin 200 LA, Vet Oxy LA, Vet Oxy SB, Sulpidon, Vetadryl, Hemadex, Calcidex Plus, Calcidex Infus, Interspectin L, Biodin, Hematodin,	Vitamin : B Complex 100ml, 500ml, 100g, tablet, (Medion, Usfa, Wonder TMC, Minsana,) Vitamin Complit 100ml (Sanbe, Minsana) Vitamin ADE 100ml, 100g, (Holland, medion) vitamin E selen 100ml, 100g, (hollad) Mineral Premix : 1 Kg, 2 Kg, (TMC, Medion) Obat: Limoxin 50, limoxin 100, Limoxin 200 LA, Vet Oxy LA, Vet Oxy SB, Sulpidon, Vetadryl, Hemadex, Calcidex Plus, Biodin, Hematodin, Medoxy LA, Medoxy L, Tinolin, B Sanplex, Dicodine, Biodin Spray, Vaksin :	Vitamin : B Complex 100ml, 500ml, 100g, 1 Kg tablet, (Medion, Usfa, Wonder TMC) Vitamin Complit 100ml (Sanbe, Minsana) Vitamin ADE 100ml, 100g, (Holland, medion) vitamin E selen 100ml, 100g, (hollad) Mineral Premix : 1 Kg, 2 Kg, (TMC, Medion, CTS) Obat : Limoxin 50, limoxin 100, Limoxin 200 LA, Vet Oxy LA, Vet Oxy SB, Sulpidon, Vetadryl, Hemadex, Calcidex Plus, Biodin,

	Medoxy LA, Medoxy L, Tinolin, B Sanplex, Dexamethasone, Rheindexa, Colibact Injek, Genta 100, Propen, Intermectin Super, Intermectin, Ivomec Super, Amoxy 15% LA, SK Amox LA, Castran, Intertrim LA, Glucortin, Intracin, Analdon, Phenidryl, Wormectin, Wormectin Plus, Vitol, Interflox, Paragin, Countrimazine, Albenol Bolus, Albenol Oral, Albendazol, TM Vita, Strepto, Intrarepiderma, Limoxin Spray, Agita, LS Zoetis. Vaksin: ND Lasota, ND IB, ILT, ILT LOW STRESS, ND CLONE, ILT Ceker, Gumboro A, Gumboro B, Diftosec, Nemovac, ILT Izovac, ND AI, ND IB Emulsion, ND EDS IB Emulsion, Coryza T, Coryza Q, Corya Zoetis, NBR, NDR, ND G7 AI, ND G7 EDS IB, ND G7 IB	ND Lasota, ND IB, ND Clone, ILT, ILT LOW STRESS, Feline Viral Rhinotracheitis, Feline Calicivirus (FCV), Feline Panleukopenia (FPV) Vaksin FeLV, Vaksin Chlamydomphila felis, Vaksin Bordetella. Alat : Unggas : Kranjang, Tempat makan biasa dan Otomatis, tempat minum biasa dan otomatis, sutikan, semprotan (Medion, Minsana) Hewan Besar : Semprotan, Suntikan, Suntikan Oral, Infusset, Kandang kucing, Peralatan kucing, (Medion) Pakan : Pakan Anabul, Ikan, 50g, 100g, 250g, 500g, 1kg, 20kg (Wiskas, Royal Canin, Bold, Petindo)	Hematodin, Medoxy LA, Medoxy L, Tinolin, B Sanplex, Dicodine, Dalmat, Gusanex Vaksin : ND Lasota, ND IB, ILT, ILT LOW STRESS, ND CLONE, ND AI, ND IB Emulsion, ND EDS IB Emulsion, Coryza T, Coryza Q, Pakan : Unggas : 25kg (Japfa, Melindo, Pokphan)
--	--	--	---

		AI, ND Emulsion, Avinew, Alat : Unggas : Kranjang, Tempat makan biasa dan Otomatis, tempat minum biasa dan otomatis, sutikan, semprotan (Medion, Minsana) Hewan Besar : Karpas hewan, Timba, Semprotan, Suntikan, Suntikan Oral, Infusset, Nametake (Medion, Supranusa)		
2.	Harga	Obat, Vitamin, Vaksin: Vita B Plex Rp. 5.000 Intovit E selen ws Rp. 300.000 B complex Rp. 18.000 ND Lasota Rp. 17.000 Coryza Zoetis Rp. 590.000 Diftosec Rp. 300.000 ND IB RP. 35.000 Gumboro A Rp. 40.000 Limoxin 50 RP. 60.000, limoxin 100 RP. 75.000 Limoxin 200 LA RP. 130.000 Vet Oxy LA RP. 130.000 Vet Oxy SB RP. 75.000	Obat, Vitamin, Vaksin: Limoxin 50 Rp. 62.000 Vita B plex Rp. 5.000 Mineral hitam Rp. 594.000 limoxin 100 Rp. 77.000 Limoxin 200 LA Rp. 138,000 Vet Oxy LA Rp. 138.000 Vet Oxy SB Rp. 77.000 Sulpidon Rp. 65.000 Vetadryl Rp. 60.000 Hemadex Rp. 90.000 ND lasota 19,000 ND IB Rp. 38.000 ND Clone Rp. 40.000 Feline Viral Rhinotracheitis Rp. 70.000	Obat, Vitamin, Vaksin: Limoxin 50 Rp. 65.000 Vita B plex Rp. 5.500 Intovit B plex Rp. 90.000 limoxin 100 Rp. 80.000 Limoxin 200 LA Rp. 140,000 Vet Oxy LA Rp. 140.000 Vet Oxy SB Rp. 80.000 Sulpidon Rp. 65.000 Vetadryl Rp. 60.000 Hemadex Rp. 90.000 ND lasota 17,500 ND IB Rp. 38.000 ND Clone Rp. 40.000

		Sulpidon RP. 60.000 Vetadryl RP. 55.000 Hemadex RP. 85.000 Calcidex Plus RP. 70.000 Interspectin L RP. 200.000 Propen RP. 170.000 Intermectin Super RP. 350.000 Intermectin RP. 215.000 Ivomec Super RP. 450.000 Pil putih RP. 3.000 Strepto kaleng Rp. 6.500.000 Seal Niple Rp. 750 Keranjang ayam Rp. 510.000 TMAO Rp. 85.000 Karpas sapi Rp. 480.000 Socorex Rp. 2.100.000 Suntikan Rp. 3.000 IGM Rp. 2.700.000	Jarum Suntik Rp. 1.000 Pakan bolt 250g Rp. 5.000 Bold 20kg Rp. 610.000 Keranjang kucing Rp. 350.000	Coryza Zoetis Rp. 635.000 Seal niple Rp. 1.000 Jarum suntik Rp. 1.000 Sperpat IGM Rp. 350.000 Pakan 511 1kg Rp. 11.000 Pakan granul pokphan 25kg Rp. 720.000
3.	Lokasi (akses, tempat parkir, lingkungan)	Berlambat di Jl. Jati, Ds. Tlumpu, Kec. Sukorejo, Kota Blitar, Jawa Timur. Lokasi <i>Poultry</i> <i>Shop</i> Hewan Sehat PS berada di Kota Blitar sisi barat tepat di jalan provinsi dan salah satu lalulintas utama menuju pasar bagi	Berlambat di Jl. Cemara, Ds. Tlumpu, Kec. Sukorejo, Kota Blitar, Jawa Timur. <i>Poultry Shop</i> Vetma PS berada di Kota Blitar sisi barat agak keselatan di jalan provinsi salah satu akses menuju pasar Masyarakat dan peternak dengan	Berlambat di Jl. Melati, Ds. Kepanjen Kidul, Kec. Kepanjenkidul, Kota Blitar, Jawa Timur. Lokasinya <i>Poultry Shop</i> Semeru PS berada tepat di depan SMPN 02

		para Masyarakat khususnya peternak. Secara otomatis aksesnya sangat mudah dijangkau. Memiliki tempat parkir yang lumayan luas dengan estimasi maksimal 6 kendaraan roda empat. Lingkungan <i>Poultry Shop</i> berada diantra Pemasok obat-obatan dan alat ternak diantaranya : sebelah timur ada Medion dan Rheinvet, Sebelah Selatan ada TMC, Sebelah barat ada MSF, sebelah utara ada Sanbe, Minsana, dan Ima. Begitu juga peternakan besar : Alam Subur Farm, Cahaya Gemilang Farm, Tanjung Mas Farm, Bintang Timur Farm.	akses juga sangat mudah dijangkau. tempat parkir dengan kapasitas maksimal 4 kendaraan roda empat. Lingan <i>Poultry Shop</i> Vetma PS sebelah barat berdekatan dengan Medion. Begitu juga berdekatan dengan Cahaya Gemilang Farm di sebelah Selatan.	Kota Blitar dengan akses yang sangat mudah dijangkau. Untuk akses parkirnya lumayan sempit dengan maksimal 2 kendaraan roda empat. Lingkuan <i>Poultry Shop</i> Semeru PS sebelah barat ada pemasok obat dan alat Medion, sebelah timur ada Rheinvet. Sebelah Selatan langsung berbatasan dengan Semeru Farm.
4.	Promosi	Melalui media sosial WA dan	Melalui media sosial (Instagram :	Melalui media sosial WA dan

		personal selling (orang ke orang).	VETMAPETPOULT Y), Shopee, WA dan personal selling (orang ke orang).	personal selling (orang ke orang).
--	--	---------------------------------------	--	---------------------------------------

Sumber : Hasil penelitian peneliti. 2025.¹²

Dari hasil penelitian pada table 1,2 di atas, dapat diperoleh keunggulan pada masing-masing *Poultry Shop*. Dari segi produk terlihat lebih unggul *Poultry Shop* Hewan Sehat PS karena memiliki banyak jenis prodaknya. Di *Poultry Shop* Hewan Sehat PS memiliki jumlah pemasok lebih banyak dibandingkan kedua *Poultry Shop* lainnya. Selanjutnya dari segi harga *Poultry Shop* Hewan Sehat PS memiliki harga yang lebih murah sampai termahal berkisar Rp. 750 (seal neple) dan termahal Rp. 6.500.000. (stepro kaleng), sedangkan Vetma PS harga termurah Rp. 1.000 (jarum suntik) termahal Rp. 610.000 (610.000), dan juga Semeru PS harga termurah Rp. 1.000 (jarum suntik) termahal Rp. 720.000 (pakan granul pokphan). Dari segi lokasi dan lingkungan *Poultry Shop* Hewan Sehat PS lebih unggul, dengan berada di Jalan provinsi salah satu akses menuju pasar, begitu juga area parkir yang lebih luas serta ditengah-tengah para pemasok obat-obatan, peralatan dan diantara peternakan besar. Terakhir untuk segi promosi lebih unggul *Poultry Shop* Vetma PS dari pada Hewan Sehat PS dikarenakan menggunakan media sosial Instagram dan market place Shopee.

Tabel 1.3

Data Produk Yang Sering Dibeli *Poultry Shop* Hewan Sehat PS

No	Nama Produk	Hasil
1.	Paragin 100g	8
2.	Intra Repiderma 250ml	5
3.	B 12 100ml	5

¹² Hasil penelitian yang dilakukan dengan radius 2 kilometer pada tanggal 13 Desember 2025

4.	Biodin 100ml	4
5.	Mineral Premix 2Kg	5
6.	Tinolin 100ml	2
7.	Jarum 18G	5
8.	Injectamin 100ml	3
9.	Keranjang Ayam	1
10.	Suntikan	4
11.	Vaksin	3
	Total	45

Sumber : Hasil penelitian peneliti. 2025¹³

Dari table 1.3 di atas diperoleh hasil, produk yang paling banyak diminati oleh konsumen adalah produk paragin. Dari hasil penelitian yang dilakukan kepada para responden menjadi alasan kenapa memilih produk paragin.

Berdasarkan hasil observasi diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di *Poultry Shop* Hewan Sehat PS yang berlokasi di Jl. Jati, Ds, Tlumpu, Kec. Sukorejo, Kota Blitar. Selanjutnya, untuk data penjualan *Poultry Shop* Hewan Sehat PS tahun 2025.

Table 1.4

**Data Penjualan *Poultry Shop* Hewan Sehat, Vetma Ps dan Semeru Ps
Tahun 2021-2025**

Tahun	Hewan Sehat Ps	Vetma Ps	Semeru Ps
2021	113.540.000	90.456.000	12.300.000
2022	128.780.000	91.200.000	10.500.000

¹³ Data penjualan 1 hari dari Hasil penelitian penjualan perhari *Poultry Shop* Hewan Sehat pada tanggal 14 desember 2025

2023	250.000.000	88.500.000	11.800.000
2024	310.400.000	100.300.000	15.600.000
2025	388.750.250	103.800.000	17.000.000
Total	1.191.470.250	474.256.000	175.200.000

Sumber : Hasil penelitian peneliti. 2026.¹⁴

Berdasarkan table 1.4 di atas, dari data penjualan *Poultry Shop* Hewan Sehat PS yang lumayan tinggi. Oleh sebab itu, penulius ingin melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Bauran Pemasaran *Poultry Shop* Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Hewan Sehat PS Kota Blitar)”**.

B. Rumusan Masalah.

1. Bagaimana strategi bauran pemasaran di *Poultry Shop* Hewan Sehat?
2. Bagaimana strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan di *Poultry Shop* Hewan Sehat?

C. Tujuan Penelitian.

1. Untuk mendeskripsikan strategi bauran pemasaran di *Poultry Shop* Hewan Sehat.
2. Untuk mendeskripsikan peran strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan di *Poultry Shop* Hewan Sehat.

D. Manfaat Penelitian.

1. Bagi Perusahaan.

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan informasi kepada perusahaan terhadap seberapa besar, serta sebagaimana pengaruh dari bauran pemasaran terhadap Keputusan pembelian di *Poultry Shop* Hewan Sehat. Sehingga

¹⁴ Hasil penelitian Data penjualan *Poultry Shop* Hewan Sehat selama 5 tahun pada tanggal 28 April 2026

dengan ini memberi masukan dan sebagai bahan evaluasi bagi Perusahaan dalam memilih setrategi di masa yang akan datang.

2. Bagi Akademisi.

Dapat dipergunakan sebagai bahan literatur serta memberikan tambahan kontribusi bagi kalangan akademik.

3. Bagi Penulis.

Untuk menambah ilmu pengetahuan tertang pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian serta dapat digunakan sebagi salah satu prasyarat dalam menyelesaikan Pendidikan yang sedang ditempuh.

E. Telaah Pustaka.

Telaah pustaka serta merta bertujuan untuk membatasi bidang kajian dan mengetahui perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan :

1. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Atribut Suporter Persik Dalam Perspektif Syariah Marketing (Studi Kasus Pada CX Point Store Kediri) (2021).¹⁵

Hasil penelitian ini adalah: pertama, strategi pemasaran yang diterapkan oleh para pendukung Persik pada CX Point Store Kediri mencakup strategi bauran pemasaran yang terdiri dari elemen produk, harga, promosi, lokasi, staf, proses, dan infrastruktur yang telah sesuai dengan standar operasional. Kedua taktik pemasarannya, jika dilihat dari sudut pandang pemasaran syariah, konsep dan sistem kerjanya telah memenuhi ketentuan dan prinsip etika bisnis syariah.

¹⁵ Mohamad Sirojudzakirin, “*Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Atribut Suporter Persik Dalam Persektif Syariah Marketing (Studi Kasus Pada CX Point Store Kediri)*” (Skripsi IAIN Kediri, Kediri, 2021)

2. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau dari Syariah Marketing (Studi Kasus Rumah Makan Panggang Ayam Desa Woromarto Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri) (2021).¹⁶

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) dalam melaksanakan operasionalnya, Rumah Makan Panggang Ayam Bangi telah menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah penjualannya. Yang pertama adalah meningkatkan kualitas pelayanan dan standar produk; Kedua, harga yang ditetapkan juga cukup terjangkau; Ketiga, melaksanakan promosi secara langsung, penggunaan media sosial seperti Facebook dan Instagram, serta menampilkan foto tokoh publik yang pernah berkunjung di dinding restoran, dan menempelkan stiker pada nasi box; Keempat, mendistribusikan produk di lokasi yang mudah diakses oleh konsumen. 2) strategi pemasaran yang diterapkan untuk meningkatkan volume penjualan, jika dilihat dari perspektif pemasaran syariah, juga telah sesuai dengan prinsip-prinsip pemasaran syariah.

3. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Mebel Karya Mandiri Kabupaten Pringsewu) (2019).¹⁷

Hasil dari studi ini adalah: 1) Strategi bauran pemasaran Mebel Karya Mandiri terkait produknya menawarkan peralatan kantor dan kelas seperti kursi, meja, papan tulis, lemari, tempat sampah, dan perlengkapan laboratorium komputer, serta lain-lain. Harganya terjangkau dan didistribusikan ke kantor dan sekolah, serta terjangkau berbagai daerah termasuk Way Kanan, Tulang Bawang, Tulang

¹⁶ Iqbal Alfianto Setiawan, “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau dari Syariah Marketing (Studi Kasus Rumah Makan Panggang Ayam Desa Woromarto Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri)” (Skripsi IAIN Kediri, Kediri, 2021)

¹⁷ Dedi Irawan, “Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Mebel Karya Mandiri Kabupaten Pringsewu)” (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, Lampung, 2019)

Bawang Barat, Mesuji, dan Lampung Selatan. Metode promosi yang digunakan saat ini masih sederhana, yakni melalui promosi langsung, brosur, dan *pamflet*. 2) Dari sudut pandang ekonomi Islam, pelaksanaan strategi bauran pemasarannya sejalan dengan prinsip pemasaran Islami, yaitu selalu menjaga mutu produk, dan harga yang ditetapkan sesuai dengan ketentuan pasar Islam.

4. Analisis Strategi Marketing UD. Aulia Bersaudara Baturaja Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (2021), mahasiswa UIN.¹⁸

Hasil studi ini menunjukkan bahwa: 1) Strategi pemasaran yang diterapkan oleh UD. Aulia Bersaudara menggunakan kombinasi pemasaran 4P, yakni produk, harga, lokasi, dan promosi. Metode pemasaran untuk meningkatkan penjualan mencakup jaminan kualitas produk agar bersaing dengan produk dari luar daerah, harga yang bersaing, lokasi yang strategis, serta melakukan promosi dan sosialisasi produk dengan memberikan pelayanan yang memuaskan. 2) Dari sudut pandang ekonomi Islam, strategi pemasaran UD. Aulia Bersaudara telah menerapkan prinsip-prinsip pemasaran Islami, termasuk ketuhanan, etika, realisme, dan kemanusiaan, dengan menonjolkan sikap sopan, jujur, serta kemudahan dalam berinteraksi dengan pelanggan.

5. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di Toko Akahijab Tulungagung Ditinjau Dari Ekonomi Islam (2018).¹⁹

Hasil studi mengungkapkan bahwa toko Akahijab tidak hanya menggunakan metode pemasaran tradisional, tetapi juga mengadopsi strategi yang diajarkan oleh

¹⁸ Muhammad Alfarizi Irfan, “*Analisis Strategi Marketing UD. Aulia Bersaudara Baturaja Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam*” (Skripsi UIN Raden Fatah Palembang, Palembang, 2021)

¹⁹ Reni Listama, “*Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di Toko Akahijab Tulungagung Ditinjau Dari Ekonomi Islam*” (Skripsi UIN Satu Tulungagung, Tulungagung, 2018)

Nabi Muhammad SAW, seperti *shiddiq*, *amanah*, *tabligh*, dan *fatamah*. Ini juga sejalan dengan dasar-dasar pemasaran syariah yang meliputi manfaat, amanah, nasihat, dan ikhtiar.

Meskipun terdapat banyak studi tentang taktik pemasaran, penelitian ini berbeda dari yang sebelumnya. Perbedaan ini terletak pada tempat penelitian dan juga subjek yang diteliti. Di samping itu, sementara penelitian sebelumnya membahas tentang strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan sebelum pandemi, penelitian ini fokus pada strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan setelah pandemi terjadi.