

LAMPIRAN 1

Hasil Wawancara

“ kalau untuk pemasran kita berusaha sebaik mungkin transparan mas, dan juga tidak ada yang kita tutupi untuk hasil produknya, insyaallah apa yang kami hasilkan sesuai dengan bahan baku yang ada dan tidak mengecewakan para konsumen,”

“ dan untuk masalah konsumen kita berusaha untuk adil tanpa ada batasan apapun walaupun beragama selain saya orang muslim tetap saja saya berikan yang terbaik, tidak ada perbedaan dalam konteks pemasaran mas,dalam arti begini mas saya berusaha hasilkan yang terbaik dan sebaliknya konsumen meberikan nilai yang baik dari hasil yang telah saya berikan, jadi timbal balik kita insyaallah akan menemukan jalan yang bermanfaat mas dan barokah untuk semuanya.”

“ untuk kualitas yang kita berikan insyaallah sesuai juga dengan kualitas bahan baku yang ada, kalau bagus ya harganya menyesuaikan kalau bahan jelek juga pasti menyesuaikan, kadang saya berpikir mas usaha yang saya jalankan tidak luput dari Allah SWT dan juga rejeki saya tergantung dengan apa yang saya lakukan, mangkanya saya menjalankan usaha apapun hasilnya saya syukuri karena semua itu rezeki toh walaupun dikondisi seperti saya masih bersyukur mas, walaupun banyak kemrosotan tapi dengan tetap kita melakukan semua dengan ikhlas, jujur, amanah serta benar benar menjalankan dengan ikhlas

insyaallah apa yang kita lakukan barokah dan UMKM dapat bertahan dalam kondisi seperti ini, “

“ kalau untuk pemasaran kita berikan yang terbaik mas, hasil produk UMKM sendiri menentukan dalam kualitas pemasaran yang dilakukan, tentunya sebagai seorang muslim kita berharap setiap kerja keras yang dilakukan dan setiap usaha yang dijalankan menemukan kebarokahan serta menjadikan hasil usaha kita halal dan dapat dimanfaatkan dengan baik, kita berada di proses untuk pemasaran kedepannya namun, semua membutuhkan proses mas tidak mutlak langsung menerapkan harus ada beberapa tahap, ”

“ pemasaran yang baik sangat kami harapkan di setiap UMKM karena kita bukan pesaing yang harus mematikan atau menurunkan UMKM lain tapi bagaimana kita saling menghargai dan saling tolong menolong pada setiap UMKM yang ada serta saling merangkul sesama dan juga melakukan pemasaran secara transparan jujur dan juga tidak memberi cela kecurangan dalam pemasaran, ”

“ tidak kalah pentingnya agar pandangan kita dengan sesama muslim ataupun non muslim berkesan baik dapat kesan baik hingga barakallah apa yang kita lakukan serta hasil usaha kita lakukan dapat bermanfaat bagi kita UMKM sendiri dan juga konsumen yang ada, mungkin kewajiban saya mas, sebagai seorang muslim juga sedikit dari keuntungan hasil dari UMKM saya berikan untuk pembangunan masjid, bantuan anak yatim,serta zakat yang slalu saya berikan tidak lupa, karena semua rezeki yang saya terima tidak luput dari semuanya mas, dan bukan hak saya semua “

“ Kalau itu saya berusaha menjadi seorang muslim dalam usaha saya yang terbaik mas ,dimana saya juga punya keinginan untuk lebih baik lagi dalam hal apapun dan siapapun. Insyaallah saya sudah berusaha untuk pemikiran seperti itu mas, ada baiknya kita punya keinginan dengan orang lain sama sama memberikan timbal balik yang baik serta , mengarah pada barokah yang nantinya saya terima.”

“ Sudah mas, dan berusaha sebaik mungkin untuk hal itu karena kita sama sama menjalankan usaha atau sebagai pengusaha yang tertib sesuai dengan syariat . Wajib mas sebagi umat muslim untuk hal itu karena kita juga tidak boleh punya pikiran lebih dari ekspektasi yang kita harapkan. Sedang diusahakan namanya manusia tidak luput dari kesalahan tapi, saya berusaha untuk tidak mengarah kepada hal tersebut “

Triangulasi

“ beliau selalu jujur dan InsyaAllah menjauhi semua yang dilarang dalam islam seperti bunga dan sebagainya. ya saya lihat beliau selalu jujur dalam pemasaran dan selalu membayar hutang jika ada barang “

“ beliau selalu jujur kepada konsumen dan selalu menjalankan kegiatan berdagang sesuai syariat. saya melihat beliau selalu berpegang pada hukum agama dan selalu jujur InsyaAllah sesuatu yang dilarang syariat beliau hidari. Selaama ini beliau selalu jujur terhadap kosumen , InsyaAllah beliau sepengetahuan saya selalu sesuai dengan syariat “

“ Untuk masalah pemasaran jujur kami lakukan sebaik mungkin mas, dan saya usahakan sesuai dengan aturan yang ada sehingga tidak sampai membuat pelanggan atau costumer saya tidak puas. Masalah modal masih menggunakan dan pribadi mas, Itu saya usahakan sih mas dengan sebaik mungkin, Itu yang paling utama mas gimana saya melakukan pemasaran dengan baik dan jujur sehingga baik juga kepada pelanggan. Masih saat ini saya mengajukan pendanaan mas tapi blm ada konfirmasi lagi.”

Informan

“ Saya berusaha bagaimana menjauhi semua mas,karena keberkahan adalah yang saya inginkan. Insyaallah yang saya lakukan baik mas sehingga timbal baliknya juga baik ke saya, Saya sedang mengajukan pendanaan mas karena disituasi pandemi ini. Jujur dalam hal pemasaran pasti mas, saya sebaik mungkin berusaha dengan itu.”

“ Untuk pemasaran semua lakukan yang terbaik mas untuk hasil kedepannya yang mengarah kepada kebaikan juga. Saya dengan modal pendanaan sebelumnya mas, karena UMKM saya sudah terdaftar dalam pendanaan sebelum pandemi. Yaaa saya lakukan dengan baik mas dalam hal itu jujur kunci utamanya”

“ Jelas mas, kan jujur itu faktor utama dalam UMKM kita berikan yang terbaik untuk itu. Dengan modal pribadi mas, masih blm ada niatan untuk pengajuan ,Kalau untuk itu mungkin bisa dibilang sudah mas “

Kalau untuk itu baik mas, dan dengan para karyawan slalu ramah pada konsumen juga memberikan informasi dengan apa adanya, bapak lakukan dengan modal pribadi mas.

Triangulasi

“ Bapak berikan apa yang membuat orang memberikan timbal balik baik ke kita mas, dan tidak pernah pilih kasih dalam hal apapun ,dan ramah juga dengan sesama, sedang mengajukan setau saya kemaren sempat mengurus beberapa data mas.”

“ Orang yang slalu mengedepankan kejujuran dalam hal apapun mas, beliau juga baik dan slalu sopan pada setiap karyawan bahkan kepada customer yang ada, banyak pelanggan yang bilang beliau gampang berbaur , pendanaan mas .”

“ Tergantung sih kalau ini setau saya mas karena beliau sering ada beberapa masalah tapi kalau masalah pemasaran sanagn baik kepada siapapun, suka ngasih bonus tapi mas, pendanaan mas setau saya .”

“ Baik mas orangnya ramah dan salalu jujur dalam hal apapun .modal pribadi mas, beliau juga sering memberikan beberapa bonus tertentu .

Informan

“ Iya mas tetep kalau itu pasti slalu kita bagaimana pelanggan merasa nyaman, kreatif dalam pemasaran sangat penting mas pasti itu, etika jelas yang baik mas, sesuai dengan kita sebagai orang muslim “

“ Kunci utama pemasaran kita harus kreatif mas agar konsumen terkesan baik, dan etika harus tetap dijaga dalam hal apapun, kita membaur dengan para konsumen karna itu pendekatan kita “Ya jangan terlalu monoton mas, harus

santai dan kita cairkan suasana, kreatif tentu mas itu faktor utama dan cara untuk pemasaran, etika juga tetap dijaga sopan santun sangat dibutuhkan mas,

“ Iya mas untuk itu kita tidak fanatik dalam hal pemasaran cukup sewajarnya dan etika itu sangat penting bahkan kita sebagai orang muslim atau non muslim, kreatif sangat perlu mas itu syarat utama bagi saya “

“ Etika harus mas sesuai dengan kita seorang muslim, dan fleksible sangat perlu apalagi kita diajarkan unrtuk etika yang baik antar sesma maupun beda agama, kreatif itu tergantung mas tapi sebenarnya sangat perlu dalam pemasaran

Triangulasi

“ Menurut saya beliau cukup kreatif mas dalam berbicara pemasaran dan tidak lupa menjaga etika kepada siapapun, orangnya baik dan ramah “

“ Setau saya bapak itu gampang mengolah topik dan mengambil hati para konsumen, etika beliau sangan baik sma siapa pun dan tidak mudah marah

Beliau dalam pemasaran cukup cekatan jadi gam,au nunda nunda dan kalau berbicara itu slalu mendengarkan jika bergantian berbicara , beliau juga berbaur dengan siapap pun “

“ Kreatif mas apalagi ketemu dengan para konsumen,beliau pintar dalam mengambil hatinya dan etika yang dijaga dari beliau sangat ramah

Iya mas sangat pintar , dan fleksible sih dalam hal apapun , un tuk etika sangat sopan juga “

Informan

“ Untuk itu pasti mas saya tidak membeda bedakan siapapun dan apapun, sebab kita semua sama , Alhamdulillah selama ini saya masih bisa memenuhi itu semua

dari UMKM ini mas. Tidak ada sama sekali perbedaan disini mas dan tanpa kecuali “

“ Alhamdulillah mas, itu sebagai kewajiban sebagai seorang muslim. Pasti mas rezeki saya harus saya bayar sebagai kewajiban saya seorang muslim untuk zakat, infaq dan shodaqoh alhamdulillah “

“ Tidak ada sama sekali untuk itu karena itu perihal penyimpangan, Itu penyimpangan mas dan tidak ada perbedaan apapun dalam suatu pemasaran kita tidak boleh membeda bedakan “

“ Alhamdulillah mas saya taat seorang muslim dalam kewajiban tersebut, Itu sudah kewajiban seorang muslim mas alhamdulillah saya lakukan, Tidak ada perbedaan mas dari segi apapun tanpa kecuali “

Triangulasi

“ Tidak pernah mas, malah beliau sangat tidak suka dengan hal tersebut, Selalu jika ada pesanan lebih atau rezeki slalu itu dilakukan oleh beliau “

“ Tidak mas karna itu sifat menyimpang beliau tidak pernah begitu, Slalu mas dan setau saya beliau rajin membayar zakat “

“ Tidak mas, tidak ada seperti itu malah membuat perpecahan dalam hal apapun, Iya mas slalu kalau kewajiban itu “

Itu sifat penyimpangan mas jadi tidak pernah beliau seperti itu. Iya mas, slalu memenuhi kewajibannya sebagai seorang muslim. Nggak ada mas seperti itu beliau tidak seperti itu kok. Pasti itu mas dan slalu bapak lakukan “

LAMPIRAN 2

Hasil Dokumentasi



LAMPIRAN 3

Formulir Wawancara dengan Informan

No. Informan: _____



FORMULIR WAWANCARA

Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Islam : Studi Kasus Pada Kelompok
UMKM Sepatu di Wilayah Prajurit Kulon Mojokerto

PENELITI

DOVAN WAHYU MAHENDRA

2017710289

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2020

KATA PENGANTAR

Informan yang saya hormati,

Perkenalkan saya Dovan Wahyu Mahendra Mahasiswa STIE Perbanas Surabaya yang sedang melakukan penelitian untuk skripsi saya. Saya mohon bantuan Bapak/Ibu untuk dapat menjadi Informan dalam penelitian saya tentang “Strategi Pemasaran Perspektif Islam : Studi Kasus pada Kelompok UMKM Sepatu di wilayah Prajurit Kulon Mojokerto ”.

Penelitian ini semata-mata untuk kepentingan akademik sehingga dan data Bapak/Ibu dan informasi yang Bapak/Ibu isikan akan dijaga kerahasiaannya,

Atas bantuan yang diberikan, disampaikan terima kasih.

Peneliti

Dovan Wahyu Mahendra

(NIM : 2017710289)

FORMULIR WAWANCARA

Bersama ini saya memohon kesediaan Saudara untuk menjadi informan. Informasi yang Saudara berikan merupakan bantuan yang sangat berarti dalam menyelesaikan penelitian kami. Identitas responden akan menjadi rahasia dan tidak akan tersebar ke publik. Atas bantuannya dan perhatian Saudara, saya ucapkan terimakasih.

BAGIAN I

Lengkapi data di bawah ini sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Berikut tanda centang (✓) pada pilihan jawaban yang tersedia.

IDENTITAS INFORMAN

Nama Informan :	
Alamat Informan :	
No. Telepon :	
Jenis Kelamin :	<input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan
Nama UMKM :	
Alamat UMKM :	
Lama Usaha :	
Omzet Penjualan :	

DAFTAR PERTANYAAN

PENDEKATAN SYARIAH	ASPEK SYARIAH DALAM BISNIS	PERTANYAAN UMUM BAGI INFORMAN	PENGEMBANGAN PERTANYAAN SAAT WAWANCARA
<p><i>Rabbaniyah</i> (Ketuhanan) keyakinan yang bulat dari seorang muslim untuk berbisnis secara baik dan jujur, dan tidak merugikan orang lain.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran yang tidak mengarah kedalam Kebathilan 2. Masalah yang diharapkan selain keuntungan yang diperoleh dari pemasaran. 3. Kejujuran dalam proses pemasaran. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana memasarkan secara syariah menurut Bpk/Ibu pemilik UMKM ? 2. Bagaimana setiap pemasaran dilakukan agar tetap mengedepankan prinsip yang baik dan tidak merugikan orang lain / UMKM yang lain ? 3. Bagaimana suatu keyakinan yang dilakukan UMKM sendiri agar pemasaran menuju harapan yang baik kedepannya ? 	
<p><i>Akhlakiyah</i> (etika&moral) suatu pendekatan dalam bisnis Islam dimana terdapat nilai-nilai yang sejalan dengan sifat rasul yaitu siddiq, amanah, tablig, fatonah.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengedepankan kejujuran berdagang (siddiq) 2. Membangun kepercayaan konsumen (amanah) 3. Menyampaikan sesuatu dengan jujur kepada konsumen (tablig) 4. Memiliki cara agar pelanggan tertarik untuk membeli (fatonah) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah UMKM menyampaikan yang sebenarnya tentang kualitas produk kepada pelanggan ? 2. Bagaiman pendekatan yang dilakukan UMKM untuk menarik para konsumen yang ada ? 	
<p><i>Al-Wakiyah</i> (fleksibel) Saling menjaga antar sesama dan mengedepankan hal-hal yang realistis dan fleksibel sehingga etika Islam dan hubungan baik antar sesama terjaga.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realistis dan fleksibel yang sesuai dengan ketentuan. 2. Mendapatkan kepercayaan dari konsumen 3. Menerapkan etika yang baik dan sesuai dengan syar'i. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa yang dilakukan UMKM agar mendapat kesan yang baik dari para pelanggan ? 2. Bagaimana nilai-nilai dan etika yang ditunjukkan kepada konsumen seperti : Adil kepada pelanggan Bersikap baik kepada pelanggan ? 	

		3. Bagaimana yang dilakukan UMKM untuk menghargai diri sendiri dihadapan para pelanggan ?	
<p><i>Insaniyyah</i> (kemaslahatan) adalah pendekatan dalam bisnis Islam dimana terdapat nilai nilai saling menghormati dan menghargai perbedaan status, suku dan kebangsaan agar terhindar dari keserakahan dan rasis antar sesama.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghilangkan rasisme dan mengedepankan kemanusiaan. 2. Melakukan Zakat, Infaq dan shodaqoh dari hasil yang didapat. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana UMKM menghadapi beberapa yang ada pada para konsumen ? dalam keragaman tersebut, seperti: Suku, Ras, Agama dan Status sosial ? 2. Bagaimana dengan kewajiban UMKM setelah mendapatkan keuntungan sebagai seorang muslim ? 	

LAMPIRAN 5

Surat Pernyataan Bebas Plagiasi

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dovan Wahyu Mahendra
Alamat : Rt 08, Rw 01, Miagan, Mojoagung, Jombang
NIM : 2017710289
Program Studi : Ekonomi Syariah
Program Pendidikan : Sarjana

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **"Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Bisnis Islam: Studi Kasus pada Kelompok UMKM Sepatu Di Wilayah Prajurit Kulon Mojokerto"** adalah benar- benar merupakan karya saya sendiri dan bukan jiplakan (plagiat) dari karya ilmiah orang lain, serta bukan hasil dibuatkan oleh orang/pihak lain. Apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tersebut tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pembatalan skripsi beserta segala hal yang terkait dengan skripsi tersebut.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 23 Februari 2021

Yang menyatakan



The image shows a handwritten signature in black ink over a yellow official stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem at the top, the text 'MEPERAL TEMPEL' in the center, and the alphanumeric code 'FEF3AJX545463126' at the bottom.

Dovan Wahyu Mahendra

LAMPIRAN 6

Berita Acara Perbaikan Proposal Skripsi

QP-ACD-11/F5



Yayasan Pendidikan Perbanas Jawa Timur
 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya
 Jalan Nginden Semolo 34-36 Surabaya, Telp. (031)5947151 - 52 / Fax. (031)5935937

BERITA ACARA PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Pada hari ini, Selasa, tanggal 15 Desember 2020 telah dilakukan evaluasi proposal skripsi

Nama : DOVAN WAHYU MAHENDRA NI
 M : 2017710289
 Program Pendidikan : S1 Ekonomi Syariah
 dengan saran perbaikan/revisi sebagai berikut :

No.	Halaman	ACC Penguji
<p>Dr. TJAHHANI PRAWITOWATI</p> <ol style="list-style-type: none"> Hasil wawancara yang diuraikan dalam pendahuluan sebaiknya, dituliskan tanggal wawancaranya (penulisan kutipannya) Cara menulis rujukan untuk kutipan Pertanyaan dalam <i>checklist</i> wawancara Sebaiknya tidak <i>leading question</i>, tetapi yang mengandung informasi <i>codable</i>. Contoh <i>leading question</i>: "Apakah UMKM menyampaikan yang sebenarnya tentang kualitas produk kepada pelanggan?", bisa diganti dengan "Bagaimana cara UMKM menyampaikan kelebihan dan kekurangan kualitas produk?" Penulisan Daftar Pustaka disesuaikan dengan buku Pedoman Penulisan Skripsi <p>Faizatul Hiqmah, M.M.</p> <ol style="list-style-type: none"> Cek tata tulis dan kalimat (cek file proposal) Batasan penelitian disesuaikan dengan rumusan masalah Justifikasi jumlah responden Item pertanyaan harap disesuaikan Penjelasan teknik analisis data Triangulasi teori belum dijelaskan <p>Dr. Herizon, M.Si</p> <ol style="list-style-type: none"> Tata tulis: lihat di proposal yg sudah dikomentari dosen (tanda warna merah) Apa permasalahan yang terjadi sehingga perlu penelitian ini? 		

Perubahan Judul : ADA / TIDAK ADA *) Judul

Baru :

Tim Evaluator Proposal

Tanda Tangan

1. Dr. Drs. Ec. HERIZON, M.Si.	1. Hadir
2. Dr TJAHHANI PRAWITOWATI, M.M., Psikolog	2. HADIR
3. FAIZATUL HIQMAH, S.Sos., MM	2. Hadir
4. Dra. LINDIAWATI, M.M	3. Hadir

LAMPIRAN 7

Berita Acara Perbaikan Skripsi

QP-ACD-12/F3



Yayasan Pendidikan Perbanas Jawa Timur
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya
Jalan Nginden Semolo 34-36 Surabaya, Telp. (031)5947151 - 52 / Fax. (031)5935937

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI

Ujian ke - 1

N a m a : DOVAN WAHYU MAHENDRA
N I M : 2017710289
Program Pendidikan : S1 Ekonomi Syariah
Hari, tanggal : Selasa, 23 Februari 2021

No.		Halaman	ACC Penguji
1	TJAHJANI PRAWITOWATI 1. Cover 2. Kata pengantar 3. Tata tulis 4. Sistematika Penulisan 5. Tabel 2.1, Hasil penelitian belum dituliskan 6. Daftar rujukan 7. Transkrip/ Verbatim hanya 410 kata untuk 5 informan.		
2.	Dr. HERIZON Secara keseluruhan masukan penguji dapat dilihat di skripsi yang dikirim penguji ke mahasiswa		

Perubahan Judul : ADA / TIDAK ADA *)

Judul Baru :

Mengetahui,
Dosen Pembimbing

Dra. LINDIAWATI, M.M

Tim Penguji,
Sekretaris

Dra. LINDIAWATI, M.M

LAMPIRAN 8

Hasil Turnitin

Feedback Studio - Google Chrome
ev.turnitin.com

feedback studio | Dovan wahyu mahendra | skripsi

Match Overview

10%

Rank	Source	Percentage
1	www.scribd.com Internet Source	4%
2	eprints.perbanas.ac.id Internet Source	3%
3	journal.perbanas.ac.id Internet Source	3%

Page: 1 of 37 | Word Count: 5474 | Text-only Report | High Resolution On

Ketua Program Studi Sarjana Ekonomi Syariah

Tanggal :

(Dr. Dra. Ec. Wiwik Lestari, M.Si)

NIDN: 0705056502

Dosen Pembimbing.

Tanggal :

(Dra. Lindiawati, M.M.)

NIDN: 0704086902