

LAMPIRAN

TRIANGULASI DATA

Nama : Taslim Winardi, S.E
 Jabatan : Penasehat (Pemilik Usaha)
 Hari/ Tanggal : Kamis/ 18 Maret 2021

No	4P	Pertanyaan	Jawaban
1	PRODUCT	Apakah anda memperhatikan kualitas produk ?	saya selalu memperhatikan kualitas produk dengan mengingatkan semua karyawan agar selalu mengutamakan kepuasan pelanggan, sopan santun, interaksi yang baik, kita tau juga bahwa pembeli adalah raja
2		Apakah ada konsumen yang komplain mengenai produk sejauh ini ?	Semua produk akan dicek terlebih dahulu sebelum diberikan pada konsumen, Alhamdulillah selama ini belum ada keluhan dari konsumen mengenai produk kami. Untuk mengantisipasi hal itu, kami menjamin barang tersebut apabila ada penurunan tekanan selama belum dipakai/ disemprot, maka akan kami servis kembali
3		Bagaimana strategi anda agar konsumen loyal terhadap produk anda ?	Saya selalu menekankan pada karyawan agar selalu jujur, setiap <i>refill</i> / isi ulang harus sesuai dengan kadar dan berat yang ditetapkan, tidak ada kurang dan lebih. Islam juga sudah mengajarkan kita untuk jujur, tidak curang, yang penting berkah
4	PRICE	Sebagai unit usaha yang belum ada pesaing, bagaimana strategi anda dalam menentukan harga jual ?	saat ini usaha kami memang belum memiliki saingan, tapi tidak menutup kemungkinan akan ada pesaing baru. Dalam menentukan harga, kami melihat harga pada umumnya, harga pasarnya berapa. Paling memiliki perbedaan sedikit karena adanya biaya kirim, bahan baku yang belum ada disini, jadi harus beli diluar kota.
5		Apakah harga yang tertera di brosur sudah final ? apakah ada negoisasi harga ?	Harga sudah kami sediakan di brosur, tapi masih bisa nego, mau beli atau servis, sedikit atau banyak kami layani, yang penting konsumen senang. Bagi saya lebih

			baik untung kecil tapi penjualan lancar daripada untung besar tapi penjualan tersendat
6	PLACE	Apa alasan anda memilih lokasi usaha sekarang ?	lokasi yang kami pilih kebetulan memang rumah saya berada di jalan poros utama, tempat lalu lalang kendaraan keluar masuk komplek, alhamdulillah secara tidak langsung sudah memudahkan kami juga. .
7		Apakah ada kendala mengenai tempat lokasi usaha sekarang ?	Untuk saat ini tidak ada kendala, konsumen darimana saja datang kesini baik dari dalam maupun luar kota. Sebelum status usaha kami naik dari UD ke CV, gudang penyimpanan, tempat servis masih berada di halaman belakang rumah. Alhamdulillah dengan naiknya status menjadi CV, kami berhasil membuat rumah khusus gudang dan tempat servis terpisah yang berada di dekat rumah
8		Bagaimana strategi anda agar usaha ini lebih berkembang ?	Kedepan kami juga berencana membuat khusus tempat lokasi pemasaran yang berada di pusat kota, in syaa Allah
9	PROMOTION	Apakah anda memperhatikan pelayanan pada konsumen ?	kami sangat memperhatikan pelayanan, untuk melakukan pengenalan produk atau promosi harus menggunakan tutur kata yang baik, menghormati keinginan konsumen..
10		Media apa saja yang anda gunakan untuk melakukan pemasaran produk ?	Dalam mempromosikan produk, kami melakukan pemasaran secara langsung dan memanfaatkan media sosial yang ada seperti whatsapp, instagram, facebook
11		Adakah strategi khusus bagi masyarakat yang masih awam mengenai produk anda ?	Tentunya masih banyak masyarakat yang awam tentang alat pemadam api seperti APAR. Untuk itu kami menggunakan strategi promosi seperti sosialisasi pengenalan APAR, kerja sama dengan instansi seperti desa atau kelurahan kemudian melakukan simulasi kebakaran untuk mengajarkan tata cara penggunaan APAR

TRIANGULASI DATA

Nama : Azmi Fadhil, A.Md
 Jabatan : Pimpinan Usaha
 Hari/ Tanggal : Kamis/ 18 Maret 2021

No	4P	Pertanyaan	Jawaban
1	PRODUCT	Apa saja jenis dan varian ukuran produk yang anda jual ?	jenis dan varian ukuran yang dijual mulai dari 1 kg – 50 kg baik <i>powder</i> ataupun <i>foam</i> , CO2, <i>catridge</i> dan alat pemadam (APAR/APAB) yang lainnya.
2		Jenis dan varian apa saja yang sering terjual ?	Sering terjual APAR <i>powder</i> 2 kg dan 6 kg
3		Bagaimana strategi anda agar konsumen loyal terhadap produk anda ?	Saya mengatur semua karyawan agar selalu berinteraksi dengan baik pada konsumen, jaga etika dan sopan santun, tentunya harus jujur dalam bekerja
4		Bagaimana cara anda menjaga kualitas produk ?	Kami sangat memperhatikan kualitas produk dengan cara memperhatikan keamanan tabung, pada pengisian ulang, kami menjamin produk yang mengalami penurunan tekanan tabung akan segera kami servis ulang
5		Apakah ada konsumen yang komplain mengenai produk sejauh ini ?	Sejauh ini belum ada yang komplain, pastinya kami sangat menerima masukan dari siapapun demi kemajuan perusahaan
6	PRICE	Saat ini usaha anda belum ada pesaing, bagaimana cara anda menetapkan harga jual produk ? apakah ada monopoli harga ?	sebagai usaha yang belum ada saingan, dalam menentukan harga kami melihat harga jual dipasaran. Kami juga tidak melakukan monopoli harga, karena memang harga jual yang kami tentukan berdasarkan harga pada umumnya
7		Apakah harga yang tertera di brosur sudah final ? apakah ada negoisasi harga ?	Harga yang tertera di brosur masih bisa negoisasi dengan konsumen
8		Bagaimana strategi anda jika ada pesaing baru nantinya yang menawarkan harga lebih murah dari harga jual anda ?	Pesaing pasti akan ada, kami rasa harga yang dijual sudah tergolong murah dan terjangkau, apalagi masih bisa nego. Kami akan tetap mempertahankan harga jual yang

			ada, meskipun ada kenaikan harga sedikit di bahan baku, itu saja keuntungan yang didapatkan sudah lumayan. Bagi kami biar untung sedikit tapi lancar daripada untung besar tapi tersendat, dan paling penting bermanfaat bagi orang banyak
8	PLACE	Apakah ada kendala selama transaksi jual beli di tempat usaha ?	saat ini tidak ada kendala di tempat usaha, karena memang kawasannya mudah dijangkau dan ramai penduduk
9		Bagaimana menurut anda mengenai lokasi tempat usaha saat ini ?	Saya rasa lokasi saat ini cukup strategis dan bagus, terletak di pinggir jalan poros perumahan yang sering dilalui masyarakat
10		Bagaimana strategi anda agar usaha ini lebih berkembang ?	Untuk lebih mengembangkan usaha, apalagi saat ini sudah naik status usaha menjadi CV, kami berusaha kedepan akan membuka lokasi pemasaran produk di pusat kota
9	PROMOTION	Bagaimana cara anda memberikan pelayanan pada konsumen ?	dengan cara interaksi yang baik, menjaga tutur kata, menghormati keinginan konsumen agar konsumen merasa nyaman dan ingin kembali lagi
10		Apa saja media yang anda gunakan untuk menawarkan produk anda ? Apakah anda melayani penjualan dengan sistem online ?	Media yang digunakan, kami memanfaatkan teknologi yang ada dengan media sosial seperti whatsapp, instagram, facebook dan juga melakukan penawaran langsung dari mulut ke mulut
11		Bagaimana strategi promosi anda bagi masyarakat awam yang belum mengetahui produk anda ?	Bagi masyarakat awam, untuk mengenalkan produk kami melakukan sosialisasi kerja sama dengan perangkat desa/ kelurahan untuk memberikan materi pencegahan kebakaran sejak dini serta simulasi kebakaran dengan menunjukkan tata cara penggunaan APAR

TRIANGULASI DATA

Nama : Fajar
 Jabatan : Karyawan
 Hari/ Tanggal : Kamis/ 18 Maret 2021

No	4P	Pertanyaan	Jawaban
1	PRODUCT	Bagaimana menurut anda mengenai kualitas produk ?	kualitas produk sudah baik, dalam segi keamanan pemakaian juga sesuai dengan standar yang ada..
2		Adakah konsumen yang komplain mengenai produk sejauh ini ?	Untuk saat ini belum ada konsumen yang komplain, pastinya diusahakan akan terus menjaga kualitas produk
3		Bagaimana strategi anda dalam penjualan produk ?	Saya akan memberikan pelayanan yang terbaik pada konsumen dengan menjaga etika, sopan santun dan berinteraksi dengan baik, karena kami selaku karyawan selalu dinasehati atasan untuk hal tersebut
4	PRICE	Bagaimana harga jual yang telah ditetapkan pemilik usaha ?	bagi saya harga jual sudah sesuai dengan harga pasaran yang ada
5		Apakah harga yang ditetapkan ada negosiasi ?	Konsumen juga bisa bernegosiasi dari harga yang tertera di brosur
6		Bagaimana strategi harga yang telah diterapkan ?	Saya rasa konsumen juga ikut senang, strategi yang diterapkan sangat baik dengan melihat konsumen lama setiap tahunnya kembali lagi untuk membeli atau servis
7	PLACE	Adakah kendala pada lokasi usaha sekarang ?	sejauh ini tidak ada kendala, lokasi yang dipilih mudah dijangkau oleh konsumen
8		Bagaimana menurut anda mengenai lokasi usaha sekarang ?	Lokasi usaha saat ini cukup strategis karena berada di jalan poros, banyak orang lewat dan akses mudah
9		Bagaimana strategi tempat yang telah diterapkan ?	Strategi yang diterapkan dengan memilih kediaman pemilik juga sudah baik, karena kondisinya nyaman sehingga konsumen lebih tertarik

10	PROMOTION	Bagaimana pelayanan anda kepada konsumen ?	saya melayani konsumen dengan sopan santun, berinteraksi yang baik, menjaga etika dan tata krama, tentunya membuat konsumen nyaman..
11		Apakah promosi yang diterapkan telah berjalan baik ?	Promosi yang diterapkan sudah baik dengan menggunakan media sosial seperti whatsapp, instagram, facebook dan juga secara langsung
12		Bagaimana strategi promosi yang telah diterapkan bagi masyarakat awam ?	Strategi yang diterapkan memiliki dampak positif kepada masyarakat awam, sehingga lebih paham dan terus mengantisipasi kebakaran sejak dini. Tata cara penggunaan APAR diajarkan saat simulasi kebakaran, materi juga disampaikan di kegiatan sosialisasi



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN RADEN FATAH PALEMBANG**

Alamat : Jl. Prof. KH. Zainal AbidinFikri, Telepon 0711 353276, Palembang 30126

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : M. IRFAN ALFARIZI
 NIM : 1710602039
 Fakultas/Jurusan : FEBI/ Ekonomi Syariah
 Pembimbing I : Nilawati, S.Ag.,M.Hum
 NIP/NIK : 197308171997032003
 Judul : Analisis Strategi *Marketing* UD. Aulia Bernaudara Baturaja dalam Meningkatkan Penjualan Produk Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam.

NO.	Hari / Tanggal	Masalah yang dikonsultasikan	Paraf
1.	Senin 2/2/2021	Proposal, Perbaikan bab I (Pendahuluan)	
2.	Kamis 4/3/2021	Ara Perumel, perbaikan bab I pada bab	
3.	16/3/2021 Selasa	Ara Bab I bab II dan III	
4.	18/3/2021 Kamis	Perbaikan Bab III	
5.	22/3/2021 Senin	Ara Bab III, bab II, dan Bab IV	
6.	8 April 2021	Perbaikan bab IV & V	
7.	14 April 2021	Ara Bab IV & V	



PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 UIN RADEN FATAH PALEMBANG

Alamat : Jl. Prof. KH. Zainal Abidin'Ikri, Telepon 0711 353276, Palembang 30126

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : M. IRFAN ALFARIZI
 NIM : 1710602039
 Fakultas/Jurusan : FEBI/ Ekonomi Syariah
 Pembimbing II : Erdah Litriani, SE.,M.Ec.Dev
 NIP/NIK : 1605061721
 Judul : Analisis Strategi Marketing UD. Aulia Bersaudara Baturaja dalam Meningkatkan Penjualan Produk Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam.

NO.	Hari / Tanggal	Masalah yang dikonsultasikan	Paraf
1.	Senin 27/10/2011	Proposal, lanjut bab 1	<i>[Signature]</i>
2.	Senin 3/11/2011	ACC bab 1, lanjut bab 2	<i>[Signature]</i>
3.	Senin 8/11/2011	Perbaikan bab 2	<i>[Signature]</i>
4.	Jumat 12/11/2011	ACC bab 2, lanjut bab 3	<i>[Signature]</i>
5.	Senin 1/12/2011	Perbaikan bab 3	<i>[Signature]</i>
6.	Jumat 5/12/2011	ACC bab 3, Susun Draft wawancara kesatuan teori yg digunakan	<i>[Signature]</i>
7.	Jumat 9/12/2011	Susun metode triangulasi, masalah kuesioner & pertanggung	<i>[Signature]</i>
8.	Rabu 14/12/2011	ACC Draft wawancara, konsultasi ke pembimbing I, sudah langsung ke wawancara	<i>[Signature]</i>
9.	Senin 5/1/2012	Perbaikan bab 4	<i>[Signature]</i>
10.	Rabu 9/1/2012	REVISI hasil analisis bab 4	<i>[Signature]</i>
11.	Abad 14/1/2012	ACC bab 4 & 5, ACC munggalah lanjut pembimbing I	<i>[Signature]</i>


CV. AULIA BERSAUDARA


PENGADAAN, SERVIS DAN ISI ULANG
ALAT PEMADAM API RINGAN (APAR/APAB)
 ALAMAT : JL. MULKAN ADZIMAN KEL. BATURAJA PERMAI BLOK C 13 BATURAJA
 HP.0853 6794 7922 – 0853 7966 1923
 SIUP : 503/081/SIUP/XLVI/2016-SITU : 503/087/46/XLVI/2016
 SURAT DAMKAR : 364/150/XLVI/2016

Baturaja, 29

Nomor : 211/P/AB/2021
 Lampiran : -
 Perihal : Izin Penelitian

Kepada
 Dekan
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 UIN Raden Fatah Palembang
 Di : -
Palembang

Assalamu'alaikum Warahmatullaahi Wabarakaatuh

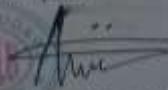
Berdasarkan Surat No. B-1877/Un.09/V1.1/PP.009/12/2020 tanggal 21 Desember 2020, bersama ini kami sampaikan bahwa kami menyetujui mahasiswa saudara melakukan penelitian pada CV. Aulia Bersaudara Baturaja sebagai bahan penyelesaian tugas akhir/skripsi selama tidak menyangkut kerahasiaan perusahaan serta tidak mengganggu kenyamanan pelanggan dan jam operasional, dengan nama Mahasiswa sebagai berikut :

Nama : M. Irfan Alfarizi
 Nomor Induk : 1710602039
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Penelitian : Analisis Strategi Marketing UD. Aulia Bersaudara Baturaja Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam

Demikian atas perhatian disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullaahi Wabarakaatuh.

Mengetahui,
Pimpinan


 Azmi Fadhil, A.Md







BIODATA PENULIS



Nama : M. IRFAN ALFARIZI
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Agama : Islam
 Tempat, tanggal lahir : Baturaja, 21 Juli 1999
 Alamat asal : Jl. Mawar I Blok Q.31 Kelurahan Baturaja Permai OKU
 SUMSEL
 No Handphone : 08227-9229-208
 Email : muhamadirfanalfarizi21@gmail.com

Riwayat Pendidikan :

- 2004-2005 TK Aisyiyah 1 Baturaja
- 2005-2011 SDN 02 OKU
- 2011-2014 SMPN 01 OKU
- 2014-2017 MAN 01 OKU
- 2017-2021 UIN Raden Fatah Palembang

Riwayat Organisasi :

- Ketua Nasyid MAN 01 OKU
- Koordinator Liputan Komunitas Redaksi Mahasiswa (KORSA) FEBI UIN Raden Fatah Palembang
- Pimpinan Redaksi Komunitas Redaksi (KORSA) FEBI UIN Raden Fatah Palembang

Riwayat Prestasi :

- Juara 1 Putra Madrasah Singer AKSIOMA Tingkat Kabupaten OKU 2015
- Juara 3 Festival Nasyid Tingkat Pelajar/Mahasiswa dan Umum Se-Sumatera Selatan RRI Palembang 2017
- Juara 3 Nasyid 4TH Islamic Festival Dental Muslim Generation Sriwijaya University 2017
- Juara 1 Olimpiade Ekonomi Islam 2ND Sharia Economic Expo PAKIES 2018