

Lampiran

LAMPIRAN 1

DRAF WAWANCARA

Pewawancara : Eva Yulistia Arif

Informan : Mbak Tami

Pekerjaan informan : Ketua Karyawan

1. Berapa jumlah produk yang terjual dalam 1 bulan?

- Penjualan produk dalam satu bulan itu kurang lebih 135 pcs kalau dalam satu tahun dikalikan saja dengan 365 hari lebih kurang sekitar 54.750 produk yang terjual itu pun campur-campur dengan produk yang lain.

2. Berapa banyak karyawan Galeri Elzatta Palembang?

- Karyawan Galeri Elzatta sendiri sekitar 6 orang yang di jln.Basuki rahmat kalau yang di PS sekitar 5 orang dan yang di plaju ada 6 orang. Karyawan Elzatta palembang rata-rata lulus dari bangku perkuliahan.

3. Dimana saja cabang Galeri Elzatta di Kota Palembang ini?

- Untuk cabang Elzatta sendiri ada tiga yaitu salah satu nya di jln.basuki rahmat yang tempat anda penelitian saat ini dan yang kedua di plaju, yang ketiga di PS mall. Ketiga cabang tersebut memiliki lokasi yang sangat strategis untuk menarik pelanggan ataupun konsumen.

4. Di Galeri Elzatta biasanya Produk Apa saja yang paling digemari?

- Produk yang paling digemari oleh konsumen tentunya hijab/kerudung yang sangat *best seller*. Gamis, tunik dan baju koko karena memiliki kenyamanan tersendiri dan mempunyai kualitas yang bagus serta memiliki gaya yang elegan saat digunakan formal maupun non formal.

5. Bagaimana mengatasi daya saing pasar terkait produk yang dijual ?

- Untuk mengatasi daya saing pasar dengan pedagang lainnya Elzatta melengkapi kekurangan yang pelanggan inginkan mengenai warna produk, inovasi produk, model dan pelayanan. Memberikan kesan yang berbeda dengan pedagang lainya serta mengembalikan konsumen.

6. Apa yang menjadi kekuatan pada Galeri Elzatta Palembang?
 - Yang menjadi kekuatan pada Galeri Elzatta saat ini yang paling utama dalam mempertahankan usaha. Hal yang pertama dalam memasarkan produk yaitu dengan menjual produk sebagus dan memiliki kualitas terjamin dan tidak diragukan oleh pelanggan serta diiringi pelayanan selalu baik kepada pembeli, produk yang dijual harus lengkap dan terupdate mengikuti perkembangan fashion sekarang. Percuma kalau produk murah pelayanan tidak baik.
7. Apa yang menjadi kelemahan pada Galeri Elzatta Palembang?
 - Kalau masalah kelemahan bisa dilihat sendiri produk yang dijual Elzatta juga produk umum kadang juga memiliki kualitas produk yang sama dengan toko yang lain. Cuman yang membedakan produk Elzatta dengan produk lainnya yaitu ada lambang disetiap jenis produk Elzatta.
8. Apa yang menjadi peluang pada Galeri Elzatta Palembang?
 - Untuk peluang Galeri Elzatta ini, melihat tren fashion orang-orang muslim yang ada di Palembang yang terus meningkat dan terus bertambah. Penjualan hijab ini mencakup semua kalangan dari balita sampai orang tua. Terus setiap harinya konsumen itu selalu menanyakan produk-produk terbaru dari hijab itu sendiri.
9. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Elzatta jika penjualan turun?
 - Strategi pemasaran yang dilakukan jika penjualan turun yaitu dengan membuat inovasi baru yang menarik dan memberikan kesan yang berbeda dengan produk pedagang lainnya. Serta fokus pada pelayanan yang maksimal untuk menjaga pelanggan yang sudah ada.
10. Bagaimana cara mempromosikan produk Elzatta?
 - Cara mempromosikan produk Elzatta yaitu dengan melalui akun instagram, shopee online shop serta majalan dan katalog Elzatta.

LAMPIRAN 2

DRAF WAWANCARA

Pewawancara : Eva Yulistia Arif
Informan : – Mbak Anisa
 – Mbak Sindi
 – Mbak Ica Aulia
Pekerja informan : Pembeli Elzatta

1. Sejak kapan sudah menjadi pelanggan Galeri Elzatta?

- Saya menjadi pelanggan setia Elzatta sudah lumayan agak lama ya saya tau produk Elzatta sekitar tahun 2017 dikarenakan dekat dengan rumah saya, ditambah lagi kebutuhan hijabnya bisa beli secara langsung.
- Kalau saya menjadi pelanggan Elzatta sekitar tahun 2019 an kurang lebih awal nya mengetahui lewat temen saya memakai produk Elzatta dan saya tertarik untuk memiliki produk tersebut.
- Menjadi pelanggan Elzatta pada awal 2018 an dikarenakan melihat store pembukaan di PS Mall dengan diskon yang lumayan serta kualitas yang bagus. Wajar jika mahal karna kualitasnya bagus dan nyaman saat digunakan.

2. Kenapa ingin membeli dan berlangganan dengan produk Galeri Elzatta?

- Karena menurut saya produk Elzatta memiliki daya tarik tersendiri saya mempunyai bebrapa koleksi tentunya jilbab dan gamis serta ciput yang sudah bertahun-tahun tetap nyaman saat digunakan tidak bikin kuping sakit dan tidak membekas juga.
- Menurut saya berlangganan di Elzatta tidak menyesal karena produk simple elegan ternyaman deh pokoknya buat acara formal dan non formal juga cocok.
- Berlangganan di Elzatta menurut saya merupakan pilihan para muslimah yang sudah tau betapa bagusnya produk dan kualitas

seperti jilbab yang saya gunakan saat ini sudah hampir 2 tahun tidak pudar motif dan tetap nyaman digunakan tetap pantas saat acara formal dan non formal

3. Bagaimanakah kualitas pelayanan di Galeri Elzatta menurut anda sebagai pembeli?

- Untuk pelayanan di galeri elzatta sangatlah bagus ramah tamah dan gesit saat ditanya jenis produk yang saya inginkan atau model yang saya inginkan.
- Pelayanan di galeri Elzatta menurut saya tentunya ramah dan sopan karyawan elzatta juga menawarkan produk baru atau koleksi yang terbaru.
- Pelayanan yang bagus serta puas untuk konsultasi masalah produk serta kualitas yang diinginkan pelanggan dan sopan serta murah senyum tentunya agar pelanggan tertarik untuk membeli produk Elzatta

4. Apakah produk Elzatta memiliki kualitas yang bagus?

- Produk Elzatta sangat bagus dan berkualitas tentunya berbeda dengan yang lain.
- Menurut saya ya produk Elzatta memiliki kesan yang berbeda dan bagus nyaman saat digunakan elegan juga saya lumayan banyak memiliki koleksi dari elzatta sendiri.
- Elzatta tentunya bagus dan nyaman apa lagi koleksi dari Scaf yang mempunyai banyak motif jadi enggak bosan bisa di mix dan match outfit daily aku.

5. Menurut anda apakah lokasi Galeri Elzatta sangat mudah untuk dijangkau?

- Menurut saya lokasi Elzatta mudah untuk dijangkau oleh pelanggan setia Elzatta. Elzatta membuka Store yang menurut saya strategis.
- Lokasi Elzatta sangat mudah untuk dijangkau walaupun jarak dari rumah saya lumayan jauh tapi bagi saya itu sudah mudah untuk dijangkau
- Elzatta memiliki lokasi yang mudah untuk dijangkau karena daerah

tempat tinggal saya tidak terlalu jauh dari Galeri Elzatta

6. Berapa kali anda berbelanja di Galeri Elzatta apakah sering?

- Kalok saya lumayan sering untuk berbelanja di Elzatta untuk melihat-melihat koleksi yang terbaru ataupun juga untuk membelinya.
- Iya saya sering untuk berbelanja di Elzatta dan memiliki beberapa koleksi yang terbaru maupun yang lama.
- Untuk berbelanja di Galeri Elzatta lumayan sering dan saya juga memiliki beberapa koleksi atau pun sekedar melihat-lihat saja.

7. Bagaimna Menurut pendapat anda mengenai pesaing yang baru

dengan produk yang sejenis dengan koleksi Elzatta?

- Untuk pesaing Elzatta kan sudah terkenal dan tentunya sudah memiliki koleksi produk dari Elzatta jadi menurut saya wajar jika ada pesaing namun harga boleh mahal tapi kualitas tentunya beda. Jika ada pesaing pastinya tetep Elzatta.
- Masalah ada pesaing itukan haknya mereka ya, jadi wajar saja kalau mau membuka toko yang sama seperti Elzatta tetapi kualitas jangan diragukan lagi.
- Menurut pendapat saya, adanya pesaing baru pastilah. Namanya juga berdagang ada yang pesaing baru ada pesaing lama. Cara mempertahankan cuman diharga produk. Para pembeli kadang pindah toko dikarenakan harga produk mungkin semakin hari semakin mahal atau malah kualitas pelayanannya yang buruk.

8. Bagaimana pendapat anda mengenai kenyamanan saat berbelanja di Galeri Elzatta Palembang?

- Menurut saya Kenyamanan berbelanja di Elzatta merupakan nilai plus dari pelanggan yang sering berbelanja, nyaman dalam diskusi masalah produk dan keinginan saya.
- Kalok untuk masalah nyaman atau enggak nyaman bagi saya ya tergantung karyawannya soal nya kalok karyawannya ramah tamah dan murah senyum serta sopan pasti nya nyaman untuk berbelanja.

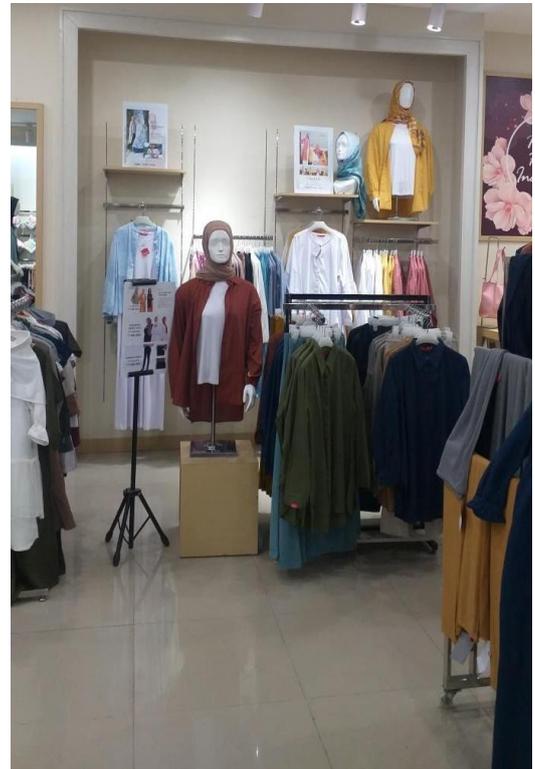
- Nyaman kalok untuk berbelanja ruangan yang dingin harum serta luas tersusun rapi jenis-jenis produk sehingga mudah untuk memilih dan mata pun enak untuk dipandang.

LAMPIRAN 3

FOTO DOKUMENTASI







TOP BRAND INDEX FASE 2 2020

KERUDUNG BERMEREK

BRAND	TBI 2020	
Zoya	27.4%	TOP
Rabbani	22.5%	TOP
Elzatta	19.3%	TOP
Azzura	3.7%	

TOP BRAND INDEX FASE 2 2018

KERUDUNG BERMEREK

BRAND	TBI	
Zoya	24.9%	TOP
Rabbani	24.5%	TOP
Elzatta	19.8%	TOP
Azzura	4.6%	

TOP BRAND INDEX FASE 2 2016

Top Brand Index Beserta Kategori: x +

topbrand-award.com/top-brand%20index/?tbi_find=ELZATTA

TOP BRAND INDEX FASE 2 2021

KERUDUNG BERMEREK

BRAND	TBI 2021	
Elzatta	28.6%	TOP
Rabbani	22.6%	TOP
Zoya	21.1%	TOP
Azzura	4.5%	

* Kategori online dan offline

TOP BRAND INDEX FASE 2 2019

KERUDUNG BERMEREK

BRAND	TBI 2019	
Zoya	27.2%	TOP
Rabbani	22.3%	TOP
Elzatta	15.5%	TOP
Azzura	2.0%	

LAMPIRAN 4

LEMBAR KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING

**FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN
FATAH PALEMBANG**

Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikri No. 1 KM. 3,5 Palembang, 30126
Telp. (0711)35276 website: www.radenfatah.ac.id



KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : EVA YULISTIA ARIF
NIM : 1810602027
Judul : Strategi Pemasaran Syariah Pada Galery Elzatta Palembang
Dosen Pembimbing : - ULIL AMRI M.Si

No	Tanggal	Topik	Catatan Pembimbing
1	2022-05-18 08:50:14	BAB 1 - 3	Lanjut bab 4 & 5
2	2022-06-23 19:31:16	BAB IV dan BAB V (Eva Yulistia Arif)	Acc u diujikan

2022/06/23



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

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

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Eva Yulistia Arif
NIM : 1810602027
Fakultas/Jurusan : FEBI/ Ekonomi Syariah
Pembimbing II : Yusiresita Pajaria, SE, M.Si
NIP : 201803012908199312
Judul : Strategi Pemasaran Syariah Pada Galeri Elzatta Palembang.

NO.	Hari / Tanggal	Masalah yang dikonsultasikan	Paraf
1.	Jumat / 4-2-2022	-Perbaiki latar belakang - format BAB I - Research Gap	Y.
2.	Rabu / 2-3-2022	- Latar belakang - Score umum strategi pemasaran syariah - strategi selama setahun dalam pemasaran mana yg paling laku dan tidak	Y. 2
3.	Senin, 07-3-2022	- Manfaat dan penelitian - tambahkan kesimpulan dan rekomendasi dari hasil 1. Paragraf.	Y.
4.	Senin, 14-3-2022	- penelitian terdahulu - Kerangka berpikir - Perbanyak teori yg strategi pemasaran syariah. ↳ teori menurut siapa	Y.

5	Jumat, 18-03 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metodologi di bab I 2. Penelitian terdahulu 3. Spasi dan footnote 	29.
6.	Senin, 21-03 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metodologi 2. populasi dan sampel. 3. sumber dan footnote. 	29.
7.	Senin, 04.04 2022	1. Metodologi dan populasi sampel ditentukan terdahulu siapa yang akan di wawancara	29.
8.	Rabu, 13 April 2022	Acc Bab I, II, III	29.
9.	Senin, 13/06- 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisikan simbol dan penomoran 2. Perbaiki refz kanan dan kirinya 3. Perbaiki dan tambah Sumber resmi 4. Perbaiki bahasa dan jangan monoton dalam penelitian 	29.
10	Rabu, 15/06-2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perbaikan tabel harga 2. Penulisan, dll 	29.
11.	Senin, 20/06-2022	Acc Bab VI dan VII	29
12.	Senin, 27/06-2022	Lanjutan Ujian	29.