

LAMPIRAN

PEDOMAN PENELITIAN

A. Pedoman Observasi

Untuk mengetahui situasi sebenarnya dari toko yang di teliti mulai dari :

1. Meninjau secara langsung lokasi penelitian dan situasi lingkungan usaha
2. Tata letak penyusunan produk
3. Banyaknya konsumen yang datang
4. Mengamati pelayanan yang ada di toko
5. Mengamati media promosi yang digunakan

B. Pedoman Wawancara

1. Bagaimana anda menentukan segmentasi pasar berdasarkan pelanggan yang anda layani?
2. Siapa yang menjadi target pasar dari produk yang anda tawarkan?
3. Bagaimana anda memposisikan produk di toko anda di mata para pelanggan ?
4. Produk apa saja yang Anda jual ?
5. Bagaimana anda menetapkan harga untuk produk di toko anda apakah harga tersebut sudah terjangkau untuk para konsumen ?
6. Menurut anda apakah pemilihan tempat usaha yang anda jalani ini sudah tepat dan strategis?
7. Bagaimana anda mempromosikan produk yang anda miliki ?
8. Apa yang menjadi faktor pendukung usaha yang anda jalani yang membuat usaha anda berada pada kondisi yang baik hingga saat ini dan bagaimana prospek usaha anda dimasa yang akan datang?
9. Apa faktor penghambat usaha anda yang dapat menjadi ancaman bagi bisnis anda ini?
10. Apakah harga produk yang anda tawarkan ini sudah dapat bersaing dengan toko lain?
11. Apakah toko anda menyediakan layanan untuk pengiriman barang ?
12. Apakah produk yang anda jual terus mengikuti perkembangan zaman akan tren-tren masa kini ?
13. Apakah toko anda terus menghadirkan produk-produk terbaru dan menyediakannya lebih cepat ketimbang para toko lainnya atau para toko pesaing lainnya ?
14. Apakah anda memanfaatkan media digital dalam memasarkan produk yang anda miliki ?
15. Apa alasan anda menggunakan /tidak menggunakan media digital sebagai saran pemasaran ?
16. Menurut anda apakah penggunaan media digital yang anda gunakan ini sudah digunakan secara optimal ?

17. Apakah dalam menyampaikan spesifikasi maupun detail produk telah sesuai dengan spesifikasi produk yang anda di jual ?
18. Sudahkah anda dalam melayani konsumen dengan sabar untuk menjawab semua pertanyaan yang diajukan para konsumen ?
19. Menurut anda apakah penjelasan mengenai produk yang anda tawarkan sudah jelas dan mudah di pahami oleh pelanggan ?
20. Apakah toko anda bersedia mengganti produk yang rusak jika bukan kesalahan dari konsumen ?
21. Dalam aktivitas bisnis apakah anda menjadikan ini termasuk suatu kegiatan yang bernilai ibadah ?
22. Apakah dalam menjalankan bisnis anda telah mengimplementasikan nilai-nilai yang berlandaskan pada akhlakul karimah ?
23. Menurut anda seberapa penting kepuasan terhadap penjualan agar mencapai jual beli yang mendatangkan kerelaan suka sama suka antara penjual dan pembeli ?
24. Menurut anda apakah bisnis yang anda jalani ini telah mendatangkan manfaat bagi para pembeli ?
25. Apakah dalam melayani para konsumen anda tidak membeda-bedakan siapa konsumen yang akan membeli produk anda ?
26. Apakah dalam penjualan produk yang anda tawarkan anda tidak membeda-bedakan harga produk yang dijual antara pembeli satu dengan pembeli lainnya ?

C. Pedoman Dokumentasi

1. Dokumentasi berupa promosi yang dilakukan toko melalui media digital
2. Dokumentasi berupa gambar yang diambil pada saat wawancara
3. Dokumentasi lainnya yang relevan

**LEMBARAN INSTRUMEN OBSERVASI PENELITIAN DARI HASIL
ANALISA STRATEGI PEMASARAN USAHA RETAIL PAKAIAN DAN
AKSESORIS DI KELURAHANTALANG JAMBE DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING DAGANG DI ERA DIGITAL DALAM
PRESPEKTIF PEMASARAN SYARIAH**

Identitas Toko

Nama Toko : Toko MM. P&R

Nama pemilik Toko : Juanda

Berilah tanda centang (✓) sesuai hasil pengamatan

No.	Aspek yang diamati	IYA	TIDAK	catatan
1.	Lokasi toko berada di lingkungan strategis	✓		Toko MM.P&R berada dekat dengan sekolahan SMP 59 dan dekat dengan pemukiman perumahan,tokonya memiliki lahan parkir yang cukup luas
2.	Tatat letak penyusunan produk yang menarik	✓		Untuk penyusunan tata letak produk di toko MM P&R ini sudah rapi sehingga memudahkan konsumen dalam mencari produk yang diinginkan
3.	Banyaknya konsumen yang datang		✓	Untuk pengujung yang datang di toko MM P&R cukup sepi
4.	Memiliki pelayanan yang baik	✓		Toko memiliki pelayanan yang baik dengan membolehkan konsumennya untuk melakukan uji coba terdahulu terhadap produk yang akan dibeli
5.	Menggunakan media promosi yang menarik		✓	Untuk media promosi yang digunakan kurang menarik promosi hanya dilakukan dengan menggunakan banner saja penggunaan media digital dalam pengadaan promosi baru dilakukan dan belum berjalan secara optimal.

**LEMBARAN INSTRUMEN OBSERVASI PENELITIAN DARI HASIL
ANALISA STRATEGI PEMASARAN USAHA RETAIL PAKAIAN DAN
AKSESORIS DI KELURAHANTALANG JAMBE DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING DAGANG DI ERA DIGITAL DALAM
PRESPEKTIF PEMASARAN SYARIAH**

Identitas Toko

Nama Toko : Toko Barokah

Nama pemilik Toko : Ibu Septiani

Berilah tanda centang (✓) sesuai hasil pengamatan

No.	Aspek yang diamati	IYA	TIDAK	catatan
1.	Lokasi toko berada di lingkungan strategis	✓		Toko barokah berada dekat dengan pinggir jalan tempat berlalu lalang sehingga lokasi yang dituju sangat mudah di jangkau dekat dengan SMPN 59, SDN 154
2.	Tatat letak penyusunan produk yang menarik	✓		Pada toko barokah untuk pakaian gamis dipajang dengan menggunakan patung sehingga menampilkan kesan yang menarik selain itu tata penyusunan produk cukup rapi
3.	Banyaknya konsumen yang datang	✓		Pengujung ditoko mereka cukup ramai
4.	Memiliki pelayanan yang baik	✓		Pelayanan yang dihadirkan cukup baik sehingga banyak sekali konsumen yang berlalu lalang datang kembali ketoko mereka
5.	Menggunakan media promosi yang menarik		✓	Toko barokah tidak memiliki promosi yang menarik bahkan toko mereka tidak menggunakan media digital dalam pemasarannya

**LEMBARAN INSTRUMEN OBSERVASI PENELITIAN DARI HASIL
ANALISA STRATEGI PEMASARAN USAHA RETAIL PAKAIAN DAN
AKSESORIS DI KELURAHANTALANG JAMBE DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING DAGANG DI ERA DIGITAL DALAM
PRESPEKTIF PEMASARAN SYARIAH**

Identitas Toko

Nama Toko : Toko Gerai Hanin

Nama pemilik Toko : Ibu Indah Setiyowati

Berilah tanda centang (✓) sesuai hasil pengamatan

No.	Aspek yang diamati	IYA	TIDAK	catatan
1.	Lokasi toko berada di lingkungan strategis	✓		Berada dilingkunagn sekoalah pondok pesantren selain itu toko hanin juga dekat dengan pemukiman penduduk terutama perumahan
2.	Tatat letak penyusunan produk yang menarik		✓	Untuk tata letak penyusunan produk di toko gerai hanin peneliti merasa perlu adanya perbaikan di karanakan banyak produk yang belum dipajang
3.	Banyaknya konsumen yang datang		✓	Pengunjung di toko hanin kebanyakan melalui via whatsapp sehingga unuk datang langsung ketoko tidak sebanyak melalui media diigital
4.	Memiliki pelayanan yang baik	✓		Toko hanin memiliki kecepatan dalam merespons pembelian secara online selain itu gerai hanin memiliki pelayanan berupa jasa pengiriman produk
5.	Menggunakan media promosi yang menarik	✓		Promosi yang dilakukan melalui media digital cukup menarik dan dengan selalu melakukan update melalui media digitalnya.

**LEMBARAN INSTRUMEN OBSERVASI PENELITIAN DARI HASIL
ANALISA STRATEGI PEMASARAN USAHA RETAIL PAKAIAN DAN
AKSESORIS DI KELURAHANTALANG JAMBE DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING DAGANG DI ERA DIGITAL DALAM
PRESPEKTIF PEMASARAN SYARIAH**

Identitas Toko

Nama Toko : Toko Misis

Nama pemilik Toko : Ibu Misis

Berilah tanda centang (✓) sesuai hasil pengamatan

No.	Aspek yang diamati	IYA	TIDAK	catatan
1.	Lokasi toko berada di lingkungan strategis	✓		Toko misis berada dekat dengan sekolah mulai dari smp, sd, dan pondok pesantren sultan mahmmud badarudin II
2.	Tatat letak penyusunan produk yang menarik	✓		Penataan produk di toko misis ini cukup menarik dengan menampilkan kelengkapan produk atribut sekolah mulai dari tas, sepatu, topi dll
3.	Banyaknya konsumen yang datang	✓		Pelanggan yang berkunjung ke toko misis ini cukup ramai
4.	Memiliki pelayanan yang baik	✓		Untuk pelayanan sendiri mereka memberikan jaminan garansi baik berupa penikaran produk maupun pengembalian uang
5.	Menggunakan media promosi yang menarik		✓	Media promosi yang digunakan adalah facebook dengan mengikuti group talang jambe sehingga mampu menjangkau di kawasan lingkungan talang jambe namun sayangnya toko misis sangat jarang melakukan memposting produk terbaru di toko online milik mereka

**LEMBARAN INSTRUMEN OBSERVASI PENELITIAN DARI HASIL
ANALISA STRATEGI PEMASARAN USAHA RETAIL PAKAIAN DAN
AKSESORIS DI KELURAHANTALANG JAMBE DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING DAGANG DI ERA DIGITAL DALAM
PRESPEKTIF PEMASARAN SYARIAH**

Identitas Toko

Nama Toko : Toko Mutiara store

Nama pemilik Toko : Bapak Fauzan

Berilah tanda centang (✓) sesuai hasil pengamatan

No.	Aspek yang diamati	IYA	TIDAK	catatan
1.	Lokasi toko berada di lingkungan strategis	✓		Toko mereka dekat dengan jalan raya dan pondok pesantren aulia
2.	Tatat letak penyusunan produk yang menarik	✓		Untuk penyusunan tata letak produk di toko mutiara store cukup rapi, terutama dalam penyusunan berbagai macam aksesoris yang ditampilkan jadi terkesan banyak pilihan variasi
3.	Banyaknya konsumen yang datang	✓		Untuk pengunjung yang datang toko mereka cukup ramai sebab toko mutiara store ini menjual produk dengan harga yang cukup terjangkau
4.	Memiliki pelayanan yang baik	✓		Pelayanan yang ditawarkan cukup baik dan ramah
5.	Menggunakan media promosi yang menarik		✓	Penggunaan media promosi digital yang belum maksimal

LAMPIRAN DOKUMENTASI PADA SAAT SESI WAWANCARA



Dokumentasi : Wawancara bapak juanda pada toko MM P&R



Dokumentasi: Wawancara dengan Ibu Septiani pada toko Barokah



Dokumentasi: Wawancara dengan ibu Indah pada toko Gerai Hanin



Dokumentasi: Wawancara dengan bapak Fauzan dari toko Mutiara Store



Dokumentasi: Wawancara dengan ibu misis dari toko Misis

BIODATA

Nama : Widia Kurnia Sari
Tempat/Tanggal Lahir : Palembang, 25 Maret 2002
Alamat : Jl. Tanjung Api-Api
No. Telp : 08954067555345
Email : Widiakurniasari02@gmail.com
Agama : Islam
Nama Orang Tua
 Ayah : Sudarmaji
 Ibu : Sri Hartati
Riwayat Pendidikan : SDN 35 Talang Kelapa Banyuasin
 SMPN 49 Palembang
 SMAN 13 Palembang

