

LAMPIRAN

Surat Keterangan Selesai Penelitian

TOKO PERTANIAN MASHURI
PAITON PROBOLINGGO
LANCAR JAYA TANI

TOKO: Jln. Pondok pesantren
Nurul Jadid Karanganyar
paiton probolinggo Contact
Pearson 08319731423

Nomer : 02/B-1/TPMH/VIII/2022
Lampiran : -
Perihal : PEMBERITAHUAN

Kepada Yth: Fakultas Sosial Dan Humaniora Universitas Nurul Jadid
Di -

Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Disampaikan dengan hormat, bahwa dengan ini kami memberitahukan bahwa mahasiswa Fakultas Sosial dan Humaniora Universitas Nurul Jadid yaitu;

Nama : Hamdani Al Farisi
Nim : 1842400046
Prodi : Ekonomi
Semester : VIII

Telah melakukan kegiatan penelitian di toko pertanian mashuri Karanganyar paiton probolinggo pada tanggal 01 april sampai 11 juli 2022

Demikian surat pemberitahuan ini , atas Partisipasinya kami sampaikan banyak terima kasih.

Wassamuallaikum: Warahmatullahi Wabarakatuh.

Paiton, 15 Juli 2022
Pemilik Toko pertanian mashuri

Kios Pertanian
"LANCAR JAYA TANI"
Jl. Pondok Pesantren Nurul Jadid
HU 08 319731423

Sanusi

DENAH LOKASI

lokasi toko pertanian mashuri

DAFTAR WAWANCARA

PEMILIK TOKO

1. Kapan toko pertanian mashuri berdiri? Dan sudah berapa lama berdiri
2. Untuk jenis produk yang toko pertanian mashuri apa saja pak?
3. Bagaimana sistem penjualan yang di gunakan pertanian mashuri pak?
4. bagaimana operasional atau jam buka toko ini bagaimana, pak? Apakah ada ketentuannya?
5. Strategi yang di gunakan /di terapkan pada toko pertanian mashuri bagaimana pak?
6. Seperti apa Pelayanan yang bapak terapkan pada toko pertanian mashuri?
7. Promosi dan penjualannya sistemnya bagaimana pak?
8. Bagaimana iklan yang di lakukan oleh toko pertanian bapak?
9. Bagaimana pemasaran langsung yang di lakukan oleh toko pertanian bapak?
10. Bagaimana usaha bapak dalam membangun hubungan dengan masyarakat?
11. Dalam melakukan penjualan personal toko pertanian mashuri seperti apa pak?
12. Bagaimana usaha toko pertanian mashuri dalam menjaga citra toko di mata masyarakat?
13. kendala apa saja yang di hadapi oleh toko pertanian mashuri dalam memasarkan produknya?

KEPADA KARYAWAN TOKO

1. Bapak/ibu Tugasnya sebagai apa?
2. Untu sistem penjualan Bagaimana pak/bu ?
3. Bagaimana dalam melayani konsumen pak/bu ?
4. Untuk tanggapan yang di berikan pengunjung/pembeli dalam hal pelayanan seperti apa?
5. Apakah ada arahan bagi karyawan dalam melakukan proses komunikasi?
Jika iya seperti apa?

6. Apakah pelayanan dan komunikasi yang baik secara efektif memenuhi kebutuhan konsumen dan terpuaskan?
7. Apakah Pelayanan komunikasi yang baik membuat jumlah pengunjung dan pembeli meningkat.?
8. Toko dipadati pembeli dan pengunjung; bagaimana dengan kondisi mereka?
9. Apa yang membuat komunikasi dengan pelanggan dan pengunjung menjadi sulit?

PERTANYAAN UNTUK PEMBELI/PENGUNJUNG TOKO

1. Sejak mulai kapan ibu/bapak berbelanja pada toko pertanian mashuri?
2. Bapak/ibu berapa kali berbelanja di toko pertanian mashuri?
3. Apa alasan bapak/ibu memilih berbelanja di toko pertanian mashuri?
4. Menurut bapak/ibu bagaimana pelayanan yg di berikan toko pertanian mashuri terutama dalam komunikasi?

DOKUMENTASI



aktivitas oprasional stock pupuk



kondisi toko pertanian mashuri dalam transaksi



menyambangi toko dalam proses wawancara



YAYASAN NURUL JADID PAITON
FAKULTAS SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS NURUL JADID
 PROBOLINGGO JAWA TIMUR

PP. Nurul Jadid
 Karanganyar Paiton
 Probolinggo 67291
 ☎ 08883077077
 soshum@unuja.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Hamdani Al-farizi
2. NIM : 1842400046
3. Prodi : Ekonomi
4. Judul Skripsi : Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung (Studi Kasus Kualitatif di Toko Pertanian Mashuri Desa Karanganyar Kecamatan Paiton)
5. Pembimbing II : Muh. Hamzah, M.M
6. Fokus Bimbingan : Aspek bahasa, metodologi, kesesuaian antar bab, dan sistematika penulisan
7. Konsultasi :

TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KETERANGAN KONSULTASI/ARAHAN	PARAF
15.03.22	Pengalaman Negeri	8. Halaman layout skripsi	
09.06.22	BAB I - IV Keptin	Atacara penulisan	
11.06.22	BAB I - IV acc.	FOTE NOTE. Promotoran	
	BAB I - IV. acc.	—	
12.06.22	BAB V acc.		

8. Bimbingan telah selesai pada tanggal 7 - Agustus - 2022.
- Dosen Pembimbing II

Muh. Hamzah, M.M



YAYASAN NURUL JADID PAITON
FAKULTAS SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS NURUL JADID
 PROBOLINGGO JAWA TIMUR

pp. Nurul Jadid
 Karanganyar Paiton
 Probolinggo 67291
 ☎ 0888.3077077
 sashum@unuja.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Hamdani Al-farizi
2. NIM : 1842400046
3. Prodi : Ekonomi
4. Judul Skripsi : Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung (Studi Kasus Kualitatif di Toko Pertanian Mashuri Desa Karanganyar Kecamatan Paiton)

5. Pembimbing I : Moh. Rasidi, M.M

6. Fokus Bimbingan : Aspek Relevansi Judul, Landasan Teori, Aktualisasi Data, Dan Ketajaman Analisis

7. Konsultasi :

TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KETERANGAN KONSULTASI/ARAHAN	PARAF
		SR	TR
03-03-2022	I	ACC	TR
10-03-2022	II	ACC	TR
15-03-2022	III	ACC	TR
10-06-22	IV	Acc Rasio	TR
30-06-22	V	Acc	TR

8. Bimbingan telah selesai pada tanggal 1-07-2022
 Dosen Pembimbing I

Moh. Rasidi, M.M

RIWAYAT HIDUP



Hamdani al farisi dilahirkan di desa Karanganyar, paiton, Probolinggo pada tanggal 03 Maret 2000.

Anak ketiga dari pasangan Jumari dan Khadija.

Peneliti menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di MI Nurul Mun'Im Karanganyar pada tahun 2012.

Pada tahun itu juga peneliti melanjutkan pendidikan di Mts Nurul Jadid selesai pada tahun 2015, pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan. di MA Nurul Jadid menyelesaikan pada tahun 2018.

Pendidikan berikutnya ditempuh di Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo, tepatnya di fakultas Sosial Humaniora Program Studi Ekonomi. Semasa aktif menjadi mahasiswa, peneliti gemar mengikuti organisasi dan kegiatan seminar baik yang dilaksanakan dalam atau luar kampus. Peneliti menyelesaikan studinya pada tahun 2022.