

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Surat Permohonan Penelitian



**PANITIA PELAKSANA PROGRAM  
FAKULTAS SOSIAL DAN HUMANIORA  
UNIVERSITAS NURUL JADID  
PROBOLINGGO JAWA TIMUR**

*PP. Nurul Jadid  
Karanganyar Paiton  
Probolinggo 67291  
1 088813077077  
soshum@unuja.ac.id*

N o m o r : NJ-T06/052/P3.FSH/A.3/3.2023  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan

Kepada:  
Yth. Pimpinan Pengelola Firdauzmart Desa Karanganyar Paiton Probolinggo  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu*

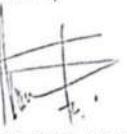
Disampaikan dengan hormat, dalam upaya melengkapi Tugas Akhir (Skripsi) Mahasiswa Program Sarjana (S1) Fakultas Sosial dan Humaniora Universitas Nurul Jadid, kami bermaksud memohon rekomendasi untuk melakukan penelitian/observasi bagi mahasiswa kami berikut:

Nama : MOH AINUL YAQIN  
NIM/Prodi : 1942400007 / Ekonomi  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Firdauzmart untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Mini Market di Desa Karanganyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo

Sehubungan dengan hal tersebut kami mohon Saudara Pimpinan Pengelola Firdauzmart berkenan memberikan rekomendasi untuk kepentingan dimaksud.  
Demikian permohonan kami, atas perkenan dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu*

Paiton, 19 Maret 2023  
Ketua Panitia,

  
**MUSHAFI, S.HI., M.H.**

## Lampiran 2 Surat Telah Melaksanakan Penelitian



No : FM-09/A-02/04/2023

Lamp :-

Hal : Surat Keterangan

Kepada :

Yth. Dekan Fakultas Sosial Dan

Humaniora

Universitas Nurul Jadid

di-

PROBOLINGGO

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	:	Firdauz
Jabatan	:	Pemilik Firdauzmart

Menerangkan dengan sebenar – benarnya bahwa:

Nama	:	Moh. Ainul Yaqin
NIM	:	192400007
Prodi	:	Ekonomi
Fakultas	:	Sosial dan Humaniora
Perguruan Tinggi	:	Universitas Nurul Jadid

Telah melaksanakan penelitian tentang "Analisis Strategi Pemasaran Firdauzmart Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Minimarket di Desa Karanganyar Kecamatan Paiton Probolinggo" di Firdauzmart Desa Karanganyar Kecamatan Paiton Probolinggo pada tanggal 15 April 2023.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Probolinggo, 16 April 2023

  
 Firdauzmart  
 Firdauz  
 Pemilik Firdauzmart

### Lampiran 3. Berita Acara Dosen Pembimbing 1



PANITIA PELAKSANA PROGRAM  
**FAKULTAS SOSIAL DAN HUMANIORA**  
**UNIVERSITAS NURUL JADID**  
**PROBOLINGGO JAWA TIMUR**

PP. Nurul Jadid  
Karanganyar Paiton  
Probolinggo 67291  
• 08883077077  
sashum@unuja.ac.id

#### BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : MOH AINUL YAQIN
2. NIM : 1942400007
3. Prodi : Ekonomi
4. Judul Skripsi : Analisis Strategis Pemasaran Firdauzmart dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Minimarket di Kecamatan Paiton
5. Pembimbing I : Fahrudin, MM.
6. Fokus Bimbingan : Aspek Relevansi Judul, Landasan Teori, Aktualisasi Data, Dan Ketajaman Analisis
7. Konsultasi :

TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KETERANGAN KONSULTASI/ARAHAN	PARAF
6 Juni 2023 BAB I II III		Instruksikan penulisan penulisan tatahui sebaiknya Manfaat penelitian	
13 Juni 2023 BAB IV V VI		perbaiki sebaiknya arahan	
4 Juli 2023 BAB IV V VI		perbaikkan perbaiki kesimpulan perbaiki sebaiknya arahan	
8 Juli 2023 BAB V		Acc.	

8. Bimbingan telah selesai pada tanggal.....8. Juli 2023.....:

Dosen Pembimbing I



Fahrudin, MM.

### Lampiran 4. Berita Acara Dosen Pembimbing 2



PANITIA PELAKSANA PROGRAM  
**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 : MOH AINUL YAQIN
2. NIM : 1942400007
3. Prodi : Ekonomi
4. Judul Skripsi : Analisis Strategis Pemasaran Firdauzmart dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Minimarket di Kecamatan Paiton
5. Pembimbing II : Moh. Idil Ghufron, M.E.I.
6. Fokus Bimbingan : Aspek bahasa, metodologi, kesesuaian antar bab, dan sistematika penulisan
7. Konsultasi :

TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KETERANGAN KONSULTASI/ARAHAN	PARAF
10 APRIL 2023	BAB I ii iii	Referensi / Data tidak ada	<i>fira</i>
		Halaman tidak sesuai pedoman	
13 APRIL 2023	BAB I ii iii	ACC Penelitian	<i>fira</i>
6 JUNI 2023	BAB IV v	Sistematika Penulisan perbaiki	<i>fira</i>
19 JUNI 2023	BAB IV v	Perbaiki Sesuai arahan	<i>fira</i>
8 JULI 2023	BAB V	Kesiapan Perbaiki	<i>fira</i>
10 JULI 2023	BAB V	ACC	<i>fira</i>

8. Bimbingan telah selesai pada tanggal ..... 10 Juli 2023 ..... :  
Dosen Pembimbing II

*/fira*

Moh. Idil Ghufron, M.E.I.

## Lampiran 5. Transkip Wawancara

### TRANSKIP WAWANCARA

#### Data Diri Informan 1

Nama Informan : Firdauz  
 Jabatan : Pemilik Firdazmart  
 Tanggal : 15 April 2023  
 Tempat : Rumah Bapak Firdauz

	<b>Materi Wawancara</b>
<b>Peneliti</b>	Jenis produk apa saja yang ditawarkan Firdazmart?
<b>Informan</b>	Di Firdazmart, kami menjual beragam produk seperti makanan, minuman, produk kebersihan, peralatan rumah tangga, skincare , dan masih banyak lagi. Kami berusaha untuk menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari bagi konsumen kami, Minimarket kami menawarkan berbagai produk berkualitas yang tidak kalah dengan Minimarket lain, namun dengan harga yang lebih terjangkau. Kami berkomitmen untuk menyediakan produk yang memenuhi kebutuhan konsumen kami.
<b>Peneliti</b>	Bagaimana pelayanan Firdazmart?
<b>Informan</b>	Tentu! Selain sistem penjualan online, Firdazmart juga menyediakan layanan pengiriman produk ke rumah konsumen. Hal ini memberikan kemudahan bagi konsumen yang tidak memiliki waktu untuk datang ke mini market. Kami juga berusaha untuk memberikan pelayanan yang ramah dan responsif kepada konsumen, baik melalui layanan konsumen online maupun di mini market fisik.

<b>Peneliti</b>	Bagaimana Firdauzmart menentukan harga produk yang dijual?
<b>Informan</b>	Kami selalu memantau harga produk sejenis di pasaran dan menjaga agar harga kami tetap kompetitif. Kami berusaha menawarkan produk berkualitas dengan harga yang terjangkau bagi konsumen kami. Selain itu, kami juga mengadakan promosi atau diskon khusus pada saat tertentu untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan. Namun, kami juga harus memperhatikan keuntungan yang wajar untuk menjaga kesehatan keuangan perusahaan.
<b>Peneliti</b>	Bagaimana Firdauzmart menentukan lokasi minimarket mereka? Hal apa yang di pertimbangkan?
<b>Informan</b>	Lokasi yang kami pilih memang kami anggap strategis. Mini market kami terletak di pinggir jalan umum, sehingga mudah dijangkau oleh kendaraan roda dua maupun roda empat. Selain itu, mini market ini terletak bersampingan dengan pesantren, yang merupakan area pemukiman santri. Hal ini memudahkan konsumen dari lingkungan sekitar untuk mengunjungi mini market kami dengan mudah, baik mereka tinggal di lingkungan tersebut atau sedang melewati jalan tersebut. Ketika memilih lokasi, kami mempertimbangkan aksesibilitas bagi konsumen. Kami ingin memastikan bahwa usaha kami mudah dijangkau oleh para konsumen potensial. Jadi, memilih lokasi di pinggir jalan raya memberikan keuntungan aksesibilitas yang baik. Selain itu, melihat adanya pemukiman di sekitar lokasi, kami melihat potensi pangsa pasar yang cukup besar di area tersebut. Ini dapat membantu kami menarik konsumen secara lokal dan memperluas jangkauan bisnis kami. Kami menggunakan

	<p>berbagai strategi pemasaran untuk memastikan konsumen tahu tentang keberadaan minimarket kami di lokasi tersebut. Kami memanfaatkan media sosial, seperti membuat akun minimarket di platform digital dan memposting informasi tentang stok produk dan lokasi kami. Selain itu, kami juga menggunakan spanduk dan tanda-tanda di sekitar area perumahan dan jalan umum untuk memperkenalkan minimarket kami kepada masyarakat setempat. Kami juga berusaha untuk memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen agar mereka merasa puas dan merekomendasikan minimarket kami kepada orang lain.</p>
<b>Peneliti</b>	<p>Apa saja kegiatan promosi yang dilakukan Firdauzmart?</p> <p>Media yang digunakan Firdauzmart unntuk sarana promosi?</p>
<b>Informan</b>	<p>Kami melakukan kegiatan promosi dengan memanfaatkan media sosial, terutama platform WhatsApp dan Facebook. Kami memposting produk-produk kami secara rutin di grup WhatsApp dan halaman Facebook minimarket kami. Kami membagikan informasi tentang produk terbaru, diskon khusus, dan penawaran menarik kepada konsumen kami melalui pesan teks dan gambar. Tentu! Misalnya, kami membuat album foto dan video produk di halaman Facebook kami, yang memungkinkan konsumen melihat gambar dan deskripsi produk dengan jelas. Kami juga memposting penawaran spesial yang hanya berlaku untuk konsumen WhatsApp kami. Dengan cara ini, kami dapat memberikan kesempatan kepada konsumen untuk mendapatkan produk dengan harga lebih terjangkau. Selain itu, kami juga menerima pembayaran non tunai melalui aplikasi yang terintegrasi dengan WhatsApp, sehingga memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian secara online.</p>

	Respons konsumen terhadap kegiatan promosi kami cukup positif. Kami mendapatkan banyak permintaan produk dan pertanyaan melalui pesan WhatsApp dan komentar di media sosial kami. Konsumen mengapresiasi kemudahan pembelian secara online dan fleksibilitas pembayaran non tunai serta COD (Cash on Delivery). Kami senang melihat konsumen kami merasa terlibat dan tertarik dengan produk dan penawaran kami.
<b>Peneliti</b>	Bagaimana Firdauzmart menghadapi pesaingnya? Apa strategi yang digunakan untuk menghadapi persaingan?
<b>Informan</b>	Tentu, persaingan dengan minimarket lain adalah salah satu hal yang kami hadapi di Firdauzmart. Setiap usaha ritel, baik itu kecil maupun besar, pasti memiliki pesaing dalam berbagai aspek, seperti produk dan harga. Tentu, kami terus memantau aktivitas pesaing di pasar dan berusaha memahami strategi pemasaran mereka. Kami melakukan analisis kompetitif untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan mereka. Dengan demikian, kami dapat menyesuaikan strategi kami untuk meningkatkan daya saing. Selain itu, kami juga berfokus pada memberikan nilai tambah kepada konsumen, seperti layanan yang ramah dan pengalaman berbelanja yang menyenangkan. Kami juga terus berinovasi dalam memperluas pilihan produk kami, serta memberikan penawaran khusus dan promosi menarik. selain persaingan dengan mini market lain, kami juga menghadapi tantangan lain, seperti perubahan tren dan preferensi konsumen. Oleh karena itu, kami terus memantau pasar dan beradaptasi dengan perubahan tersebut. Kami percaya bahwa dengan menjaga kualitas, kepuasan konsumen, dan komitmen terhadap pelayanan yang baik,

	kami dapat tetap bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat.
<b>Peneliti</b>	Bagaimana respons konsumen atau pemebeli terhadap kegiatan promosi yang Firdauzmart?
<b>Informan</b>	Ya, penurunan daya beli masyarakat memang menjadi kendala bagi kami. Untuk mengatasi hal ini, kami berusaha meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap Firdauzmart. Kami menyadari bahwa kepercayaan adalah faktor penting dalam membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen. Kami berkomitmen untuk memberikan produk berkualitas dengan harga yang terjangkau, sehingga konsumen merasa bahwa mereka mendapatkan nilai yang baik untuk uang yang mereka keluarkan. Ya, ada kendala lain yang kami hadapi terkait dengan permintaan produk yang tinggi namun ketersediaan barang yang belum memadai. Kami menyadari bahwa ini bisa menjadi frustrasi bagi konsumen kami. Oleh karena itu, kami terus meningkatkan manajemen persediaan kami dengan memperkuat kerjasama dengan pemasok kami. Kami juga berusaha untuk memperkirakan permintaan dengan lebih baik berdasarkan data historis dan trend pasar, sehingga kami dapat meningkatkan ketersediaan produk yang sering dicari oleh konsumen. Tentu, kami juga berusaha untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen kami. Kami memperhatikan umpan balik dari konsumen dan berusaha memperbaiki proses pelayanan kami. Kami berkomitmen untuk menjaga standar kualitas yang tinggi dan memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan bagi setiap konsumen yang datang Firdauzmart

## **Data Diri Informan 2**

Nama Informan : Irfan Faqih  
 Jabatan : Pegawai Firdazmart  
 Tanggal : 15 April 2023  
 Tempat : Rumah Bapak Firdauz

	<b>Materi Wawancara</b>
<b>Peneliti</b>	Bagaimana Pelayanan yang diberikan Firdauzmart kepada konsumennya?
<b>Informan</b>	Kami sangat mengutamakan kenyamanan konsumen dengan menerapkan sistem penjualan online. Dengan adanya sistem ini, konsumen dapat dengan mudah menjelajahi dan membeli produk yang mereka butuhkan tanpa harus datang langsung ke mini market. Selain itu, kami juga berusaha untuk menyesuaikan pesanan dengan keinginan konsumen. Dengan cara ini, kami berharap konsumen merasa puas dengan apa yang mereka pesan dan mendapatkan pengalaman berbelanja yang memuaskan.
<b>Peneliti</b>	Bagaimana Firdauzmart menentukan harga produk yang dijual?
<b>Informan</b>	Saya setuju bahwa penentuan harga sangat penting. Saat menetapkan harga, kami di Firdauzmart Desa Karanganyar Paiton mempertimbangkan beberapa faktor. Pertama, kami melakukan analisis pasar untuk memahami permintaan dan persaingan dalam industri kami. Kami juga memperhatikan biaya produksi, termasuk bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead lainnya. Selain itu, kami selalu mempertimbangkan nilai tambah yang kami berikan kepada konsumen, seperti kualitas produk, layanan konsumen, dan keunikan produk yang kami tawarkan

### **Data Diri Informan 3**

Nama Informan : Bahrul ulum  
 Jabatan : Pegawai Firdazmart  
 Tanggal : 15 April 2023  
 Tempat : Rumah Bahrul ulum

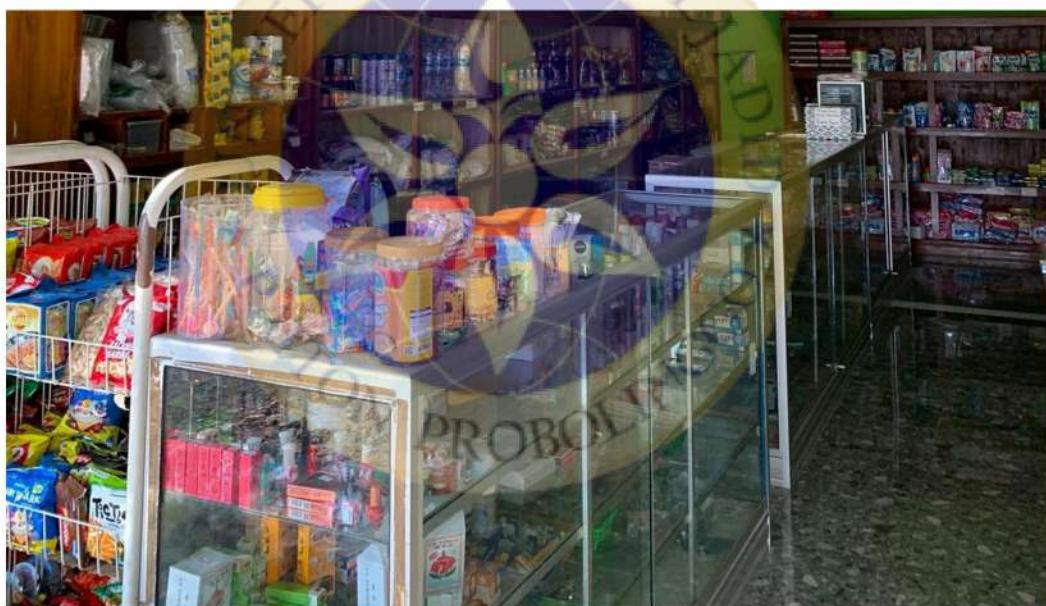
	<b>Materi Wawancara</b>
<b>Peneliti</b>	Bagaimana Firdauzmart menghadapi pesaingnya? Apa strategi yang digunakan untuk menghadapi persaingan?
<b>Informan</b>	Selain faktor-faktor yang telah disebutkan, kami juga memperhatikan tren pasar, fluktuasi harga bahan baku, dan kebijakan pemerintah yang terkait dengan peraturan harga. Selain itu, kami secara teratur mengumpulkan umpan balik dari konsumen kami untuk memahami persepsi mereka tentang harga kami. Ini membantu kami dalam mengambil keputusan penentuan harga yang lebih baik di masa depan

**Lampiran 6.Dokumentasi Penelitian**

**Wawancara dengan Bapak Firdauz selaku pemilik Firdauzmart dan  
Mas Bahrul selaku pegawai Firdauzmart.  
(15 APRIL 2023)**



**Wawancara dengan Mas Irfan  
selaku Pegawai Firdauzmart (15 APRIL 2023)**



**Minimarklet Firdauzmart**

**(15 APRIL 2023)**

## RIWAYAT HIDUP



Moh Ainul Yaqin dilahirkan di Probolinggo pada tanggal 02 agustus 2000, anak pertama dari pasangan bapak Moh. Marsudi dan ibu Sumiati. Penulis pertama kali menempuh pendidikan taman kanak kanak (TK) pada tahun 2004 di desa Karangnyar, Kec. Paiton , Kab, Probolinggo.

Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah Nurul Mun'im (MINM) dan lulus pada tahun 2013. Pendidikan menengah pertama telah ditempuh di MTS Azzainiyah II (MTS) dan lulus pada tahun 2016. Usai dari MTS, penulis melanjutkan pendidikan di SMK Nurul Jadid (SMKNJ) dan lulus pada tahun 2019.

Pendidikan berikutnya ditempuh di Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo dan tamat pada tahun 2023 dengan gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Sosial dan Humaniora. Semasa mahasiswa, penulis aktif di berbagai organisasi , salah satunya menjadi pengurus BEM fakultas Sosum, Pengurus HIPMI PT. Universitas Nurul Jadid.