

*Lampiran 1***SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN****SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Haeriyanto

Jabatan : Owner Toko Madura

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : AYATULLAH

NIM : 2142400040

Program Studi : Ekonomi

Telah selesai melakukan penelitian dan pengambilan data penelitian di Toko Madura Desa Tribungan,Kabupaten Situbondo terhitung mulai tanggal 25 April-14 Mei 2025.Untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Persaingan Harga Toko Madura Di Kabupaten Situbondo : Studi Kasus Desa Tribungan,Kecamatan Mlandingan,Kabupaten Situbondo”

Dengan surat keterangan ini dibuat dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk di pergunakan sepenuhnya.

Mlandingan, 20 mei 2025

Owner TokoMadura.



Haeriyanto

*Lampiran 2***PEDOMAN WAWANCARA**

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Persaingan Harga Toko Klontong Di Kabupaten Situbondo”. Berikut daftar pertanyaan wawancara untuk menjawab rumusan masalah yang akan di teliti :

1. Bagaimana Bapak biasanya mengatur strategi agar toko tetap ramai meskipun sekarang sudah banyak minimarket di sekitar sini?
2. Apakah Bapak juga menyesuaikan atau menurunkan harga jika ada toko lain (seperti minimarket) yang menjual barang lebih murah?
3. Apa bentuk lain dari strategi harga yang biasa diterapkan di toko?
4. Bagaimana Bapak menjaga hubungan dengan pelanggan agar tetap loyal berbelanja di toko?
5. Apakah pelanggan tetap bisa berutang atau sistem bon masih digunakan?
6. Apakah Bapak memberikan bonus tertentu kepada pelanggan seperti hadiah kecil, potongan harga, atau lainnya?
7. Apa saja kendala utama yang Bapak hadapi dalam menjalankan toko, khususnya dalam hal persaingan harga dengan toko modern?
8. Apakah ada kesulitan dalam hal stok barang dan modal usaha?
9. Apakah Bapak pernah menggunakan media sosial atau aplikasi (seperti WhatsApp, Facebook) untuk mempromosikan produk toko?
10. Kalau belum, apakah ada rencana ke depan untuk mencoba promosi digital?
11. Menurut Bapak, strategi seperti apa yang perlu dilakukan agar toko tetap diminati oleh pelanggan dalam jangka panjang?

Lampiran 3

## **BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**



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

*PP. Nurul Jadid  
Karanganyar Paiton  
Probolinggo 67291  
② 08133077077  
soshum@unuja.ac.id*

## **BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

1. Nama Mahasiswa : AYATULLAH  
2. NIM : 2142400040  
3. Prodi : EKONOMI  
4. Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Toko Madura Dalam Persaingan Pasar Ekonomi Di Situbondo  
5. Pembimbing : Deddy Junaedi, S.Pd, M.AB

8. Bimbingan telah selesai pada tanggal 02 - 06 - 2025 :  
Dosen Pembimbing :

Deddy Gunadi S.Pd. M.AB

*Lampiran 4***HASIL CHECK PLAGIASI**

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

PP. Nurul Jadid  
Karanganyar Paiton  
Probolinggo 67291  
④ 08883077077  
soshum@unuja.ac.id

**KETERANGAN HASIL CHECK PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini, tim check plagiasi Fakultas Sosial dan Humaniora menerangkan dengan sebenarnya, bahwa telah dilakukan check plagiasi dengan persentase 4% (Exclude Quotes dan Exclude Bibliogrpphy) pada tugas akhir/skripsi mahasiswa berikut:

Nama : 2142400040

NIM : AYATULLAH

Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN DALAM PERSAINGAN HARGA TOKO MADURA DI KABUPATEN SITUBONDO

Demikian keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dijadikan persyaratan kelayakan mengikuti sidang tugas akhir/skripsi.

Paiton, 22 Juni 2025  
Ketua Tim,

R.M. FARUQ, S.H.I

*Lampiran 5***DOKUMENTASI**



*Lampiran 6***RIWAYAT HIDUP**

AYATULLAH, laki-laki yang dilahirkan di Kelurahan Tribungan Kecamatan Mlandingan Kabupaten Situbondo pada tanggal 26 mei 2002. Anak pertama dari dua bersaudara, Dari pasangan Bapak Haeriyanto dan Ibu Siti Maimuna. Riwayat pendidikan penulis yaitu menyelesaikan Pendidikan formal di SDN 2 Tribungan Kecamatan Mlandingan Kabupaten Situbondo melanjutkan Pendidikan ke SMPN 2 Mlandingan dan selesai pada tahun 2017. Kemudian pada tahun yang sama juga penulis melanjutkan ke SMA Nurul Jadid mengambil jurusan IPS dan lulus pada tahun 2021. Karena memiliki keinginan kuat dalam Pendidikan, penulis melanjutkan jenjang Pendidikan pada tahun 2021 di Universitas Nurul Jadid yang juga merupakan naungan dari Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton Probolinggo, dan terdaftar sebagai salah satu Mahasiswa Fakultas Sosial dan Humaniora, Jurusan Ekonomi. Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan judul "**STRATEGI PEMASARAN DALAM PERSAINGAN HARGA TOKO KLONTONG DI KABUPATEN SITUBONDO : STUDI KASUS DESA TRIBUNGAN, KECAMATAN MLANDINGAN, KABUPATEN SITUBONDO**" harapan dari penulis, semoga tulisan ini menjadi kontribusi penelitian berlanjut untuk kemudian menyempurnakan hal-hal yang belum ditemukan oleh penulis.