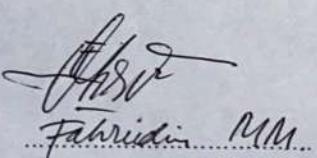


LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Berita Acara Bimbingan

	YAYASAN NURUL JADID PAITON FAKULTAS SOSIAL DAN HUMANIORA UNIVERSITAS NURUL JADID PROBOLINGGO JAWA TIMUR		
BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI			PP. Nurul Jadid Karanganyar Paiton Probolinggo 67291 ② 08883077077 soshum@unuja.ac.id
1. Nama Mahasiswa	: ACHMAD KAFIN		
2. NIM	: 2142400056		
3. Prodi	: EKONOMI		
4. Judul Skripsi	: PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PADA TOKO ALIF MIM UPAYA MENINGKATKAN LOYALITAS DAN RETENSI PELANGGAN		
5. Dosen Pembimbing	: FAHRUDIN, M.M		
6. Konsultasi	:		
TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KETERANGAN KONSULTASI/ARAHAN	PARAF
16-02-2020	BAB I	Ganti judul Latar Belakang, Rumenan, Tujuan Perbaiki Latar Belakang - Definisi Operasional	
21-03-2020	BAB I	Definisi Operasional, Latar Belakang, Rumenan	
18-05-2020	BAB I II	Defin Operasional, Rapikan	
19-05-2020	BAB I II III	Perbaiki sesuai arahan	
21-05-2020	Transkrip Wawancara	Tahap-tahap, istruksi	
23-05-2020	I, II, III	Perbaiki Sesuai arahan	
24-05-2020	BAB IV V	Footnote, metode penelitian.	
27-05-2020	Daftar Pustaka	Rimbahan & kesimpulan.	
		Postnote	
		Ace Ujian	
		Ace	
8. Bimbingan telah selesai pada tanggal 27 Mei 2020.....	Dosen Pembimbing:		


Fahrudin MM.

Lampiran 2 . Surat Keterangan Selesai Penelitian

TOKO ALIF MIM

Jl. KH. Zaini Mun'im Karanganyar, Paiton, Probolinggo

Telepon: [082142422769] Email: Tokoalifmim@gmail.com

Nomor : 01/TAM/V/2025

Lampiran : -

Hal : Balasan Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth. Sdr/i Achmad Kafin

Prodi Ekonomi Universitas Nurul Jadid

di Tempat

Dengan hormat,

Menindaklanjuti surat permohonan izin penelitian yang kami terima pada tanggal 28 maret 2025 perihal pelaksanaan penelitian skripsi yang berjudul:

“Penerapan Strategi Pemasaran pada Toko Alif Mim dalam Upaya Meningkatkan Loyalitas dan Retensi Pelanggan”,

maka dengan ini kami menyatakan bahwa kami memberikan izin penuh kepada Sdr/i untuk melakukan penelitian di Toko Alif Mim. Kami berharap agar proses penelitian ini dapat dilaksanakan dengan tetap menjaga etika, kesopanan, serta tidak mengganggu aktivitas pelayanan dan operasional toko. Kami juga akan membantu menyediakan informasi yang dibutuhkan sejauh tidak melanggar kebijakan internal dan kerahasiaan data perusahaan.

Demikian surat balasan ini kami sampaikan. Semoga penelitian yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar dan memberikan manfaat bagi kedua belah pihak.
Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Paiton, 28 Maret 2025

Pimpinan Toko Alif Mim

Khoirul Anam

Lampiran 3. Formulir Pengajuan Judul Skripsi


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

*PP. Nurul Jadid
 Karanganyar Paiton
 Probolinggo 67291
 ☎ 08883077077
www.unuja.ac.id*

FORMULIR PENGAJUAN JUDUL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Achmad Kafin
 NIM : 2142400056
 Program Studi : Ekonomi

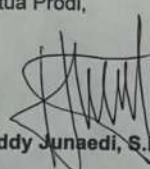
Judul Skripsi yang Diajukan:

1. Penerapan Sistem Penjualan Pemasaran Pada Toko Alfamini di Paiton meningkatkan
2. Layali tas dan petensi pelanggan.
3. _____

Judul yang disetujui:

(1) Penerapan Sistem Penjualan Pemasaran pada Toko Alfamini di Paiton meningkatkan Layali tas dan petensi pelanggan.

Disahkan di Paiton 30 November 2024
 Ketua Prodi,



Deddy Junaedi, S.Pd, M.AB

Lampiran 4. Transkip Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa tujuan utama dari penelitian ini?

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran diterapkan oleh Toko Alif Mim dalam membangun dan mempertahankan loyalitas serta retensi pelanggan. Penelitian ini ingin memahami lebih dalam apakah strategi-strategi yang dijalankan toko mampu membuat pelanggan merasa puas, nyaman, dan akhirnya tetap memilih berbelanja di toko tersebut dalam jangka panjang.

2. Mengapa penelitian ini dilakukan di Toko Alif Mim?

Penelitian ini dilakukan di Toko Alif Mim karena toko tersebut merupakan salah satu pusat perbelanjaan ritel yang berlokasi di lingkungan Pondok Pesantren Nurul Jadid. Toko ini memiliki karakteristik unik, yakni melayani komunitas pesantren dengan kebutuhan dan kebiasaan belanja yang khas. Selain itu, toko ini sudah beroperasi cukup lama, sehingga menarik untuk diteliti bagaimana strategi pemasarannya berkontribusi terhadap hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

3. Apa yang dimaksud dengan loyalitas pelanggan?

Loyalitas pelanggan adalah kondisi di mana pelanggan merasa puas dan nyaman dengan produk dan layanan sebuah usaha, sehingga mereka bersedia melakukan pembelian ulang secara terus-menerus. Loyalitas tidak hanya tentang sering membeli, tetapi juga tentang kepercayaan dan preferensi pelanggan terhadap satu toko dibandingkan toko lainnya. Pelanggan yang loyal juga cenderung merekomendasikan toko kepada orang lain.

4. Apa itu retensi pelanggan dan bagaimana kaitannya dengan loyalitas?

Retensi pelanggan adalah kemampuan sebuah bisnis untuk mempertahankan pelanggan agar tetap setia dan tidak beralih ke pesaing. Retensi biasanya diukur dari seberapa sering pelanggan

Lampiran 5. Dokumentasi wawancara peneliti kepada narasumber



Dok. Wawancara dengan Manajer Toko Alif Mim Mas Khairul Anam selaku manajer toko alif mim pada tanggal 28 Maret 2025 melalui layanan secara offline atau interpersonal di Toko Alif mim.

Lampiran 6. Dokumentasi wawancara peneliti dengan para karyawan di toko alif mim



Dok. Wawancara pada karyawan lama di toko alif mim yaitu Syaifuddin

Lampiran 7. Dokumentasi wawancara peneliti dengan Farid Boy yang masih menjadi satu angkatan kuliah 2021



Dok. Wawancara peneliti dengan salah satu karyawan baru di toko alif mim

Lampiran 8. Dokumentasi pada tempat peneliti



SIMILARITY

BAB II BAB IV - Achmad Kafin.pdf

ORIGINALITY REPORT

16%	15%	4%	4%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.barantum.com Internet Source	3%
2	www.kompas.com Internet Source	2%
3	repo.uinsatu.ac.id Internet Source	1%
4	repository.penerbitwidjana.com Internet Source	1%
5	123dok.com Internet Source	<1%
6	Submitted to Udayana University Student Paper	<1%
7	Submitted to Asia e University Student Paper	<1%
8	blog.iain-tulungagung.ac.id Internet Source	<1%
9	journal.stkipsubang.ac.id Internet Source	<1%
10	unars.ac.id Internet Source	<1%
11	jurnal.unissula.ac.id Internet Source	<1%
12	mainsaham.id Internet Source	<1%
13	journal.ipm2kpe.or.id Internet Source	<1%

RIWAYAT HIDUP



Perkenalkan nama panjang saya waktu kecil Achmad Kafin Adzka Mubarok, nama panggilan kevin (Bro) dan buat keluarga nama panggilan saya (ipin) hingga sekarang,Alamat rumah aku di dusun krajan desa Alassumur Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso. Tanggal lahir aku 28 juli 2003. Aku anak ke dua dari tiga bersaudara, Aku ada kakak namanya Antonio firdaus dan adik aku Alviona Azizi.Singkat cerita aku masuk sekolah di SDN Alassumur 1 , waktu itu saya masuk sekolah pada tahun 2010-2015,dan setelah lulus saya sekolah di SMPN 1 Pujer Tahun 2015-2017, Untuk menjenjang yg lebih tinggi lagi aku sekolah di SMK Nurul Jadid Paiton Probolinggo tahun 2018- 2020, disana aku ambil jurusan Teknik Komputer Dan Jaringan, ketika sudah lulus sekolah aku lanjut Kuliah di Universitas Nurul Jadid (UNUJA)Kampus Berkeadaban, dan awal mula saya ambil jurusan keperawatan tapi setelah masuk kelas 3 hari saya pindah masuk prodi Ekonomi. Singkat ya ceritanya gini takutnya aku pas main main saat kuliah kaya mas aku juga dan lagi ukt mahal jadi eman eman kan masuk keperawatan ukt mahal terus kuliah nya ga beres kasian kan orang tuaku nanti, soalnya aku dari awal juga gaada niatan kuliah gitu. awal masuk kuliah tahun 2021- 2025 .Setelah tamat dari Kampus dan aku membawa gelar ke rumah yaitu Sarjana Ekonomi(SE) Fakultas sosial dan humaniora Universitas nurul jadid.

