

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Penjiplakan



Mencanting



Mewarnai



Pencelupan waterglass



Merebus



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 21%

Date: Sabtu, Juni 19, 2021

Statistics: 1096 words Plagiarized / 5249 Total words

Remarks: Medium Plagiarism Detected - Your Document needs Selective Improvement.

1 **BAB I PENDAHULUAN A. Latar Belakang Masalah Suatu** pemilik usaha pasti mengharapkan agar usahanya semakin meningkat. Produsen harus memenuhi selera konsumen agar tidak mengalami penurunan penjualan. Jika tahun demi tahun kebutuhan tersebut terpenuhi maka bisa di pastikan penjualannya akan meningkat, namun jika kebutuhan konsumen masih tetap tidak terpenuhi maka akan dipastikan usahanya tersebut akan mengalami penurunan penjualan, dan jika pemilik usaha tidak bisa mengatasinya hal tersebut akan dipastikan usahanya akan gulung tikar.

Misalnya dengan banyaknya persaingan yang sejenis dalam industri yang sama maka sebaiknya mempunyai strategi produk yang baik, disamping itu produsen harus mampu memahami kebutuhan konsumennya, mendesain produk dan mengontrol kualitas pelayanan secara efektif. Produsen harus menciptakan produk yang berkualitas baik dan dengan harga yang standar, sehingga konsumen tidak merasa dirugikan, serta di dalam Islam telah dijelaskan bagaimana seorang pengusaha harus berakhlak kepada masyarakat - Quran dan Al-Hadist.

2 Secara umum, pemasaran adalah suatu proses sosial dimana kelompok maupun individu mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan yang mereka inginkan dengan menciptakan, mempertukarkan produk dan nilai dengan individu dan kelompok lainnya.¹ Keberadaan strategi sangatlah penting untuk memasarkan produk, disetiap sisi segmentasi pasar, sasaran, dan posisi pasar yang nantinya akan berpengaruh terhadap kepercayaan konsumen dan juga kepuasan konsumen, dan perlu strategi yang baik dan tepat agar pemasaran tersebut dapat berjalan dengan baik dan lancar.

Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan ingin meningkatkan hasil penjualan dan mempertahankan produk yang mereka produksi. Dengan menggunakan strat



YAYASAN NURUL JADID PALTON
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS NURUL JADID
PROBOLINGGO JAWA TIMUR

PP. Nurul Jadid
Karanganyar Palton
Probolinggo 67291
T 088.30 77077
fai@unuja.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Aisyah
2. NIM / NIRM : 1720802094
3. Program Studi : Ekonomi Syariah
4. Pembimbing : 1. Achmad Fauzid, M.A., M.A.
2. Dr. Alwan Fathohy, M.Hi
5. Judul Tugas Akhir : Analisis Strategi Pemaran Bank Handayani
Untuk Meningkatkan Daya Saing Penjualan
perspektif Ekonomi Islam
6. Jadwal Konsultasi :

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	
		Pembimbing 1	Pembimbing 2
/	Bab I (Revisi)		
	Bab II (Revisi)		
	Bab III (Revisi)		
	Bab IV (Revisi)		
	Bab V (Revisi)		
	mohon penulisan tidak baca, typo,		
	dan tidak bisa dipertahankan		
	kelebihan		
	Bab I (Acc)		
	Bab II (Acc)		
	Bab III (Acc)		
	Bab IV (Acc)		
	Bab V (Acc)		

