

Lampiran 1

Kuesioner (Angket)

Dengan hormat,

Nama saya Wildatul Aluf, mahasiswi Jurusan Ekonomi, Fakultas Sosial Humaniora (soshum) Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo. Kepada para santri selaku konsumen Hasyimiyah Boutique Store Pndok Pesantren Nurul Nurul Jadid. Mohon kesediaannya untuk meluangkan waktunya mengunjungi Hasyimiyah /boutique Store dengan pelayanan yang baik, kualitas yang sesuai dengan harga yang ditentukan, dan tanpa di bandingkan dengan koperasi lainnya. Maka dengan ini penelitian yang saya lakukan untuk mendukung persiapan tugas akhir skripsi.

Penelitian yang saya lakukan mengenai **“ Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Penjualan pada Hasyimiyah Boutique Store Pondok Pesantren Nurul Jadid ”**

Kuesioner ini semata-mata diajukan untuk kepentingan ilmiah. Semua informasi dan data yang terkumpul melalui kuesioner ini akan dijaga kerahasiaannya dan hanya dipergunakan dengan tujuan penelitian.

Saya ucapkan terimakasih atas kerjasama dan parsitipasinya .

Hormat saya,

Wildatul Aluf (1842400023)

Mahasiswi program sarjana

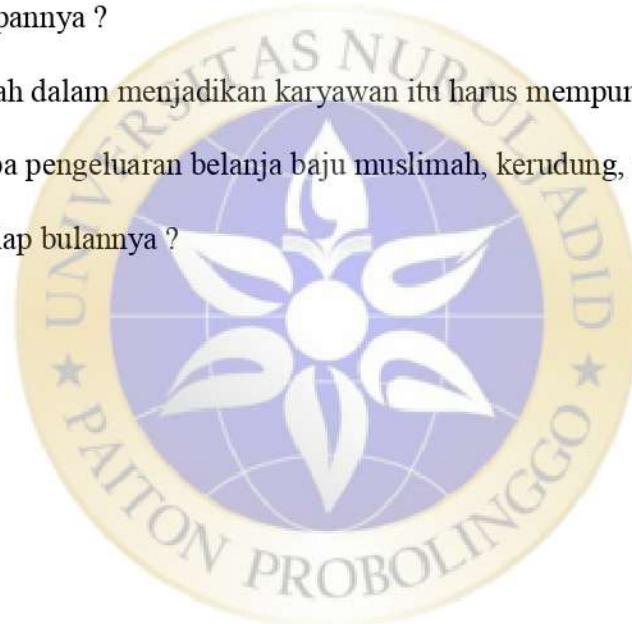
Universitas Nurul Jadid, Paiton Probolinggo

Lampiran 2

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN

Hasyimiyah Boutique Store Pndok Pesantren Nurul

1. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan untuk menarik konsumen ?
2. Bagaimana proses transaksi pembayaran pada Hasyimiyah Boutirue Sure ?
3. apa yang ustazah inginkan pada Hasyimiyah Boutique Store untuk kedepannya ?
4. apakah dalam menjadikan karyawan itu harus mempunyai kemampuan ?
5. berapa pengeluaran belanja baju muslimah, kerudung, dan lain-lain disetiap bulannya ?



Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KONSUMEN

1. apa konsumen merasa cukup puas mengenai pelayanan pada Hasyimiyah Boutique Store ?
2. hal apa saja yang membuat konsumen tertarik Pada Hasyimiyah Botique Sture ?
3. dengan harga yang ditentukan apakah sesuai dengan kualitas barang yang jual ?



Lampiran 4

A. Analisis Faktor Penjualan (X)

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1	Penggunaan E-bekal dalam sistem pembayaran pada Hasyimiyyah Boutique Store dapat memudahkan konsumen					
2	Daya beli konsumen pada Hasyimiyyah Boutique Store semakin meningkat dari tahun sebelumnya					
3	Melakukan promosi diskon besar-besaran					
4	Pada Hasyimiyyah Boutique Store mengambil banyak keuntungan melalui harga yang tidak sesuai dengan kualitas					
5	Tempat yang disediakan sangat memadai					

B. Jumlah Penjualan (Y)

No	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1	Kualitas barang dan pelayanan lebih baik dari sebelumnya					
2	Pendapatan dan keuntungan lebih meningkat dari biaya yang dikeluarkan					
3	Hasyimiyyah Boutique Store sudah berkembang dan banyak keuntungan					

Lampiran 5

Foto Hasyimiyah Boutique Store



Foto Konsumen



RIWAYAT HIDUP

Wildatul Aluf dilahirkan di desa Tambak Ukir, Kecamatan Kendit , Kabupaten Situbondo, pada tanggal 22 November 2000, anak pertama dari dua bersaudara, lulus SD tahun 2012 di SDN 1 Tambak Ukir, pendidikan menengah pertama di SMP Nurul Jadid lulus pada tahun 2015, serta pendidikan menengah atas di Madrasah Aliyah Nurul Jadid (MANJ) lulus pada tahun 2018.

Demikian pendidikan berikutnya yang ditempuh di Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo, Lulus pada tahun 2022 dengan gelar Sarjana Ekonomi Fakultas Sosial Humaniora (SOSHUM) Universitas Nurul Jadid.

Dan juga selain menempuh pendidikan formal di Pondok Pesantren Nurul Jadid Penulis juga mengabdikan diri sebagai Pengurus di wilayah Al-Hasyimiyah.

