

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## Lampiran I : Pedoman Wawancara

### PEDOMAN WAWANCARA

#### **“Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam”**

A. Wawancara Internal, yaitu direktur utama dan karyawan bidang pemasaran perusahaan

Pertanyaan :

1. Apakah bapa bisa menjelaskan secara singkat tentang PT. Rizki Mining Pratama (sejarah didirikan, visi, misi, struktur organisasi)
2. Apa saja produk utama yang ditawarkan oleh perusahaan?
3. Apa metode utama yang digunakan perusahaan dalam pemasaran selain *personal selling*?
4. Bagaimana perkembangan penjualan batubara dalam beberapa tahun terakhir di perusahaan ini?
5. Apa tantangan terbesar dalam menjual batubara di pasar saat ini?
6. Bagaimana perusahaan menjaga daya saing di industri trading batubara?
7. Seberapa besar pengaruh kebijakan pemerintah terhadap strategi pemasaran perusahaan?
8. Bagaimana perusahaan menghadapi fluktuasi atau naik turunnya harga batu bara dalam pemasaran?
9. Bagaimana peran teknologi dalam mendukung strategi pemasaran di perusahaan?

10. Seberapa penting *personal selling* dalam strategi pemasaran dibanding metode lain?
11. Bagaimana tahapan yang dilakukan tenaga penjual dalam menjalankan strategi *personal selling*?
12. Apa saja kriteria dalam menentukan calon pelanggan yang potensial?
13. Bagaimana pendekatan awal yang dilakukan tenaga penjual sebelum menawarkan produk?
14. Sejauh mana tenaga penjual diberikan kebebasan dalam melakukan pendekatan ke pelanggan?
15. Apa strategi yang digunakan dalam menghadapi keberatan atau penolakan dari calon pelanggan?
16. Apakah tenaga penjual menggunakan alat bantu seperti presentasi atau demonstrasi produk dalam menawarkan batubara?
17. Bagaimana tenaga penjual menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan setelah transaksi terjadi?
18. Apakah ada kebijakan khusus terkait *follow-up* pelanggan setelah penjualan dilakukan?
19. Apa tantangan terbesar yang dihadapi tenaga penjual dalam menerapkan strategi *personal selling*?
20. Bagaimana perusahaan memastikan bahwa informasi yang diberikan kepada pelanggan selalu jujur atau tidak dilebih-lebihkan?

B. Wawancara Eksternal, yaitu pihak pembeli dari perusahaan

1. Bagaimana pengalaman anda dalam berinteraksi dengan PT. Rizki Mining Pratama?
2. Apakah tenaga penjual memberikan informasi yang jelas mengenai produk yang ditawarkan?
3. Bagaimana cara tenaga penjual menangani pertanyaan atau keberatan yang anda sampaikan selama proses penawaran?
4. Apakah anda merasa diberi kebebasan dalam memutuskan pembelian, tanpa ada tekanan atau paksaan dari tenaga penjual?
5. Bagaimana kesan anda terhadap cara tenaga penjual melakukan negosiasi harga atau syarat pembelian? Apakah terasa adil dan tidak merugikan salah satu pihak?
6. Sejauh mana tenaga penjual menunjukkan sikap tanggung jawab terhadap produk yang dijual, seperti memberikan layanan purna jual atau tindak lanjut setelah transaksi selesai?
7. Bagaimana tenaga penjual menjaga hubungan dengan anda setelah pembelian dilakukan? Apakah mereka tetap berkomunikasi atau menawarkan bantuan jika dibutuhkan?
8. Seberapa besar kepercayaan anda terhadap informasi yang diberikan oleh tenaga penjual dari perusahaan ini?
9. Apakah ada pengalaman positif atau negatif yang pernah anda alami selama bertransaksi dengan perusahaan ini?

10. Apakah anda bersedia untuk kembali bertransaksi dengan perusahaan ini di masa depan?

## Lampiran II : Transkrip Hasil Wawancara

### TRANSKRIP HASIL WAWANCARA

A. Wawancara Internal, yaitu direktur utama dan karyawan bidang pemasaran perusahaan

Pertanyaan :

1. Apakah bapa bisa menjelaskan secara singkat tentang PT. Rizki Mining Pratama (sejarah didirikan, visi, misi, struktur organisasi)

Jawaban :

“Untuk sejarah, visi, misi, hingga struktur organisasi perusahaan kami, bisa dilihat pada profil company perusahaan kami”.

“Kalo Sejarah perusahaan kami, waktu dulu kami masih menambang dengan jenis batu kalori, dulu kan masih dalam bentuk ADB sedangkan sekarang dalam bentuk GAR. Awalnya hanya batu high yang di tambang yaitu 5000 up, karena dulu GAR 5000 ke bawah tidak laku atau jarang ada peminatnya.”

“Pada tahun 2005 pindah untuk melakukan pertambangan di daerah desa sahapi, karang bintang batulicin, dan sungai bantai km 26 batulicin. Kemudian mulai merintis untuk terjun ke dunia trading, dan pada saat itu di wilayah binuang tapin jalan menuju pelabuhan milik perusahaan hasnur sudah jadi, lalu kami pindah ke binuang untuk menambang, meminta SPK di BGM (Batu Gunung Mulia) di bawah kawasan H. Ijai, lalu minta SPK (surat perintah kerja) di desa pantai cabi. Mengingat melimpah nya

batubara pada saat itu, jadi proses transaksi pengapalan ini hampir terjadi setiap minggu.”

2. Apa saja produk utama yang ditawarkan oleh perusahaan?

Jawaban :

“Untuk sekarang karena kami fokus pada trading batubara, jadi hampir semua permintaan GAR berapapun kami sediakan, dan kami bantu carikan ke penambang penambang lain jika stok di kami tidak tersedia.”

3. Apa metode utama yang digunakan perusahaan dalam pemasaran selain *personal selling*?

Jawaban :

“Kami hanya menggunakan metode pemasaran *personal selling* itu saja, karena menurut saya dengan pemasaran seperti itu sangat memudahkan kami komunikasi dengan pelanggan.”

4. Bagaimana perkembangan penjualan batubara dalam beberapa tahun terakhir di perusahaan ini?

Jawaban :

“Masih flat saja seperti biasanya, dan untuk suka duka sendiri, sudah pernah merasakan banyak dukanya, khususnya ketepatan waktu misalnya cuaca yang tidak mendukung seperti hujan deras yang berlebihan dll, hingga berimbas ke terkendalanya pengangkutan hingga pengapalan, tapi seiring dengan waktu pasti selesai ya walaupun ada sedikit telat. Jika terlambat yang cukup lama maka akan dikenakan

denda, tongkang kena denda sekitar 20 juta/hari dan biasanya terlambat bisa sekitar 3-5 hari maka hilanglah keuntungan perusahaan.”

“Sedangkan jika tidak ada halangan dalam keadaan suka, banyak permintaan pasar, cuaca panas yang sangat mendukung, ditambah ada permintaan pengisian vessel maka keuntungan juga lumayan banyak. Pengisian vessel itu biasanya adanya minat pembeli untuk pengisian vessel yang mencari beberapa perusahaan trading, maka kami bisa ikut berperan dalam pengisian vessel di wilayah taboneo tersebut mungkin sekitar 2-3 tongkang lah kami ikut berperan.”

5. Apa tantangan terbesar dalam menjual batubara di pasar saat ini?

Jawaban :

“Semuanya berjalan lancar, tetapi pada zaman covid tadi para perusahaan trading lumayan kesusahan dikarenakan : susah pencarian pembeli”.

“Pembeli terbesar kami dari china, sedangkan negara lainnya lumayan kecil seperti bangladesh dll walaupun yaa ada juga pembeli kami dari Vietnam.”

- a. Kelemahannya ada di bahasa
- b. Patokan harga pada ICI, kadang minta minus segala macam
- c. Ditambah keluarnya peraturan terbaru di bawah pimpinan pak prabowo.

6. Bagaimana perusahaan menjaga daya saing di industri trading batubara?

Jawaban :

“Persaingan dengan perusahaan batu bara lain juga semakin ketat. Banyak perusahaan tambang dan trader batu bara yang bersaing dalam hal harga, kualitas, dan kecepatan pengiriman. Beberapa perusahaan besar memiliki cadangan batu bara yang lebih besar atau akses langsung ke tambang, sehingga bisa menawarkan harga yang lebih murah.”

7. Seberapa besar pengaruh kebijakan pemerintah terhadap strategi pemasaran perusahaan?

Jawaban :

“Sangat berperan, karena jika kami tidak mengikuti pemerintah atas segala aturan maka tidak terbit pulalah perizinan segala macamnya, dan pastinya berdampak pada penjualan kami pula. Sejak bulan februari/maret tadi di tetapkan oleh ESDM yaitu HBA (Harga Batubara Acuan), jadi untuk ekspor tidak boleh terlalu rendah atau tinggi dari ketetapan harga tersebut.”

“Repotnya dengan HBA ini, kita menjual dengan harga HBA lalu penghasilan transaksi itu masuk ke DHE (Devisa Hasil Ekspor) dimana uang tersebut tidak bisa diambil selama 1 tahun, tapi di masukkan ke bank sebagai jaminan. Boleh diambil namun bahasanya seperti sebagai jaminan, dan pastinya ada sedikit potongan bunga nya. (1%/bulan). Dulu sebelum masa prabowo hanya ditahan sebanyak 30% sedangkan

sekarang 100%, yang akhirnya keuntungan sangat menipis apalagi untuk perusahaan kami yang masih bekerja sama dengan beberapa funder.”

8. Bagaimana perusahaan menghadapi fluktuasi atau naik turunnya harga batubara dalam pemasaran?

Jawaban :

“Naik turunnya harga batu bara tentu dilihat dari kualitas batubara itu sendiri. Misal kena *reject*, sangat banyak kerugian yang akan kami alami. Seperti, rugi pemuatan, terbuangnya waktu, duit banyak habis, ternyata kena *reject*, itulah resiko yang sangat berat dalam trading batu bara ini”.

9. Bagaimana peran teknologi dalam mendukung strategi pemasaran di perusahaan?

Jawaban :

“Sangat penting, karena melakukan pemasaran bisa lewat video conference, dan untuk komunikasi lainnya kami menggunakan email.”

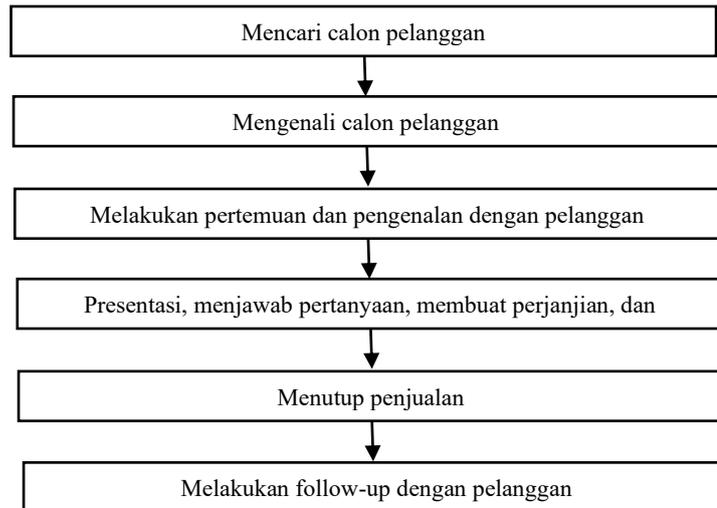
10. Seberapa penting *personal selling* dalam strategi pemasaran dibanding metode lain?

Jawaban :

“*Personal selling* dalam trading batubara sangat penting karena melibatkan negosiasi harga, membangun kepercayaan dengan pelanggan, menyesuaikan produk dengan kebutuhan, serta mengatasi kendala bisnis.”

11. Bagaimana tahapan yang dilakukan tenaga penjual dalam menjalankan strategi *personal selling*?

Jawaban :



- a. Bisa didapat antar relasi, atau bisa juga melihat dari permintaan perusahaan PLTU, yang memang dapat dilihat dari rekam jejak mereka bahwa mereka pembeli yang menjanjikan.
- b. Dilihat dari pengalaman mereka tadi, dan dilanjutkan ke pertemuan misalnya mereka menemui kami ke kantor pusat.
- c. Komunikasi dengan calon pelanggan
- d. Ketika komunikasi bisa kami berikan solusi jika tidak pas dengan kehendak mereka
- e. Menyepakati perjanjian
- f. Memastikan barang sampai tanpa kendala ke tangan pembeli

12. Apa saja kriteria dalam menentukan calon pelanggan yang potensial?

Jawaban :

“Ya itu tadi, untuk calon pelanggan kami lebih banyak mendapat dari relasi, atau perusahaan terpercaya yang memang membutuhkan pasokan batubara seperti PLTU dll.”

13. Bagaimana pendekatan awal yang dilakukan tenaga penjual sebelum menawarkan produk?

Jawaban :

“Bisa kami hubungi via email, atau mereka yang ngirim email duluan berupa surat minat, lalu kami balas dengan surat penawaran FCO, kemudian sambung-menyambung hingga terjadi pertemuan.”

14. Sejauh mana tenaga penjual diberikan kebebasan dalam melakukan pendekatan ke pelanggan?

Jawaban :

“Diberikan kebebasan namun tetap pada acuan perusahaan, tanpa melebih-lebihkan dimana ya sesuai dengan keadaan atau ketersediaan barang saja, karena dalam trading batubara sendiri sebelum terjadinya peniriman masalah kualitas batubara itu sendiri menjadi pertimbangan atau kunci penentu harga dimana kami para pihak perusahaan tidak bisa melebih-lebihkan keadaan ketersediaan barang kami, yang mana akan masuk uji laboratorium terlebih dahulu. Untuk uji lab yang saat ini kami gunakan, yaitu Anindya, dan Carsurin.”

15. Apa strategi yang digunakan dalam menghadapi keberatan atau penolakan dari calon pelanggan?

Jawaban :

“dibantu dalam mencari solusi sama-sama, apapun masalahnya akan kami diskusikan dengan calon pembeli itu sendiri.”

16. Apakah tenaga penjual menggunakan alat bantu seperti presentasi atau demonstrasi produk dalam menawarkan batubara?

Jawaban :

“Jika calon pelanggan berminat biasanya kami akan membawa mereka langsung ke lapangan untuk pengambilan sample agar diujikan kualitas batubara itu ke laboratorium.”

17. Bagaimana tenaga penjual menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan setelah transaksi terjadi?

Jawaban :

“Kami akan memastikan kepuasan pelanggan dalam bertransaksi dengan kami, baik dari segi kepuasan barang maupun pelayanan agar kedepannya mereka tetap berminat untuk membeli di perusahaan kami.”

18. Apakah ada kebijakan khusus terkait *follow-up* pelanggan setelah penjualan dilakukan?

Jawaban :

“Ya, kami hanya memastikan kepuasan pelanggan dan sesuai dengan perjanjian awal yaitu kontrak kerja yang sudah disepakati bersama.”

19. Apa tantangan terbesar yang dihadapi tenaga penjual dalam menerapkan strategi *personal selling*?

Jawaban :

“Jika pembeli dari luar, mungkin ada sedikit keberatan dalam bahasa.”

20. Bagaimana perusahaan memastikan bahwa informasi yang diberikan kepada pelanggan selalu jujur atau tidak dilebih-lebihkan?

Jawaban :

“Seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa trading batubara sebelum terjadi pengiriminan maka akan melewati proses pengujian batubara itu sendiri dan pengujian itu masuk laboratorium.”

B. Wawancara Eksternal, yaitu pihak pembeli dari perusahaan

1. Bagaimana pengalaman anda dalam berinteraksi dengan PT. Rizki Mining Pratama?

Jawaban :

“Pengalaman saya dalam berinteraksi dengan perusahaan ini cukup positif. Sejak pertama kali melakukan kontak, tim penjual mereka sangat responsif dan profesional dalam memberikan informasi terkait produk batubara yang mereka tawarkan. Mereka tidak hanya menjelaskan kualitas batubara secara rinci, tetapi juga memberikan penjelasan teknis yang sangat membantu dalam membuat keputusan pembelian.”

2. Apakah tenaga penjual memberikan informasi yang jelas mengenai produk yang ditawarkan?

Jawaban :

“Setiap kali saya berinteraksi dengan mereka, mereka selalu memastikan untuk menjelaskan dengan rinci mengenai spesifikasi batubara, seperti kadar kalori, kadar sulfur, serta karakteristik teknis lainnya yang penting bagi kebutuhan kami. bahkan Informasi yang diberikan tidak hanya terbatas pada penjelasan umum, tetapi juga dilengkapi dengan data teknis, termasuk bukti uji kualitas dari laboratorium.”

3. Bagaimana cara tenaga penjual menangani pertanyaan atau keberatan yang anda sampaikan selama proses penawaran?

Jawaban :

“Selama proses penawaran, tenaga penjual perusahaan ini sangat profesional dalam menangani setiap keberatan yang saya sampaikan. Ketika saya memiliki keraguan atau pertanyaan mengenai harga atau kualitas produk, mereka tidak langsung terburu-buru memberikan jawaban, tetapi mereka mendengarkan dengan penuh perhatian terlebih dahulu. Mereka berusaha memahami saya dan menyampaikan penjelasan yang jelas untuk mengatasi keberatan tersebut.”

4. Apakah anda merasa diberi kebebasan dalam memutuskan pembelian, tanpa ada tekanan atau paksaan dari tenaga penjual?

Jawaban :

“Tenaga penjual perusahaan ini sangat menghargai keputusan saya dan selalu memberikan waktu yang cukup untuk mempertimbangkan tawaran mereka. Mereka lebih berperan sebagai penasihat yang memberikan informasi lengkap tentang produk, harga, dan segalanya daripada memaksa untuk segera melakukan pembelian.”

5. Bagaimana kesan anda terhadap cara tenaga penjual melakukan negosiasi harga atau syarat pembelian? Apakah terasa adil dan tidak merugikan salah satu pihak?

Jawaban :

“Dalam setiap transaksi, saya tidak merasa bahwa satu pihak dirugikan. Proses negosiasi berjalan dengan seimbang, di mana perusahaan juga berusaha untuk memastikan agar harga yang mereka tawarkan tetap menguntungkan bagi mereka, sementara saya sebagai pembeli merasa bahwa harga dan syarat yang disepakati tetap wajar dan sesuai dengan nilai produk yang diberikan.”

6. Sejauh mana tenaga penjual menunjukkan sikap tanggung jawab terhadap produk yang dijual, seperti memberikan layanan purna jual atau menindaklanjuti setelah transaksi selesai?

Jawaban :

“Saya merasa bahwa tenaga penjual perusahaan ini sangat bertanggung jawab terhadap produk yang mereka jual. Dari awal pembicaraan hingga setelah transaksi selesai, mereka selalu memastikan bahwa saya mendapatkan informasi yang akurat dan jelas mengenai produk batubara yang dibeli.”

7. Bagaimana tenaga penjual menjaga hubungan dengan anda setelah pembelian dilakukan? Apakah mereka tetap berkomunikasi atau menawarkan bantuan jika dibutuhkan?

Jawaban :

“Setelah pembelian dilakukan, tenaga penjual perusahaan ini sangat menjaga hubungan dengan saya. Mereka tidak hanya “melupakan” saya setelah transaksi selesai, tetapi tetap melakukan follow-up untuk memastikan bahwa produk yang diterima sesuai dengan harapan dan kebutuhan saya. Misalnya, mereka menghubungi saya beberapa waktu setelah pengiriman untuk memastikan bahwa kualitas batubara yang diterima sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan tidak ada masalah dalam penggunaan atau pengirimannya.”

8. Seberapa besar kepercayaan anda terhadap informasi yang diberikan oleh tenaga penjual dari perusahaan ini?

Jawaban :

“Kepercayaan saya terhadap informasi yang diberikan oleh tenaga penjual dari perusahaan ini sangat tinggi. Mereka selalu memberikan penjelasan yang jelas dan berdasarkan fakta, yang membuat saya merasa yakin dan percaya terhadap apa yang mereka sampaikan.”

9. Apakah ada pengalaman positif atau negatif yang pernah anda alami selama bertransaksi dengan perusahaan ini?

Jawaban :

“Secara keseluruhan, pengalaman saya dengan perusahaan ini lebih banyak yang positif. Misalnya, ketika ada sedikit kendala dengan pengiriman yang tertunda karena faktor cuaca, tenaga penjual langsung menghubungi saya dan memberi penjelasan yang jujur mengenai alasan keterlambatan tersebut. Selain itu, pengalaman saya dalam hal kualitas produk juga sangat positif. Setelah pengiriman, saya memeriksa batubara yang diterima dan semuanya sesuai dengan spesifikasi yang dijanjikan.”

10. Apakah anda bersedia untuk kembali bertransaksi dengan perusahaan ini di masa depan?

Jawaban :

“Saya bersedia untuk kembali bertransaksi dengan perusahaan ini di masa depan. Pengalaman saya sejauh ini sangat positif. Kepercayaan yang telah

terbentuk selama ini membuat saya merasa yakin bahwa perusahaan ini adalah mitra bisnis yang dapat diandalkan, dan saya tidak ragu untuk melanjutkan hubungan kerja sama di masa yang akan datang.”

Banjarmasin, 1 Maret 2025

Mengetahui  
Interviewee Terwawancara

Informan I

PT. Rizki Mining Pratama



H. M. Taufik Anshari

Direktur Utama

Informan II

PT. Rizki Mining Pratama



Lina Nurhayati, S.E.

Div. Pemasaran

Informan III

PT. Sumber Batu Kalimantan



Rasdianto Ujang

Direktur

**Lampiran III : Foto Kegiatan Pengumpulan Data**

**FOTO KEGIATAN PENGUMPULAN DATA**





## Lampiran IV : Riwayat Hidup Penulis

### RIWAYAT HIDUP PENULIS

1. Nama Lengkap : Arini Fahriani
2. Agama : Islam
3. Kebangsaan : Indonesia
4. Status Perkawinan : Belum Menikah
5. Alamat : Kasarangan RT.05/RW.03 Kec.  
Labuan Amas Utara, Kab. Hulu  
Sungai Tengah, Prov. Kalimantan  
Selatan, Indonesia (71362)
6. No. HP : 082211245558
7. Alamat email : arinifahriani10@gmail.com
8. Pendidikan
  - a. TK Pusaka Abadi
  - b. SDN 2 Kasarangan
  - c. SMP Islam Sabilal Muhtadin Banjarmasin
  - d. MTS 2 Hulu Sungai Tengah
  - e. MAN 1 Hulu Sungai Tengah
  - f. Universitas Lambung Mangkurat
  - g. Universitas Islam Antasari Banjarmasin

9. Orang Tua

a. Ayah

Nama : Muhammad Taufik Anshari  
Pekerjaan : Wira Swasta  
Alamat : Kasarangan RT.05/RW.03 Kec.  
Labuan Amas Utara, Kab. Hulu  
Sungai Tengah, Prov. Kalimantan  
Selatan, Indonesia (71362)

b. Ibu

Nama : Saidah  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga  
Alamat : Kasarangan RT.05/RW.03 Kec.  
Labuan Amas Utara, Kab. Hulu  
Sungai Tengah, Prov. Kalimantan  
Selatan, Indonesia (71362)

10. Saudara (jumlah saudara) : anak kedua dari dua bersaudara

## Lampiran V : Kelengkapan Administrasi

### Surat Penetapan Judul



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febui.antasari@gmail.com](mailto:febui.antasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

Nomor : - Banjarmasin, 31 Januari 2025  
Lampiran : 1 berkas  
Hal : Perubahan Judul Skripsi

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Cq. Biro Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Antasari Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr. wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Arini Fahrani  
N I M : 210105010197  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Dengan ini memohon kepada Bapak agar kiranya berkenan menyetujui perubahan skripsi saya yang berjudul :

Judul Sebelumnya

Analisis Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam

Judul Baru

Analisis Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Penjualan Di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam

Perubahan judul ini adalah merupakan rekomendasi hasil seminar desain operasional skripsi saya. Adapun alasan perubahan judul dan perbedaan mendasar antara judul sebelumnya dengan judul baru yang diajukan adalah :

Perubahan judul ini merupakan hasil rekomendasi dari dosen pembimbing dalam bimbingan skripsi. Adapun alasan perubahannya yaitu agar lebih spesifik menunjukkan lokasi fisik atau tempat kejadian.

dan bersama surat ini saya lampirkan kelengkapan persyaratan sebagai berikut :

- Proposal skripsi yang telah diperbaiki.
- Photocopy KTM yang berlaku.
- Photocopy Surat Penetapan Judul dan Pembimbing Skripsi.
- Photocopy Surat Keterangan Telah Seminar.

Demikian permohonan ini disampaikan dengan harapan agar dapat diterima.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Banjarmasin, 31 Januari 2025

Mengetahui :  
Pembimbing I

Muhammad Saleh S.I.P., MA.

Pembimbing II

Rohana Faridah, SE., MM.

## Surat Penetapan Waktu Ujian Proposal



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235  
e-mail: [febi@uin-antasari.ac.id](mailto:febi@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

Banjarmasin, 20 August 2024

Nomor : B-098/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2024  
Lampiran : Satu berkas  
Hal : Penetapan Waktu Ujian  
Proposal Skripsi

Kepada  
Yth. Arini Fahriani / 210105010197  
Mahasiswa/i Jurusan S1 Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari  
Banjarmasin

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Berdasarkan surat permohonan Saudara mengenai penetapan waktu ujian proposal skripsi, maka dengan ini ditetapkan Ujian Proposal Skripsi atas nama:

Nama / NIM : Arini Fahriani / 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : Analisis Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Melalui Personal Selling Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada PT. Rizki Mining Pratama)

pada:

Hari/Tanggal : Kamis, 22/08/2024  
Waktu : 11.30 - 12.15  
Tempat : Ruang Munaqasyah 3

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1 : Muhammad Saleh, S.IP., SH., MA  
Penguji 2 : Rohana Faridah, S.E., M.M.  
Notulis : Muhammad Qamaruddin, M.E.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*

Ketua Prodi Ekonomi Syariah  
  
Rohana Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:  
-Yth. 1. Penguji 1  
2. Penguji 2  
3. Notulis

-Arsip

Catatan:

Diharap pelaksanaan ujian tepat waktu untuk menghindari tertundanya ujian-ujian berikutnya -

## Berita Acara Ujian Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235  
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

### BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN

Pada hari Kamis tanggal 22 Agustus 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : Analisis Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Melalui Personal Selling Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada PT. Rizki Mining Pratama)

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1 : Muhammad Saleh, S.IP., SH., MA  
Penguji 2 : Rohana Faridah, S.E., M.M.  
Notulis : Muhammad Qamaruddin, M.E.

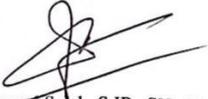
Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

~~Diterima~~ / Diterima dengan perbaikan / ~~Ditolak~~

Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Kamis, 22 Agustus 2024

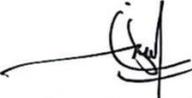
1. Penguji 1 :

  
Muhammad Saleh, S.IP., SH., MA

2. Penguji 2 :

  
Rohana Faridah, S.E., M.M.

3. Notulis :

  
Muhammad Qamaruddin, M.E.

## Surat Izin Riset



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

Nomor : B-167/Un.14/III.5/TL.00/02/2025  
Sifat : -  
Lamp : 1 Berkas  
Hal : Permohonan Izin Riset

19 Februari 2025

**Yth. Pimpinan PT. Rizki Mining Pratama**

*Assalamu'alaikum wr.wb.*

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

Nama : **Arini Fahrani**  
NIM : 210105010197  
Semester/Jurusan : VIII / Ekonomi Syariah  
Tahun Akademik : 2024/2025  
Waktu Riset : 19 Februari s/d. 19 April 2025  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam (Sebagaimana Proposal Terlampir).

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr.wb.*



Dekan,

Sukarni

*Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik*

## Surat Telah Melaksanakan Riset



Jakarta, 11 Maret 2025

**SURAT KETERANGAN**  
No : 101/SK/RMP-UIN/III/2025

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin

Dengan hormat,  
Merujuk kepada surat Nomor : B-167/Un.14/III.5/TL.00/02/2025 yang telah kami terima, perihal permohonan izin penelitian bagi Mahasiswa Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin bersama ini kami menerangkan bahwa :  
Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Semester / Jurusan : VIII / Ekonomi Syariah  
Waktu Riset : 19 Februari – 19 April 2025  
Telah melaksanakan penelitian skripsi sejak Februari s.d. Maret 2025, dengan judul  
**“Analisis Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Penjualan Di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam”**  
Demikian surat ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan seperlunya.

Mengetahui

**H. M. TAUFIK ANSHARI**  
President Director

# Bukti/Catatan Bimbingan Skripsi

## Pembimbing I



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahrani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING I

1. Bab I, latar belakang informasi data harus dijelaskan sumber datanya
2. Pengetikan diperbaiki dan sesuaikan dengan pedoman penulisan skripsi yang terbaru

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 9 Januari 2025  
Pembimbing I

**Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A**  
NIP . 196303121986021001

## Pembimbing I



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING I

1. Bab II, harus ditulis judul pada bagian atas
2. Indikator-indikator *personal selling* disebutkan

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 23 Januari 2025  
Pembimbing I

**Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A**  
NIP . 196303121986021001

## Pembimbing I



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.unantasari@gmail.com](mailto:febi.unantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING I

1. Lanjutkan ke Bab III metode Penelitian

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 18 Februari 2025  
Pembimbing I

Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
NIP . 196303121986021001

## Pembimbing I



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING I

1. Referensi diperbaiki sesuai pedoman
2. Teknik analisis data agar diperjelas

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 20 Maret 2025  
Pembimbing I

**Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A**  
NIP . 196303121986021001

## Pembimbing I



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahrani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING I

1. Pada Bab IV data informan agar diperbaiki

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 8 April 2025  
Pembimbing I

**Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A**  
NIP. 196303121986021001

## Pembimbing I



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING I

1. Perbaiki kesalahan-kesalahan pengetikan
2. Daftar pustaka disesuaikan
3. Skripsi siap untuk di sidangkan / di munaqasyahkan

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 9 April 2025  
Pembimbing I

Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
NIP . 196303121986021001

## Pembimbing II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663  
e-mail: [febimall@uin-antasari.ac.id](mailto:febimall@uin-antasari.ac.id) / [febi\\_uinantasari@gmail.com](mailto:febi_uinantasari@gmail.com) website: [www.febi\\_uin-antasari.ac.id](http://www.febi_uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING II

1. Perbaiki kesalahan penulisan !
2. Buatlah daftar pertanyaan !

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 17 Februari 2025  
Pembimbing II

**Rohana Faridah, SE., MM**  
NIP . 197804272009012010

## Pembimbing II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING II

Silahkan turun ke lapangan !

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 18 Februari 2025  
Pembimbing II

**Rohana Faridah, SE., MM**  
NIP . 197804272009012010

## Pembimbing II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahrani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING II

Lanjutkan ke bab 4 sebagaimana hasil konsultasi !

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I/ Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 13 Maret 2025  
Pembimbing II

**Rohana Faridah, SE., MM**  
NIP . 197804272009012010

## Pembimbing II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING II

1. Perbaiki sesuai dengan hasil konsultasi !
2. Lanjutkan bab 5 !

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 21 Maret 2025  
Pembimbing II

**Rohana Faridah, SE., MM**  
NIP . 197804272009012010

## Pembimbing II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahrani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING II

Buatkan abstraknya !

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 24 Maret 2025  
Pembimbing II

**Rohana Faridah, SE., MM**  
NIP . 197804272009012010

## Pembimbing II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam.  
Pembimbing I : Muhammad Saleh, SIP., S.H., M.A  
Pembimbing II : Rohana Farida, SE, MM

#### CATATAN PEMBIMBING II

Acc untuk munaqasyah !

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 25 Maret 2025  
Pembimbing II

**Rohana Faridah, SE., MM**  
NIP . 197804272009012010

## Surat Keterangan Bebas Plagiasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN EKONOMI SYARIAH

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/[febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com), website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

### PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B - 7/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/4/2025

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi skripsi atas nama Saudara (i):

Nama : Arini Fahriani  
NIM : 210105010197  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Personal Selling dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Rizki Mining Pratama Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

**BEBAS PLAGIASI**  
**Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 21%**

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 11 April 2025  
Ketua Jurusan



Rohana Faridah