

LAMPIRAN – LAMPIRAN

LAMPIRAN I : Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

1. Dampak Penggunaan *Online shop*

- Apakah informan menggunakan *platform online shop* untuk menjual produknya?
- *Platform* apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, *Shopee*, *Instagram*, dll.)?
- Apa alasan informan menggunakan *platform online shop* tersebut?
- Sejak kapan informan mulai menggunakan *platform* tersebut?
- Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan *online shop*?
- Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui *online shop*?

2. Tantangan dan Peluang

- Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan *online shop* untuk menjual produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?
- Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan *online shop* dalam penjualan produknya?

3. Perubahan Strategi Penjualan

- Apakah penggunaan *online shop* mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?
- Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara *offline* (di pasar) dan *online* (di *platform online shop*)?

4. Saran dan Harapan

- Apa saran informan untuk penelitian ini mengenai aspek yang belum tercakup dalam pertanyaan-pertanyaan ini?
- Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan *online shop* di pasar Sudimampir ke depannya?

LAMPIRAN II : Tabel Wawancara

Pedagang Pertama

Nama : Nida Alawiyah

Nama Toko : Toko Zidan

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah informan menggunakan <i>platform online shop</i> untuk menjual produknya?	“Ya, saya menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk saya”
2.	<i>Platform</i> apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, Shopee, Instagram, dll.)?	“Saya menggunakan platform <i>online</i> dari <i>shopee</i> ”
3.	Apa alasan informan menggunakan <i>platform online shop</i> tersebut?	“Alasan saya menggunakan <i>online shop</i> untuk memudahkan konsumen karena jaman sekarang sistem serba <i>online</i> kalo mengharapkan pembeli yang datang langsung ke pasar itu jarang, juga memudahkan penjualan, dan kami juga mengaktifkan <i>shopee paylater</i> .”
4.	Sejak kapan informan mulai menggunakan <i>platform</i> tersebut?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> sejak tahun 2022”
5.	Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan <i>online shop</i> ?	“Selama penjualan kami mengalami peningkatan dalam menggunakan <i>online shop</i> . Dikarenakan konsumen kami melibatkan seluruh indonesia.”
6.	Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui <i>online shop</i> ?	“Respon konsumen yang diberikan kepada kami merasa puas dengan barang yang kami jual di <i>online shop</i> ”
7.	Saat ini, omset informan lebih banyak berasal dari penjualan <i>offline</i> atau <i>online shop</i> ?	“Untuk omset penjualan kami seimbang dari pendapatan di pasar maupun di <i>online shop</i> ”.
8.	Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual	“Tantangan yang kami rasakan selama menggunakan

	produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?	<i>online shop</i> yaitu persaingan antar penjual dimana harga barang yang dijual tidak sama dengan harga asli barang tersebut”.
9.	Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan <i>online shop</i> dalam penjualan produknya?	“Dengan adanya <i>online shop</i> , saya bisa menjangkau pembeli di luar Banjarmasin, bahkan sampai luar Kalimantan. Kalau dulu cuma mengandalkan pembeli yang datang ke pasar, sekarang barang bisa dikirim lewat ekspedisi. Jadi peluang pasarnya jauh lebih luas.”
10.	Apakah penggunaan <i>online shop</i> mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?	“Kami menggunakan strategi pemasaran <i>online</i> dengan menurunkan harga aslinya dibandingkan harga jual yang ada di pasar. Misalnya kami menjual barang dengan harga asli sebesar Rp.2.000.000,- namun di toko lain harganya lebih murah dari harga yang ada di toko kami”.
11.	Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara <i>offline</i> (di pasar) dan <i>online</i> (di <i>platform online shop</i>)?	“Dalam mengelola stok barang yang ada di <i>offline</i> maupun di <i>online</i> kami update sesuai barang yang ada di toko <i>offline</i> .”
12.	Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan <i>online shop</i> di pasar Sudimampir ke depannya?	“Kami mengharapkan dengan adanya <i>online shop</i> toko kami dapat bersaing dengan <i>platform</i> yang sudah lama menggunakan <i>online shop</i> .”

Pedagang Kedua

Nama : Nurul Mahdiah

Nama Toko : Rima Collection

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah informan menggunakan <i>platform online shop</i> untuk menjual produknya?	“Ya, saya menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk saya”
2.	<i>Platform</i> apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, <i>Shopee</i> , <i>Instagram</i> , dll.)?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> ”
3.	Apa alasan informan menggunakan <i>platform online shop</i> tersebut?	“Alasan saya menggunakan <i>online shop</i> karena mengikuti perkembangan zaman soalnya orang jaman sekarang jarang datang ke pasar dan lebih memilih belanja lewat <i>online</i> , jadi kami mulai memutar otak untuk berjualan secara <i>online</i> dan jangkauannya lebih luas”.
4.	Sejak kapan informan mulai menggunakan <i>platform</i> tersebut?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> sejak tahun 2021”
5.	Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan <i>online shop</i> ?	“Sepanjang kami berjualan dalam menggunakan <i>online shop</i> mengalami peningkatan.”
6.	Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui <i>online shop</i> ?	“Respon konsumen menunjukkan bahwa mereka puas dengan pelayanan dan produk yang kami sediakan di <i>online shop</i> .”
7.	Saat ini, omset informan lebih banyak berasal dari penjualan <i>offline</i> atau <i>online shop</i> ?	“Omset penjualan kami menunjukkan keseimbangan antara pendapatan yang diperoleh dari pasar dan dari penjualan melalui <i>online shop</i> .”
8.	Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?	“Tantangan yang kami rasakan adalah harus bisa beradaptasi dengan perkembangan zaman sekarang dalam menggunakan <i>platform online shop</i> .”
9.	Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan <i>online shop</i> dalam penjualan produknya?	“Peluang yang saya rasakan adalah penjualan jadi lebih stabil. Misalnya kalau di pasar sedang sepi pengunjung, tetap ada pesanan dari pembeli <i>online</i> . Jadi pemasukan saya tidak hanya

		bergantung pada ramainya pasar.”
10.	Apakah penggunaan <i>online shop</i> mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?	“Kami menggunakan strategi pemasaran dengan melakukan <i>live streaming</i> di <i>shopee</i> juga melalui media sosial yaitu <i>instagram</i> , untuk harga produk kami berbeda antara di pasar dan <i>online shop</i> karena kebijakan dari <i>platform online shop</i> mempunyai biaya admin untuk setiap transaksi yang dilakukan di <i>platform</i> tersebut.”
11.	Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara <i>offline</i> (di pasar) dan <i>online</i> (di <i>platform online shop</i>)?	“Dalam mengelola stok barang, baik secara <i>offline</i> maupun <i>online</i> , kami selalu melakukan pembaruan berdasarkan ketersediaan barang di toko <i>offline</i> , kecuali barang yang dijual eceran kami memasukkan ke <i>online shop</i> sesuai dengan permintaan konsumen.”
12.	Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan <i>online shop</i> di pasar Sudimampir ke depannya?	“Kami berharap sistem pengiriman lebih cepat dan akurat, agar pelanggan puas dan kepercayaan terhadap toko kami meningkat.”

Pedagang Ketiga

Nama : H. Lani

Nama Toko : Abaya Store

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah informan menggunakan <i>platform online shop</i> untuk menjual produknya?	“Ya, saya menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk saya”
2.	<i>Platform</i> apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, <i>Shopee</i> , <i>Instagram</i> , dll.)?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>instagram</i> ”
3.	Apa alasan informan menggunakan <i>platform online shop</i> tersebut?	“Alasan saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>instagram</i> ini selain mengikuti perkembangan zaman juga karena awalnya saya melihat banyak orang yang

		memposting produk disana. Dari situ, saya mulai ikut mempromosikan produk melalui <i>instagram story</i> juga <i>live streaming</i> agar lebih banyak orang tahu dengan produk yang kami jual.
4.	Sejak kapan informan mulai menggunakan <i>platform</i> tersebut?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>instagram</i> sejak tahun 2019”
5.	Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan <i>online shop</i> ?	“Selama kami berjualan menggunakan <i>Instagram</i> mengalami peningkatan.”
6.	Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui <i>online shop</i> ?	“Respon konsumen menunjukkan bahwa mereka puas dengan pelayanan dan produk yang kami posting di <i>instagram</i> baik itu dari komentar di postingan maupun melalui <i>Direct Message</i> (DM).”
7.	Saat ini, omset informan lebih banyak berasal dari penjualan <i>offline</i> atau <i>online shop</i> ?	“Untuk omset penjualan di pasar dan penjualan di <i>online</i> hasilnya kurang lebih sama”.
8.	Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?	“Tantangan yang saya rasakan sebagai penjual adalah selain harus mengikuti perkembangan zaman dalam menggunakan <i>platform instagram</i> dan disaat saya menggunakan <i>platform instagram</i> harus lebih waspada karena ada oknum yang tidak bertanggung jawab dan mengambil video atau foto yang saya posting tanpa seizin saya dan seakan akan itu adalah produk yang ia (oknum) jual.”
9.	Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan <i>online shop</i> dalam penjualan produknya?	“Dengan <i>online shop</i> , peluang saya mendapatkan pelanggan baru lebih besar. Bahkan ada yang awalnya cuma beli satu kali, lalu jadi langganan tetap meskipun domisilinya jauh dari Banjarmasin.”

10.	Apakah penggunaan <i>online shop</i> mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?	“Kami menggunakan strategi pemasaran <i>online</i> dengan melakukan promosi di <i>instagram</i> story, untuk harga barang yang kami jual sama baik itu di pasar ataupun di <i>online</i> .”
11.	Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara <i>offline</i> (di pasar) dan <i>online</i> (di <i>platform online shop</i>)?	“Dalam pengelolaan stok barang di <i>platform online</i> disesuaikan dan diperbarui berdasarkan stok yang tersedia di toko <i>offline</i> .”
12.	Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan <i>online shop</i> di pasar Sudimampir ke depannya?	“Kami berharap penjualan melalui <i>platform instagram</i> ini dapat terus berkembang dan menjangkau lebih banyak pelanggan dari berbagi daerah.”

Pedagang Keempat

Nama : Fajar

Nama Toko : Esa Collection

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah informan menggunakan <i>platform online shop</i> untuk menjual produknya?	“Ya, saya menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk saya”
2.	<i>Platform</i> apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, <i>Shopee</i> , <i>Instagram</i> , dll.)?	“Saya menggunakan platfom <i>online shop</i> dari <i>shopee</i> ”
3.	Apakah alasan informan menggunakan <i>platform online shop</i> tersebut?	“Alasan saya menggunakan <i>online shop</i> karena jangkauan pasar yang sangat luas dan juga mengikuti perkembangan zaman sekarang.”
4.	Sejak kapan informan mulai menggunakan <i>platform</i> tersebut?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> sejak tahun 2022”
5.	Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan <i>online shop</i> ?	“Selama kami berjualan menggunakan <i>online shop</i> ini alhamdulillah mengalami peningkatan.”
6.	Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui <i>online shop</i> ?	“Respon konsumen terhadap produk yang kami jual puas.”

7.	Saat ini, omset informan lebih banyak berasal dari penjualan <i>offline</i> atau <i>online shop</i> ?	“Untuk omset penjualan di toko saya lebih banyak di <i>online shop</i> daripada di pasar.”
8.	Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?	“Tantangan yang saya rasakan selama menggunakan <i>online shop</i> ini selain mengikuti perkembangan zaman, saya juga harus bisa beradaptasi dalam menggunakan <i>platform online shop</i> dan dalam menggunakan media sosial seperti <i>Instagram</i> dan <i>Tiktok</i> untuk promosi produk, saya menghadapi tantangan tersendiri, salah satunya adalah penyalahgunaan konten oleh pihak yang tidak bertanggung jawab tanpa seizin saya.”
9.	Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan <i>online shop</i> dalam penjualan produknya?	“ <i>Online shop</i> membuat saya bisa mengikuti tren dengan cepat. Kalau ada model baju baru, bisa langsung saya posting dan promosikan, sehingga peluang terjualnya lebih cepat dibandingkan hanya menunggu orang lihat di toko.”
10.	Apakah penggunaan <i>online shop</i> mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?	“Kami menerapkan strategi pemasaran dengan mengadakan <i>live streaming</i> di <i>Shopee</i> dan juga aktif memasarkan produk melalui <i>Instagram</i> , untuk harga di pasar berbeda dengan <i>online shop</i> pada saat tertentu misalnya tanggal kembar atau harbolnas.”
11.	Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara <i>offline</i> (di pasar) dan <i>online</i> (di <i>platform online shop</i>)?	“Dalam pengelolaan stok barang pada <i>platform online</i> kami dilakukan dengan menyesuaikan dan memperbarui berdasarkan

		ketersediaan stok di toko <i>offline</i> .”
12.	Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan <i>online shop</i> di pasar Sudimampir ke depannya?	“Kami berharap keberadaan <i>online shop</i> dapat membantu toko kami bersaing dengan pelaku usaha lain yang telah lebih dulu memanfaatkan <i>platform</i> digital.”

Pedagang Kelima

Nama : Dhea

Nama Toko : RR Collection

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah informan menggunakan <i>platform online shop</i> untuk menjual produknya?	“Ya, saya menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk saya”
2.	<i>Platform</i> apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, <i>Shopee</i> , <i>Instagram</i> , dll.)?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> ”
3.	Apa alasan informan menggunakan <i>platform online shop</i> tersebut?	“Alasan saya menggunakan <i>online shop</i> karena mengikuti perkembangan zaman dan jangkauan pasarnya lebih luas agar semakin banyak diketahui masyarakat luas.
4.	Sejak kapan informan mulai menggunakan <i>platform</i> tersebut?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> sejak tahun 2020”
5.	Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan <i>online shop</i> ?	“Selama kami berjualan menggunakan <i>platform online</i> yaitu <i>shopee</i> mengalami peningkatan.”
6.	Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui <i>online shop</i> ?	“Sebagian besar pelanggan merasa puas dengan kualitas produk yang kami jual.”
7.	Saat ini, omset informan lebih banyak berasal dari penjualan <i>offline</i> atau <i>online shop</i> ?	“Untuk omset dari toko <i>online</i> kami lebih besar dibandingkan penjualan di pasar, karena banyak konsumen yang lebih memilih

		belanja secara praktis dari rumah.”
8.	Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?	“Tantang yang saya rasakan selama berjualan menggunakan <i>platform online shop</i> ini adalah persaingan di <i>platform online</i> yang cukup ketat. Banyak penjual lain yang menawarkan produk serupa, jadi kami dituntut untuk terus berinovasi, baik dari segi promosi maupun pelayanan.”
9.	Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan <i>online shop</i> dalam penjualan produknya?	“Dengan <i>online shop</i> , saya bisa mengikuti tren model lebih cepat. Kalau ada model baju baru, saya langsung bisa upload dan promosi. Jadi peluang produk laku lebih cepat terbuka lebar.”
10.	Apakah penggunaan <i>online shop</i> mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?	“Kami menerapkan strategi pemasaran dengan mengadakan <i>live streaming</i> di <i>Shopee</i> , untuk harga jual produk yang di pasar dengan di <i>online shop</i> kami menaruh harga yang sama.”
11.	Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara <i>offline</i> (di pasar) dan <i>online</i> (di <i>platform online shop</i>)?	“Dalam mengelola stok barang yang ada di <i>offline</i> maupun di <i>online</i> kami update sesuai barang yang ada di toko <i>offline</i> .”
12.	Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan <i>online shop</i> di pasar Sudimampir ke depannya?	“Harapan kami, kehadiran toko dalam bentuk <i>online shop</i> dapat membuka peluang baru dan membuat kami mampu bersaing dengan pelaku usaha lain yang telah lama menggunakan sistem penjualan <i>online</i> .”

Pedagang Keenam

Nama : Lia Ramadhani

Nama Toko : Najib Akmal Busana

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah informan menggunakan <i>platform online shop</i> untuk menjual produknya?	“Ya, saya menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk saya”
2.	<i>Platform</i> apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, <i>Shopee</i> , <i>Instagram</i> , dll.)?	“Saya menggunakan platform <i>online</i> dari <i>shopee</i> ”
3.	Apa alasan informan menggunakan <i>platform online shop</i> tersebut?	“Alasan saya menggunakan <i>platform online shop</i> ini karena mengikuti perkembangan zaman dimana semua orang berbelanja lewat <i>online</i> .”
4.	Sejak kapan informan mulai menggunakan <i>platform</i> tersebut?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> sejak tahun 2016”
5.	Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan <i>online shop</i> ?	“Penjualan kami mulai meningkat sejak memasarkan produk melalui <i>platform online shop</i> .”
6.	Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui <i>online shop</i> ?	“Respon konsumen terhadap produk yang kami jual merasa puas dengan barang yang kami jual di <i>platform online shop</i> .”
7.	Saat ini, omset informan lebih banyak berasal dari penjualan <i>offline</i> atau <i>online shop</i> ?	“Untuk omset penjualan di toko saya lebih banyak di <i>online shop</i> daripada di pasar.”
8.	Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?	“Tantangan yang saya hadapi selama berjualan menggunakan <i>online shop</i> adalah membiasakan diri dengan teknologi dan fitur-fitur <i>platform online</i> yang terus berkembang.”
9.	Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan <i>online shop</i> dalam penjualan produknya?	“ <i>Online shop</i> membuka peluang saya untuk dapat pelanggan tetap dari luar daerah. Jadi tidak tergantung lagi pada pembeli pasar saja.”
10.	Apakah penggunaan <i>online shop</i> mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?	“Saya menerapkan strategi pemasaran dengan mengadakan <i>live streaming</i> di <i>Shopee</i> untuk menjual produk, untuk harga jual produk yang di pasar dan di <i>online shop</i> ”

		berbeda, kalo di <i>online shop</i> kami menaruh harga grosir sedangkan kalo di pasar kami menaruh harga eceran, tapi kalonya konsumen beli produk lebih dari satu kami taruh harga grosir.”
11.	Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara <i>offline</i> (di pasar) dan <i>online</i> (di <i>platform online shop</i>)?	“Dalam mengelola stok barang yang ada di <i>offline</i> maupun di <i>online</i> kami update sesuai barang yang ada di toko <i>offline</i> .”
12.	Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan <i>online shop</i> di pasar Sudimampir ke depannya?	“Kami berharap penjualan lewat <i>platform online</i> ini terus meningkat dan mampu menjangkau pelanggan dari berbagai wilayah.”

Pedagang Ketujuh

Nama : Nor Halimah

Nama Toko : Urang Banua

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah informan menggunakan <i>platform online shop</i> untuk menjual produknya?	“Ya, saya menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk saya”
2.	<i>Platform</i> apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, <i>Shopee</i> , <i>Instagram</i> , dll.)?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>tiktok</i> ”
3.	Apakah alasan informan menggunakan <i>platform online shop</i> tersebut?	“Alasan saya menggunakan karena ingin menambah penghasilan dan juga mengikuti perkembangan tren di zaman sekarang.”
4.	Sejak kapan informan mulai menggunakan <i>platform</i> tersebut?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> sejak tahun 2022”
5.	Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan <i>online shop</i> ?	“Selama saya menggunakan <i>tiktok</i> dalam berjualan, toko saya mengalami peningkatan.”
6.	Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui <i>online shop</i> ?	“Respon konsumen menunjukkan bahwa mereka puas dengan pelayanan dan

		produk yang kami posting <i>tiktok</i> .”
7.	Saat ini, omset informan lebih banyak berasal dari penjualan <i>offline</i> atau <i>online shop</i> ?	“Secara keseluruhan, omset dari penjualan di pasar maupun <i>online</i> menunjukkan hasilnya kurang lebih sama.”
8.	Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?	“Tantangan yang saya hadapi dalam menggunakan <i>platform online</i> adalah persaingan harga karena banyak penjual yang jual barang serupa kadang saya harus banting harga agar dapat bersaing.”
9.	Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan <i>online shop</i> dalam penjualan produknya?	“Dengan adanya <i>online shop</i> , saya bisa menjangkau pembeli dari luar daerah, bahkan dari luar kota. Kalau hanya mengandalkan toko di pasar, yang beli ya orang sekitar saja. Jadi peluangnya lebih luas untuk menambah pelanggan baru.”
10.	Apakah penggunaan <i>online shop</i> mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?	“Saya menerapkan strategi pemasaran dengan mengadakan <i>live streaming</i> di <i>tiktok</i> untuk menjual produk, untuk harga jual produk yang di pasar dan di <i>online shop</i> sama, akan tetapi kalo di pasar harga jualnya bisa ditawar.”
11.	Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara <i>offline</i> (di pasar) dan <i>online</i> (di <i>platform online shop</i>)?	“Stok produk di <i>online shop</i> saya kelola dengan menyesuaikan stock barang yang ada secara langsung di pasar.
13.	Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan <i>online shop</i> di pasar Sudimampir ke depannya?	“Kami berharap penjualan <i>online</i> ini bisa memberikan penghasilan yang stabil dan terus meningkat setiap bulannya.”

Pedagang Kedelapan

Nama : Selina Putri

Nama Toko : Rizal Collection

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah informan menggunakan <i>platform online shop</i> untuk menjual produknya?	“Ya, saya menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk saya”
2.	<i>Platform</i> apa yang digunakan (contoh: Tokopedia, <i>Shopee</i> , <i>Instagram</i> , dll.)?	“Saya menggunakan platfom <i>online</i> dari <i>shopee</i> ”
3.	Apa alasan informan menggunakan <i>platform online shop</i> tersebut?	“Alasan saya menggunakan <i>online shop</i> karena mengikuti perkembangan zaman soalnya orang jaman sekarang banyak berbelanja lewat <i>online</i> .”
4.	Sejak kapan informan mulai menggunakan <i>platform</i> tersebut?	“Saya menggunakan <i>platform online</i> dari <i>shopee</i> sejak tahun 2022”
5.	Apakah ada peningkatan atau penurunan penjualan setelah menggunakan <i>online shop</i> ?	“Selama saya menggunakan platorm <i>online shopee</i> dalam menjual produk, toko saya mengalami peningkatan.”
6.	Bagaimana respons konsumen terhadap produk yang dijual melalui <i>online shop</i> ?	“Konsumen pun memberikan respon positif dan merasa puas dengan produk yang kami tawarkan secara <i>online</i> .”
7.	Saat ini, omset informan lebih banyak berasal dari penjualan <i>offline</i> atau <i>online shop</i> ?	“Saat ini, omset penjualan kami melalui <i>online shop</i> justru lebih tinggi dibandingkan penjualan langsung di pasar.”
8.	Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menggunakan <i>online shop</i> untuk menjual produk di pasar tradisional seperti Sudimampir?	“Tantangan yang saya hadapi dalam menggunakan <i>platform online shop</i> salah satunya yaitu masalah pengiriman, kadang barang sudah saya kirim sesuai jadwal, tapi kurirnya terlambat antar.”
9.	Apa peluang yang dirasakan responden dengan menggunakan <i>online shop</i> dalam penjualan produknya?	“Penjualan jadi lebih mudah karena saya tidak harus menunggu di toko saja. Melalui <i>online shop</i> , baju yang saya jual bisa dipromosikan kapan saja, dan peluang pembelian lebih besar karena orang bisa belanja tanpa harus datang langsung.”
10.	Apakah penggunaan <i>online shop</i> mengubah strategi pemasaran atau harga produk yang dijual di pasar Sudimampir?	“Sebagai bagian dari strategi pemasaran, kami rutin melakukan <i>live streaming</i> di

		<i>platform Shopee</i> untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk secara langsung kepada konsumen. Dalam hal penetapan harga, kami menjaga konsistensi dengan memberikan harga yang sama baik untuk penjualan di pasar maupun di <i>online shop</i> .”
11.	Bagaimana informan mengelola stok barang yang dijual secara <i>offline</i> (di pasar) dan <i>online</i> (di <i>platform online shop</i>)?	“Dalam mengelola stok barang yang ada di <i>offline</i> maupun di <i>online</i> kami update sesuai barang yang ada di toko <i>offline</i> .”
12.	Apa harapan informan terhadap pengembangan penggunaan <i>online shop</i> di pasar Sudimampir ke depannya?	“Saya berharap semoga bisnis <i>online</i> saya bisa terus bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat.”

LAMPIRAN III : Dokumentasi



LAMPIRAN IV : Data Pribadi**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama	: Noorsyifa Amalia
Tempat, Tanggal Lahir	: Tabalong, 01 Mei 2003
Agama	: Islam
Kebangsaan	: Indonesia
Status Perkawinan	: Belum Kawin
Alamat	: Jl. Anggrek 7 No. 68, RT. 11, Kecamatan Murung Pudak, Kabupaten Tabalong
Pendidikan	: a. TK Pembina b. SD Negeri Pembataan c. SMP Hasbunallah d. SMK Negeri 1 Tanjung
Orang Tua	
Nama Ayah	: Noor Asyikin
Pekerjaan	: Wiraswasta
Alamat	: Jl. Anggrek 7 No. 68, RT. 11, Kecamatan Murung Pudak, Kabupaten Tabalong
Nama Ibu	: Noor Muna
Pekerjaan	: Ibu Rumah Tangga
Alamat	: Jl. Anggrek 7 No. 68, RT. 11, Kecamatan Murung Pudak, Kabupaten Tabalong
Jumlah Saudara	: Anak ke-2 dari 4 Bersaudara

LAMPIRAN V : Surat-Surat

SURAT PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI



SURAT PENETAPAN WAKTU UJIAN PROPOSAL SKRIPSI



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

Banjarmasin, 26 August 2024

Nomor : B-132/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2024

Lampiran : Satu berkas

Hal : Penetapan Waktu Ujian
 Proposal Skripsi

Kepada
 Yth. Noorsyifa Amalia / 210105010169
 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	: Noorsyifa Amalia / 210105010169
Jurusan	: Ekonomi Syariah
Judul	: DAMPAK PENGGUNAAN ONLINE SHOP TERHADAP TINGKAT PENJUALAN BARANG DI PASAR SUDIMAMPIR BANJARMASIN

pada:

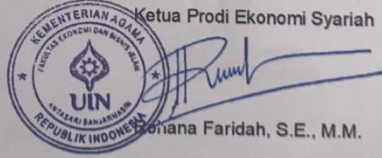
Hari/Tanggal	: Selasa, 27/8/2024
Waktu	: 12.00 - 12.45 WITA
Tempat	: Ruang Munaqasyah 3

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	: Rohana Faridah, S.E., M.M.
Penguji 2	: Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I.
Notulis	: Annisa Mahfuzah, MH

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

No. : 61

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 Selasa tanggal 27 Agustus 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama	:	Noorsyifa Amalia
NIM	:	210105010169
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	DAMPAK PENGGUNAAN ONLINE SHOP TERHADAP TINGKAT PENJUALAN BARANG DI PASAR SUDIMAMPIR BANJARMASIN

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	:	Rohana Faridah, S.E., M.M.
Penguji 2	:	Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I.
Notulis	:	Annisa Mahfuzah, MH

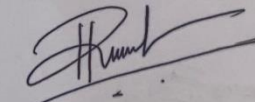
Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

Diterima / Diterima dengan perbaikan / ~~Ditolak~~

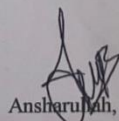
Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Selasa, 27 Agustus 2024

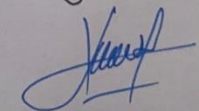
1. Penguji 1 :


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

2. Penguji 2 :


 Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I.

3. Notulis :


 Annisa Mahfuzah, MH

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 / website: www.febid.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-494/Un.14/III.5/TL.00/05/2025

9 Mei 2025

Sifat : -

Lamp : 1 Berkas

Hal : Permohonan Izin Riset

**Yth. Kepala Dinas Perdagangan dan Perindustrian
 Kota Banjarmasin**

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	: Noorsyifa Amalia
NIM	: 210105010169
Semester/Jurusan	: VIII / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	: 2024/2025
Waktu Riset	: 12 Mei s/d 12 Juni 2025
Judul Skripsi	: Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang Di Pasar Sudimampir Banjarmasin (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,

Sukami

Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik

SURAT TELAH MELAKSANAKAN RISET



PEMERINTAH KOTA BANJARMASIN
DINAS PERDAGANGAN DAN PERINDUSTRIAN
Jalan Brigjend. H. Hasan Basri Simp. Sei Tangga Jalur II No. 3 Telp. (0511) 3300809
BANJARMASIN Kode Pos 70125

SURAT KETERANGAN PENELITIAN
Nomor : 800.1316/02/Sekr/DPP/VII/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rahmatul Udzmah, SH.MA
NIP : 19691129 199603 2 006
Pangkat : Pembina (IV/a)
Jabatan : Kasubbag Umum dan Kepegawaian

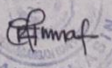
Dengan ini menerangkan :

1. Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Judul Skripsi : " Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang Di Pasar Sudimampir Banjarmasin.

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan Penelitian di Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Banjarmasin.

Demikian Surat Keterangan penelitian ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 29 Juli 2025
A.n Kepala Dinas
Kasubbag Umum dan Kepegawaian,


RAHMATUL UDZMAH, SH.MA
NIP.19691129 199603 2 006

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI



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
 website: www.febi.uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com / febimail@uin-antasari.ac.id e-mail:

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
 NIM : 210105010169
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
 Sudimampir Banjarmasin
 Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., M.M.

CATATAN PEMBIMBING I

- 1) Perbaiki kesalahan penulisan
- 2) Perbaiki substansi sesuai dengan hasil konsultasi

13/03/2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing I

Rohana Faridah, S.E., M.M



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

website: www.febi.uin-antasari.ac.id febi.uinantasari@gmail.com febimail@uin-antasari.ac.id e-mail:

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
 NIM : 210105010169
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
 Sudimampir Banjarmasin
 Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., M.M.

CATATAN PEMBIMBING I

1) Buat pedoman wawancara

20/03/2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
 Dosen Pembimbing I

Rohana Faridah, S.E., M.M


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

 website: www.febi.uin-antasari.ac.id febi.uinantasari@gmail.com febimail@uin-antasari.ac.id e-mail:

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
 NIM : 210105010169
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
 Sudimampir Banjarmasin
 Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., M.M.

CATATAN PEMBIMBING I

1) Silahkan turun ke lapangan

26/03/2025

Catatan:

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

 Banjarmasin,
 Dosen Pembimbing I

Rohana Faridah, S.E., M.M

**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

website: www.febi.uin-antasari.ac.id febi.uinantasari@gmail.com febimail@uin-antasari.ac.id e-mail:**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
Sudimampir Banjarmasin
Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., M.M.

CATATAN PEMBIMBING I

1) Lanjutkan ke bab 4

02/06/2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing I

Rohana Faridah, S.E., M.M



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

website: www.febi.uin-antasari.ac.id febi.uinantasari@gmail.com febimail@uin-antasari.ac.id e-mail:

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
 NIM : 210105010169
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
 Sudimampir Banjarmasin
 Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., M.M.

CATATAN PEMBIMBING I

- 1) Gambaran lokasi penelitian di update
- 2) Sistematika bab 4 disesuaikan
- 3) Substansi sesuaikan dengan tujuan penelitian

04/09/2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
 Dosen Pembimbing I

Rohana Faridah, S.E., M.M



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

website: www.febi.uin-antasari.ac.id febi.uinantasari@gmail.com febimail@uin-antasari.ac.id e-mail:

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
 NIM : 210105010169
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
 Sudimampir Banjarmasin
 Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., M.M.

CATATAN PEMBIMBING I

- 1) Gambaran lokasi penelitian di update
- 2) Sistematika bab 4 disesuaikan
- 3) Substansi sesuaikan dengan tujuan penelitian

04/09/2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
 Dosen Pembimbing I

Rohana Faridah, S.E., M.M



**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 / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar Sudimampir Banjarmasin
Pembimbing II : Ansharullah, S.Ag., M.Fil. I.

CATATAN PEMBIMBING II

1.) Perbaiki Latar Belakang

6/2/2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing II

Ansharullah, S.Ag., M.Fil. 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 / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
Sudimampir Banjarmasin
Pembimbing II : Ansharullah, S.Ag., M.Fil. I.

CATATAN PEMBIMBING II

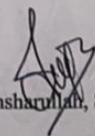
1.) Teori masih kurang, tambahkan teori dari tokoh yang relevan

24 / 4 / 25

Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing II


Ansharullah, S.Ag., M.Fil. 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 / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
Sudimampir Banjarmasin
Pembimbing II : Ansharullah, S.Ag., M.Fil. I.

CATATAN PEMBIMBING II

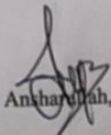
- 1.) Perbaiki Kesalahan Penulisan
- 2.) Buatlah Pedoman wawancara.
- 3.) Silahkan turun ke lapangan

8/5/2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing II


Ansharullah, S.Ag., M.Fil. 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 / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
Sudimampir Banjarmasin
Pembimbing II : Ansharullah, S.Ag., M.Fil. I.

CATATAN PEMBIMBING II

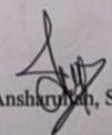
1.) Bab 1 - 4 Acc

14 / 08 / 2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing II


Ansharullah, S.Ag., M.Fil. 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 / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
Sudimampir Banjarmasin
Pembimbing II : Ansharullah, S.Ag., M.Fil. I.

CATATAN PEMBIMBING II

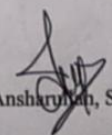
1.) Bab 1 - 4 Acc

14 / 08 / 2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing II


Ansharullah, S.Ag., M.Fil. 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: febimall@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
Sudimampir Banjarmasin
Pembimbing II : Ansharullah, S.Ag., M.Fil. I.

CATATAN PEMBIMBING II

1.) Bab 1 - 5 Acc

21 / 8 / 2025

Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing II

Ansharullah, S.Ag., M.Fil. 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) 6777863

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Noorsyifa Amalia
NIM : 210105010169
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar
Sudimampir Banjarmasin
Pembimbing II : Ansharullah, S.Ag., M.Fil. I.

CATATAN PEMBIMBING II

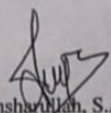
Acc di Sidangkan

25 / 8 / 2025

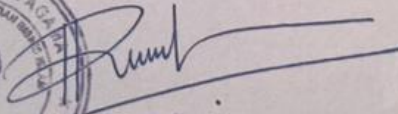
Catatan:

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

Banjarmasin,
Dosen Pembimbing II


Ansharullah, S.Ag., M.Fil. I

SURAT 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/ febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id
PENETAPAN BEBAS PLAGIASI Nomor : B - 6/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/12/2025	
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 : Noorsyifa Amalia NIM : 210105010169 Program Studi : Ekonomi Syariah Judul Skripsi : Dampak Penggunaan Online Shop Terhadap Tingkat Penjualan Barang di Pasar Sudimampir Banjarmasin	
Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:	
BEBAS PLAGIASI Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 15%	
Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.	
Banjarmasin, 3 Desember 2025 Ketua Jurusan	
  Rohana Faridah	