

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Pedoman Wawancara

Identitas Informan

Nama : Mutia Rahma

Jabatan : Owner Rumah Souvenir Banjarmasin

No Telepon : 085248843727

Alamat : Komplek Sejahtera Mandiri Asri, Jl. Ahmad Yani
Km 14.800, Malintang Baru, Kec.Gambut,
Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan.

Pertanyaan-pertanyaan :

1. Bagaimana awal mula usaha Rumah Souvenir Banjarmasin ini berjalan ?
2. Di media sosial atau marketplace mana saja Rumah Souvenir Banjarmasin menjual produk nya ?
3. Strategi digital marketing seperti apa yang digunakan oleh Rumah Souvenir Banjarmasin dalam memasarkan produk ?
4. Setelah menerapkan strategi digital marketing tersebut, apakah berpengaruh dan meningkatkan penjualan pada Rumah Souvenir Banjarmasin ?
5. Ke mana pengiriman souvenir paling jauh ? dan berapa orderan terbanyak yang pernah dikerjakan Rumah Souvenir Banjarmasin ?
6. Berapa kira-kira omset perbulan Rumah Souvenir Banjarmasin ?

7. Apakah produk souvenir yang pasarkan atau dijual di Rumah Souvenir Banjarmasin ini aman dan halal ?
8. Bagaimana sistem atau alur pemesanan di Rumah Souvenir Banjarmasin ?
9. Bagaimana cara promosi yang dilakukan Rumah Souvenir Banjarmasin ?
10. Bagaimana cara Rumah Souvenir Banjarmasin dalam menjelaskan atau memasarkan produknya kepada customer yang akan membeli produknya ?

Lampiran 2

Dokumentasi Penelitian

Bukti Rekaman Audio yang di Tuangkan dalam Bentuk Tulisan.

Awal usaha ini dari sekitar tahun 2017, awal nya itu saya berjualan secara online, jadi sistem nya dulu itu jadi reseller dan dropship barang, karena masih belum mempunyai toko offline, dulu awal nya konsepnya seperti toko serba ada (toserba) jadi yang dijual bermacam-macam, seperti baju, sepatu, helm, souvenir, dan lain-lain. Tetapi orang-orang itu (calon konsumen) lebih tertarik ke produk souvenir, jadi sejak itu usaha ini mulai memperbanyak stok produk nya ke souvenir saja. Usaha Rumah Souvenir Banjarmasin ini di kelola oleh saya dan suami, jadi kalau saya fokus di bagian marketing dan keuangannya, mengurus orderan yang masuk di sosmed, yang megang sosmed juga saya, kalau suami itu fokus untuk dibagian pengiriman, menyiapkan souvenir yang mau di packing, bisa dikatakan yang mengurus operasional yang di toko offline ini, kalau karyawan saya ada dua, dua-duanya membantu di bagian packing, karena biasa pesanan souvenir kita itu ratusan bahkan ribuan pcs makanya kita perlu bantuan untuk packing tersebut.

Kami memasarkan produk kami menggunakan sosial media instagram, tiktok shop, shopee, dan whatsapp sebagai tempat pemesanan dan informasi seperti pengiriman dan pemesanan. Untuk strategi digital marketing nya, kan usaha ini berjalan dibidang souvenir, lebih khusus nya di souvenir

pernikahan. Jadi di sosial media itu kami biasanya berkolaborasi dengan vendor MUA (Make up Artist) yang nama atau akun nya sudah besar dan terkenal di sosial media seperti @cahayawedding, @mega_alkahfi_wedding untuk minta di postingkan di snapgram dan dipromosikan oleh akun-akun tersebut. Selain itu juga berkolaborasi dengan sesama vendor pernikahan seperti para photograper, wedding organizer, dan mc untuk di tag akun isntagram kami pada saat memposting hasil dokumentasinya. Selain itu juga melakukan endorsment dengan selebgram yang akan melakukan pernikahan, jadi nanti produk kami akan di tag dan dipromosikan oleh selebgram tersebut. Lalu kami juga pernah melakukan promosi menggunakan iklan berbayar yang ada di instagram. Lalu kami juga melakukan giveaway, giveaway ini salah satu yang penting untuk menarik konsumen dan menaikkan akun kami, karna biasanya untuk memenangkan hadiah giveaway ini kan ada syarat-syaratnya seperti wajib follow akun-akun media sosial kami, share postingan akun kami dan memberikan like pada beberapa postingan di akun Rumah Souvenir Banjarmasin. Kalau di shopee kita memakai fitur naikkan produk, jadi itu fitur yang memang disediakan di aplikasinya, kita tinggal masukkan foto produk kita, lalu di jelaskan atau dideskripsikan itu produk nya apa, setelah itu kita pakai hastag yang sesuai dengan produk itu.

Dengan melakukan strategi digital marketing ini pastinya memiliki pengaruh ya, orderan jadi makin banyak, sehingga meningkatkan penjualan usaha kami, apalagi kan jangkauan nya jadi lebih luas menggunakan media sosial ini, semua orang bisa mengaksesnya sekarang ini, bahkan kami bisa

saja kirim ke seluruh Indonesia. Orderan kami paling jauh itu ke Penajam Paser, Kalimantan Timur, ongkir pengiriman kesitu bisa sampai 500 ribu rupiah. Kalau orderan terbanyak yang pernah kami kerjakan itu untuk satu konsumen sebanyak 2.000 pcs souvenir. Untuk omset kami rata-rata itu bersih nya kisaran 10-15 juta rupiah perbulan. Bisa saja naik apabila sedang banyak orderan seperti pada bulan setelah Hari Raya Idul Adha itu kan biasanya banyak yang mau menikah, ataupun di awal-awal tahun itu juga banyak yang mau menikah. Bisa juga saat lagi ada acara-acara politik seperti kampanye, itu mereka juga pesan souvenir ditempat kita untuk acara kampanye nya.

Untuk produk souvenir yang kita jual ini terbuat dari bahan-bahan yang aman dan halal, tidak ada menggunakan bahan seperti dari kulit babi itu tidak ada. Bahan-bahan dari produk kita itu rata-rata seperti terbuat dari kain-kain, atau kayu, kaca, dan plastik. Selain itu barang yang kita jual juga yang memiliki manfaat atau yang bisa digunakan jangka panjang. Konsumen kita juga biasanya memilih souvenir yang akan diberikan kepada para tamu undangannya itu yang bermanfaat dan bisa digunakan dalam jangka panjang. Selain itu di tempat usaha kami customer juga dapat request souvenir sesuai dengan budget yang dimiliki, jadi kami memberikan pilihan produk mulai dari harga yang termurah itu start dari Rp.850 / pcs sampai yang termahal itu Rp.49.000 / pcs nya.

Biasanya calon customer bisa melihat sample produk secara langsung dengan datang ke toko kami ini, jadi bisa liat-liat bagaimana bentuk

asli nya, atau bahan nya, warna nya, ukurannya secara langsung. Kalau untuk customer yang jauh seperti di luar kota atau customer yang sibuk tidak ada waktu untuk datang langsung ke toko kita, itu bisa kita kirimkan foto atau video dari barang yang mau di pesan nya. Setelah customer fix dan pasti dengan pilihannya maka customer bisa mengisi format order yang telah kami siapkan, setelah itu kami menerapkan sistem DP, yaitu setengah harga dari jumlah harga pembayaran untuk memastikan juga agar customer tidak membatalkan pesannya tiba-tiba padahal pesannya sudah dikerjakan. Setelah itu kami kirimkan bukti invoice kepada customer sebagai bukti pembayaran yang harus dibayar nanti nya.

Untuk promosi itu kita menggunakan foto asli atau istilah nya realpict, tidak ada di edit-edit atau apapun, foto itu memang dari kita langsung, bukan mengambil dari foto katalog bisnis orang lain, biasanya juga untuk mencegah foto produk kami digunakan oleh akun-akun lain, kami menggunakan watermark di foto atau video yang kami posting dengan tulisan @rumah_souvenirbjm. sehingga orang lain tidak bisa mengambil foto produk yang kami buat sendiri. Jadi kami bisa memastikan bahwa produk yang dijual itu barang nya jelas dan bagus, baik itu dari segi kualitas nya dan harga nya sesuai saja. Untuk harga, kami tidak mematok harga yang tinggi ya, bahkan seperti yang tadi saya katakan harga souvenir ditempat kami ada yang start di harga 850 rupiah per pcs nya. Sejauh ini juga respon dari para customer Alhamdulillah selalu puas dengan produk yang kami kirimkan, baik itu karena barang nya sesuai dengan yang mereka inginkan dan juga mereka

mendapatkan souvenir itu dengan harga yang terjangkau sesuai dengan budget yang mereka miliki.

Saat memasarkan atau menjual produk, kami biasanya menjelaskan dengan rinci produk tersebut kepada calon customer supaya tidak terjadi kesalahan, misal contoh nya seperti sendok, kami jelaskan bahwa ukuran sendok ini ada yang ukuran kecil ada yang ukuran besar, jadi nanti tinggal customer nya yang memilih mau sendok ukuran yang mana yang akan dibeli. Contoh lainnya seperti kipas, kami jelaskan kipas ini motif nya bermacam macam, variasi warna nya pun bermacam-macam, customer bisa memilih model seperti apa yang mereka mau dan mereka sukai untuk diberikan di acara pernikahannya nanti. Pokoknya kami selalu menjelaskan apa adanya saja produk-produk souvenir yang kami jual. Jadi nanti keputusannya tinggal pada customer mereka mau memilih souvenir yang seperti apa untuk acaranya nanti.

Wawancara dengan Owner Rumah Souvenir Banjarmasin, Ibu Mutia Rahma



Lampiran 3

Surat Penetapan Judul



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 JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : B - 23/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/03/2024

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperluanya pada pra proposal (rencana penelitian) yang diajukan saudara (i):

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Program Studi : S.1/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Banjarmasin

Kami dapat menyetujui pra proposal (rencana penelitian) tersebut. Sebagai pembimbing kami tetapkan sebagai berikut:

Dosen Pembimbing Skripsi : Drs.H. Nispan Rahmi, M. Ag

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 29 Maret 2024
Ketua Jurusan

Rohana Faridah

Lampiran 4

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

Banjarmasin, 29 April 2024

Nomor : B-25/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/04/2024
Lampiran : Satu berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian
Proposal Skripsi

Kepada
Yth. Laila Fitriani / 170101050202
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 : Laila Fitriani / 170101050202
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Banjarmasin

pada:

Hari/Tanggal : Selasa, 30/04/2024
Waktu : 10.00 - 10.45 WITA
Tempat : Ruang Munaqasyah 3

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji (Pembimbing) : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag.
Penguji (Eksternal) : M. Yulian Ma'mun, M.M.
Notulis : Muhammad Qamaruddin, M.E.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Laila Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:

- Yth. 1. Penguji (Pembimbing)
- 2. Penguji (Eksternal)
- 3. Notulis

-Arsip

Catatan:

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

Lampiran 5

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 30 April 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Banjarmasin

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji (Pembimbing) : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag.
Penguji (Eksternal) : M. Yulian Ma'mun, M.M.
Notulen : Muhammad Qamaruddin, M.E.

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

Diterima / Diterima dengan perbaikan / Ditolak

Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Senin, 30 April 2024

1. Penguji (Pembimbing) :

Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag.

2. Penguji (Eksternal) :

M. Yulian Ma'mun, M.M.

3. Notulis :

Muhammad Qamaruddin, M.E.

Lampiran 6

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.febi.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-1052/Un.14/III.5/TL.00/06/2024

14 Juni 2024

Sifat : -

Lamp : 1 Berkas

Hal : Permohonan Izin Riset

Yth. Pengelola Rumah Souvenir 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	: Laila Fitriani
NIM	: 170101050202
Tempat/Tanggal Lahir	: Banjarmasin, 18 Desember 1998
Semester/Jurusan	: XIV / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	: 2023/2024
Alamat	: Komplek Sejahtera Mandiri Asri, Jl. Ahmad Yani Km 14 800, Malintang Baru, Kec. Gambut, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan
Waktu Riset	: 13 Mei s.d. 13 Juni 2024
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Digital Marketing dalam Meningkatkan Penjualan Produk pada Usaha Rumah Souvenir dalam Perspektif Ekonomi Islam di Banjarmasin (Sebagaimana Proposal Terlampir).

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

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

Wassalamu'alaikum wr.wb.



Dekan,

Sukarni

Lampiran 7

Surat Keterangan Telah Melaksanakan Riset

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN RISET

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mutia Rahma
Jabatan : Owner
Instansi / Usaha : Rumah Souvenir Banjarmasin
Alamat : Komplek Sejahtera Mandiri Asri, Jl. Ahmad Yani Km 14.800,
Malintang Baru, Kec, Gambut, Kabupaten Banjar, Kalimantan
Selatan.

Menerangkan bahwa :

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Perguruan Tinggi : UIN Antasari Banjarmasin

Telah melaksanakan penelitian guna penyusunan skripsi mulai tanggal 13 Mei s.d. 13 Juni dengan judul "*Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Banjarmasin*".

Demikian surat keterangan ini disampaikan, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 22 Juni 2024

Owner Rumah Souvenir Banjarmasin



Mutia Rahma

Lampiran 8

Bukti/Catatan Bimbingan Skripsi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 3265783

website: www.fs.uin-antasari.ac.id email: fasya@uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Jurusan : S-1 Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Banjarmasin
Pembimbing I : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag

CATATAN PEMBIMBING

- Konsultasi pra-proposal skripsi
- Perbaikan pada metode dan jenis penelitian
- Perbaikan pada penulisan kata yang salah

Catatan:

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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 3265783

website: www.fs.uin-antasari.ac.id email: fasva@uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Jurusan : S-1 Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk
Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di
Banjarmasin
Pembimbing I : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag

CATATAN PEMBIMBING

- Konsultasi mengenai judul skripsi yang akan diajukan untuk maju seminar proposal

Catatan:

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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 3265783

website: www.fs.uin-antasari.ac.id email: fasva@uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Jurusan : S-1 Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk
Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di
Banjarmasin
Pembimbing I : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag

CATATAN PEMBIMBING

- Konsultasi proposal skripsi
- Perbaiki dan ditambah referensi pada latar belakang masalah
- Definisi operasional ditambah lagi tentang Rumah Souvenir Banjarmasin

Catatan:

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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 3265783

website: www.fs.uin-antasari.ac.id email: fasva@uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Jurusan : S-1 Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk
Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di
Banjarmasin
Pembimbing I : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag

CATATAN PEMBIMBING

- Perbaiki penulisan yang salah
- Harus menentukan informan yang tepat, yaitu owner dari Rumah Souvenir Banjarmasin
- Definisi Operasional harus beranjak dari teori teoritik yang dikutip dari buku, lalu diberi innote.

Catatan:

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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 3265783

website: www.fs.uin-antasari.ac.id email: fasva@uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Jurusan : S-1 Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk
Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di
Banjarmasin
Pembimbing I : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag

CATATAN PEMBIMBING

- Buat pedoman wawancara
- Data yang harus di gali saat wawancara
 - (1) Tentang strategi digital marketing Rumah Souvenir Banjarmasin
 - (2) Tentang penerapan nya

Catatan:

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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 3265783

website: www.fs.uin-antasari.ac.id email: fasva@uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Jurusan : S-1 Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk
Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di
Banjarmasin
Pembimbing I : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag

CATATAN PEMBIMBING

- Perbaiki penulisan kata yang salah
- Kesimpulan nanti harus menjawab permasalahan

Catatan:

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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 3265783

website: www.fs.uin-antasari.ac.id email: fasva@uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Jurusan : S-1 Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk
Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di
Banjarmasin
Pembimbing I : Drs. H. Nispan Rahmi, M.Ag

CATATAN PEMBIMBING

- ACC

Catatan:

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

Lampiran 9

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

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B - 19/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/6/2024

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 : Laila Fitriani
NIM : 170101050202
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Usaha Rumah Souvenir Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Banjarmasin

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 20%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 26 Juni 2024
Ketua Jurusan



Rohana Faridah

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Biodata Pribadi

Nama Lengkap : Laila Fitriani
Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin, 18 Desember 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Alamat : Jl. Bina Karya Simpang Jagung Gg.Tunas
Harapan. RT. 64, No.40
No. HP : 083123590819
Email : lailafrn@gmail.com

B. Orang Tua

Ayah : Sarkani
Pekerjaan : Pedagang Sembako
Alamat : Jl. Bina Karya Simpang Jagung Gg.Tunas
Harapan. RT. 64, No.40
Ibu : Yuliani
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Jl. Bina Karya Simpang Jagung Gg.Tunas
Harapan. RT. 64, No.40

C. Latar Belakang Pendidikan

- SDN Teluk Dalam 12
- MTsN Mulawarman Banjarmasin
- MAN 1 Banjarmasin
- UIN Antasari Banjarmasin