

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'anul Karim

Buku:

- Badroen, Faisal. 2006. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Bandung: Alfabeta.
- Bungin, Burhan. 2012. *Analisis data penelitian kualitatif*. Jakarta: PT RajaGrafindo persada.
- Bertens, K. 2000. *Pengantar Etika Bisnis*. Yogyakarta: Kanisius (Anggota IKAPI)
- Basrowi dan Suwandi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta:Rineka Cipta.
- Gunara, Thorik dan Utus Hardiono Sudibyo .2007. *Marketing Muhammad*. Bandung : Madania Prima.
- Gunawan, Imam. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*. cet IV. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Huda, Nurul dkk. 2017. *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*. Cet.I; Depok:PT Kharisma Putra Utama.
- Handayani, Tati dan Muhammad Anwar Fathoni. 2019. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Islam*. Cet. I: Yogyakarta: Cv Budi Utama.
- Herdiansyah, Haris.2013. *Wawancara, Observasi, Dan Focus Groups Sebagai Instrument Penggalan Data Kualitatif*. Cet I, Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasali, Rhenald. 1998. *Membidik Pasar Indonesia Segmentasi, Targeting, dan Positioning*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler,Philip dan Gari Amstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi ke 12, Jakarta:Erlangga, 2008.
- Kasmir. 2000. *Manajemen Perbankan* . Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Muhammad. 2004. *Etika Bisnis Islam*, Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta
- Muslim, Shohib & Khotbatul Laila. 2018. *Hukum Bisnis*. Malang: Polinema Press.
- Muhammad & Alimin. 2004. *Etika & Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam*. Yogyakarta:BPEE.
- Nasution, Wahyudin Nur. 2017. *Strategi Pembelajaran*. Cet. I ; Medan: Perdana Pabllishing.
- Prawiro, Abdurrahman Misno Bambang Dkk. 2015. *Barakah Siarah Etnografi Kuburan Di Bumi Parahyanga*,Cet I; Yogyakarta: Cv Budi Utama.
- Rokan, Mustafa Kamal. 2013. *Bisnis Ala Nabi*. Cet.I;Yogyakarta: PT. Bentang Pustaka.
- Sukirno, Sadono. 2004. *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Prenadamedia).
- Simamora, Simamora. 2007. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran efektif dan Profesional* .Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Syahrudin, Komunikasi Bisnis Yang Islami Salah Satu Wujud Nyata Kepedulian Sosial (Cet, I. Makassar: Alauddin University press, 2011)
- Velasquez, Manuel G. 2002. *Etika Bisnis Konsep dan Kasus*. Yogyakarta: Andi.
- Wibowo, Indiwani Seto Wahyu. 2013. *Semiotika Komunikasi Aplikasi Praktis Bagi Penelitian Dan Skripsi Komunikasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

- Waluya, Bagja . 2007. *Sosiologi menyalami fenomena dimasyarakat*. Cet I, Bandung: PT Setia Purna Inves.
- Zamzam , H.Fakhry & havis Aravik. 2020. *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan* Yogyakarta: Cv Budi Utama.
- Jurnal:
- Azizaturrohmah, Siti Nur. 2014. *Pemahaman Etika Berdagang Pada Pedagang Muslim Pasar Wonokromo Surabaya*, (Studi Kasus Pedagang Buah 8, no. 4)
- Anggia, Tulandi Riry Dkk, Analisis Pengaruh Strategi Promosi, Harga, Dan Kepuasan Terhadap Loyalitas Konsumen Surat Kabar Manado Post, Jurnal EMBA Vol. 3, No. 2 Tahun 2015.
- Erly Juliyani, Etika Bisnis Dalam Persepektif Islam, *Jurnal Umum Qura* Vol.VII No.1 Tahun 2016
- Firona Warham dan Donant Alananto Iskandar, Pengaruh Direct Selling dan Media Sosial Melalui Facebook Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Rokok Sin Herbal, *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT* Vol. 3 Tahun 2018
- Hanifah, EV dkk. 2017. Metode Promosi Melalui Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Menggunakan Jasa Hotel (Studi kota Bogor), *Jurnal komunikatio* Vol.3 No.1
- Jureid, Implementasi Etika Pelayanan Pada Mini Market Dan Swalayan Penyambungan Kabupaten Mandailing Natal Guna Mencapai Profit Yang Maksimal Ditinjau Dari Ekonomi Islam, *Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. V No.1.
- Mirayani, Luh. 2017. Analisis Penerapan Strategi *Direct Selling* Dan Dampaknya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Karya Pak Oles Tokcer Di Desa Bengkel Tahun 2016, (*Jurnal pendidikan ekonomi* Vol.10 No.2 tahun)
- Mulyana, Mumuh.2012. Pengaruh *Direct Selling* Terhadap Brand Image (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan, Bogor)
- Rusdi, Moh. 2019. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan, *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, Vol. 6, No. 2.
- Shabastian Mariza dan Prof.Dr. Hatane Samuel, MS., Pengaruh Strategi Harga dan Strategi Produk Terhadap Brand Loyalty di Tator Caf Surabaya *Town Square*, Jurnal Manajemen Pemasaran Vol. 1, No. 1 Tahun 2013.
- Tim Penyusun.2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi edisi revisi)* (Parepare: STAIN Parepare)
- Lubis, Akrim Ashal. 2017. *Analisis Aspek Religiusitas Terhadap Etika Bisnis Pedagang Pasar Muslimum Pasar Kota Medan*, Jurnal Hukum Islam Perundang-Undangan Dan Pranata Sosial 8, no.1)
- Wibowo, Dimas Hendika Dkk, Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo), *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 29, No. 1 Tahun 2015.

Zuliatin. 2016. Pengaruh Peronal Selling, *Direc Silling* Dan Hubungan Masyarakat Terhadap kepuasan Nasabah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung, Vol. 03 No. 01.

Skripsi:

Agustina, Widya . 2018. *Analisis Strategi Promosi Dan Pelayanan Pariwisata Guna Meningkatkan Jumlah Pengunjung Dipantai Sari Ringgung Pesawaran Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*. Skripsi Sarjana: Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Azhar Harry, Analisis Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Pengiriman Barang Dan Jasa Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam, (Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 1439 H / 2017 M)

Nisbah, An. 2016. Pengaruh *Personal Selling, Direct Selling* Dan Hubungan Masyarakat Terhadap Kepuasan Nasabah Studi Kasus Pada Bmt Ugt Sidogiri Kcp Kanigoro Blitar. Skripsi: IAIN Tulungagung.

Jannah, Mifthahul . 2018. *Analisis Penerapan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Berbasis Syariah Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Pada Produk Nozy Juice Di Kota Banda Aceh*. Skripsi Sarjana: Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Lestari Yosy Arik Putri. 2019. Perspektif Fatwa Dsn Mui No.75/Dsn Mui/Vii/2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Plbs) Terhadap Bisnis Herbalife Di Nutrition Club Cupid Ceria Kota Madiun. Skripsi Sarjana: Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo

Silmi Ibnu Rujal, 2013. Analisis Sistem Pemasaran Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) pada PT. Arminareka Perdana Jakarta. Skripsi Sarjana: Fakultas Ilmu Dakwah dan Komunikasi untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Komunikasi Islam (S.Kom.I)

Zuliatin, 2016. *Pengaruh Personal Selling, Direct Selling Dan Hubungan Masyarakat Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bmt Ugt Sidogiri Kcp Kanigoro Blita*. Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung

Internet:

<https://wargasawitto.blogspot.com/2013/01/sejarah-berdirinya-kabupaten-pinrang.html>

<https://www.newspost.id/2019/03/madhising-minuman-segar-produksi-anak.html>

<https://internet.sebagai.sumber.belajar.blogspot.com/2010/07/pengertian-penerapan.html>

Wawancara:

Drs Ahmadi, konsumen, warga pinrang, wawancara dilakukan di Parengki pada tanggal 20 September 2020

- Firdaus, salles, warga pinrang, wawancara dilakukan di Hotel M pinrang Jl. Jend. Sudirman pada tanggal 03 Oktober 2020.
- Hj. Syamsia, konsumen, warga pinrang, wawancara dilakukan di Corai pada tanggal 06 Oktober 2020
- Irda, konsumen, warga Suppa, wawancara dilakukan di Suppa pada tanggal 06 Oktober 2020.
- Muh Jafar, salles, warga pinrang, wawancara dilakukan Cora pada tanggal 03 Oktober 2020
- Muh Subhana, salles, warga pinrang, wawancara dilakukan Cora pada tanggal 06 Oktober 2020
- Nurul Aqmarina, salles, warga pinrang, wawancara dilakukan Cora pada tanggal 20 September 2020
- Tengku Firli Musfar, Manajemen Pemasaran, (Bandung : CV. Media Sains Indonesia, 2020), h. 123.



LAMPIRAN-LAMPIRAN





PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG
 Nomor : 503/0372/PENELITIAN/DPMP/PTSP/09/2020

Tentang

REKOMENDASI PENELITIAN

Menimbang : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 14-09-2020 atas nama SUCI SYAFITRI dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Rekomendasi Penelitian.

- Mengingat** :
1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
 2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
 3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
 4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
 5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
 6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
 8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
 9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.

- Menyebutkan** :
1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 0826/RT.Teknis/DPMP/PTSP/09/2020, Tanggal : 14-09-2020
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0370/BAP/PENELITIAN/DPMP/PTSP/09/2020, Tanggal : 15-09-2020

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- KESATU** : Memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :
1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
 2. Alamat Lembaga : JL. AMAL BAKTI NO. 8 SOREANG PAREPARE
 3. Nama Peneliti : SUCI SYAFITRI
 4. Judul Penelitian : PENERAPAN STRATEGI DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA BISNIS MADHISING PINRANG (ETIKA BISNIS ISLAM)
 5. Jangka waktu Penelitian : 2 Bulan
 6. Sasaran/terpuk Penelitian : MASYARAKAT DAN BISNIS MADHISING PINRANG
 7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Watang Sawito
- KEDUA** : Rekomendasi Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 14-03-2021.
- KETIGA** : Peneliti wajib memantau dan melakukan ketertarikan dalam Rekomendasi Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.
- KEEMPAT** : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Pinrang Pada Tanggal 16 September 2020



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :
ANDI MIRANI, AP., M.Si
 NIP. 197406031993112001
 Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang

Harga : Rp 0,-



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSoE.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM

Jalan Arafat Blok No. 3 Geroang, Kota Parepare 91132 Telpom (0421) 21307, Fax (0421) 24404
 PO Box 900 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: info@iainpare.ac.id

Nomor : B.1572/tn.39.5/P/00.9/09/2020

Lamp. :
 Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG

Di
 Tempat

Kawatimu Alaikum Wr.wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare:

Nama : SUCI SYAFITRI
 Tempat/Tgl. Lahir : Parepare, 16 Januari 1998
 NIM : 16.2200.096
 Fakultas/ Program Studi : Syariah dan Ilmu Hukum Islam/
 Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
 Semester : IX (Sembilan)
 Alamat : Jl. Rusa No.13 B, Kecamatan Ljung, Kota Parepare.

Bermaksud akan mengadakan penelitian di Wilayah KABUPATEN PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul:

"Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhusing Pinrang (Etika Bisnis Islam)"

Penelitian penelitian ini direncanakan pada bulan September sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perhatian dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Kawatimu Alaikum Wr.wb.

Parepare, 10 September 2020
 Dekan,



Rusdya Basri

PAREPARE



THE M HOTEL PINRANG

Jl. Jend. Sudirman No. 160, Kel. Maccorawalie, Kec. Watang Sawitto, Pinrang,
Sulawesi Selatan Indonesia. Phone : 0421-923388 Fax : 0421-923387

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Nomor : 001/SK/TMH/11-2020

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Thendra Jeanne Johannes
Jabatan : Owner The M Hotel / Madhising

Dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswa beridentitas:

Nama : Suci Syafitri
NIM : 16.2200.066
Fakultas / Prodi : Syariah dan Ilmu Hukum Islam / Hukum Ekonomi Syariah
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare
Alamat : Jl. Rusa, Kec. Ujung, Kota Parepare

Telah menyelesaikan penelitian di The M Hotel Pinrang selama 45 hari. Terhitung mulai tanggal 20 September 2020 s.d. 05 November 2020 untuk memperoleh data dalam rangka menyusun penelitian yang berjudul "**PENERAPAN STRATEGI DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA BISNIS MADHISING PINRANG (ETIKA BISNIS ISLAM)**".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 05 November 2020
Owner The M Hotel


M
HOTEL
MANAGEMENT
THENDRA JEANNE JOHANNES

Pedoman Wawancara

1. Berapa lama minuman madhising ini produksi?
2. Apakah ah minuman segar madising berkhasiat untuk kesehatan?
3. Apakah produk madhising ini terbuat dari sarang burung walet?
4. Apakah minuman madhising diminati oleh masyarakat Pinrang atau di sekitarnya?
5. Apakah betul saat mengkonsumsi minuman segar madhising bisa menjaga kondisi kesehatan saat beraktivitas seharian?
6. Bagaimana sistem direct sellingitu sebenarnya? Jelaskan, selain sistem direct selling yang anda terapkan Apakah ada sistem lain yang digunakan misalnya seperti menjual melalui media sosial atau online?
7. Terkait dengan strategi direct selling Apakah berpengaruh terhadap peningkatan minat konsumen?
8. Apakah direct selling atau penjualan langsung model bisnis berkelanjutan?
9. Apakah ada syarat khusus yang dilakukan masyarakat yang ingin menjual secara langsung minuman madhising?
10. Apakah ada target khusus yang diberikan kepada penjual minuman medicine ini terkait dengan banyaknya yang harus mereka jual setiap harinya?
11. Apakah pernah ada konsumen komplain terhadap minuman madhising, misalnya merasa dirugikan oleh bisnis anda, kan ada namanya undang-undang Perlindungan Konsumen?
12. Apakah penjualan produk madising mendapat keuntungan yang besar atau tidak?
13. Apakah penerapan direct selling berdampak pada tingkat keuntungan penjualan minuman madhising
14. Menurut anda apakah sistem penjualan produk madising sesuai dengan Syariah atau tidak? Seperti yang diketahui bisnis itu sendiri harus mendatangkan kemaslahatan untuk manusia. Apakah anda mengetahui itu?
15. Bagaimana strategi anda dalam meningkatkan?

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : FIRDAWI
Alamat : CORA
Agama : ISLAM
Pekerjaan/Jabatan : WIRASWASTA
Selaku Pihak : RESELLER

Menerangkan bahwa,

Nama : Suci syafitri
Nim : 16.2200.066
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 03/10/ 2020




PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NURUL AQMARINA
Alamat : BARUGAE , KEL. PAPAIDI
Agama : ISLAM
Pekerjaan/Jabatan : MAHASISWA
Selaku Pihak :

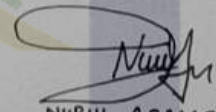
Menerangkan bahwa,

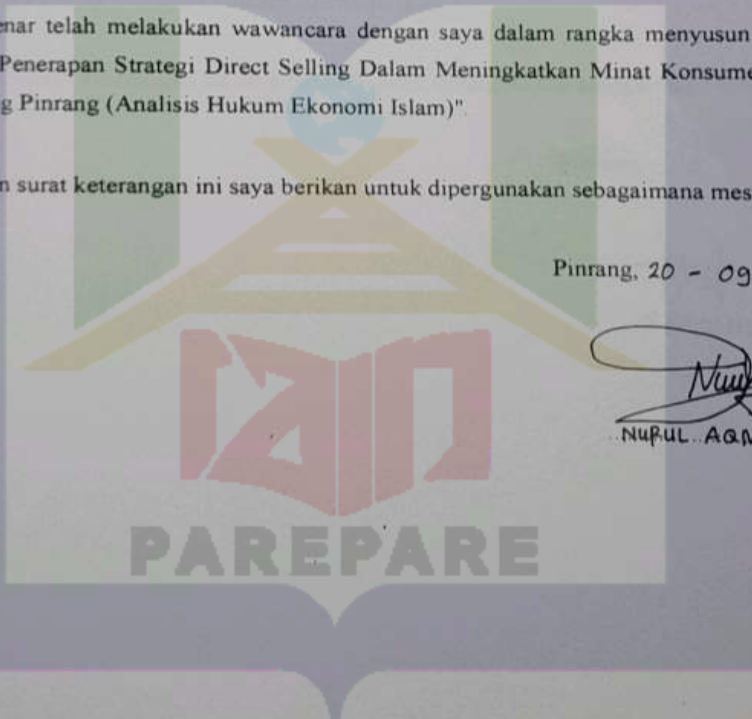
Nama : Suci syafitri
Nim : 16.2200.066
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 20 - 09 - 2020


NURUL AQMARINA


PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ardayani
Alamat : Suppa
Agama : Islam
Pekerjaan/Jabatan : Mahasiswi
Selaku Pihak : Konsumen

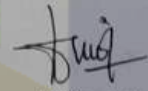
Menerangkan bahwa,

Nama : Suci syafitri
Nim : 16.2200.066
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 2020


IRDAYANI

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MUHI-SUBHANA
Alamat : CORA, DESA PADAMELO, KEC. MAT. BULU
Agama : ISLAM
Pekerjaan/Jabatan : WIKASWASTA
Selaku Pihak : MEMBER

Menerangkan bahwa,

Nama : Suci syafitri
Nim : 16.2200.066
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 06 / 10 2020



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : HJ. SYAMSIA
Alamat : CORA
Agama : ISLAM
Pekerjaan/Jabatan : URT
Selaku Pihak : KONSUMEN

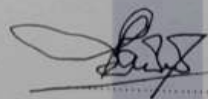
Menerangkan bahwa,

Nama : Suci syafitri
Nim : 16.2200.066
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)"

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 06 / 10 2020



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : FADILLAH
Alamat : PAERO
Agama : ISLAM
Pekerjaan/Jabatan : -
Selaku Pihak : KONSUMEN

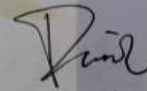
Menerangkan bahwa,

Nama : Suci syafitri
Nim : 16.2200.066
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 03- oktober-2020



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Drs. AHMADI
Alamat : PARENGKI
Agama : ISLAM
Pekerjaan/Jabatan : PNS
Selaku Pihak : KONSUMEN

Menerangkan bahwa,

Nama : Suci syafitri
Nim : 16.2200.066
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 20-09-2020



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MUH. JAFAR
Alamat : CORA
Agama : ISLAM
Pekerjaan/Jabatan : WIRASUASTA
Selaku Pihak : RESELLER

Menerangkan bahwa,

Nama : Suci syafitri
Nim : 16.2200.066
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 03 / 10 / 2020



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **ACHMAD**
Alamat : **JL. RUSA**
Agama : **ISLAM**
Pekerjaan/Jabatan : **SWASTA**
Selaku Pihak : **KONSUMEN**

Menerangkan bahwa,

Nama : **Suci syafitri**
Nim : **16.2200.066**
Program Studi : **Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)**
Fakultas : **Syariah dan Ilmu Hukum Islam**

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Penerapan Strategi Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Bisnis Madhising Pinrang (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 2020


ACHMAD

PAREPARE



Gambar 1. Wawancara dengan selaku pihak Konsumen produk minuman Madhising di Kota Pinrang



Gambar 2. Wawancara dengan selaku pihak Konsumen produk minuman Madhising di Kota Pinrang



Gambar 3. Produk minuman segar Madhiding



Gambar 4. Wawancara dengan selaku pihak Mitra, produk minuman segar Madhising di Kota Pinrang



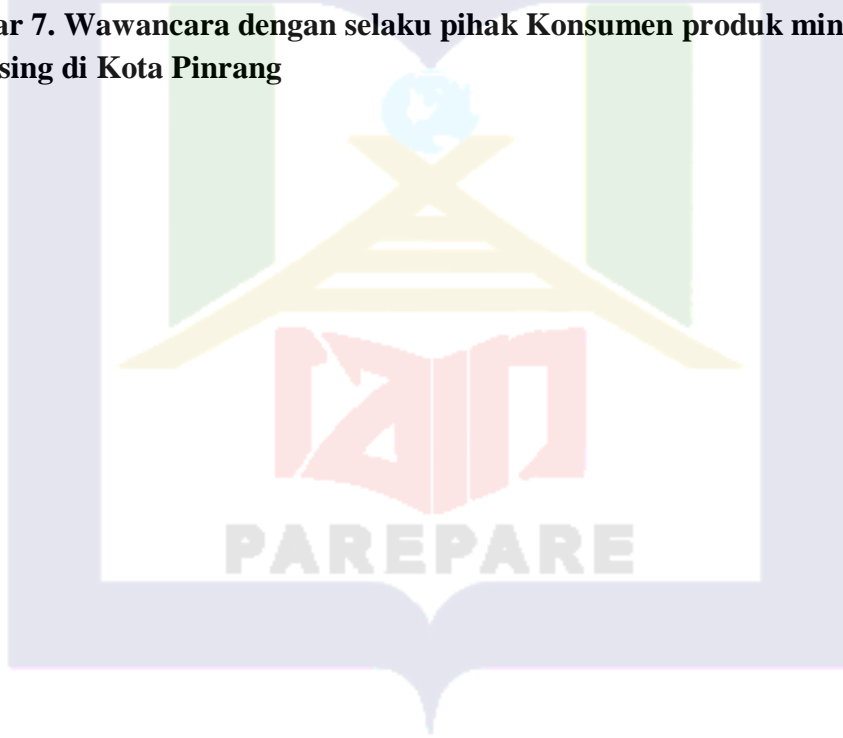
Gambar 5. Wawancara dengan selaku pihak Mitra, produk minuman segar Madhising di Kota Pinrang



Gambar 6. Wawancara dengan selaku pihak Konsumen produk minuman Madhising di Kota Pinrang



Gambar 7. Wawancara dengan selaku pihak Konsumen produk minuman Madhising di Kota Pinrang





BIOGRAFI PENULIS

Suci Syafitri, lahir di Parepare pada tanggal 16 Januari 1998, anak ketiga dari lima bersaudara dari pasangan Achmad dan Nurlina yang bertempat tinggal di Jl. Rusa 13 B kota Parepare Sulawesi Selatan. Penulis mulai masuk pendidikan formal pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) 61 Parepare pada tahun 2004-2010, Sekolah Menengah Pertama (SMPN) 9 Parepare pada tahun 2010-2013 selama 3 tahun, Sekolah Menengah Atas (SMAN) 4 Parepare pada tahun 2013-2016 selama 3 tahun. Penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan mengambil Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam.

