

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Quran Alkarim.
- Amstrong, Philip Kotler dan Gary. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Selemba Empat.
- Alma, Buchari. 2014. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Astuti, A. R.T. (2019). Ekonomi Berkeadilan (Biografi dan Pemikiran Muhammad Baqir al-Sadr). An Ras Try Astuti.
- Astuti, A. R.T. (2019). BISNIS HALAL DALAM PERSPEKTIF ETIKA ISLAM: KAJIAN TEORITIS. AL MA'ARIEF: Jurnal Pendidikan Sosial dan Budaya, 1(2), 142-156.
- Astuti, A. R.T., & Faisal, A. (2017). KONSEP HAK MILIK DALAM EKONOMI ISLAM. Mu'amalat: Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah, 9(2), 189-207.
- Astuti, An Ras Try, et al. "Tantangan Parenting dalam Mewujudkan Moderasi Islam Anak." AL-MAIYYAH: Media Transformasi Gender dalam Paradigma Sosial Keagamaan 11.2 (2018): 301-320.
- Astuti, A. R.T., Herman, H., Hadawiyah, R., & Ardiyanti, N. (2018). Tantangan Parenting dalam Mewujudkan Moderasi Islam Anak. AL-MAIYYAH: Media Transformasi Gender dalam Paradigma Sosial Keagamaan, 11 (2), 301-320.
- Bacherel, Francious Valles dan Lionel. 2008. *Pemasaran Pariwisata Internasional: Sebuah Pendekatan Strategis*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Bungin, M. Burhan. 2017. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Edisi Kedua:Kencana.
- Departemen Agama RI. 2009. *Al-Quran dan Terjemahan*. Jakarta: PT. Mizan Pustaka.
- Edi, R S. 2016. *Teori Wawancara Psikodignostik*. Yogyakarta: Penerbit LeutikaPrio.
- Handayani Tati dan Muhammad Anwar Fathoni. 2019., *Manajemen Pemasaran Islam* , Yogyakarta: CV Budi Utama

- Hariana, Hariana. 2018. "Implementasi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Menabung Pada BRI Unit Hasanuddin Parepare (Analisis Ekonomi Islam)." *IAIN Parepare*.
- Hasan, Iqbal. 2004. *Analisis Data Dengan Penelitian Statistik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hasbiansyah, O. 2008. "Pendekatan Fenomenologi: Pengantar Praktik Penelitian Dalam Ilmu Sosial Dan Komunikasi." *Mediator: Jurnal Komunikasi*.
- Hermanto, Hermanto and others. 2019. "Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fotocopy Anugrah Rengat", *Ekonomis: Journal of Economics and Business*.
- Imansari, Mellynda Dewi. 2016. "Analisis Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Ditinjau Dari Segi Marketing Mix (7p's) Di D'ahsana Property Pusat Malang". UIN Sunan Ampel: Surabaya.
- Kartono, Kartini. 2003. *Pengantar Metodologi dan Riset Social*. Bandung: Mandar Maju.
- Kasmir. 2008. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Keller, Philip Kotler dan Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta.
- Kotler, Philip. & Gary Armstrong. 2014. *Principle Of Marketing* (New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Leidiana, Henny. 2013. "Penerapan Algoritma K-Nearest Neighbor Untuk Penentuan Resiko Kredit Kepemilikan Kendaraan Bemotor". (PIKSEL: Penelitian Ilmu Komputer Sistem Embedded and Logic).
- Manajemen, Jurnal. "Membangun Minat Beli." <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2011/10/membangun-minat-beli-definis-faktor.html>
- Mochklas, Mochamad. ddk. 2018. "Implementasi Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Toko Baju Senam Grosir".
- Mubarok, Nurul Mubarok, 'Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista', *I-ECONOMICS: A Research Journal on Islamic Economics*, 3.1 (2017), 73–92.
- Nugroho, Ryan and Edwin Japariato. 2013. "Pengaruh People, Physical Evidence, Product, Promotion, Price Dan Place Terhadap Tingkat Kunjungan Di Kafe Coffee Cozies Surabaya". *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*.
- Nurfarida, Akta Winda. 2019. "Pengaruh Produk, Harga, Lokasi, Promosi, Bukti

Fisik, Personel, Dan Proses Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Swarga Hijab Tulungagung Dalam Perspektif Ekonomi Islam".

Nurlisah Nurlisah, 'Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Lipaq Saqbe Mandar Pada Malolo Group, Kabupaten Polewali Mandar Dalam Perspektif Ekonomi Islam' (Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2018).

Philip Kotler, Kevin Lane Keller. 2008. *Marketing Management, Thirteenth Edition*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Prihadi, Toto. 2019. *Analisis Laporan Keuangan*. Gramedia Pustaka Utama.

Rahmah, Ulul Azmiyatur Rahmah, 'Strategi Promosi Dan Pengembangan Produk Kopi Mahkota Raja Blend Doa Menurut Pemasaran Perspektif Islam Di Pondok Pesantren Mukmin Mandiri Waru Sidoarjo' (UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019).

Resmiatini, Erna and Insiati Aisyah Hapsari Imanika. 2020. "Analisis Implementasi Bauran Pemasaran 7p Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Batu-Malang". *DIALEKTIKA: Jurnal Ekonomi Dan Ilmu Sosial*.

Ricjy W. Griffin, Ronal J. Ebert. 2007. *Bisnis*. Jakarta: Erlangga.

Rifi, Novy. 2014. *Analisis Staregi Bauran Pemasaran BTN Prima pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero)*. Bogor: Tbk Cabang Bogor Skripsi Sarjana Alih Manajemen.

Riyadi, Minggar. 2013. "Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pelumas Sepeda Motor Enduro 4T (Studi Pada Pelumas Sepeda Motor Enduro 4T Pertamina Jawa Bagian Tengah)". Universitas Dian Nuswantoro.

Satria, Daniel Adhi and Helena Sidharta. 2017. "Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Porkball". *Jurnal Manajemen & Start-Up Bisnis*, 2.3.

Selang, Christian A D. 2013. "Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manad". *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*.

Suroso, Bayu Hendrawan. 2014. "Pengaruh Inovasi Produk Dan Harga Terhadap Minat Beli Mie Sedaap Cup". *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 2.4.

Tika, Moh. Pabundu. 2006. *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Wahab, Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media.
- Yuliana. 2018. "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Menggunakan E-Banking."
- Yunisa, putri Pratiwi. 2020. "Implementasi Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Piring Lidi Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Home Industry Rumah Lidi Desa Karang Tengah, Kecamatan Cilongok, Kabupaten Banyumas)". Iain Purwokerto.





Gambaran Umum Gaffar Cell

1. Sejarah Gaffar Cell

Gaffar Cell adalah sebuah toko yang menjual beberapa merek produk *handphone* yang didirikan oleh sejak tahun 2013. Nama Gaffar Cell itu sendiri berasal dari nama pemilik toko *handphone* itu sendiri yaitu Abd. Gaffar S, kata beliau:

“saya memberikan nama toko *handphone* yang saya kelola ini dari pemenggal nama saya sendiri dari Abd. Gaffar S menjadi Gaffa Cell”.¹

Dari situlah sekarang kita kenal nama toko *handphone* Gaffar Cell yang menjadi salah satu toko penjual *handphone* di Kota Parepare tepatnya di Jln. H. A. Muh. Arsyad Kec. Soreang Kota Parepare.

Motif didirikan Gaffar Cell ini adalah karena pemilik Gaffar Cell pernah menjadi karyawan disuatu toko penjualan *handphone* yang di parepere selama kurang lebih 5 tahun kata beliau:

“saya mendirikan toko *handphone* ini karena pengalaman saya pernah bekerja atau menjadi karyawan disebuah tokoh *handphone* di Kota Parepare selama 5 tahun, itu sudah cukup bagi saya untuk memberanikan diri atau motivasi saya mendirikan sebuah toko *handphone*”.²

maka dari itu beliau berinisiatif untuk bisa mengelola/membangun toko *handphone* sendiri dari pengalaman beliau menjadi karyawan ditoko *handphone* selama 5 tahun, itu sudah cukup bagi beliau memberanikan diri mendirikan toko *handphone* sendiri dan yang diberi nama Gaffar Cell.

Seiring dengan berjalannya waktu dari tahun 2013 sampai sekarang 2020 Gaffar Cell memiliki perkembangan yang pesat dan namanya pun sudah mulai

¹Abd. Gaffar S (Pemilik/Owner Gaffar Cell) Jl. H. A. Muh. Arsyad, Wawancara pada Tanggal 27 Oktober 2020.

²Abd. Gaffar S (Pemilik/Owner Gaffar Cell) Jl. H. A. Muh. Arsyad, Wawancara pada Tanggal 27 Oktober 2020..

dikenal di masyarakat, terutama di Kecamatan Soreang Kota Parepare bahkan masyarakat atau konsumen luar Kota Parepare.

2. Visi dan Misi Gaffar Cell

a. Visi

Menjadi salah satu toko *handphone* yang dikenal dan diterima dengan baik serta mampu bersaing dengan toko *handphone* yang berada di Kota Parepare dan seluruh Indonesia dengan mengedepankan kepuasan konsumen/pelanggan.

b. Misi

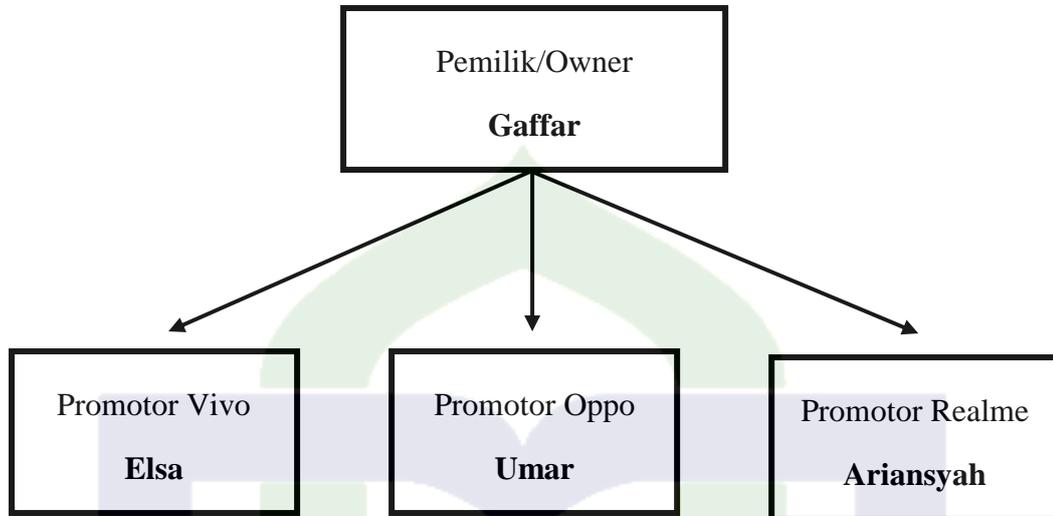
- a. Menjadi pusat pembelanjaan *handphone* dengan produk, harga dan pelayanan yang terbaik.
- b. Dengan memberikan produk *handphone* yang berkualitas tinggi.
- c. Dengan selalu mengedepankan keunggulan-keunggulan pada *handphone*.
- d. Menjaga kepuasan pelanggan dari segi keamanan dan kenyamanan berbelanja dengan jaminan garansi atas produk yang dibeli
- e. Memperluas jaringan pemasaran dan pelayanan melalui media sosial.³

3. Struktur Organisasi

Setiap organisasi mempunyai tujuan yang telah direncanakan dan ditetapkan. Langkah utama dalam mencapai tujuan tersebut adalah dengan merumuskan struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan organisasi, adapun struktur organisasi Gaffar Cell adalah sebagai berikut:

³Abd. Gaffar S (Pemilik/Owner Gaffar Cell) Jl. H. A. Muh. Arsyad, Wawancara pada Tanggal 27 Oktober 2020.

Struktur Organisasi Gaffar Cell



Keterangan:

1. Pemilik/Owner, disini beliau sebagai orang yang memiliki atau pemimpin Gaffar Cell. Beliau memiliki kewenangan tentang semua hal didalam Gaffar Cell diantaranya:
 - a) Mengontrol peralatan toko agar semua tersedia.
 - b) Mengawasi pekerjaan para karyawannya.
 - c) Menerapkan sikap pelayanan yang baik terhadap konsumen.
2. Promotor Vivo, Oppo dan Realme, disini mereka ditugaskan untuk melayani konsumen/pelanggan, disini juga mereka memiliki beberapa tugas kerja yaitu:
 - a. Meningkatkan penjualan yang ditargetkan oleh pemilik/owner Gaffar Cell.
 - b. Memberikan informasi terkait produk kepada konsumen/pelanggan.
 - c. Memberikan kepercayaan kepada calon konsumen/pelanggan terhadap kualitas produk yang ditawarkan.

- d. Menciptakan suasana aman, nyaman, dan rasa kepercayaan kepada konsumen/pelanggan.
- e. Menciptakan suasana bersih lingkungan area penjualan/toko.⁴



⁴Abd. Gaffar S (Pemilik/Owner Gaffar Cell) Jl. H. A. Muh. Arsyad, Wawancara pada Tanggal 27 Oktober 2020.

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

PEMILIK/OWNER GAFFAR CELL

1. Apa yang mendasari dibukanya toko *handphone* Gaffar Cell?
2. Bagaimana cara anda merekrut setiap karyawan disini?
3. Dalam hal pembelian, ada berapa cara pembelian yang tersedia di Gaffar Cell?
4. Bagaimana dalam penetapan harga yang ada lakukan untuk setiap merek *handphone*?
5. Apa yang anda terapkan untuk meningkatkan penjualan?
6. Apa yang anda lakukan untuk meningkatkan kualitas setiap karyawan?

PROMOTOR/KARYAWAN

1. Bagaimana cara anda mempromosikan setiap produk *handphone*?
2. Bagaimana cara anda membuat para pembeli tertarik terhadap produk yang ada tawarkan?
3. Bagaimana bentuk pelayanan yang anda berikan kepada pembeli selama pembelian produk?
4. Bagaimana cara anda membangun komunikasi dan kenyamanan kepada pembeli?
5. Selama ini apakah ada pembeli yang komplain terhadap produk yang ada tawarkan?

PEMBELI

1. Dimana anda mengetahui adanya toko *handphone* Gaffar Cell disini?
2. Apa yang membuat anda tertarik membeli *handphone* di Gaffar Cell?
3. Apa yang membuat anda yakin melakukan pembelian *handphone* di Gaffar Cell?

4. Selama melakukan pembelian, bagaimana tanggapan anda tentang pelayanan dan fasilitas di Gaffar Cell?



DATA MENTAH PENELITIAN

Bapak Abd Gaffa S (Pemilik/*Owner*) “Kami memiliki dua strategi produk yang kami tawarkan ke konsumen berupa tukar tambah dan kredit *handphone*”

Bapak Umar (Promotor Oppo) “Ketika ada konsumen yang ingin melakukan tukar tambah, sebelumnya saya akan menjelaskan persyaratannya yaitu dengan melihat kondisi dan kelengkapan *handphone* konsumen sebelum melakukan transaksi tukar tambah dan prosesnya juga mudah tidak memberatkan konsumen cukup membawa *handphone*, *charger* dan dus”,

Bapak Ariansyah (Promotor Realme) “Ketika ada konsumen yang ingin melakukan kredit *handphone* di toko kami, maka sebelumnya konsumen harus mencari pembiayaan sendiri. Setelah pembiayaan tersebut sudah melakukan survei atau bisa dikatakan pembiayaan tersebut sudah me-acc kan atau memberikan pinjaman ke sikonsumen maka selanjut pembiayaan itu sendiri nantinya datang ketoko melakukan transaksi dengan kami dan harga *handphone* nya tetap seperti harga biasa. Nantinya konsumen itu sendiri yang berurusan dengan pembiayaan tersebut tanpa campur tangan dari kami.”,

Bapak Wawan (Pembeli) “Sebelumnya saya melihat-lihat harga *handphone* yang ingin saya beli di internet sebelum datang ke toko Gaffar Cell, harganya tidak berbeda jauh dengan harga disini bahkan ada yang sama harganya”.

Bapak Abd Gaffa S (Pemilik/*Owner*) “Kenapa saya membuka toko *handphone* disini, karena berada dirumah saya sendiri. Saya lihat tempatnya strategis, karena berada di tengah-tengah pemukiman penduduk, dekat dengan perkantoran dan berada disekitar toko grosir. Apalagi berada di jalan poros Parepare-Pinrang”.

Bapak Ikmal Syarifuddin (Pembeli) “Saya sering lewat disini ketika saya mau ke alun-alun, saya sering melihat sales membagi-bagikan brosur bahkan saya pernah di berikan brosur pada saat saya lewat”.

Bapak Ardi Nurzaman (Pembeli) “Saya banding-bandingkan dulu setiap *handphone* sebelum saya membelinya jangan sampai saya menyesal nantinya dan terutama toko *handphone* itu sendiri bagaimana tempatnya nyaman dan aman tidaknya, itu semua saya perhitungkan sebelum datang membeli kesini. Saya melihat toko Gaffar Cell nyaman dan aman jadi saya datang kesini”.

Bapak Ariansyah (Promotor Realme) “Ketika ada pembeli yang datang saya berusaha melayaninya dengan baik dan memberikannya brosur untuk melihat informasi setiap merek *handphone* dan memberitahukan langkah-langkah pembelian ketika ada yang ingin membeli secara tukar tambah maupun secara kredit”.

Bapak Umar (Promotor Oppo) “Kami menawarkan produk kepada konsumen dengan menjelaskan dengan sedetail mungkin mengenai tukar tambah dan kredit *handphone* dan berusaha menjawab berbagai pertanyaan-pertanyaan konsumen dengan jawaban yang sebenarnya untuk menghindari kecurigaan dan penipuan kepada konsumen”.

Bapak Ikmal Syarifuddin (Pembeli) “Semua karyawan disini ramah-ramah, saat saya pertama masuk ditoko saya langsung disenyumi dan disapa dengan hangat membuat saya nyaman dalam melakukan transaksi disini”.

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Abel Giffar-S
Alamat : Jl. h.a.m. Arsyad, No 69
Pekerjaan/Jabatan : owner.

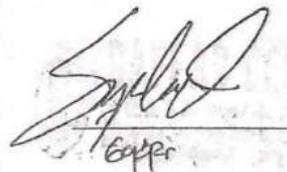
Menerangkan bahwa

Nama : Herman Jaya
NIM : 16.2400.063
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli *Handphone* Gaffar Cell di Kecamatan Soreang Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 27.10.2020



Abel Giffar-S

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Umar
Umur : 23
Alamat : Parepare
Pekerjaan/Jabatan : karyawan oppo

Menerangkan bahwa

Nama : Herman Jaya
NIM : 16.2400.063
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli *Handphone* Gaffar Cell di Soreang Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 3 Februari 2021


Umar

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : **ARIANSYAH**
Umur : **29 TAHUN**
Alamat : **PALANRO**
Pekerjaan/Jabatan : **PROMOTOR REALME**

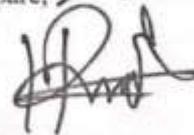
Menerangkan bahwa

Nama : **Herman Jaya**
NIM : **16.2400.063**
Pekerjaan : **Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah**
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli *Handphone* Gaffar Cell di Soreang Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 3-02-2021



ARIANSYAH

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Kemal Syafruddin

Umur : 23 tahun

Alamat : Jl. H.A. Muh Arsyad

Pekerjaan/Jabatan : mahasiswa

Menerangkan bahwa

Nama : Herman Jaya

NIM : 16.2400.063

Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli *Handphone* Gaffar Cell di Soreang Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 4 Februari 2021


Kemal Syafruddin

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : WAWAN
Umur : 29
Alamat : PERUMNAS
Pekerjaan/Jabatan : WIRASWASTA

Menerangkan bahwa

Nama : Herman Jaya
NIM : 16.2400.063
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli *Handphone* Gaffar Cell di Soreang Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 4-02-21



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : **ADDI NURZAMAN**
Umur : **22 thn**
Alamat : **SIDRAP**
Pekerjaan/Jabatan : **MAHASISWA**

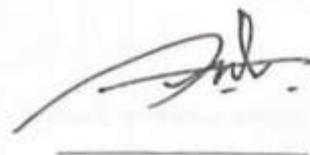
Menerangkan bahwa

Nama : Herman Jaya
NIM : 16.2400.063
Pekerjaan : Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul "Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli *Handphone* Gaffar Cell di Soreang Kota Parepare (Analisis Ekonomi Islam).

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, **4-02-2021**





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.1724/In.39.B/PP.00.9/09/2020
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Di
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : HERMAN JAYA
Tempat/ Tgl. Lahir : SALO BUNNE, 22 FEBRUARI 1998
NIM : 16.2400.063
Fakultas/ Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Semester : IX (Sembilan)
Alamat : UPT TELLULIMPOE, KEL. TELLULIMPOE, KEC.
MARIORIAWA, KAB. SOPPENG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI
HANDPHONE GAFFAR CELL DI KECAMATAN SOREANG PAREPARE (ANALISIS
EKONOMI ISLAM)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan September sampai selesai.

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

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

17 September 2020

Dekan



Muhammad Kamal Zubair



SRN IP0000493

PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jalan Veteran Nomor 28 Telp (0421) 23594 Faksimile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmptsp@pareparekota.go.id

REKOMENDASI PENELITIAN
Nomor : 498/IP/DPM-PTSP/9/2020

- Dasar :
1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.
 3. Peraturan Walikota Parepare No. 7 Tahun 2019 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

MENGIZINKAN

KEPADA NAMA : **HERMAN JAYA**
 UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE**
 Jurusan : **EKONOMI SYARIAH**
 ALAMAT : **UPT TELLU LIMPOE, KEC. MARIORIAWA, KAB. SOPPENG**
 UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :
 JUDUL PENELITIAN : **STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI HANDPHONE GAFFAR CELL DI KECAMATAN SOREANG PAREPARE (ANALISIS EKONOMI ISLAM)**

LOKASI PENELITIAN : **KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE (GAFFAR CELL)**

LAMA PENELITIAN : **01 Oktober 2020 s.d 02 November 2020**

- a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung
- b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: **Parepare**
Pada Tanggal : **30 September 2020**

KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE



Hj. ANDI RUSIA, SH.MH

Pangkat : **Pembina Utama Muda, (IV/c)**
NIP : **19620915 198101 2 001**



PEMERINTAH KOTA PAREPARE KECAMATAN SOREANG

Jalan Laupe No. 163 Telepon (0421) 25694 Parepare
Email : soreang@pareparekota.go.id Website : www.pareparekota.go.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 893.7/ 564^a /KCS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **I SAODAH, SE**
Nip : 19631231 200604 2 051
Jabatan : Kasubag. ADM. Umum Dan Kepegawaian

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswa/(i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : **HERMAN JAYA**
Tempat/Tgl. Lahir : Salo Bunne, 22 Februari 1998
Program Studi : Ekonomi Syariah
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl. UPT Tellu Limpoe Kec. Marioriawa Kab. Soppeng

Bermaksud untuk melakukan penelitian/wawancara dalam rangka penyusunan/pembuatan skripsi dengan judul " **STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI HANDPHONE GAFFAR CELL DI KECAMATAN SOREANG PAREPARE (ANALISIS EKONOMI ISLAM)** ". Selama TMT 01 Oktober s.d 02 Nopember 2020, berdasarkan Surat dari Kantor Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Nomor : 498/IP/DPM-PTSP/9/2020, Tanggal 30 September 2020 Perihal : *Rekomendasi Penelitian*.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

An. CAMAT SOREANG,
Kasubag. ADM. Umum & Kepegawaian



NIP 19631231 200604 2 051



PEMERINTAH KOTA PAREPARE KECAMATAN SOREANG

Jalan Laupe No. 163 Telepon (0421) 25694 Parepare
Email : soreang@pareparekota.go.id Website : www.pareparekota.go.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 893.7/455 /KCS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MUHAMMAD AMIN, S. Pd., M.Pd
Nip : 19641231 199012 1 001
Jabatan : Kasi Trantib

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswa/i yang tersebut di bawah ini :

Nama : HERMAN JAYA
Universitas/Lembaga : Institut Agama Islam Negeri Parepare
Jurusan : Ekonomi Syariah
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : UPT Telu Limpoe, Kec. Mariorawa, Kab. Soppeng

Dinyatakan selesai melaksanakan penelitian/wawancara dalam rangka penyusunan/pembuatan skripsi dengan judul " STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI HANDPHONE GAFFAR CELL DI KECAMATAN SOREANG PAREPARE (ANALISIS EKONOMI ISLAM) ", Selama TMT 01 Oktober 2020 s.d 02 Nopember 2020, berdasarkan surat dari Kantor Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Nomor : 498/IP/DPM-PTSP/9/2020, Tanggal 30 September 2020 Perihal : *Rekomendasi Penelitian.*

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ah. CAMAT SOREANG,

Kasi Trantib



MUHAMMAD AMIN, S. Pd., M.Pd

Pangkat : Penata Tk. I

NIP. 19641231 199012 1 001

DOKUMENTASI



Toko Gaffar Cell.



Wawancara dengan Pemilik/*Owner* Gaffar Cell.



Wawancara dengan Promotor/ Karyawan Gaffar Cell.



Wawancara dengan Bapak Ikmal Syarifuddin Selaku Pembeli.



Wawancara dengan Bapak Wawan Selaku Pembeli.

BROSUR GAFFAR CELL

GAFFAR CELL
(Jl. Andi Muh Arsyad Samping Toyota Kalla Sorade Parepare)

 <p>Reno4 F</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 4.799.000</p>	 <p>Reno4</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 4.799.000</p>
 <p>Reno4 Pro</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.57" Super AMOLED Display 108MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 5.999.000</p>	 <p>OPPO A92</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 3.799.000</p>
 <p>OPPO A53</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.5" Super AMOLED Display 48MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 2.799.000</p>	 <p>OPPO A12</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 48MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.999.000</p>
 <p>OPPO A15</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.5" Super AMOLED Display 48MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 3.999.000</p>	 <p>OPPO A11k</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 48MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.799.000</p>

OPPO Resmi Hadir di Parepare
Bisa Cash, Kredit, & Tukar Tambah

GAFFAR CELL
(Jl. Andi Muh Arsyad Samping Toyota Kalla Parepare)

 <p>V20</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 4.999.000</p>	 <p>V20 SE</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 4.999.000</p>
 <p>X50 Series</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 4.999.000</p>	 <p>Y50</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.999.000</p>
 <p>Y20s</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.999.000</p>	 <p>Y30</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.999.000</p>
 <p>Y30</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.999.000</p>	 <p>Y20</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.999.000</p>
 <p>Y12s</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.999.000</p>	 <p>Y91C</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.43" Super AMOLED Display 64MP AI Triple Camera 5000mAh Battery 5G <p>Rp. 1.999.000</p>

BISA CASH, KREDIT & TUKAR TAMBAH
Cp / Wa 085256949008 Free ongkir

realme 7 Pro

- 6.5" Super AMOLED Display
- 64MP AI Triple Camera
- 5000mAh Battery
- 5G

Rp. 4.999.000

realme 7

- 6.43" Super AMOLED Display
- 64MP AI Triple Camera
- 5000mAh Battery
- 5G

Rp. 3.999.000

realme 7i

- 6.43" Super AMOLED Display
- 64MP AI Triple Camera
- 5000mAh Battery
- 5G

Rp. 2.999.000

realme c17

- 6.43" Super AMOLED Display
- 64MP AI Triple Camera
- 5000mAh Battery
- 5G

Rp. 2.799.000

realme c15

- 6.5" Super AMOLED Display
- 64MP AI Triple Camera
- 5000mAh Battery
- 5G

Rp. 2.999.000

realme c11

- 6.43" Super AMOLED Display
- 64MP AI Triple Camera
- 5000mAh Battery
- 5G

Rp. 1.999.000

realme Buds Q

- 30mm Driver
- Active Noise Cancelling
- IPX5 Water Resistant
- Low Latency

Rp. 399.000

realme smart tv 55" 4K

- 55" 4K Smart Display
- Android TV
- Smart TV

Rp. 2.999.000

Realme Begitulah di realme Community!
Bingung? Kami ada realme business untuk promo, promo, promo!

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Herman jaya lahir di Salo Bunne, pada tanggal 22 Februari 1998, Sulawesi Selatan. Merupakan anak kedua (2) dari dua (2) bersaudara dari pasangan Bapak Syamsuddin dan Ibu Suriani. Kini penulis beralamat di UPT Tellu Limpoe, Desa Tellu Limpoe, Kecamatan Marioriawa, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan.

Adapun riwayat hidup pendidikan penulis, yaitu memulai pendidikan di bangku SDN 249 Mattirobulu pada tahun 2004-2010, Kemudian melanjutkan di SMPN 4 Marioriawa pada tahun 2010-2013 dan kemudian melanjutkan pendidikan di MAN Marioriawa yang sekarang beralih menjadi MAN 2 Soppeng pada tahun 2013-2016. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi Islam yakni di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare dan beralih menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, dengan mengambil Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Pada semester akhir, penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Desa Tua, Kec. Majauleng Kab. Wajo, Sulawesi Selatan dan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di GSP BULOG Madello Barru. Hingga tugas akhirnya pada tahun 2021 penulis telah menyelesaikan Skripsi yang berjudul *Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Handphone Gaffar Cell di Kecamatan Soreang Parepare (Analisis Ekonomi Islam)*.

(Email: hermanjaya@stainparepare.ac.id)