

**STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN KEDELAI
(STUDI PADA UD. MALINDA JAYA DESA NGRECO KECAMATAN
KANDAT KABUPATEN KEDIRI)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

DEVI PUSPITA

934133219

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

**STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN KEDELAI
(STUDI PADA UD. MALINDA JAYA DESA NGRECO KECAMATAN
KANDAT KABUPATEN KEDIRI)**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Ekonomi

Oleh:

DEVI PUSPITA

934133219

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN KEDELAI
(STUDI PADA UD. MALINDA JAYA DESA NGRECO KECAMATAN
KANDAT KABUPATEN KEDIRI)**

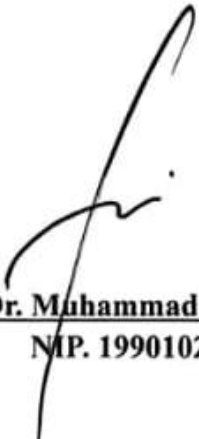
Ditulis oleh :

DEVI PUSPITA

934133219


Telah disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Muhammad Wildan Fawa'id M.E.I
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Irfan Harmoko, S.E.I, M.M
NIP. 198505122020121007

NOTA DINAS

Kediri, 19 Juni 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri Di
Jalan Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : DEVI PUSPITA
NIM : 934133219
Judul : STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
KEDELAI (STUDI PADA UD. MALINDA
JAYA DESA NGRECO KECAMATAN
KANDAT KABUPATEN KEDIRI)

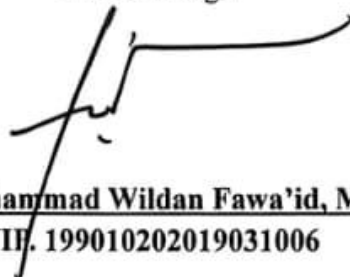
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strara Satu (S-1).

Bersama ini terlampir berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.


Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Muhammad Wildan Fawa'id, M.E.I
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Irfan Harmoko, S.E.I, M.M.
NIP.198505122020121007

NOTA PEMBIMBING

Kediri 19 Juni 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

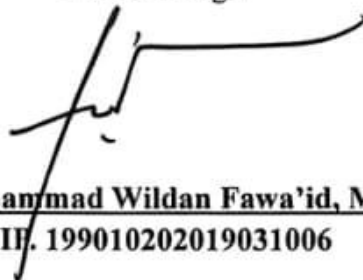
Nama : DEVI PUSPITA
NIM : 934133219
Judul : STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
KEDELAI (STUDI PADA UD. MALINDA JAYA
DESA NGRECO KECAMATAN KANDAT
KABUPATEN KEDIRI)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan
beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam
Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 9 Juni 2026

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami
ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.E.I
NIP. 199010202019031006

Pembimbing II



Irfan Harmoko, S.E.I, M.M.
NIP.198505122020121007

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN KEDELAI
(STUDI PADA UD. MALINDA JAYA DESA NGRECO KECAMATAN KANDAT
KABUPATEN KEDIRI)**

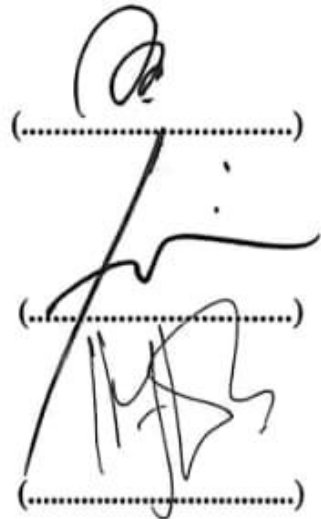
DEVI PUSPITA

934133219

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri Pada Tanggal 9 Juni 2026

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Prof. Dr. Hj. Naning Fatmawatie, M.M.
NIP. 197405282003122001
2. Penguji I
Dr. Muhammad Wildan Fawa'id, M.E.I.
NIP. 199010202019031006
3. Penguji II
Irfan Harmoko, S.E.I, M.M.
NIP. 198505122020121007



Kediri, 25 Juni 2026



Imam Anas Mushlih, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

Imam Anas Mushlih, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Devi Puspita
NIM : 934133219
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 26 Mei 2026

Yang membuat pernyataan



(Devi Puspita)

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

“Sungguhny beserta kesulitan ada kemudahan,”

(*Al- Insyirah: 6*)

“Sesuatu yang hilang akan kembali dalam bentuk yang lain”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Teruntuk kedua orangtua saya tersayang, Bapak Masusanto Yuli Edi dan Ibunda Yulaikah yang senantiasa mendoakan dengan tulus dan mendukung penuh senantiasa merawat saya hingga saat ini.
2. Teruntuk saudara saya Deva Mustika yang senantiasa menemani, menjadi teman perjalanan hidup saya.
3. Teruntuk keluarga saya kakek nenek saya dan keluarga besar saya yang senantiasa mendoakan.
4. Teruntuk seseorang sahabat, teman dan *support system* selalu ada dan memberi bantuan dan dukungan tanpa lelah.
5. Teruntuk teman teman saya M. Sholahul Atho besetra isitrinya, M. Adama Alisyahbana, Muharram, Rafif, Aulin Nurmawati teman teman KKN saya yang memberikan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Teruntuk semua teman teman jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2019 yang menjadi teman perjalanan awal kuliah hingga akhir perkuliahan.
7. Teruntuk Almamater yang saya banggakan, Program Studi Ekonomi Syariah, FEBI Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri sebagai tempat eksplorasi ide maupun pendapat sebagai intelektual muda.

ABSTRAK

DEVI PUSPITA, Dosen Pembimbing: Dr. Muhammad Wildan Fawa'id M.E.I., Irfan Harmoko, S.E.I, M.M.: Strategi Pemasaran 7P Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kedelai (Studi Pada UD. Malinda Jaya Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri), Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri, 2026

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran (7P), Volume Penjualan.

Perkembangan dunia usaha di sektor UMKM komoditas pangan membutuhkan strategi pemasaran yang tepat di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif. UD. Malinda Jaya merupakan salah satu usaha perdagangan kedelai di Desa Ngreco yang berhasil mencatatkan peningkatan volume penjualan secara signifikan berkat variasi produk yang lebih beragam dibandingkan kompetitornya. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran bauran pemasaran (7P) yang diterapkan serta mengidentifikasi implementasi strategi tersebut dalam meningkatkan volume penjualan kedelai pada UD. Malinda Jaya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Lokasi penelitian berada di UD. Malinda Jaya, Dusun Bulur, Desa Ngreco, Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri. Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer yang diperoleh melalui pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan serta data sekunder berupa catatan volume penjualan dan dokumen pendukung lainnya. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara semiterstruktur, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan model interaktif yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data diuji melalui teknik triangulasi sumber dan triangulasi metode.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Malinda Jaya menerapkan elemen bauran pemasaran 7P secara optimal. (*Product*) Fokus pada penjualan variasi kedelai impor berkualitas tinggi yang sangat diminati oleh industri tahu lokal. (*Price*) Penetapan harga berdasarkan Harga Pokok dengan orientasi margin laba tipis guna mengejar volume kuantitas penjualan. (*Place*) Lokasi usaha yang strategis di kawasan pengrajin tahu. (*Promotion*) Memanfaatkan media sosial WhatsApp, pemasaran dari mulut ke mulut, potongan harga partai besar, serta sistem piutang untuk membangun loyalitas pelanggan. (*People*) Melibatkan struktur organisasi sederhana dengan pelayanan kasir dan pramuniaga yang ramah. (*Process*) Menyediakan fleksibilitas belanja eceran/partai besar serta layanan pesan antar. (*Physical Evidence*) Didukung oleh fasilitas gudang dan tempat operasional yang memadai. Implementasi menyeluruh dari strategi 7P ini terbukti efektif dalam mendorong tren peningkatan volume penjualan kedelai secara berkelanjutan dari tahun ke tahun.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat, hidayah serta karunia yang telah dilimpahkan-Nya. Sholawat serta salam semoga tetap tercurah kan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang mana beliau adalah nabi akhir zaman yang selalu diharapkan syafa'at-Nya kelak diakhir zaman sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan lancar dan baik. Aamiin.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada bapak dan ibu yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahiul Anam, M. Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Anas Mushlihin, M. H. I. selaku Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta staff yang memberi izin dalam proses penelitian dari awal hingga akhir.
3. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M. E. I. selaku kepala Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M. E. I. dan Bapak Irfan Harmoko, S.E.I, M.M. Selaku dosen pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi.
5. Ibu Tripanglipur dan Mbak Wulan selaku owner dan wakil dari

UD. Malinda Jaya yang telah memberikan izin waktu dan tempat penelitian

6. Teman-teman mahasiswa Angkatan 2019 IAIN Kediri, serta pihak- pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Sebagaimana manusia biasa, penulis tentunya tak luput dari salah dan juga kapasitasnya yang masih tataran belajar menulis, pasti banyak kesalahan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mohon kritik serta saran yang membangun demi kesempurnaan yang selalu didambakan dimasa depan. Harapan penulis semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi siapa saja yang membaca dan meresapinya. Amiin.

Kediri, 26 Mei 2026
Penulis,

Devi Puspita

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Konsonan

Tabel 0.1: Tabel Konsonan Huruf Arab dan Huruf Latin

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)

غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	”	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ —	Fathah	A	A
ِ —	Kasrah	I	I
ُ —	Dammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...يَ	Fathah dan ya	Ai	a dan u
...وَ	Fathah dan wau	Au	a dan u

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...أَ...أَ	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
...إِ...إِ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
...ؤُ...ؤُ	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h"

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ﻻ, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf "l" diganti

dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariyah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyah* ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

3. Baik diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun *qamariyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fail*, *isim* maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital

digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN KEDELAI	i
STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN KEDELAI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	vii
MOTTO.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	x
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiii
DAFTAR ISI.....	xix
DAFTAR TABEL.....	xxii
DAFTAR GAMBAR	xxiii
DAFTAR BAGAN	xxiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Penelitian Terdahulu.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	16
A. Strategi Pemasaran	16
1. Definisi Strategi Pemasaran	16
2. Indikator Strategi Pemasaran 7P	17
3. Strategi Pemasaran Dalam Islam	21
B. Volume Penjualan.....	22
1. Volume Penjualan dan Faktor Yang Mempengaruhi.....	22

2.	Indikator Volume Penjualan	23
3.	Volume Penjualan Dalam Pandangan Islam	24
BAB III METODE PENELITIAN		26
A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	26
B.	Kehadiran Peneliti	27
C.	Lokasi Penelitian	27
D.	Data dan Sumber Data.....	27
E.	Teknik Pengumpulan Data	28
F.	Pengecekan Keabsahan Data.....	31
G.	Analisis Data	32
H.	Tahap Tahap Penelitian.....	33
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN		35
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian.	35
1.	Latar Belakang Berdirinya UD. Malinda Jaya.....	35
2.	Waktu Operasional UD. Malinda Jaya.....	36
3.	Visi dan Misi UD. Malinda Jaya	37
4.	Struktur Organisasi UD. Malinda Jaya	38
B.	Paparan Data	39
1.	Deskripsi Strategi Pemasaran 7P pada UD. Malinda Jaya.....	39
2.	Deskripsi Peningkatan Volume Penjualan UD. Malinda Jaya	50
C.	Temuan Penelitian	53
1.	Definisi Strategi Pemasaran 7P Pada UD. Malinda Jaya.....	53
2.	Deskripsi Peningkatan Volume Penjualan UD. Malinda Jaya	57
BAB V PEMBAHASAN		59
A.	Implementasi Strategi Pemasaran 7P Pada UD. Malinda Jaya	59
1.	<i>Product</i> (Produk).....	59
2.	<i>Price</i> (Harga).....	60
3.	<i>Place</i> (Tempat).....	63
4.	<i>Promotion</i> (Promosi).....	65
5.	<i>People</i> (Orang).....	66
6.	<i>Process</i> (Proses).....	67

7. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik).....	68
B. Kontribusi Strategi Pemasaran 7P Dalam Meningkatkan Volume Penjualan UD. Malinda Jaya.....	71
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	77
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	83
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	94

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Produk Unggulan Kecamatan Kandat.....	3
Tabel 1.2 Data Penjual Kedelai Desa Ngreco.....	4
Tabel 1.3 Data Volume Penjualan Kedelai	5
Tabel 1.4 Tabel Penjualan UD. Malinda Jaya.....	5
Tabel 4.1 Data Volume Penjualan UD. Malinda Jaya 2021-2025.....	51
Tabel 4.2. Data Bulan Volume Penjualan 2021-2025.....	52
Tabel 4.3 Data Penjualan Kedelai Berdasarkan Jenis Kedelai.....	52
Tabel 4.4 Daftar Harga Produk UD. Malinda Jaya.....	54
Tabel 5.1 Daftar Harga Ecer UD. Malinda Jaya.....	61
Tabel 5.2 Daftar Harga Grosir UD. Malinda Jaya.....	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Status <i>Whatsapp</i> 1.....	46
Gambar 4.2 Status <i>Whatsapp</i> 2.....	46

DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1 Struktur Organisasi UD. Malinda Jaya	38
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I : Pedoman Wawancara
- Lampiran II : Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran III : Surat Balasan Izin Penelitian
- Lampiran IV : Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing I
- Lampiran V : Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing II
- Lampiran VI : Dokumentasi Wawancara