

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**



Alfi Sa'idatul Mudawamah, lahir di Kediri pada tanggal 5 November 1994 M. Memulai pendidikan di TK Roudhatul Atfal Sonorejo Grogol Kediri, lulus pada tahun 2001. Kemudian melanjutkan di Sekolah Dasar Negeri (SDN) Sonorejo 1 dan lulus pada tahun 2007. Pada tahun 2007 penulis memutuskan untuk melanjutkan studi di Pondok Modern

Darul – Ihsan Payaman Nganjuk Jawa Timur, kemudian pada tahun 2010 penulis dapat menyelesaikan studi di Madrasah Tsanawiyah “Darul-Ihsan” dan memilih untuk tetap melanjutkan sekolah di Pondok sampai Madrasah Aliyah dan lulus pada tahun 2013. Pengalaman organisasi yang penulis dapatkan selama belajar di Pondok adalah aktif dalam kegiatan Palang Merah Remaja (PMR) dan Kepramukaan, menjadi anggota OPMADA (organisasi pelajar ma'had Darul – Ihsan) pada periode 2011-2012.

Setelah itu penulis melanjutkan sekolah lagi di STAIN KEDIRI dengan jurusan Syariah, Prodi Ekonomi Syariah. Selama menempuh pendidikan di STAIN Kediri, pada semester VIII inilah penulis mulai menyusun skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk (*Aqiqah*) Ditinjau dari *Syariah Marketing*. (Studi Kasus di Nurul Hayat Cabang Kediri)”.



## **PEDOMAN WAWANCARA**

### ***Interview untuk Branch Manager Nurul Hayat Cabang Kediri***

1. Bagaimana sejarah berdirinya lembaga Nurul Hayat?
2. Apa Visi, Misi dan Motto Nurul Hayat?
3. Mengapa produk usaha aqiqah lebih banyak menghasilkan keuntungan dibanding produk usaha yang lain?
4. Apa keunggulan produk aqiqah dibandingkan dengan *competitor*?
5. Bagaimana strategi pemasaran produk aqiqah di Nurul Hayat Cabang Kediri?
6. Apakah ada staf khusus untuk marketing produk usaha aqiqah?
7. Bagaimana harga produk aqiqah Nurul Hayat menurut bapak?
8. Bagaimana pembayaran aqiqah Nurul Hayat Cabang Kediri?
9. Apakah ada pemberian DP untuk konsumen?
10. Apakah semua gaji karyawan sepenuhnya diambilkan dari keuntungan usaha aqiqah?
11. Apakah benar sebagian keuntungan usaha aqiqah digunakan untuk bersedekah?
12. Dengan memberikan harga tinggi, apakah tidak mengurangi minat beli konsumen?
13. Alasan apa yang membuat Nurul Hayat berani memberikan harga tinggi kepada konsumen?
14. Dari mana konsumen mengetahui produk aqiqah Nurul Hayat?
15. Apakah ada komplain dari konsumen terhadap produk usaha aqiqah Nurul Hayat Cabang Kediri? (iya/tidak)
16. (Jika iya) biasanya komplain bagaimana?

17. Bagaimana bapak menyikapi mengenai komplain konsumen?
18. Bagaimana Nurul Hayat membangun kepercayaan terhadap konsumen?
19. Bagaimana usaha Nurul Hayat dalam membangun *brand image*?
20. Bagaimana promosi yang dilakukan Nurul Hayat?
21. Kendala apa yang dihadapi dalam melakukan pemasaran?

### **Interview untuk karyawan Nurul Hayat Cabang Kediri**

1. Bagaimana pemasaran produk aqiqah Nurul Hayat Cabang Kediri?
2. Berapa harga produk aqiqah?
3. Bagaimana harga produk aqiqah menurut anda?
4. Apakah ada harga tambahan?
5. Apakah ada pemberian DP untuk konsumen?
6. Bagaimana pembayaran aqiqah Nurul Hayat Cabang Kediri?
7. Apa keunggulan produk aqiqah Nurul Hayat?
8. Bagaimana Nurul Hayat menjaga kualitas produknya?
9. Bagaimana pelayanan Nurul Hayat terhadap konsumen?
10. Apakah ada batasan lokasi pengiriman aqiqah Nurul Hayat?
11. Apakah gaji anda diambilkan dari keuntungan usaha aqiqah Nurul Hayat?
12. Apakah ada staf khusus untuk marketing usaha catering aqiqah Nurul Hayat Cabang Kediri?
13. Dari mana konsumen mengetahui produk usaha aqiqah Nurul Hayat Cabang Kediri?
14. Apakah ada komplain dari konsumen terhadap produk aqiqah nurul Hayat?
15. Bagaimana menyikapi terhadap komplain konsumen?

16. Bagaimana promosi yang dilakukan Nurul Hayat?
17. Apa pentingnya *brand image* bagi lembaga Nurul Hayat?
18. Kendala apa yang dihadapi dalam melakukan pemasaran aqiqah?

**Interview untuk konsumen aqiqah tahun 2016**

1. Bagaimana pelayanan Nurul Hayat terhadap ibu/bapak?
2. Dari mana ibu/bapak mengetahui aqiqah Nurul Hayat?
3. Bagaimana ibu/bapak memesan aqiqah Nurul Hayat?
4. Berapa kali ibu/bapak memesan *catering* aqiqah Nurul Hayat?
5. Bagaimana pendapat ibu terhadap *catering* aqiqah Nurul Hayat?
6. Mengapa memilih aqiqah di Nurul Hayat, mengapa tidak memilih di tempat lain?
7. Bagaimana menurut ibu/bapak kualitas produk aqiqah Nurul Hayat?
8. Bagaimana harga aqiqah Nurul Hayat menurut ibu/bapak?
9. Bagaimana pembayaran aqiqah ibu/bapak?
10. Apakah ada DP?
11. Apakakah ada kritik/saran mengenai aqiqah Nurul Hayat Cabang Kediri?
12. Bagaimana kesan/pesan ibu/bapak terhadap Lembaga Nurul Hayat?

## NOTA KONSULTAN

Nomor : Kediri, 09 April 2017  
Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi  
Kepada  
Yth, Bapak Ketua Sekolah Tinggi  
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri  
Di  
Jl.Sunan Ampel 07-Ngronggo  
Kediri

### *Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : ALFI SA'IDATUL MUDAWAMAH  
NIM : 9.313.103.13  
Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK (*AQIQAH*)  
DITINJAU DARI *SYARIAH MARKETING* (STUDI KASUS  
DI NURUL HAYAT CABANG KEDIRI)

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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak ucapkan terimakasih.

### *Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

**Pembimbing I**



**Dr. H. Jamaluddin A.Kholik, M.A**  
NIP. 19750913 200801 1 014

**Pembimbing II**



**Ali Samsuri, M.EI**  
NIP. 19761031 200901 1 003

## NOTA PEMBIMBING

Nomor : Kediri, 17 Mei 2017  
Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi  
Kepada  
Yth, Bapak Ketua Sekolah Tinggi  
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri  
Di  
Jl.Sunan Ampel 07-Ngronggo  
Kediri

### *Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama :ALFI SA'IDATUL MUDAWAMAH  
NIM :9.313.103.13  
Judul :STRATEGI PEMASARAN PRODUK (*AQIQAH*)  
DITINJAU DARI *SYARIAH MARKETING* (STUDI KASUS  
DI NURUL HAYAT CABANG KEDIRI)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 15 Mei 2017, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya..

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak ucapkan terimakasih.

### *Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

**Pembimbing I**



**Dr. H. Jamaluddin A.Kholik, M.A**  
NIP. 19750913 200801 1 014

**Pembimbing II**



**Ali Samsuri, M.EI**  
NIP. 19761031 200901 1 003

## Dokumentasi Foto

**Gambar 1. Lokasi Kantor Nurul Hayat Cabang Kediri**



**Gambar 2. Produk aqiqah Nurul Hayat**



**Gambar 3. Promosi Nurul Hayat**



Sponsor Festival Muharram



sponsor acara PHBI



Sponsor utama majlis ta'lim abang becak



berpromosi ke instansi



Sponsor acara donor darah



sponsor Islamic Ramadhan 2016



Sponsor pengobatan gratis



berpromosi dengan bertaushiyah



promosi melalui fb



promosi melalui twitter



Promosi melalui Instagram



peta marketing mix

**Gambar 4. dokumentasi Wawancara**





Dengan ini Yayasan Nurul Hayat menyatakan  
bahwa :

## **MARSHA ADINDA DWITANIA**

**Kediri, 18 Februari 2013**

Telah menunaikan Sunnah Aqiqoh  
Pada tanggal 18 Februari 2017 / 21 Jumadil Awal  
1438 H

Semoga ibadah Aqiqohnya diterima oleh Allah SWT  
Dan mendapatkan Rahmat-Nya di dunia dan di  
akhirat

Kediri, 18 Februari 2017

Ketua Dewan Syariah Nurul Hayat



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ