DAFTAR PUSTAKA

Afrizal. *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015.

Alma, Buchari. *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta, 2014.

Andwiani Sinarasri, Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima Bidang Kuliner di Semarang). *Prosiding Seminar Nasional 2013 Menuju Masyarakat Madani dan Lestari*. 2013.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2008.

Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999.

Dodi, Limas. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2015.

Dodi, Limas. *Metodelogi Penelitian.*Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2015

Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktek*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.

Kamanto, Sunarto. *Pengantar Sosiologi (Edisi Kedua).* Jakarta,Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia,2000.

Kasiran, Mohamad.. Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif. Malang:UIN Maliki Press, 2010.

Kertajaya, Hermawan dan Muhammad Syakir Sula. *Syariah Marketing.* Bandung: Mizan Pustaka, 2006.

Kismono, Gugup. *Bisnis Pengantar Edisi dua.* Yogyakarta:BFPE UGM,2011.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Jilid I edisi 13.* Jakarta:Erlangga,2009.

Kuswana, Dadang. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2011.

M. Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.

Mahmud dan Anomsari, Analisis Pengaruh Orientasi Kewiraushaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis Dalam Peningkatan Kinerja Perusahaan (Studi Pada Usaha Kecil Menengah di Kawasan Usaha Barito Semarang). *Seminar Nasional Teknologi Informasi & Komunikasi Terapan 2011 (Semantik 2011)*. 2011.

Molan, Benyamin. Glosarium Prentice Hall Untuk Manajemen Dan Pemasaran. Jakarta : Prenhallindo, 2002.

Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2011.

Peter, J. Paul dan Jerry C. Olson.*Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran.* Jakarta: Salemba Empat, 2008.

Puji Suci, Rahayu. Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur). *Manajemen dan Kewirausahaan.* Vol.11. No. I. Maret 2009.

Qhawardi, Yusuf. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Terjm. Zaenal Arifin. Jakarta: Gema Insani Press, 1997.

Rachaety dan Raih Tresnawati, Ety. *Kamus Istilah Ekonomi.* Jakarta: Bumi Aksara, 2005.

Rahmad, Jalaludin. *Psikologi Komunikasi.*Bandung:PT Remaja Rosdakarya,1998.

Redan Werang, Basilisius. *Pendekatan Kualitatif dalam Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Calpius, 2015.

Setiadi, Nugroho J. *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen.*Jakarta: Prenadamedia Group,2003.

Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2005.

Suryani,Tatik. *Perilaku Konsumen: Implikasi pada Strategi Pemasaran.* Yogyakarta: Pustaka Ilmu,2008.

Swastha, Basu dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern Edisi II* .Yogyakarta:Liberty Offset,2003.

Thoha, Miftah. *Perilaku Organisasi, Edisi Pertama.*Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.

Tim Revisi. Pedoman Penulisan Karya Ilmiah STAIN Kediri. Kediri: STAIN Kediri, 2016.

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran.* Yogyakarta: Andi, 2010.

Walgito, Bimo. *Pengantar Psikologi Umum.*Yogyakarta: Andi Offset, 1994.

Wibisono, Dermawan. *Metode Penelitian & Analisis Data.*Jakarta:Salemba Medika,2005.

Wawancara dengan UD.Barokah

Wawancara dengan Pak Edi.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

PEDOMAN WAWANCARA

HASIL WAWANCARA

#wawancara dengan pihak UD.Barokah di Toko

Wawancara ini dilakukan dengan pihak UD. Barokah, baik Pemilik maupun karyawan UD.Barokah, dengan tukang bangunan yang telah bekerja sama dengan UD.Barokah dan beberapa pembeli.

Peneliti : “bagaimana cara penjualan genteng yang dilakukan di UD.Barokah?”

Bapak Sarmun : “bisa langsung datang ke toko juga bisa, pakai makelar ada. kadang saya posting juga di story WA.”

Peneliti :”lebih banyak mana pak peminatnya?”

Bapak Sarmun :” datang langsung biasanya. Tapi lewat makelar juga buanyak”

Peneliti:”mengapa demikian?”

Bapak Sarmun:” di sini itu ada contoh barang (genteng). Harga dan kualitasnya kan bervariasi. Ada yang selisih Rp500 sampai Rp 1000 per bijinya. Kualitasnya sendiri kan juga bervariasi. Ada yang biasa, ada yang bagus. Kalau pembeli kan biasanya beli genteng itu ratusan sampai ribuan biji, daripada nanti terlajur beli banyak ternyata kualitasnya tidak sesuai sama apa yang diharapkan makanya disini juga dikasih rekomendasi supaya pembeli juga tidak rugi nantinya. Semua karyawan saya yang kerja disini juga paham jenis gentengnya

bisa ngasih rekomendasi juga. Semisal saya lagi gak ditempat pembeli masih tetap bisa belanja dengan nyaman”

Pembeli: iya mas, saya dulu pernah rugi. Saya pernah beli genteng untuk rumah anak saya. Saya beli sekitar 2000 biji. Harganya memang bisa dibilang cukup miring pada waktu itu. Ternyata pas sudah dipasang sekitar 2 atau 3 tahun sudah banyak yang bocor, gentengnya juga mulai melar dan meresap pas hujan. Ya sudah ahirnya coba beli disini kan pilihannya banyak. Disini dikasih tahu mana genteng yang kualitasnya bagus dan Alhamdulillah sampai sekarang masih awet. Ini beli lagu untuk kandang dibelakang.

Peneliti: “kalau pembelian lewat makelar sistimnya bagaimana?”

Bapak Sarmun: “ya sama-sama enaknya mas. biasanya kalau yang kerjasama itu ya warga sekitar, kebanyakan tetangga. Sedikit banyak ya pasti tahu karakteristik orangnya. Jadi kadang kalau makelar kalau belanjanya sedikit ya dikasih tahu kalau naikin harganya jangan banyak-banyak. Daripada nanti nama toko saya ikut jelek. Iyakan mas? Nanti coba Tanya tetangga depan (Pak Edi) biasanya ambil ditoko sebagau makelar”

Peneiti: “iya Pak nanti saya wawancara juga. Kemudian kalau membeli melalui media sosial bagaimana ya pak sistimnya?”

Bapak Sarmun: ”biasanya saya pasang status di WA nanti ada yang tertarik ya menghubungi saya. Kadang langsung transfer uang minta barang dikirim terus pelunasan pas barang datang. Ada juga yang transfer full. Ada juga yang janjian mau lihat barangnya dulu di toko”

Peneliti:” untuk pembelian secara online jangkauannya sampai mana pak?”

Bapak Sarmun: “sementara yang masih sekitar sini saja. Belum berani jauh-jauh antar kota. Masih karisidenan aja. Biar menghindari penipuan. Nanti jauh-jauh kirim barang ternyata di tipu ya rugi. Hehe”

Peneliti: “oh jadi masih terbatas ya pak kalo lewat media sosial?”

Bapak Sarmun: “iya mas”

Peneliti: “selain itu apakah ada hal lain yang disediakan UD.Barokah untuk mempermudah atau mendukung transaksi penjualan genteng disini?”

Bapak Sarmun: “apa ya mas ya. Disini kan kalo stocknya habis gak perlu nunggu lama. Pengrajin kan ya sekitar sini banyak, saya ambilnya dekat jadi gak memakan waktu lama. Kendaraan juga ada pick up sama truck. “

Peneliti: “kalau kehabisan stock biasanya menunggu berapa lama pak?”

Bapak Sarmun: “disini itu kalau ada genteng yang stocknya habis biasanya langsung kulak. Soalnya pengrajinnya juga warga sekitar. Jadi paling lama 5 sampai 10 hari barang sudah kembali penuh stocknya. Tapi kalo barang ada yang langsung kirim aja. kelo pembeli minta dikirim hari itu juga biasanya siang habis *dhuhur* kita mulai menaikkan barang terus kita kirim. Ada juga pembeli yang minta dikirim 2 hari kemudian, 5 hari kemudian. Kan kadang orang perlu menyiapkan hal-hal lainnya juga dirumah. Bayarnya juga menyesuaikan ”

Peneliti: “menyesuaikan bagaimana pak?”

Bapak Sarmun: “ya bisa dinego dan ngasih DP. jadi biasanya pembeli itu ngasih DP/uang muka ya bermacam-macam. Kadang Rp 200.000 ada juga ada yang ngasih DP sampai satu juta. Nanti kalau barang sudah diantar disana dilunasi.

Kalo sudah DP tapi gak jadi ambil kadang Dp bisa diminta. Kadang ya buat saya. Tergantung gimana awalnya."

Peneliti: "resiko apa yang sering terjadi saat penjualan genteng?"

Bapak Sarmun: "genteng pecah begitu. kalau ada yang rusak atau pecah pada saat pengiriman (kesalahan karyawan) itu nanti kami ganti. Pokoknya barang turun dari kendaraan dijamin utuh kalaupun ada cacat produksi juga tetep diganti. Tapi kalau rusak pas sudah dipasang oleh tukang itu diluar tanggung jawab sini (UD.Barokah)."

#kutipan wawancara dengan Pak Edi (Tukang Bangunan yang menjadi makelar)

Peneliti: "Bapak sudah lama ngambil genteng (menjadi makelar) di UD.Barokah?"

Pak Edi: "sudah mas. 10 tahun lebih kayaknya"

Peneliti: "sistimnya bagaimana pak?"

Pak Edi:" saya ambil genteng untuk orang lain. Biasanya untuk rumah yang sedang saya garap. biasanya kalo dari sini (UD. Barokah) di berikan komisi, ya saya tidak menaikkan harga barangnya. Tapi kalau dari sini tidak diberikan komisi karena belinya sedikit ya saya naikkan harganya tp kadangminta persetujuan pihak sini (UD.Barokah) juga"

LAMPIRAN 2

SURAT OBSERVASI UD. BAROKAH

UD.Barokah
Menjual segala macam genteng, keramik, batu bata, dan kre

Jl. Nanas, Tondomulyo, Gadungan, Kec. Puncu, Kediri, Jawa Timur 64292, phone : +628123123847

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini pemilik UD.Barokah, menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama	: Adam Falla Azizi
No. Induk mahasiswa	: 931337815
Fakultas dan Prodi	: Syariah dan Ekonomi Syariah
Universitas	: IAIN Kediri

Benar-benar melakukan penelitian di UD.Barokah pada tanggal 10 Mei 2021 sampai tanggal 25 Mei 2021, dengan judul "**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN GENTENG DI TENGAH PERSAINGAN PRODUK ATAP RUMAH PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH (STUDI KASUS UD.BAROKAH DI DUSUN TONDOMULYO DESA GADUNGAN KECAMATAN PUNCU KABUPATEN KEDIRI**".

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kediri, 06 November 2021
Pemilik UD.Barokah

BAROKAH

SARMUN

LAMPIRAN 3

DOKUMENTASI

BAROKAH
BAROKAH

LAMPIRAN 4

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI DOSEN PEMBIMBING 1

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
Website: www.iainkediri.ac.id

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : ADAM FALLA AZIZI
N I M : 931337815
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ EKONOMI SYARIAH
Tahun Akademik : 2021
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PENJUALAN GENTENG DI TENGAH PERSAINGAN PRODUK ATAP RUMAH PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH (STUDI KASUS UD.BAROKAH DI DUSUN TONDOMULYO DESA GADUNGAN KECAMATAN PUNCU KABUPATEN KEDIRI)

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	18 Mei 2021	Perbaikan bab IV	
2	25 Mei 2021	Melanjutkan mengerjakan bab V dan IV	
3	4 Juni 2021	Revisi bab V	
4	12 Juni 2021	Menambahkan pedoman wawancara dan dokumentasi wawancara	
5	20 Juni 2021	Membenahi penulisan skripai	
6	25 Juni 2021	Membenahi susunan penulisan dan kalimat	
7	22 Februari 2021	Melengkapi format skripsi	
8	2 Juli 2021	ACC	

Kediri, 2 Juli 2021
Dosen Pembimbing,

Dr. H. Ahmad Syakur LC.,M.E.I
NIP. 197607082006041004

LAMPIRAN 5

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI DOSEN PEMBIMBING 2

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

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
Website: www.iainkediri.ac.id

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : ADAM FALLA AZIZI
N I M : 931337815
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ EKONOMI SYARIAH
Tahun Akademik : 2021
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PENJUALAN GENTENG DI TENGAH PERSAINGAN PRODUK ATAP RUMAH PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH (STUDI KASUS UD.BAROKAH DI DUSUN TONDOMULYO DESA GADUNGAN KECAMATAN PUNCU KABUPATEN KEDIRI)

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	18 Mei 2021	Perbaikan bab IV	
2	22 Mei 2021	Memperbaiki penulisann Penambahan bab V dan VI	
3	2 Juni 2021	Memperbaiki penulisan	
4	10 Juni 2021	Membenahi penulisan skripsi	
5	18 Juni 2021	Memperbaiki penulisan	
6	23 Juni 2021	Melengkapi format skripsi	
7	2 Juli 2021	Melengkapi Format Skripsi	
8	19 Juli 2021	ACC	

Kediri, 19 Juli 2021
Dosen Pembimbing,

Nilna Fauza M.HI
NIP. 198610242015032003

LAMPIRAN 6

SURAT IZIN PENELITIAN

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
Website: www.iainkediri.ac.id

Nomor : 186/In.36/PP.00.9/ 3 /2021 Kediri, 8 Maret 2021
Lamp. : 1 (satu) berkas
Hal : **MOHON IZIN RISET/PENELITIAN**

Kepada Yth.
KEPALA DESA GANDUNGAN KEC. PUNCU KAB. KEDIRI
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami beritahukan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

N a m a	: ADAM FALLA AZIZI
Nomor Induk	: 931337815
Semester	: XII (Dua Belas)
Fakultas/Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / EkonomiSyariah
Tahun Akademik	: 2020/2021

Dalam rangka menyelesaikan studi dan menyusun skripsinya perlu melakukan penelitian lapangan. Untuk itu kami mohon agar mahasiswa yang bersangkutan diberi izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian di wilayah/lembaga yang menjadi wewenang Bapak/Ibu, dalam bidang-bidang yang terkait dengan judul Skripsinya, yaitu :

ANALISIS STRATEGI PENJUALAN GENTENG DI TENGAH PERSAINGAN PRODUK ATAP RUMAH PERSPEKTIF *SYARIAH MARKETING* (Studi Kasus di Dusun Tondomulyo Desa Gadungan Kecamatan Puncu Kabupaten Kediri)

Mahasiswa yang melaksanakan riset/penelitian, berkewajiban mentaati semua peraturan yang berlaku di lembaga/instansi tempat penelitiannya.

Demikian dan atas perkenan dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan,

Dr. H. Imron Annas Mushlihin, MHI.
NIP. 19750101 199803 1 002

TEMBUSAN disampaikan kepada:
1. Yang Bersangkutan
2. Pertinggal

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1

Data Pekerjaan Warga Desa Gadungan, Kecamatan Puncu Tahun 2021

Pekerjaan	Jumlah
PNS	12%
Pedagang	36%
Wiraswasta	30%
Lain-Lain	22%

Sumber: Kepala Desa Gadungan (Bapak Suprayitno)

Tabel 1.2

Penjualan Genteng UD.Barokah Periode 2015-2021

Tahun	Penjualan Genteng (Pcs)
2015	>100.000
2016	>120.000
2017	<85.000
2018	>95.000
2019	<60.000
2020	<50.000
2021 (Januari-Maret)	<30.000

Sumber: UD. Barokah

Tabel 1.3

Jumlah Pengrajin di Dusun Tondomulyo 2021

Jenis Produksi	Jumlah Pengrajin
Genteng Tanah Liat	8
Batu Bata	30
Batu Bata dan Genteng Tanah Liat	14
Lain-lain (Arang)	23

Sumber: Data diolah peneliti (Juni,2021)

Tabel 2.1

Jenis Atap Rumah

Jenis Atap Rumah	Harga	Kekurangan	Kelebihan
Genteng Tanah Liat	Rp 2000/ biji	-Jika tidak dilapisi dengan cat akan mudah berjamur -Membutuhkan kerangka kayu yang kokoh -Membutuhkan ketelitian besar saat memasang	-Harga terjangkau -Tahan serangan serangga -pemasangan relative mudah -kokoh dan tahan lama -Ramah lingkungan
Baja Ringan/ Galvalum	Rp 100.000/ Lembar	-Kurang ramah lingkungan -Menyerap Panas	-Anti rayap -Anti Karat -Daya Tahan Lama
Genteng Keramik	Rp 17.000/ biji	-Relatif mahal -Pemasangan tidak efisien karena memerlukan mur dan baut	-Terkesan modern -Ramah lingkungan dan tahan api

			-Warna cukup tahan lama
Asbes	Rp 40.000/ lembar	-Mengandung karbon, apabila terkelupas memiliki resiko menganggu pernapasan -Mudah pecah	-Harganya terjangkau -Pemasangannya mudah -Tidak menyerap panas
Genteng kaca	Rp 15.000/ biji	-Modelnya terbatas -Mudah pecah -Menyerap panas -Tidak bisa dijadikan atap rumah keseluruhan	-Estetik -Mencegah kelembapan dinding
Seng	Rp 40.000/ lembar	-Mudah berkarat -Menyerap Panas -Menimbulkan suara berisik -Mudah bergeser karena angin	-Terjangkau -Ringan

Tabel 5.1

Penjualan Genteng UD.Barokah Periode 2015-2021

Tahun	Penjualan Genteng (Pcs)
2015	>100.000
2016	>120.000
2017	<85.000
2018	>95.000
2019	<60.000
2020	<50.000
2021 (Januari-Maret)	<30.000

Sumber: UD. Barokah

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama: Adam Falla Azizi

Tempat/Tanggal Lahir: Kediri, 18 Agustus 1997

Alamat: Jl. Mangga, Templek, Gadungan, Kecamatan Puncu

Jenis kelamin: Laki-Laki

Agama: Islam

Ayah: Madai

Ibu: Mahmudah

e-mail: adamfallaazizi@gmail.com

Telp/Hp: 085776463190

Riwayat Pendidikan:

1. MI Darul Ulum 2003-2009
2. MTsN 7 Kediri 2009-2012
3. MAN 3 KEDIRI 2012-2015
4. IAIN Kediri, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah 2015-2021