

Lampiran 1

KUESIONER PENELITIAN

Pengaruh Harga Dan Strategi Marketing Terhadap Kepuasan Pelanggan produk
Kecantikan Pasar Joyoboyo Kediri.

Data Responden

Nama:

Usia:

Apakah anda pernah membeli produk kecantikan di pasar joyoboyo (bandar)?

- ☐ Ya
- ☐ Tidak

*Catatan: Jika anda tidak pernah membeli produk kecantikan, di pasar bandar maka anda tidak perlu melanjutkan pengisian kuesioner.

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Berilah jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberi tanda centang (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan keterangan sebagai berikut:

Tidak Setuju (TS) : skor 1

Netral (N) : skor 2

Setuju (S) : skor 3

Sangat Setuju (SS) : skor 4



1. Harga (X1)

No	Pertanyaan	TS	N	S	SS
1.	menawarkan berbagai produk kecantikan dengan harga yang terjangkau.				
2.	Harga produk kecantikan yang ditawarkan sesuai dengan kualitas yang diharapkan.				
3.	Harga produk kecantikan sesuai dengan manfaat yang Diharapkan.				
4.	Membeli produk kecantikan di pasar bandar dapat menghemat pengeluaran dengan harga yang terjangkau.				
5.	Harga yang ditetapkan produk kecantikan pasar joyoboyo sangat sesuai dengan isi kantong pelajar.				

2. Strategi Marketing (X2)

No	Pertanyaan	TS	N	S	SS
1	Promosi yang dilakukan produk kecantikan di pasar joyoboyo sangat menarik				
2	Banyak diskon yang saya dapatkan saat membeli produk kecantikan di pasar joyoboyo				

3	Banyak pilihan produk kecantikan yang ditawarkan di pasar joyoboyo				
4	Tidak ada promosi yang di tawarkan produk kecantikan di pasar joyoboyo				
5	Pelayanan yang baik membuat saya ingin Kembali berbelanja di produk kecantikan pasar bandar				
6	Pelayanannya sangat lambat membuat saya membuang banyak waktu saat belanja produk kecantikan di pasar joyoboyo				

3. Kepuasan pelanggan (Y)

No	Pertanyaan	TS	N	S	SS
1.	Tampilan produk kecantikan pasar joyoboyo sangat menarik membuat saya ingin Kembali berbelanja				
2.	Dengan kinerja yang ditampilkan membuat saya ingin kembali berbelanja produk kecantikan di pasar joyoboyo				
3.	Saya akan merekomendasikan produk kecantikan yang saya				

	beli di pasar joyoboyo ke orang-orang.				
4.	Saya akan mempromosikan produk kecantikan pasar joyoboyo kepada pelanggan lainnya				
5.	Produk kecantikan yang di jual di pasar joyoboyo memenuhi ekspektasi saya terhadap kualitas produk.				



Lampiran 2

Tabulasi Data Penelitian

Harga (X1)

no	Pernyataan					x1
	x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5	
1	3	1	4	4	3	15
2	3	3	4	4	3	17
3	3	3	4	4	3	17
4	2	3	4	4	4	17
5	2	3	3	4	4	16
6	4	4	3	3	4	18
7	4	4	3	3	4	18
8	4	4	4	3	4	19
9	2	4	4	4	3	17
10	3	4	4	4	4	19
11	3	4	4	4	4	19
12	3	4	3	4	4	18
13	3	3	3	3	4	16
14	3	3	3	3	4	16
15	3	3	4	3	3	16
16	3	3	4	4	3	17
17	2	4	4	4	3	17
18	3	4	4	4	3	18
19	3	4	4	4	2	17
20	3	4	3	4	2	16
21	3	3	3	3	2	14
22	3	3	3	3	4	16
23	3	3	4	3	4	17
24	3	3	4	4	4	18
25	3	4	4	4	4	19
26	3	4	4	4	3	18
27	3	3	4	4	3	17
28	3	3	3	4	3	16
29	3	3	3	3	3	15
30	3	3	3	3	2	14
31	3	2	4	3	3	15
32	3	2	3	4	3	15
33	2	3	2	2	4	13
34	3	3	3	3	4	16
35	1	3	1	3	4	12

36	4	3	4	4	4	19
37	4	4	4	4	4	20
38	3	4	3	4	4	18
39	4	4	4	4	4	20
40	4	4	4	3	4	19
41	3	4	3	3	3	16
42	3	3	3	3	3	15
43	3	4	3	4	3	17
44	4	4	4	3	3	18
total	133	148	153	155	150	740

Strategi Marketing (X2)

Pernyataan

no	x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	x2.5	x2.6	x2
1	3	3	4	3	1	3	17
2	3	3	4	3	3	3	19
3	3	3	4	3	3	3	19
4	2	2	3	4	3	4	18
5	2	2	3	4	3	4	18
6	4	4	3	4	4	4	23
7	4	4	3	4	4	4	23
8	4	4	2	4	4	4	22
9	4	2	2	3	4	3	18
10	4	3	2	4	4	4	21
11	2	3	4	4	4	4	21
12	3	3	4	4	4	4	22
13	3	3	4	4	3	4	21
14	3	3	4	4	3	4	21
15	3	3	3	3	3	3	18
16	3	3	3	3	3	3	18
17	3	2	3	3	4	3	18
18	3	3	3	3	4	3	19
19	3	3	2	2	4	2	16
20	3	3	2	2	4	2	16
21	2	3	1	2	3	2	13
22	3	3	3	4	3	4	20
23	2	3	2	4	3	4	18
24	3	3	3	4	3	4	20
25	3	3	3	4	4	4	21
26	3	3	3	3	4	3	19
27	3	3	3	3	3	3	18

28	3	3	3	3	3	3	18
29	3	3	3	3	3	3	18
30	3	3	3	2	3	2	16
31	3	3	3	3	2	3	17
32	3	3	3	3	2	3	17
33	2	2	2	4	3	4	17
34	3	3	3	4	3	4	20
35	1	1	1	4	3	4	14
36	4	4	4	4	3	4	23
37	4	4	4	4	4	4	24
38	3	3	3	4	4	4	21
39	4	4	4	4	4	4	24
40	4	4	4	4	4	4	24
41	3	3	3	3	4	3	19
42	3	3	3	3	3	3	18
43	3	3	3	3	4	3	19
44	4	4	4	3	4	3	22
Total	134	133	133	150	148	150	848

Kepuasan Pelanggan (Y)

Pernyataan

no	y.1	y.2	y.3	y.4	y.5	y
1	4	2	4	4	3	17
2	4	3	4	4	3	18
3	4	3	4	4	3	18
4	3	3	4	3	4	17
5	3	3	3	3	4	16
6	3	3	3	3	4	16
7	3	3	3	3	4	16
8	2	3	3	2	4	14
9	2	3	2	2	3	12
10	2	3	2	2	4	13
11	4	2	3	4	4	17
12	4	3	3	4	4	18
13	4	1	3	4	4	16
14	4	4	3	4	4	19
15	3	4	4	3	3	17
16	3	3	4	3	3	16
17	3	4	4	3	3	17
18	3	4	4	3	3	17
19	2	3	4	2	2	13

20	2	3	3	2	2	12
21	1	3	4	1	2	11
22	3	4	4	3	4	18
23	2	3	4	2	4	15
24	3	3	4	3	4	17
25	2	3	3	3	4	15
26	2	3	3	3	3	14
27	4	4	4	3	3	18
28	4	4	4	3	3	18
29	4	4	4	3	3	18
30	4	4	4	3	2	17
31	4	4	4	3	3	18
32	2	4	4	3	3	16
33	3	4	4	2	4	17
34	3	4	4	3	4	18
35	3	3	3	1	4	14
36	3	3	3	4	4	17
37	3	3	3	4	4	17
38	3	3	3	3	4	16
39	3	2	3	4	4	16
40	3	2	4	4	4	17
41	3	2	4	3	3	15
42	2	3	4	3	3	15
43	3	3	4	3	3	16
44	2	4	3	4	3	16
Total	131	139	155	133	150	708



Lampiran 3

**Hasil Uji Validitas Output SPSS
Harga (X1)**

		Correlations					
		x1.1	x1.2	x1.3	x1.4	x1.5	x1
harga x1.1	Pearson	1	.250	.419**	-.037	.089	.627**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)		.101	.005	.812	.564	.000
harga x1.2	N	44	44	44	44	44	44
	Pearson	.250	1	.121	.141	.127	.608**
	Correlation						
harga x1.3	Sig. (2-tailed)	.101		.435	.362	.413	.000
	N	44	44	44	44	44	44
	Pearson	.419*	.121	1	.482**	-	.684**
harga x1.4	Correlation					.085	
	Sig. (2-tailed)	.005	.435		.001	.585	.000
	N	44	44	44	44	44	44
harga x1.5	Pearson	-.037	.141	.482**	1	-	.485**
	Correlation					.117	
	Sig. (2-tailed)	.812	.362	.001		.449	.001
harga x1	N	44	44	44	44	44	44

harga x1.5	Pearson	.089	.127	-.085	-.117	1	.382*
	Correlati on						
	Sig. (2- tailed)	.564	.413	.585	.449		.010
N		44	44	44	44	44	44
harga x1	Pearson	.627*	.608	.684**	.485**	.382	1
	Correlati on	*	**			*	
	Sig. (2- tailed)	.000	.000	.000	.001	.010	
N		44	44	44	44	44	44

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Strategi marketing (X2)

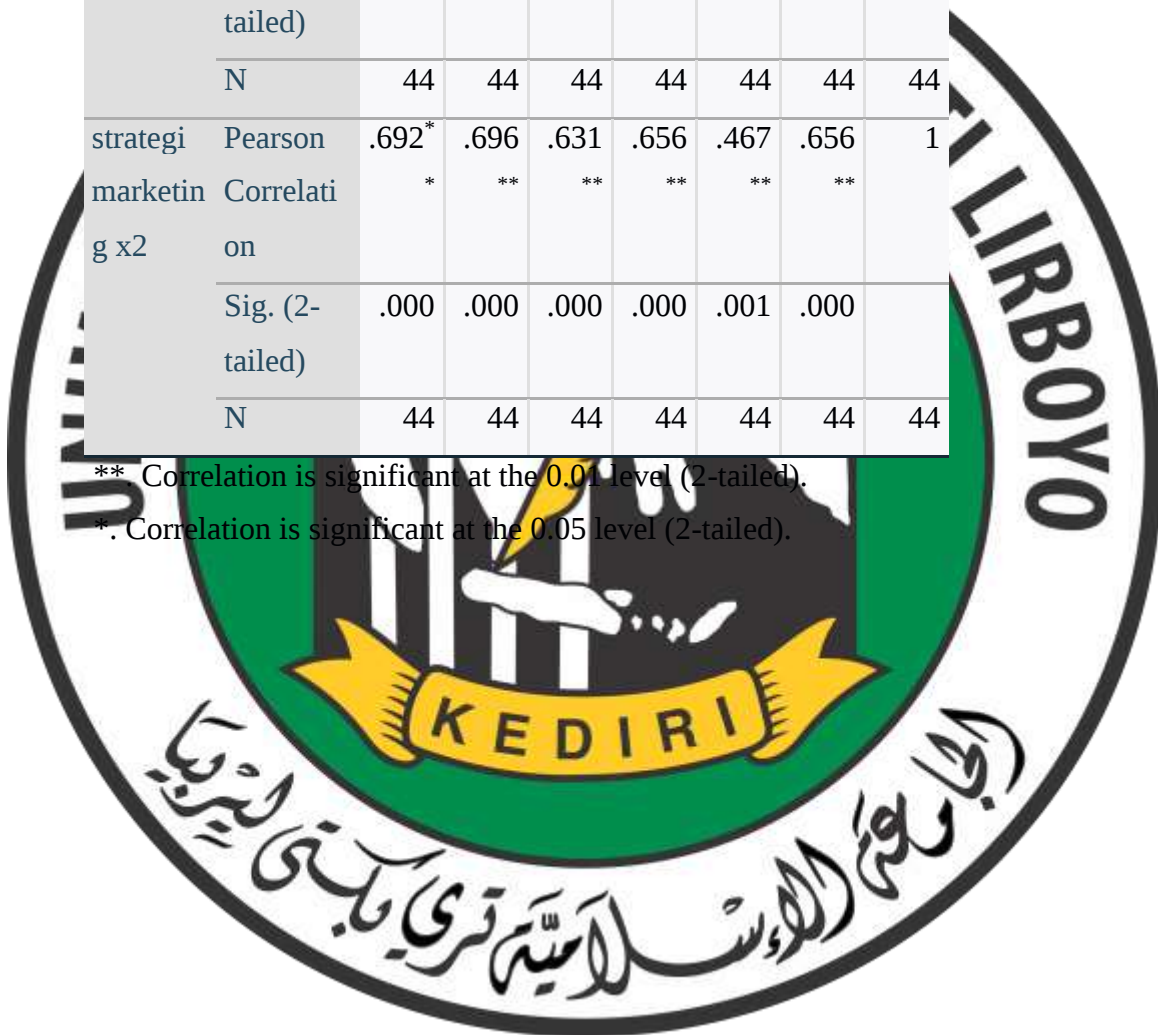
Correlations

		x2.1	x2.2	x2.3	x2.4	x2.5	x2.6	x2
strategi marketin g x2.1	Pearson	1	.759	.386	.061	.363	.061	.692*
	Correlati on		**	**		*		*
	Sig. (2- tailed)		.000	.010	.692	.015	.692	.000
	N	44	44	44	44	44	44	44
strategi marketin g x2.2	Pearson	.759*	1	.466	.089	.250	.089	.696*
	Correlati on	*		**				*
	Sig. (2- tailed)	.000		.001	.564	.101	.564	.000
	N	44	44	44	44	44	44	44
strategi marketin g x2.3	Pearson	.386*	.466	1	.249	-	.249	.631*
	Correlati on	*	**			.058		*
	Sig. (2- tailed)	.010	.001		.103	.706	.103	.000
	N	44	44	44	44	44	44	44
strategi marketin g x2.4	Pearson	.061	.089	.249	1	.127	1.00	.656*
	Correlati on						0**	*
	Sig. (2- tailed)	.692	.564	.103		.413	.000	.000
	N	44	44	44	44	44	44	44
strategi marketin g x2.5	Pearson	.363*	.250	-	.127	1	.127	.467*
	Correlati on			.058				*
	Sig. (2- tailed)							
	N	44	44	44	44	44	44	44

	Sig. (2-tailed)	.015	.101	.706	.413		.413	.001
	N	44	44	44	44	44	44	44
strategi marketin g x2.6	Pearson Correlati on	.061	.089	.249	1.00 0**	.127	1	.656*
	Sig. (2-tailed)	.692	.564	.103	.000	.413		.000
	N	44	44	44	44	44	44	44
strategi marketin g x2	Pearson Correlati on	.692* *	.696 **	.631 **	.656 **	.467 **	.656 **	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001	.000	
	N	44	44	44	44	44	44	44

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Kepuasan Pelanggan (Y)

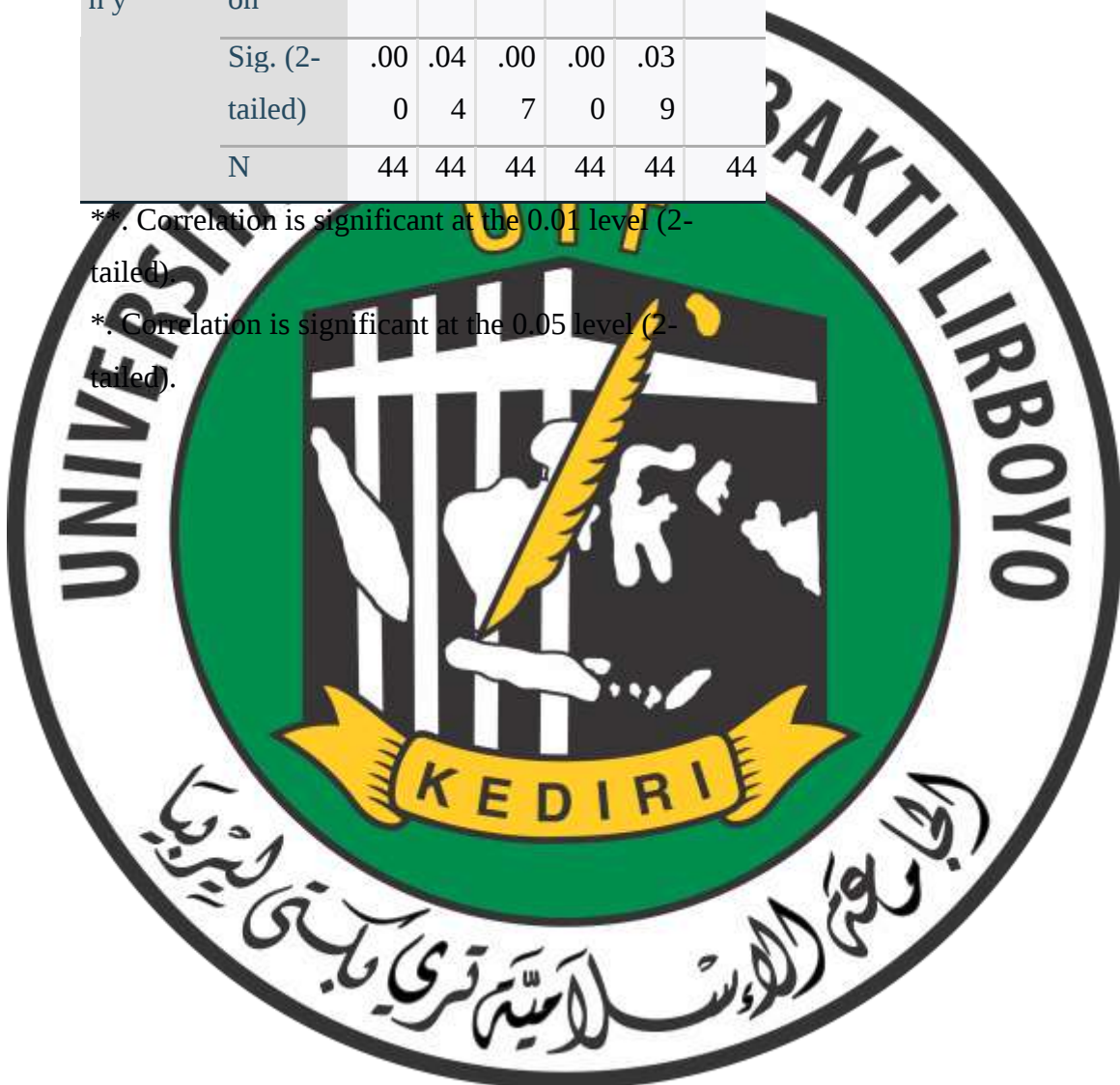
Correlations

		y.1	y.2	y.3	y.4	y.5	y
kepuasan pelanggan n y.1	Pearson	1	.00	.22	.59	.15	.810*
	Correlation		7	5	4**	2	*
	Sig. (2-tailed)		.966	.142	.000	.325	.000
	N	44	44	44	44	44	44
kepuasan pelanggan n y.2	Pearson	.00	1	.29	-	-	.305*
	Correlation	7		5	.212	.241	
	Sig. (2-tailed)	.966		.052	.166	.115	.044
	N	44	44	44	44	44	44
kepuasan pelanggan n y.3	Pearson	.22	.29	1	.02	-	.402*
	Correlation	5	5		4	.384*	*
	Sig. (2-tailed)	.142	.052		.878	.010	.007
	N	44	44	44	44	44	44
kepuasan pelanggan n y.4	Pearson	.59	-	.02	1	.24	.696*
	Correlation	4**	.212	4		9	*
	Sig. (2-tailed)	.000	.166	.878		.103	.000
	N	44	44	44	44	44	44
kepuasan pelanggan n y.5	Pearson	.15	-	-	.24	1	.312*
	Correlation	2	.241	.384*	9		

	Sig. (2-tailed)	.325	.115	.010	.103		.039
	N	44	44	44	44	44	44
kepuasan pelanggan	Pearson Correlation	.810**	.305*	.402**	.696**	.312*	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.044	.007	.000	.039	
	N	44	44	44	44	44	44

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Lampiran 4

Hasil Uji Reliabilitas output SPSS

Kualitas Produk (X1)

Reliability Statistics				
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha	N of Items		
.447	.447	5		

Item-Total Statistics				
Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted	
harga x1.1	13.80	2.166	.332	.321
harga x1.2	13.45	2.161	.271	.365
harga x1.3	13.34	1.997	.392	.267
harga x1.4	13.27	2.529	.199	.416
harga x1.5	13.41	2.712	.014	.544

Strategi marketing (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha	N of Items
.696	.701	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
strategi marketing x2.1	16.23	4.738	.511	.628
strategi marketing x2.2	16.25	4.843	.534	.624
strategi marketing x2.3	16.25	4.750	.387	.673
strategi marketing x2.4	15.86	4.911	.470	.642
strategi marketing x2.5	15.91	5.526	.223	.718
strategi marketing x2.6	15.86	4.911	.470	.642

Kepuasan pelanggan (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha	N of Items
.323	.276	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
kepuasan pelanggan y.1	13.11	1.684	.546	-.185 ^a
kepuasan pelanggan y.2	12.93	3.135	-.083	.467
kepuasan pelanggan y.3	12.57	2.902	.091	.324
kepuasan pelanggan y.4	13.07	2.018	.350	.066
kepuasan pelanggan y.5	12.68	3.106	-.046	.427

Lampiran 5

Hasil Uji Asumsi Klasik Output SPSS

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		44
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.61190664
Most Extreme Differences	Absolute	.124
	Positive	.071
	Negative	-.124
Test Statistic		.124
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.085
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^d	Sig.	.080
	99% Confidence Interval	.073
	Lower Bound	
	Upper Bound	.087

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.

Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t		Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta					Tolerance	VIF
1	(Constant)	15.858	2.391			6.633	.000			
	harga x1	-.677	.242	-.651		-2.797	.008		.341	2.932
	strategi marketing x2	.603	.166	.843		3.622	.001		.341	2.932

a. Dependent Variable: kepuasan pelanggan y

Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	2.566	1.163		2.206	.033
	harga x1	.154	.118	.323	1.313	.197
	strategi marketing x2	-.198	.081	-.602	-2.443	.019

a. Dependent Variable: abs_res

Lampiran 6

Hasil Uji Analisis Regresi

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficient		t	Sig.
		B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	15.858	2.391			6.633	.000
	harga x1	-.677	.242	-.651		-2.797	.008
	strategi marketing x2	.603	.166	.843		3.622	.001

a. Dependent Variable: kepuasan pelanggan y

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.493 ^a	.243	.206	1.651

a. Predictors: (Constant), strategi marketing x2, harga x1

Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	35.912	2	17.956	6.589	.003 ^b
	Residual	111.724	41	2.725		
	Total	147.636	43			

a. Dependent Variable: kepuasan pelanggan y

b. Predictors: (Constant), strategi marketing x2, harga x1

Hasil Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.
1	(Constant)	15.858		6.633	.000
	harga x1	-.677	-.651	-2.797	.008
	strategi marketing x2	.603	.843	3.622	.001

a. Dependent Variable: kepuasan pelanggan y

Lampiran 7

Surat Permohonan Bimbingan



**UNIVERSITAS ISLAM TRIBAKTI
LIRBOYO KEDIRI**
Lembaga Penelitian, Publikasi dan Pengabdian Masyarakat
Jalan KH. Wahid Hasyim 62 Kediri 641144 Telp./Fax. (0354) 772879

Nomor : 110/B/LP3M-UIT/XII/2023
 Lamp. : -0-
 Hal : **PERMOHONAN BIMBINGAN SKRIPSI**
 Kepada Yth
Dr. H. AHMAD FAUZI Lc., M.H.I
 di-
TEMPAT

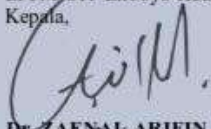
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Kami atas nama Kepala Lembaga Penelitian Publikasi dan Pengabdian Masyarakat (LP3M) Universitas Islam Tribakti (UIT) Lirboyo Kediri selaku Panitia Seminar Skripsi tahun 2023-2024 dengan ini memohon kepada Bapak/Ibu untuk membimbing proses penyusunan skripsi mahasiswa sebagai berikut :

Nama	: NGAINI BASIROH
NPM	: 200800400
Prodi/Fak.	: PS/ Syariah dan Ekonomi
Judul Skripsi	: Pengaruh Harga Dan Strategi Marketing Terhadap Kepuasan Pelanggan Produk Kecantikan Pasar Joyoboyo Kediri

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas partisipasi dan kesediaannya kami haturkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Kediri, 05 Desember 2023
 LP3M UIT Lirboyo Kediri
 Kepala,

Dr. ZAENAL ARIFIN, M.Pd.I

Lampiran 8

Surat Permohonan Izin Penelitian



**UNIVERSITAS ISLAM TRIBAKTI
LIRBOYO KEDIRI**
Lembaga Penelitian, Publikasi dan Pengabdian Masyarakat
Jalan KH. Wahid Hasyim 62 Kediri 641144 Telp./Fax. (0354) 772879

Nomor : 121/B/LP3M-UIT/XII/2023
Lamp. : -0-
Hal : **PERMOHONAN IZIN PENELITIAN SKRIPSI**

Kepada Yth
Perumda Pasar Joyoboyo
di-
TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Kami atas nama Kepala Lembaga Penelitian Publikasi dan Pengabdian Masyarakat (LP3M) Universitas Islam Tribakti Lirboyo Kediri selaku Panitia Seminar Proposal Skripsi tahun 2023 dengan ini mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu untuk memberikan izin mahasiswa/i kami berikut ini untuk pengambilan data penelitian Skripsi di lembaga/instansi yang anda pimpin.

Nama	: NGAINI BASIROH
NPM	: 200800400
Prodi/Fak.	: PS/ Syariah dan Ekonomi
Judul Skripsi	: Pengaruh Harga dan Strategi Marketing Terhadap Kepuasan Pelanggan Produk Kecantikan Pasar Joyoboyo Kediri.

Pelaksanaan Penelitian Skripsi Universitas Islam Tribakti Lirboyo (UIT) Kediri disesuaikan dengan jadwal yang ditentukan oleh lembaga/instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas partisipasi dan kesediaannya kami haturkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Kediri, 05 Desember 2023
LP3M-UIT Lirboyo Kediri
Kepala,



Dr. ZAENAL ARIFIN, M.Pd.I
NIDN: 2125058501

Lampiran 9

Surat Balasan Izin Penelitian



No. : 011 / PD.PSR/II / 2024
 Lampiran :
 Perihal : Balasan Pennohonan Izin Penelitian

PERUMDAPASARJOYOBOYO
 KOTA KEDIRI
 Jl. Br1jen Pol. Imam Baehri No. 92
 Kota Kediri • Jawa Timur 64131
 (0354) 671212

Kediri, 25 Januari 2024
 Kepada Yth.
 Dekan LP3M Universitas Islam
 Tribakti Lirboyo Kediri
 Di
 Kediri

Memperhatikan Surat Dekan Dekan LP3M Universitas Islam Tribakti Lirboyo Kediri tanggal 5 Desember 2023 No. 95/B/LP3M-UIT/XII/2023 seperti pada pokok surat di atas, sehubungan dengan hal tersebut kami memberikan kesempatan atau ijin untuk melakukan riset/penelitian guna memperoleh data yang di perlukan. Adapun mahasiswa yang akan melakukan kegiatan tersebut :

Nama : NGAINI BASIROH
 NPM : 200800355
 Fakultas/Prodi : PS/ Syariah dan Ekonomi
 Judul Skripsi : "Pengaruh Harga dan Strategi Marketing Terhadap Produk Kecantikan Pasar Bandar Kediri"

Demikian atas perhatiannya disampaikan terimakasih.

Kediri, 25 Januari 2024
 a.n. Direktur Utama
 PERUMDAPASARJOYOBOYO
 KOTAKEDIRI



Dangan Fajar C.
 Kabag. Pengembangan & Pelayanan

Tembusan:
 1. Koordinator Pasar Bandar.
 2. Mahasiswa Ybs.
 3. A ip.

Lampiran 10

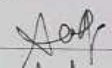
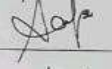
Kartu Bimbingan Skripsi



**UNIVERSITAS ISLAM TRIBAKTI
LIRBOYO KEDIRI**
Lembaga Penelitian, Publikasi dan Pengabdian Masyarakat
Jalan KH. Wahid Hasyim 62 Kediri 641144 Telp./Fax. (0354) 772879

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : NGAINI BASIROH
 NPM : 200800355
 Program Studi/Fak. : PS/ Syariah dan Ekonomi Dosen
 Pembimbing : Dr. H AHMAD FAUZI Lc. M.H.I
 Judul Skripsi : Pengaruh harga dan strategi marketing terhadap kepuasan pelanggan produk kecantikan pasar Joyoboyo Kediri.

No.	Tanggal	Materi Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	6/02/24	Bab 1-3	
2.	8/02/24	Revisi Bab 1-3	
3.	12/02/24	Bab 4-5	
4.	28/05/24	Revisi	
5.	29/05/24	Revisi	
6.	30/05/24	Selesai Bab 5	
7.			
8.			

Catatan : Kartu ini harap dibawa pada saat bimbingan dan diisi oleh Dosen Pembimbing

Kediri,
Pembimbing


 (Dr. H AHMAD FAUZI Lc. M.H.I)

Lampiran !!

RIWAYAT HIDUP



Ngaini Basiroh, lahir pada tanggal 12 juni 2022 di Desa Kota Bangun, Kec. Tapung Hilir, Kab. Kampar, Riau. Merupakan anak sulung dari pasangan Bapak Mustakim dan Ibu Siti Sangadah, yang memiliki hobi kuliner dan seni tari. Alamat RT/RW 001/001 Ds. Kota Bangun, Kec. Tapung Hilir, Kab. Kampar, Riau. Sekarang telah menyelesaikan Pendidikan (S-1) Jurusan Perbankan Syari'ah Di Universitas Islam Tribakti Lirboyo Kediri.

Riwayat Pendidikan yang pernah di tempuh adalah dimulai dari SDN 014 Kota Bang lulus pada tahun 2014, MTs Miftahul Hidayah Pekan Baru lulus pada tahun 2017, MA Miftahul Hidayah Pekan Baru lulus pada 2020, dan universitas Islam Tribakti (UIT) Lirboyo Kediri hingga saat ini sedang menempuh Strata Satu (S1) Sarjana Ekonomi. Sekaligus menjadi santri di Pondok Pesantren Darussalam Lirboyo Kediri.



Lampiran 12

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Ngaini Basiroh

NPM : 20.08.0.0355

Prodi : Perbankan Syari'ah

Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Kediri, 20 Februari 2024

Yang membuat pernyataan

Ngaini Basiroh