

Daftar Pustaka

- Ananda Riski.2016. *Peran Home Industri Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Home Industry Keripik di Kelurahan Kubu Gadang* Riski Ananda. JPM FISIP Vol. 3 No. 2. hal 3
- Ananda, R, & Jallil, A. 2016. “*Peran Home Industri dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Home Industry Keripik (Doctoral dissertation, Riau University)*”. *Jurnal Ilmu Komunikasi*. Vol. 3 No. 2 Oktober 2016 hal. 1–15.
- Ardiansyah, et al, 2014, “*Upaya Peningkatan Volume Penjualan Sepeda Motor Melalui Periklanan* “, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol 1 No 1. Hal.7-8
- Basukiyatno, A Rony Yuliatno, 2010. "*Bahan Ajar Metodologi Penelitian Pendidikan 1*". Tegal: Pendidikan Ekonomi Universitas Panca Sakti Tegal.
- Craven, D.W&Piercy N.F, 201. “*Strategic Marketing, Tenth Edition*”. New York: MC Graw. Hill/Irwin.
- Dr. H. Muhammad Yusuf Saleh, S. M. 2019. “*Konsep dan Strategi Pemasaran*”. Sah Media
- Febriani Y.I. 2022 *Journal of management small and medium enterprises (SME’s)* Vol 15, No. 3. hal 357
- Gunartin & Fatmawati Putri, 2019. “*Strategi Pemasaran Home Indstry Tempe Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi di Kampung Pulo*”. *Pekobis Jurnal Pendidikan dan Bisnis*. Vol 4 No 1. Hal 3
- Huda, N. dkk. 2017. "*Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*". Kencana
- Kasmir. 2016. “*Kewirausahaan*”. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kereh, Altje LA, Tumbel Sjendry S, R Loindong. 2018. *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Motor Yamaha Mio Pada PT. Hasjrat Abadi Outlet Yamaha SAM Ratulangi*. *Jurnal EMBA* Vol 6 No 2.
- Kurniawan Rakhmat Arief, 2018 “*Dasar-dasar Marketing Segala Hal Tentang Marketing dan Sales*”. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Quadrant
- Martowinangun. K, Lestari D.J.S & Karyadi 2019, “*Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan di cv. Jays Perkasa Motor Rancaekek Kabupaten Bandung*”. *Jurnal Co management*. Vol 1 No 2, hal.140

- Musyawah I.Y & Idayanti. D, 2022. “*Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju*” *Jurnal Ilmiah Manajemen*. Vol 1 No 1.
- Moeleng, Lexy J 2017. "*Metodologi Penelitian Kualitatif*". Bandung. PT. Remaja Rosdakarya
- Nurhayaty 2022. "*Strategi Mix Marketing (Product, Price, Place, Promotion, People, Proses, Physical evidance) 7P di PD Rasa Galendo Kabupaten Ciamis*". *Jurnal Media Teknologi*. No. 1 Vol. 7.
- Philip Kotler& Gery Armstrong, "*Prinsip-prinsip Pemasaran*". Jakarta: Erlangga, hlm 25
- Pradiani, 2017 “*Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan*”. *Jurnal JIBEKA* Vol. 11. hal.7
- Priansa, Donni juni. 2017. "*Perilaku konsumen dalam persaingan bisnis kontemporer*". Bandung: Alfabeta
- Purbohastuti, A.W, 2021. "*Efektivitas Bauran Pemasaran Pada Keputusan Pembelian Konsumen Indomaret*”. *Jurnal Sains Manajemen* Volume 7 No. 1.
- Rachmawati, R, Jasa, J.T, Produksi, D & Semarang, UN. 2014. "*Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Studi Terhadap Restoran)*". *Jurnal Kompetensi Teknik*. vol 2 No (2).
- Sofjan Assauri.1992. *Manajemen pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta:Rajawali Pers.
- Sugiono, 2018. "*Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*". Bandung
- Syahdan & Husnan, 2019. "*Peran Industri Rumah Tangga (Home Industry) Pada Pengusaha Kerupuk Terigu Terhadap Pendapatan Keluarga di Kecamatan Sakra Kabupaten Lombok Timur*". *Jurnal Manajemen dan Ilmu Pendidikan*. Volume 1 Nomor 1.
- Varadrajana, R. 2010. "*Strategic Marketing and Marketing Strategy*". Domain, Definition, Fundamental issues and foundational premises. *Journal of the Academy of Marketing Science*,
- Wijayanti Titik, 2017. “*Marketing plan dalam bisnis*”. Cetakan kedua. Jakarta: PT.Gramedia

Wijayanto, Dian, S.M 2012. "*Pengantar Manajemen*", Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama

Wibowo Dimas Hendika, 2015."Strategi dan Program Pemasaran", *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 29 No.1. hal 59–66.

Zalogo et al, 2021. "*Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada UD Mitra Kecamatan Amandraya*". *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, Vol.6 No.2,

LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA PEMILIK TAHU

1. Produk jenis tahu apa saja yang ditawarkan di *Home Industry* tahu Ibu?
2. Bagaimana kualitas bahan kedelai yang digunakan dalam produksi tahu?
3. Berapa lama periode kedaluarsa produk tahu ibu?
4. Kelebihan apa yang membedakan tahu ibu dengan tahu yang lain?
5. Bagaimana bentuk kemasan yang digunakan dalam produk tahu ibu?
6. Apakah ibu memiliki desain dalam kemasan tahu ibu?
7. Apakah terdapat merk /nama dari produk tahu ibu?

HARGA

8. Berapa harga produk tahu ibu?
9. Apakah terdapat perbedaan harga dengan produk tahu lain?
10. Apakah terdapat hal yang harus diperhatikan ketika menetapkan harga tahu?
11. Bagaimana jika mengalami penurunan penjualan akankah harga yang sudah ditetapkan dapat berubah?
12. Apakah strategi harga dari ibu untuk dapat menarik pembeli?

LOKASI

13. Dimana saja ibu memasarkan tahunya?
14. Bagaimana cara anda menyalurkan produk kekonsumen?

15. Apa saja yang harus diperhatikan dalam penentuan saluran distribusi?

16. Apa saja kendala dalam proses pendistribusian tahu ibu?

PROMOSI

17. Bagaimana cara ibu memperkenalkan produk ke konsumen?

18. Apakah terdapat media promosi untuk meningkatkan penjualannya?

19. Bagaimana promosi yang dilakukan ibu?

20. Apakah ibu menggunakan penjualan perseorangan agar semakin banyak yang mengetahui produk tahu ibu?

ORANG

21. Bagaimana cara karyawan ibu dalam memengaruhi persepsi konsumen terhadap tahu ibu?

22. Berapa jumlah karyawan yang dimiliki ibu?

23. Bagaimana tindakan yang dilakukan karyawan dalam proses produksi tahu ibu dan dalam melayani konsumen?

24. Apakah anda menggunakan seragam untuk karyawan agar terlihat rapih?

25. Bagaimana pembagian kerja di *home industry* tahu Ibu?

PROSES

26. Apa saja proses yang dilakukan dalam usaha tahu ibu?

27. Bagaimana cara penataan tahu yang dilakukan di *home industry*?

28. Apakah produksi tahu ibu menggunakan alat yang modern?

BUKTI FISIK

29. Bagaimana keadaan lingkungan proses pembuatan tahu ibu?
30. Bagaimana penyediaan sarana prasarana yang terdapat dihome industry Ibu?

PENJUALAN

31. Sudah berapa lama *home industry* Ibu Kunipah berjalan?
32. Bagaimana cara ibu dalam menjual tahu ke konsumen agar penjualan dapat terus meningkat?
33. Bagaimana perolehan penghasilan penjualan tahu ibu setiap harinya?
34. Berapa keuntungan yang ibu dapatkan dari penjualan tahu perharinya?
35. Bagaimana penurunan penjualan yang dialami *home industry* tahu ibu Kunipah?
36. Faktor apa saja yang dapat menyebabkan penjualan menjadi menurun?
37. Apa yang membuat produk ibu diminati konsumen?
38. Bagaimana strategi untuk dapat meningkatkan penjualan?

KENDALA yang dihadapi selama penjualan tahu

39. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam meningkatkan penjualan tahu?

Upaya yang dilakukan

40. Bagaimana Strategi yang dilakukan untuk mengahdapi kendala dalam meningkatkan penjualan tahu?

PEDOMAN WAWANCARA KARYAWAN TAHU IBU KUNIPAH

Produk

1. Bagaimana kualitas bahan baku dari produk *Home Industry* tahu Ibu Kunipah?
2. Produk tahu jenis apa saja yang paling dicari oleh konsumen?
3. Berapa lempeng tahu yang diproduksi perhari?
4. Bagaimana cara mempertahankan kualitas dari rasa tahu yang diproduksi?
5. Berapa hari tahu yang diproduksi bisa bertahan?
6. Bagaimana proses pengemasan dalam produk tahu yang diproduksi?
7. Tahu ibu kunipah bermerk apa yah?
8. Bagaimana keunggulan yang terdapat pada tahu?

Harga

9. Berapa harga per tahu?
10. Apakah tahu yang dijual lebih terjangkau dari penjual tahu lain?
11. Adakah penerapan potongan harga tahu?
12. Apakah ada perbedaan harga tahu untuk konsumen dan pihak penyalur?
13. Mengapa harga tahu mengalami kenaikan?
14. Bagaimana respon konsumen/pelanggan ketika harga tahu naik?

Lokasi pemasaran

15. Bagaimana dalam pemesanan tahu yang dilakukan tepat waktu sesuai dengan keinginan konsumen?

16. Dimana saja tahu dipasarkan?

17. Tempat penjualan mana yang dapat menghasilkan penjualan tahu yang lebih banyak?

18. Bagaimana cara menyalurkan produk ke konsumen?

19. Bagaimana proses yang dilakukan ketika ada pemesanan tahu dari pelanggan maupun konsumen terdekat?

Promotion

20. Bagaimana cara promosi tahu yang dilakukan?

21. Media apa saja yang digunakan agar produk lebih diketahui oleh konsumen?

22. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan di *home industry* ibu Kunipah?

Orang

23. Bagaimana peran anda dalam meningkatkan penjualan usaha tahu ini?

24. Apa yang diperhatikan pada *home industry* tahu Ibu Kunipah ketika merekrut karyawan?

Proses

25. Proses-proses apa saja yang anda lakukan dalam produksi usaha tahu ini?

26. Bagaimana penataan tahu yang dilakukan di *home industry* Ibu Kunipah?

27. Bagaimana alat produksi tahu yang digunakan di *home industry* Ibu Kunipah?

Bukti Fisik

28. Bagaimana keadaan lingkungan usaha dihome Industry tahu Ibu Kunipah?

29. Bagaimana sarana prasarana yang terdapat dihome industry Ibu Kunipah?

PENJUALAN

30. Apa yang membuat tahu Ibu Kunipah mendapatkan penjualan?

31. Bagaimana tingkat penjualan tahu ibu setiap harinya?

32. Apa yang biasa dirasakan pelanggan yang selama ini menjadi pelanggan tahu ibu?

33. Faktor apa saja yang dapat menyebabkan penjualan menjadi menurun?

34. Bagaimana strategi yang dilakukan untuk dapat meningkatkan penjualan?

KENDALA yang dihadapi selama penjualan tahu

35. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam meningkatkan penjualan tahu?

Upaya yang dilakukan

36. Bagaimana Strategi yang dilakukan untuk menghadapi kendala dalam meningkatkan penjualan tahu?

HOME INDUSTRY TAHU IBU KUNIPAH

Nama: Kunipah (Pemilik *home industry* tahu)

Usia: 58

1. Produk jenis tahu apa saja yang ditawarkan di *Home Industry* tahu Ibu?

Untuk *home industry* tahu ini menawarkan jenis tahu kepada konsumen seperti tahu kuning, tahu gurih, tahu pletok.

2. Bagaimana kualitas bahan kedelai yang digunakan dalam produksi tahu?

Kedelainya memakai kedelai amerika yang super yang bagus dengan harga 1.100.000 per kwintal saya membelinya di randudongkal saja itu ada toko yang menjual kedelai amerika saya membelinya di toko tersebut, kedelai ini soalnya bagus untuk bahan membuat tahu jadi hasil yang didapatkan juga bagus. Saya kalo membeli kedelai biasanya 1 kwintal kadang 1,5 kwintal kebanyakan 1 hari saya membelinya 1 hari 1 kwintal.

3. Berapa lama periode kedaluarsa produk tahu ibu?

Dapat bertahan 2 hari tahunya diproduksi dari bahan alami gak pake pengawet kalo tahu kuning pake kunyit untuk pewarnaannya.

4. Kelebihan apa yang membedakan tahu ibu dengan tahu yang lain?

Tahu saya gurih enak soalnya orang-orang pada ngomong enak tahunya dan gurih, saya menggorengnya santai terburu-buru bersih mencucinya, nggodognya yang mendidih dan nggorengnya

kayunya yang banyak yang kering minyaknya yang banyak nanti banyak tahunya mengkerut.

5. Bagaimana bentuk kemasan yang digunakan dalam produk tahu ibu?

Kemasannya menggunakan plastik biasa dan untuk pelanggan menggunakan plastik biasa.

6. Apakah ibu memiliki desain dalam kemasan tahu ibu?

Tahu saya tidak menggunakan desain pada kemasan soalnya kemasannya masih menggunakan plastik biasa.

7. Apakah terdapat merk /nama dari produk tahu ibu?

Tahu saya mempunyai merk tahu gurih

HARGA

8. Berapa harga produk tahu ibu?

Untuk 1 lempeng tahunya Rp. 75.000, tetapi terkadang harga tahunya mengalami kenaikan karena karyawan meminta gajinya dinaikan dan ketika hari idul fitri.

9. Apakah terdapat perbedaan harga dengan produk tahu lain?

Harga tahunya sama karena kesepatan kalo harga tahunya sama gak beda-beda kalo 1000 ya 1000 semua apa 500 trus 400

10. Apakah terdapat hal yang harus diperhatikan ketika menetapkan harga tahu?

Ada seperti untuk biaya apa aja yang dikeluarkan pembelian bahan produksi tahu dan gaji karyawan nanti untuk diperhitungkan supaya dapat keuntungan.

11. Bagaimana jika mengalami penurunan penjualan akankah harga yang sudah ditetapkan dapat berubah?

Iya harganya berubah yang tadinya Rp.600 turun menjadi Rp.500 jadi konsumennya membeli terus setiap hari alhamdulillah. Ya misalkan orang yang biasa ke pasar gak berangkat itu sepiunya soalnya dari pembelinya yang gak nentu belinya. Dari pada masih tahunya akhirnya saya menurunkan harga tahunya.

12. Apakah strategi harga dari ibu untuk dapat menarik pembeli?

Ya ada potongan harga ketika ada yang membeli tahu yang banyak, supaya pembelinya datang lagi, saya masih dapat keuntungan dari strategi tersebut karena kalo gak ada keuntungan nanti gimana. Trus juga ketika datang lebaran juga memberikan hadiah untuk pelanggan seperti, gelas, panci, payung, wajan, dengan begitun konsumen merasa puas dan senang ketika mendapat hadiah.

LOKASI

13. Dimana saja ibu memasarkan tahunya?

Saya memasarkan tahunya dirandudongkal dan di rumah produksi.

14. Bagaimana cara anda menyalurkan produk kekonsumen?

Saya mendistribusikan langsung ke konsumen melalui pasar. Tahu saya disalurkan dipasar saja nanti kalo orang-orang terdekat rumah itu belinya dirumah.

15. Apa saja yang harus diperhatikan dalam penentuan saluran distribusi?

Saya memilih saluran distribusi yang tepat yaitu dipasar yang dapat memberikan penjualan banyak dan mengelola saluran distribusi tersebut dengan baik lalusaya juga memperhatikan pengirimannya agar dapat cepat sampai kepada konsumen dengan aman ketika ada pelanggan yang memesan.

16. Apa saja kendala dalam proses pendistribusian tahu ibu?

Paling kendalanya kalo pendistribusian dipasar kan membutuhkan kendaraan untuk ke pasar terkadang telat sampainya.

PROMOSI

17. Bagaimana cara ibu memperkenalkan produk ke konsumen?

Saya memperkenalkan tahu ke konsumen secara langsung menggunakan komunikasi ke konsumen bahwa ada tahu gurih di ibu kunipah.

18. Apakah terdapat media promosi untuk meningkatkan penjualannya?

Saya dalam meningkatkan penjualan tidak menggunakan media promosi karena tidak ada karyawan yang mengakses penjualan lewat online.

19. Bagaimana promosi yang dilakukan ibu?

Menerapkan potongan harga ketika ada yang membeli jumlah banyak tahu nanti pembeli pada datang lagi serta memberikan hadiah kepada pelanggan ketika hari idul fitri seperti wajan, panci, payung

20. Apakah ibu menggunakan penjualan perseorangan agar semakin banyak yang mengetahui produk tahu ibu?

Tahu saya tidak menerapkan pihak penyalur.

ORANG

21. Bagaimana cara karyawan ibu dalam memengaruhi persepsi konsumen terhadap tahu ibu?

Ya karyawan saya menawarkan tahunya dengan cara komunikasi dengan baik sopan dan ramah. Karyawan meminta konsumen untuk mencicipi tahu dan memberikan penjelasan mengenai kualitas tahu kepada konsumen.

22. Berapa jumlah karyawan yang dimiliki ibu?

Karyawan saya ada 3

23. Bagaimana tindakan yang dilakukan karyawan dalam proses produksi tahu ibu dan dalam melayani konsumen?

Tindakan karyawan saya gesit, cekatan dalam proses produksi tahu, dan ketika melayani konsumen juga cekatan langsung dilayani ketika ada konsumen yang membeli.

24. Apakah anda menggunakan seragam untuk karyawan agar terlihat rapih?

Karyawan saya tidak menggunakan seragam hanya yang penting pakaian bersih dan rapi.

25. Bagaimana pembagian kerja di *home industry* tahu Ibu?

Bagian kerjanya yaitu ada yang nggoreng, trus pengepresan tahu, pencetakan tahu dan penataan tahu

PROSES

26. Apa saja proses yang dilakukan dalam usaha tahu ibu?

Prosesnya yaitu pertama pembelian kedelai, kayu, minyak, garam, proses pembuatn tahu, proses pengemasan, proses pemrososian, proses memasarkan ke pasar, proses tawar menawar antara konsumen dan penjual, dan saya juga terkadang membantu proses produksi tahu tersebut.

27. Bagaimana cara penataan tahu yang dilakukan di *home industry*?

Cara penataan tahunya disusun satu-satu secara rapih agar tahu tidak rusak dan dapat terjual ke konsumen dengan baik.

28. Apakah produksi tahu ibu menggunakan alat yang modern?

Produksi tahunya tidak menggunakan alat yang modern hanya alat biasa saja seperti pake disel, trus di pencet sampai keluar cairan dari kedelainya yang halus tadi.

BUKTI FISIK

29. Bagaimana keadaan lingkungan proses pembuatan tahu ibu?

Alhamdulillah bersih dalam produksinya selalu menjaga kebersihan di sapu terus kalo sudah selesai produksi biar nanti kalo ada yang membeli ke tempat produksi nanti bersih.

30. Bagaimana penyediaan sarana prasarana yang terdapat dihome industry Ibu?

Ya terdapat sarana prasarana seperti ada tempat buat parkir di depan produksi tahu, pengantaran untuk konsumen area terdekat, tempat duduk, capitan penggorengan untuk memlih dan mengambil tahu.

PENJUALAN

31. Sudah berapa lama *home industry* Ibu Kunipah berjalan?

Ya sudah lama sejak meneruskan bapak saya memproduksi tahu

32. Bagaimana cara ibu dalam menjual tahu ke konsumen agar penjualan dapat terus meningkat?

Ya saya paling terus mempertahankan rasa dan tekstur dari tahunya kalo karyawan lagi kerja di cek oleh suami saya agar karyawan bekerja dengan sesuai yang kita harapkan, jadi tahunya selalu enak gak ngrubh rasa dan tetap ramah kepada pembeli selalu mengutamakan kepuasan pembeli seperti kalo pembeli membeli dengan banyak ya biar pembeli datang lagi saya akan memberikan harga yang lebih rendah tapi saya tetap dapat keuntungan.

33. Bagaimana perolehan penghasilan penjualan tahu ibu setiap harinya?

Mboten mesti kadang 1 hari 1 juta, 1,5 juta, dong lagi rame ya 2 - 2,5 juta.

34. Berapa keuntungan yang ibu dapatkan dari penjualan tahu perharinya?

Ya satu hari sekitar 200 sampai 250 keuntungannya.

35. Bagaimana penurunan penjualan yang dialami *home industry* tahu ibu Kunipah?

Penjualan tahu ibu Kunipah pernah mengalami penurunan sebesar 15% jika dihitung dari jumlah lempeng tahunya yang biasanya habis 45 lempeng tetapi turun menjadi 43 lempeng.

36. Faktor apa saja yang dapat menyebabkan penjualan menjadi menurun?

Penjualan tahu saya mengalami penurunan dikarenakan semakin banyaknya penjual tahu yang menjualkannya ke pasar dengan berbagai jenis tahu, kemasan yang digunakan lebih diminati oleh konsumen, jadi terkadang pelanggan dari ibu Kunipah ada yang beralih pembeliannya ke penjual lain karena tahu ibu Kunipah belum mengalami inovasi dari segi kemasan dan juga dari dulu jenis tahunya masih sama, tetapi konsumen dari ibu Kunipah masih ada yang berlangganan tahu ibu Kunipah karena rasanya lebih kenyal gurih dari tahu lain dan juga terdapat potongan harga

ketika membeli tahu dengan jumlah banyak, serta mendapatkan hadiah pada saat hari idul fitri seperti panci, wajan, payung, gelas.

37. Apa yang membuat produk ibu diminati konsumen?

Tahu saya gurih trus tidak kecut soalnya kalo karyawan kerja di cek jadinya pembuatan sesuai.

38. Bagaimana strategi untuk dapat meningkatkan penjualan?

Pembuatannya yang enak mutunya dijaga, selalu menjaga kualitas rasa, cara pembuatannya yang enak, untuk harganya juga terjangkau agar konsumen puas dengan harga yang ditetapkan, untuk karyawan yang dituntut untuk ramah sopan dan bisa menjaga komunikasi dengan baik, untuk pelanggan saya memberikan kepuasan kepada pelanggan seperti pemberian hadiah ketika hari idul fitri seperti panci, wajan, payung, gelas.

KENDALA yang dihadapi selama penjualan tahu

39. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam meningkatkan penjualan tahu?

Kendalanya yaitu untuk memperluas penjualan dengan menggunakan online, karena karyawan yang masih sedikit, belum terdapat karyawan yang mengelola menggunakan penjualan secara online, dan juga untuk membuat kemasan pada tahunnya karena akan berpengaruh pada biaya yang dikeluarkan.

Upaya yang dilakukan

40. Bagaimana Strategi yang dilakukan untuk menghadapi kendala dalam meningkatkan penjualan tahu?

Saya tetap mempertahankan rasa dan tekstur dari tahu agar pembeli datang kembali ke tahu saya, tidak hanya itu pembeli yang membeli tahu dengan jumlah banyak akan mendapatkan potongan harga, dan untuk pelanggan akan beri hadiah pada saat lebaran.

Wawancara dengan karyawan

Nama: Mila saputri

Produk

1. Bagaimana kualitas bahan baku dari produk *Home Industry* tahu Ibu Kunipah?

Kualitas dari kedelai yang digunakan tahu ibu kunipah yaitu menghasilkan tahu yang gurih dan tidak kecut selama produksi tahu sampai saat ini.

2. Produk tahu jenis apa saja yang paling dicari oleh konsumen?

Tahu gurih, tahu kuning kalo tahu pletok yang membeli hanya di *home industry* saja.

3. Berapa lempeng tahu yang diproduksi perhari?

45 lempeng terkadang 44 atau 43

4. Bagaimana cara mempertahankan kualitas dari rasa tahu yang diproduksi?

Ketika menggorengnya santai terburu-buru bersih mencucinya, nggodognya yang mendidih dan nggorengnya kayunya yang banyak yang kering minyaknya yang banyak nanti biar tahunya gak mengkerut.

5. Berapa hari tahu yang diproduksi bisa bertahan?

Tahunya dapat bertahan selama 2 hari.

6. Bagaimana proses pengemasan dalam produk tahu yang diproduksi?

Proses kemesannya yaitu tahu diambil sesuai dengan yang dibeli pembeli nanti dibungkus menggunakan plastik biasa aja.

7. Tahu ibu kunipah bermerk apa yah?

Merknya tahu gurih

8. Bagaimana keunggulan yang terdapat pada tahu?

Tahunya gurih, enak, tidak pake bahan pengawet, untuk tahu kuning pewarnaan tahunya menggunakan kunir, tidak kecut.

Harga

9. Berapa harga per tahu?

Harga tahunya mulai dari 500-800

10. Apakah tahu yang dijual lebih terjangkau dari penjual tahu lain?

Iya terjangkau untuk pembeli karena tahunya dibuat agar pembeli semua kalangan dapat membeli tahunya ibu kunipah.

11. Adakah penerapan potongan harga tahu?

Iya ada ketika pembeli membeli dengan jumlah tahu yang banyak

12. Apakah ada perbedaan harga tahu untuk konsumen dan pihak penyalur?

Iya tentu ada untuk pembeli ketika harga tahunya 500 maka untuk penyalur 400

13. Mengapa harga tahu mengalami kenaikan?

Karena bahan kedelainya naik dan juga mengalami kenaikan

14. Bagaimana respon konsumen/pelanggan ketika harga tahu naik?

Ya pembeli pada komplek dan minta harganya diturunkan.

Lokasi pemasaran

15. Bagaimana dalam pemesanan tahu yang dilakukan tepat waktu sesuai dengan keinginan konsumen?

Ya kalo ada yang memesan tahu langsung dilayani terus langsung dibungkus.

16. Dimana saja tahu dipasarkan?

Di pasar randudongkal dan tempat produksi

17. Tempat penjualan mana yang dapat menghasilkan penjualan tahu yang lebih banyak?

Di pasar randudongkal

18. Bagaimana cara menyalurkan produk ke konsumen?

Caranya dengan secara komunikasi langsung kepada konsumen.

19. Bagaimana proses yang dilakukan ketika ada pemesanan tahu dari pelanggan maupun konsumen terdekat?

Kita ada jasa pengantaran kepada konsumen terdekat

Promotion

20. Bagaimana cara promosi tahu yang dilakukan?

Caranya dengan cara langsung menawarkan tahu untuk konsumen.

21. Media apa saja yang digunakan agar produk lebih diketahui oleh konsumen?

Tidak menggunakan media online hanya mengkomunikasikan secara langsung

22. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan di *home industry* ibu Kunipah?

Kita memberikan potongan harga.

Orang

23. Bagaimana peran anda dalam meningkatkan penjualan usaha tahu ini?

Saya memberikan pelayanan dengan baik serta melayani dengan ramah dan sopan

24. Apa yang diperhatikan pada *home industry* tahu Ibu Kunipah ketika merekrut karyawan?

Kecekatan dalam bekerja dan kerapian dalam menata tahu.

Proses

25. Proses-proses apa saja yang anda lakukan dalam produksi usaha tahu ini?

Prosesnya yaitu pertama pembelian kedelai, kayu, minyak, garam, proses pembuatan tahu, proses pengemasan, proses pemrosesan, proses memasarkan ke pasar, proses tawar menawar antara konsumen dan penjual, dan saya juga terkadang membantu proses produksi tahu tersebut.

26. Bagaimana penataan tahu yang dilakukan di *home industry* Ibu Kunipah?

Di susun dengan rapi satu-satu

27. Bagaimana alat produksi tahu yang digunakan di *home industry* Ibu Kunipah?

Menggunakan alat biasa tidak modern seperti masih memakai disel
Bukti Fisik

28. Bagaimana keadaan lingkungan usaha dihome Industry tahu Ibu Kunipah?

Keadannya ya bersih

29. Bagaimana sarana prasarana yang terdapat dihome industry Ibu Kunipah?

Tersedianya tempat parkir

PENJUALAN

30. Apa yang membuat tahu Ibu Kunipah mendapatkan penjualan?

Karena rasa tahunya yang gurih tidak kecur tidak memakai bahan pengawet

31. Bagaimana tingkat penjualan tahu ibu setiap harinya?

Alhamdulillah terkadang meningkat terkadang ya turun.

32. Apa yang biasa dirasakan pelanggan yang selama ini menjadi pelanggan tahu ibu?

Pelanggan merasa puas apalagi kalo lebaran dikasih hadiah.

33. Faktor apa saja yang dapat menyebabkan penjualan menjadi menurun?

Ya banyaknya pedagang tahu lain akhirnya pembeli terkadang membeli di tempat lain dengan jenis tahu yang lebih banyak dan memiliki kemasan yang lebih bagus dari tahu ibu Kunipah.

34. Bagaimana strategi yang dilakukan untuk dapat meningkatkan penjualan?

Ya dalam produksi selalu memperhatikan kualitas rasa gurihnya dan ramah terus kepada konsumen, selalu memberikan kepuasan kepada konsumen entah dari harga maupun cara berkomunikasi dari karyawan

KENDALA yang dihadapi selama penjualan tahu

35. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam meningkatkan penjualan tahu?

Kendalanya kekurangan modal karena ketika hendak membuat kemasan untuk produk kita belum bisa.

Upaya yang dilakukan

36. Bagaimana Strategi yang dilakukan untuk menghadapi kendala dalam meningkatkan penjualan tahu?

Ya paling menjaga kualitas serta memberi kepuasan kepada pelanggan dan kosumen.

Wawancara kepada konsumen tahu

Wawancara sebagai berikut:

Konsumen 1 :

Nama : Ibu Kunaeni

Pelanggan terdekat dari *home industry*

1. Apa Pendapat anda mengenai kualitas tahu pada Home Industry Ibu Kunipah?

Kualitasnya bagus ya karena dari rasa juga enak, tahunya kenyal, gurih.

2. Bagaimana keawetan dari tahu yang diproduksi ibu kunipah?

Tahunya sampai 2 hari masih bertahan

3. Jenis tahu apa yang anda sukai?

Tahu gurih

4. Apa pendapat anda mengenai kemasan yang digunakan di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kemasannya menggunakan plastik belum memakai wadah yang praktis dan mudah dibawa kemana-mana.

Harga

5. Berapa harga per tahu yang terdapat di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Untuk tahu gurih Rp.500, tahu kuning, Rp.700, tahu pletok Rp.600

6. Bagaimana menurut anda tentang harga produk tahu di *home industry* ibu Kunipah?

Cukup terjangkau yah soalnya sekitar Rp.500-Rp.700

7. Menurut anda apakah harga yang ditawarkan sebanding dengan produk yang ditawarkan?

Iya sebanding dengan kualitas produk karena tahunya enak, gurih, kenyal.

8. Pertanyaan berkaitan dengan pernahkah harga tahu tersebut mengalami kenaikan atau penurunan?

Iya pernah harganya naik pas hari tertentu saja seperti hari idul fitri.

9. Bagaimana menurut anda jika tahu ibu Kunipah mengalami kenaikan harga?

Ketika tahu mengalami kenaikan saya membeli tahunya minta dikurangin harganya.

Distribusi

10. Menurut anda apakah lokasi strategis dan mudah diketahui?

Iya strategis karena berdekatan dengan rumah penduduk, serta dapat mudah diketahui.

11. Bagaimana penyaluran tahu yang dilakukan di *home industry* tahu ibu Kunipah?

Promotion

12. Bagaimana promosi yang dilakukan tahu Ibu Kunipah?

Ibu Kunipah menerapkan promosi secara langsung kepada konsumen dengan cara mengkomunikasikan ke konsumen tentang tahunya.

13. Dari mana anda mengetahui adanya penjualan tahu ibu Kunipah?

Saya mengetahui sendiri sudah mengetahui adanya tahu ibu kunipah karena rumah saya kan dekat jadi saya kalo ingin membeli tahu ya belinya selalu di tahu ibu Kunipah.

14. Bagaimana menurut anda tentang terdapatnya diskon harga ketika membeli dalam jumlah tahu yang banyak?

Bagus karena dapat menarik konsumen baru untuk dapat membeli di tahu ibu kunipah

Orang

15. Bagaimana kemampuan karyawan dalam mengkomunikasikan tahu di *home industry* tahu ibu Kunipah?

Karyawan ramah mengkomunikasikan tahunya dengan baik.

16. Bagaimana pelayanan yang dilakukan karyawan dalam melayani tahu?

Ramah sekali soalnya pas melayani itu sambil diajak ngobrol dan bercanda jadi tidak jenuh pembelinya.

17. Bagaimana kerapian dalam penataan tahu yang dilakukan oleh karyawan?

Sudah rapi penataan tahunya.

Proses

18. Bagaimana menurut anda mengenai proses pelayanan hingga penyampaian produk tahu yang dilakukan?

Terkadang lambat dalam pelayanannya soalnya kalo saya pesan lewat telfon terkadang agak lama pelayanan tahunya, karyawannya ngleyanin dulu di *home industry* nya.

19. Menurut anda apakah proses produksi tahu yang dilakukan di *home industry* ibu Kunipah dapat dikatakan berhasil di sasaran pasar?

Iya berhasil karena produk diproduksi dengan bersih, kualitas bahan kedelainya juga bagus

20. Apakah proses dalam menjalankan usaha tahu dalam meningkatkan penjualan di *home industry* ibu Kunipah sudah berjalan dengan baik?

Belum yah soalnya proses promosi ibu Kunipah masih menggunakan komunikasi secara langsung belum menggunakan seperti media sosial untuk memperluas konsumen.

Bukti fisik

21. Bagaimana menurut anda kondisi lingkungan usaha pada *home industry* tahu ibu Kunipah?

Bersih dan nyaman

22. Bagaimana sarana dan prasarana yang terdapat di *home industry* tahu ibu Kunipah?

Terdapat tempat parkir

23. Bagaimana mengenai tata letak tahu di *home industry* ibu Kunipah?

Sudah diletakan rapih sesuai jenis tahunya

24. Apakah di tahu ibu Kunipah terdapat label pada kemasan tahunya?

Tidak ada label

Penjualan

25. Bagaimana menurut anda cara penjualan produk yang dilakukan oleh *home industry* ibu Kunipah?

Cara menjualnya secara langsung dengan berjualan dipasar dan di *home industry*

26. Dimana saja penjualan tahu ibu Kunipah sudah tersebar?

Di pasar randudongkal

27. Apakah anda sering membeli tahu di *home industry* ibu Kunipah?

Iya sering saya selalu membeli tahu di ibu Kunipah

28. Menurut anda kualitas tahu ibu Kunipah apakah dapat dikatakan berhasil dipasar sasaran?

Iya berhasil soalnya rasanya enak, gurih, bahan-bahan yang digunakan juga terjamin gak pake bahan pengawet cumin kemasannya aja yang belum baik.

29. Apa yang membuat anda menjadi konsumen di *home industry* ibu Kunipah?

Karena rasanya tetap terjaga gurih, enak, tidak asam

Upaya yang dilakukan

30. Upaya apa yang seharusnya dilakukan agar dapat terus meningkat pembelinya?

Dari segi produk lebih ditambahin lagi jenis tahunya seperti tahu buntel

Dari segi promosi lebih diperluas dengan media sosial.

Konsumen ke 2

Nama: Ibu Nur

Pelanggan

1. Apa Pendapat anda mengenai kualitas tahu pada *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kualiatsnya baik karena teksturnya kenyal, enak, gurih, tidak memakai bahan pewarna maupun pengawet

2. Bagaimana keawetan dari tahu yang diproduksi ibu Kunipah?

Dapat bertahan selama 2 hari

3. Jenis tahu apa yang anda sukai?

Tahu Gurih

4. Apa pendapat anda mengenai kemasan yang digunakan di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kemasannya belum bagus masih menggunakan plastik

Harga

5. Berapa harga per tahu yang terdapat di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Harganya dari Rp.500-Rp.800

6. Bagaimana menurut anda tentang harga produk tahu dihome industry ibu Kunipah?

Harganya terjangkau karena tahu harganya dimulai dari Rp.500-
Rp. 800

7. Menurut anda apakah harga yang ditawarkan sebanding dengan produk yang ditawarkan?

Iya sebanding soalnya jenis tahu gurihnya itu ukurannya lebih besar dari tahu gurih yang dijual penjual tahu lain

8. Pertanyaan berkaitan dengan pernahkah harga tahu tersebut mengalami kenaikan atau penurunan?

Iya pernah turun harganya kadang ya naik

9. Bagaimana menurut anda jika tahu Ibu Kunipah mengalami kenaikan harga?

Ketika tahu mengalami kenaikan saya mengurangi jumlah tahu yang saya beli

Distribusi

10. Menurut anda apakah lokasi strategis dan mudah diketahui?

Untuk lokasi tahu ibu kunipah strategis kan soalnya dipasar jualannya dan juga mudah diketahui tempatnya dipasar randudongkal.

Promotion

11. Bagaimana promosi yang dilakukan tahu Ibu Kunipah?

Promosi dilakukan dengan cara komunikasi langsung kepada konsumen.

12. Dari mana anda mengetahui adanya penjualan tahu Ibu Kunipah?

Saya mengetahui pas dipasar kan karyawannya yang mempromosikan secara langsung jadi saya coba membeli tahunya.

13. Bagaimana menurut anda tentang terdapatnya diskon harga ketika membeli dalam jumlah tahu yang banyak?

Menurut saya menarik karena dapat potongan harga kalo ditempat lain walaupun beli banyak tapi nggak ada potongan harga.

Orang

14. Bagaimana kemampuan karyawan dalam mengkomunikasikan tahu di *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Cara mengkomunikasikan tahu dengan bahasa yang menarik sehingga pembeli ingin membeli tahu ibu kunipah

15. Bagaimana pelayanan yang dilakukan karyawan dalam melayani tahu?

Pelayanan dilakukan dengan cekatan dan ramah ketika sedang melayani.

16. Bagaimana kerapian dalam penataan tahu yang dilakukan oleh karyawan?

Penataan tahu sudah berjalan dengan baik soalnya pas saya membeli itu sudah ditata rapi, sesuai jenis tahu

Proses

17. Bagaimana menurut anda mengenai proses pelayanan hingga penyampaian produk tahu yang dilakukan?

Proses yang dilakukan dari mulai pelayanan serta penyampaian produk berjalan dengan baik

18. Menurut anda apakah proses produksi tahu yang dilakukan di home industry ibu Kunipah dapat dikatakan berhasil di sasaran pasar?

Iya berhasil karena produksinya dilakukan dengan bersih, dan tidak menggunakan bahan pengawet atau pewarna.

Bukti fisik

19. Bagaimana menurut anda kondisi lingkungan usaha pada *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Kondisi lingkungan usaha ibu kunipah bersih

20. Apa fasilitas yang digunakan oleh ibu kunipah dalam penjualan tahunya?

Kalo dipasar pelayanan tahunya menggunakan jipitan penggorengan

21. Bagaimana mengenai tata letak tahu di home industry Ibu Kunipah?

Tata letak tahunya sudah rapih dan diletakkan sesuai jenis tahunya

22. Apakah terdapat label pada kemasan?

Tahu ibu kunipah tidak ada label

Penjualan

23. Bagaimana menurut anda cara penjualan produk yang dilakukan oleh home industry Ibu Kunipah?

Cara penjualan yang dilakukan ibu kunipah yaitu dilakukan secara langsung dengan menjual sendiri dipasar tidak memakai penjualan dari pihak penyalur.

24. Dimana saja penjualan tahu Ibu Kunipah sudah tersebar?

Dipasar randudongkal saja.

25. Apakah anda sering membeli tahu di ibu Kunipah?

Saya sering membeli tahu di ibu kunipah dan saya sudah menjadi langganan di ibu Kunipah

26. Menurut anda kualitas tahu ibu kunipah apakah dapat dikatakan berhasil dipasar sasaran?

Iya berhasil soalnya rasanya enak, gurih, tidak memakai bahan pewarna.

27. Apa yang membuat anda menjadi konsumen di *home industry* ibu Kunipah?

Karena tahunya gurih dan kenyal

Upaya yang dilakukan

28. Upaya apa yang seharusnya dilakukan agar dapat terus meningkat pembelinya?

Dari segi produk lebih ditambahin lagi jenis tahunya seperti tahu buntel dan tahu diolah menjadi cemilan.

Dari segi promosi lebih ditingkatkan seperti membuat pamphlet atau bekerja sama dengan grab atau lainnya

Konsumen ke 3

Nama: Bapak Sutikno

Pelanggan

1. Apa Pendapat anda mengenai kualitas tahu pada *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kualitasnya terjamin karena bahan pembuatannya tidak memakai pewarna.

2. Bagaimana keawetan dari tahu yang diproduksi ibu Kunipah?

Awet 2 hari

3. Jenis tahu apa yang anda sukai?

Tahu kuning

4. Apa pendapat anda mengenai kemasan yang digunakan di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kemasannya masih harus diinovasi lagi

Harga

5. Berapa harga per tahu yang terdapat di *Home Industry* Ibu Kunipah?

tahu gurih 500, tahu kuning, 700, tahu pletok 600

6. Bagaimana menurut anda tentang harag produk tahu di *home industry* ibu Kunipah?

Murah

7. Menurut anda apakah harga yang ditawarkan sebanding dengan produk yang ditawarkan?

Iya sebanding karena walaupun harganya murah tapi kualitasnya oke

8. Pertanyaan berkaitan dengan pernahkah harga tahu tersebut mengalami kenaikan atau penurunan?

Iya pernah harganya naik atau turun

9. Bagaimana menurut anda jika tahu Ibu Kunipah mengalami kenaikan harga?

Ya ga papa saya akan coba menawarnya dan membeli di tahu ibu Kunipah aja tidak ke yang lain.

Distribusi

10. Menurut anda apakah lokasi strategis dan mudah diketahui?

Iya strategis karena sudah dikenal banyak orang

11. Apakah ibu Kunipah menggunakan pihak penyalur dalam menjualkan tahunya?

Tidak ada pihak penyalur jualannya cuman di rumah dan di pasar.

Promotion

12. Bagaimana promosi yang dilakukan tahu Ibu Kunipah?

Mengkomunikasikannya secara langsung sambil melayani ke konsumen nanti biasanya konsumen menceritakan ke orang-orang

13. Dari mana anda mengetahui adanya penjualan tahu Ibu Kunipah?

Saya menegtahui dari temen saya pernah beli tahunya di ibu kunipah dipasar katanya enak, terus harganya bisa kurang jadi saya coba cari dipasar dan saya coba.

14. Bagaimana menurut anda tentang terdapatnya diskon harga ketika membeli dalam jumlah tahu yang banyak?

Iya menarik soalnya ditempat penjual tahu lain gak ada potongan harga

Orang

15. Bagaimana kemampuan karyawan dalam mengkomunikasikan tahu di *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Sudah baik soalnya menawarkannya dengan ramah bahasanya juga sopan menawarkan tahunya ke orang-orang yang lewat ditempat jualannya.

16. Bagaimana pelayanan yang dilakukan karyawan dalam melayani tahu?

Cekatan, sabar, ramah

17. Bagaimana kerapian dalam penataan tahu yang dilakukan oleh karyawan?

Sudah rapih tidak berantakan tahunya.

Proses

18. Bagaimana menurut anda mengenai proses pelayanan hingga penyampaian produk tahu yang dilakukan?

Prosesnya berjalan dengan baik hingga sampai ke saya.

19. Menurut anda apakah proses produksi tahu yang dilakukan di home industry ibu Kunipah dapat dikatakan berhasil di sasaran pasar?

Iya kurang berhasil soalnya proses kemasan masih menggunakan plastik biasa

20. Apakah proses dalam menjalankan usaha tahu dalam meningkatkan penjualan dihome industry ibu kunipah sudah berjalan dengan baik?

Belum baik solanya proses distribusi belum ada pihak penyalur

Bukti fisik

21. Bagaimana menurut anda kondisi lingkungan usaha pada *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Bersih

22. Apakah terdapat fasilitas yang terdapat dipenjualan tahu ibu Kunipah?

Ada seperti kalo saya membeli tahu dipasar dalam pengambilan tahu menggunakan capitan penggorengan agar higienis.

23. Bagaimana mengenai tata letak tahu di home industry Ibu Kunipah?

Sesuai dengan jenis tahunya

24. Apakah di tahu ibu kunipah terdapat label pada kemasan tahunya?

Tidak ada label

Penjualan

25. Bagaimana menurut anda cara penjualan produk yang dilakukan oleh home industry Ibu Kunipah?

Penjualannya belum maksimal karena masih berjualan dipasar saja belum menyebar ke daerah yang lain dan belum memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi.

26. Dimana saja penjualan tahu Ibu Kunipah sudah tersebar?

Dipasar randudongkal dan di desa Karang moncol.

27. Apakah anda sering membeli tahu di ibu Kunipah?

Iya sering

28. Menurut anda kualitas tahu ibu Kunipah apakah dapat dikatakan berhasil dipasar sasaran?

Iya berhasil karena rasanya enak, gurih, kenyal.

29. Apa yang membuat anda menjadi konsumen *home industry* ibu Kunipah?

Karena dapat potongan harga ketika membeli tahu dengan jumlah banyak.

Upaya yang dilakukan

30. Upaya apa yang seharusnya dilakukan agar dapat terus meningkatkan pembelinya?

Dari segi produk lebih di perhatikan lagi dalam kemasan dan promosi penjualan ditambah untuk bisa memesan lewat media sosial.

Konsumen ke 4

Nama: Ibu Harjanti

Konsumen tidak tetap

1. Apa Pendapat anda mengenai kualitas tahu pada *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kualitasnya baik karena tidak memakai bahan pengawet

2. Bagaimana keawetan dari tahu yang diproduksi ibu Kunipah?

Kalo digoreng lagi ya dapat bertahan selama 2 hari

3. Jenis tahu apa yang anda sukai?

Tahu gurih

4. Apa pendapat anda mengenai kemasan yang digunakan di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kemasan tahu ibu Kunipah seharusnya jangan menggunakan plastik aja biar lebih diminati banyak orang

Harga

5. Berapa harga per tahu yang terdapat di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kalo tahu gurih 500, tahu kuning, 700, tahu pletok 600

6. Bagaimana menurut anda tentang harga produk tahu di *home industry* ibu Kunipah?

Tahunya lebih murah dari tahu yang lain kalo ditawarkan juga boleh.

7. Menurut anda apakah harga yang ditawarkan sebanding dengan produk yang ditawarkan?

Iya sebanding karena tahunya garing, enak, kenyal

8. Pertanyaan berkaitan dengan pernahkah harga tahu tersebut mengalami kenaikan atau penurunan?

Iya terkadang harganya turun terkadang naik

9. Bagaimana menurut anda jika tahu Ibu Kunipah mengalami kenaikan harga?

Ya wajar kalo naik biasanya pas hari-hari tertentu saja seperti hari raya idul fitri

Distribusi

10. Menurut anda apakah lokasi strategis dan mudah diketahui?

Iya bisa dibilang strategis karena berjualan di pasar dan banyak diketahui orang.

11. Apakah ibu Kunipah menggunakan pihak penyalur dalam menjualkan tahunya?

Tidak ada pihak penyalur ibu Kunipah menjual sendiri saja.

Promotion

12. Bagaimana promosi yang dilakukan tahu Ibu Kunipah?

Dengan komunikasi menawarkan secara langsung dan memberikan potongan harga untuk pembelian dalam jumlah banyak

13. Dari mana anda mengetahui adanya penjualan tahu Ibu Kunipah?

Saya mengetahui tahu ibu Kunipah secara langsung dari karyawan karena karyawan tersebut rumahnya dekat dengan saya jadi biasanya dia ngobrol dengan saya tentang tahu ibu Kunipah.

14. Bagaimana menurut anda tentang terdapatnya diskon harga ketika membeli dalam jumlah tahu yang banyak?

Iya bagus untuk meningkatkan penjualan membuat konsumen menjadi seang ketika membeli tahu di ibu Kunipah

Orang

15. Bagaimana kemampuan karyawan dalam mengkomunikasikan tahu di *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Kemampuan karyawan sudah baik dan juga mampu menjelaskan mengenai tahu yang dijual dapat menarik minat pembeli, sopan pada semua konsumen.

16. Bagaimana pelayanan yang dilakukan karyawan dalam melayani tahu?

Ramah, tidak judes

17. Bagaimana kerapian dalam penataan tahu yang dilakukan oleh karyawan?

Sudah rapih ditata sesuai jenis tahunya

Proses

18. Bagaimana menurut anda mengenai proses pelayanan hingga penyampaian produk tahu yang dilakukan?

Prosesnya berjalan dengan baik dan cepat dalam proses pelayanan yang dilakukan.

19. Menurut anda apakah proses produksi tahu yang dilakukan di *home industry* ibu Kunipah dapat dikatakan berhasil di sasaran pasar?

Iya sudah berhasil karena bahan pembuatan tahu berkualitas dengan bahan tanpa pengawet

20. Apakah proses dalam menjalankan usaha tahu dalam meningkatkan penjualan di *home industry* ibu Kunipah sudah berjalan dengan baik?

Iya cukup baik tapi masih ada yang harus di perluas lagi dalam proses pendistribusian karena untuk mendapatkan banyak penjualan tidak hanya berjualan di pasar atau di rumah saja soalnya biar tahunya dapat lebih terkenal lagi oleh masyarakat.

Bukti fisik

21. Bagaimana menurut anda kondisi lingkungan usaha pada *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Selalu menjaga kebersihan seperti setiap hari selalu dicuci wadah lempeng tahunya.

22. Apakah terdapat fasilitas yang terdapat dipenjualan tahu ibu Kunipah?

Ada seperti terdapatnya tempat duduk di depan *home industry*.

23. Bagaimana mengenai tata letak tahu di *home industry* Ibu Kunipah?

Rapi sesuai jenis tahunya

24. Apakah di tahu ibu Kunipah terdapat label pada kemasan tahunya?

Tidak ada label pada kemasan

Penjualan

25. Bagaimana menurut anda cara penjualan produk yang dilakukan oleh *home industry* Ibu Kunipah?

Masih menggunakan penjualan sendiri belum menitipkan ke toko

Perlu masih diperluas lagi yaitu dengan menambah promosi penjualan di media sosial.

26. Dimana saja penjualan tahu Ibu Kunipah sudah tersebar?

Dipasar Randudongkal dan di *home industry*.

27. Apakah anda sering membeli tahu di ibu Kunipah?

Iya sering membelinya di ibu Kunipah terus

28. Menurut anda kualitas tahu ibu Kunipah apakah dapat dikatakan berhasil dipasar sasaran?

Iya sudah berhasil soalnya tidak memakai bahan pengawet

29. Apa yang membuat anda menjadi konsumen di *home industry* ibu Kunipah?

Karena kalo membeli banyak dapat potongan harga dan karyawannya ramah

Upaya yang dilakukan

30. Upaya apa yang seharusnya dilakukan agar dapat terus meningkat pembelinya?

Kemasannya diperbaiki dan pemasaran dilakukan dengan media sosial agar dapat memesan lewat online tanpa harus ke *home industry*.

Konsumen ke 5

Nama: Bapak Slamet.

Konsumen tidak tetap

1. Apa Pendapat anda mengenai kualitas tahu pada *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kualitasnya oke karena tahunya tidak memakai pewarna dan bahan pengawet.

2. Bagaimana keawetan dari tahu yang diproduksi ibu Kunipah?

Selama 2 hari

3. Jenis tahu apa yang anda sukai?

Tahu pletok

4. Apa pendapat anda mengenai kemasan yang digunakan di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kemasan tahu ibu Kunipah seharusnya jangan menggunakan plastik aja biar lebih diminati banyak orang

Harga

5. Berapa harga per tahu yang terdapat di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kalo tahu gurih 500, tahu kuning 700, tahu pletok 600

6. Bagaimana menurut anda tentang harga produk tahu di *home industry* ibu Kunipah?

Harga tahunya terjangkau dan kalo ditawar juga boleh

7. Menurut anda apakah harga yang ditawarkan sebanding dengan produk yang ditawarkan?

Iya sebanding karena kualitasnya bagus karena tidak memakai pewarna dan bahan pengawet

8. Pertanyaan berkaitan dengan pernahkah harga tahu tersebut mengalami kenaikan atau penurunan?

Iya pernah naiknya gak terlalu sering paling kalo hari tertentu saja seperti hari lebaran.

9. Bagaimana menurut anda jika tahu Ibu Kunipah mengalami kenaikan harga?

Menurut saya kenaikan harga wajar mengingat bahan-bahannya mahal.

Distribusi

10. Menurut anda apakah lokasi strategis dan mudah diketahui?

Iya strategis dan mudah diketahui

11. Apakah ibu Kunipah menggunakan pihak penyalur dalam menjualkan tahunya?

Tidak ada pihak penyalur

Promotion

12. Bagaimana promosi yang dilakukan tahu Ibu Kunipah?

Dengan komunikasi secara langsung menawarkan kepada konsumen

13. Dari mana anda mengetahui adanya penjualan tahu Ibu Kunipah?

Saya tahu sendiri memang sudah lama jualannya dari dulu

14. Bagaimana menurut anda tentang adanya diskon harga ketika membeli dalam jumlah tahu yang banyak?

Iya saya merasa senang kalo dapat diskon harga

Orang

15. Bagaimana kemampuan karyawan dalam mengkomunikasikan tahu di *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Kemampuan karyawan sudah baik karena penyampainnya ramah, sopan menyenangkan lah pokoknya

16. Bagaimana pelayanan yang dilakukan karyawan dalam melayani tahu?

Ramah, sopan

17. Bagaimana kerapian dalam penataan tahu yang dilakukan oleh karyawan?

Sudah rapih ditata sesuai jenis tahunya

Proses

18. Bagaimana menurut anda mengenai proses pelayanan hingga penyampaian produk tahu yang dilakukan?

Prosesnya baik dan produk diterima dengan baik juga

19. Menurut anda apakah proses produksi tahu yang dilakukan di *home industry* ibu Kunipah dapat dikatakan berhasil di sasaran pasar?

Iya sudah berhasil karena bahannya tidak dari bahan pengawet.

20. Apakah proses dalam menjalankan usaha tahu dalam meningkatkan penjualan di *home industry* ibu Kunipah sudah berjalan dengan baik?

Iya baik tapi harus ditingkatkan lagi dalam promosinya agar lebih meluas tahunya.

Bukti fisik

21. Bagaimana menurut anda kondisi lingkungan usaha pada *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Bersih karena lempeng tahunya selalu dicuci bersih

22. Apakah terdapat fasilitas yang terdapat dipenjualan tahu ibu Kunipah?

Ada seperti terdapatnya tempat duduk didepan *home industry* dan tempat parkir.

23. Bagaimana mengenai tata letak tahu di *home industry* Ibu Kunipah?

Rapi disusun menurut jenis tahunya

24. Apakah di tahu ibu Kunipah terdapat label pada kemasan tahunya?

Tidak ada label pada kemasan

Penjualan

25. Bagaimana menurut anda cara penjualan produk yang dilakukan oleh *home industry* Ibu Kunipah?

Menjual sendiri ke pasar belum ada pihak penyalur.

26. Dimana saja penjualan tahu Ibu Kunipah sudah tersebar?

Dipasar Randudongkal dan di *home industry*.

27. Apakah sering membeli tahu ibu Kunipah?

Iya kadang-kadang saja soalnya saya biasanya mencari tahu buntel tapi tidak ada.

28. Menurut anda kualitas tahu ibu Kunipah apakah dapat dikatakan berhasil dipasar sasaran?

Iya sudah berhasil karena tidak memakai bahan pewarna

29. Apa yang membuat anda menjadi konsumen di *home industry* ibu Kunipah?

Karena dekat rumah

Upaya yang dilakukan

30. Upaya apa yang seharusnya dilakukan agar dapat terus meningkatkan pembelinya?

Jenis tahunya ditambah lagi

konsumen ke 6

Nama: Ibu Eli

Konsumen tidak tetap

1. Apa Pendapat anda mengenai kualitas tahu pada *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kualitasnya bagus kok karena gak pake bahan pewarna dan juga gak pake pengawet dalam pembuatan tahunya

2. Bagaimana keawetan dari tahu yang diproduksi ibu Kunipah?

Ya paling 2 hari

3. Jenis tahu apa yang anda sukai?

Tahu kuning

4. Apa pendapat anda mengenai kemasan yang digunakan di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kemasannya agar dapat diminati konsumen hendaknya ada penambahan desain dalam kemasannya.

Harga

5. Berapa harga per tahu yang terdapat di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kalo tahu gurih 500, tahu kuning 700, tahu pletok 600

6. Bagaimana menurut anda tentang harga produk tahu di *home industry* ibu Kunipah?

Harga tahunya murah

7. Menurut anda apakah harga yang ditawarkan sebanding dengan produk yang ditawarkan?

Iya sebanding karena tahu ibu Kunipah enak, gurih, tidak kecut yang dapat membuat konsumen juga puas dengan tahunya.

8. Pertanyaan berkaitan dengan pernahkah harga tahu tersebut mengalami kenaikan atau penurunan?

Iya pernah naik tapi gak terlalu sering

9. Bagaimana menurut anda jika tahu Ibu Kunipah mengalami kenaikan harga?

Ya gak masalah karena harga bahan tahunya juga mahal

Distribusi

10. Menurut anda apakah lokasi strategis dan mudah diketahui?

Iya cukup strategis karena dijual dipasar dan di *home industry* juga mudah diketahui.

11. Apakah ibu Kunipah menggunakan pihak penyalur dalam menjualkan tahunya?

Tidak ada pihak penyalur

Promotion

12. Bagaimana promosi yang dilakukan tahu Ibu Kunipah?

Dengan komunikasi secara langsung menawarkan kepada konsumen

13. Dari mana anda mengetahui adanya penjualan tahu Ibu Kunipah?

Saya mengetahui dari tetangga.

14. Bagaimana menurut anda tentang adanya diskon harga ketika membeli dalam jumlah tahu yang banyak?

Iya cukup menarik karena dapat membuat konsumen ingin membeli.

Orang

15. Bagaimana kemampuan karyawan dalam mengkomunikasikan tahu di *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Kemampuan karyawan sudah baik karena penyampainnya meyakinkan konsumen dengan sopan trus juga ramah.

16. Bagaimana pelayanan yang dilakukan karyawan dalam melayani tahu?

Pelayanan ramah

17. Bagaimana kerapian dalam penataan tahu yang dilakukan oleh karyawan?

Rapih

Proses

18. Bagaimana menurut anda mengenai proses pelayanan hingga penyampaian produk tahu yang dilakukan?

Prosesnya berjalan dengan baik dan cepat pelayanannya.

19. Menurut anda apakah prose produksi tahu yang dilakukan di *home industry* ibu Kunipah dapat dikatakan berhasil di sasaran pasar?

Iya kurang berhasil karena dari kemasannya belum menarik masih menggunakan plastik.

20. Apakah proses dalam menjalankan usaha tahu dalam meningkatkan penjualan dihome industry ibu Kunipah sudah berjalan dengan baik?

Iya baik tapi harus ditingkatkan lagi dalam promosinya gar lebih meluas tahunya.

Bukti fisik

21. Bagaimana menurut anda kondisi lingkungan usaha pada *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Kondisinya bersih

22. Apakah terdapat fasilitas yang terdapat dipenjualan tahu ibu Kunipah?

Ada kalo di pasar terdapat penjepit penggorengan untuk memilih dan mengambil tahunya agar tidak menggunakan tangan.

23. Bagaimana mengenai tata letak tahu di *home industry* Ibu Kunipah?

Rapi disusun menurut jenis tahunya

24. Apakah di tahu ibu kunipah terdapat label pada kemasan tahunya?

Tidak ada label pada kemasan

Penjualan

25. Bagaimana menurut anda cara penjualan produk yang dilakukan oleh *home industry* Ibu Kunipah?

Masih jualan sendiri gak pake pihak penyalur.

26. Dimana saja penjualan tahu Ibu Kunipah sudah tersebar?

Dipasar Randudongkal dan di *home industry*.

27. Apakah anda sering membeli tahu ibu Kunipah?

Iya kadang belinya gak terlalu sering.

28. Menurut anda kualitas tahu ibu kunipah apakah dapat dikatakan berhasil di pasar sasaran?

Iya sudah berhasil karena tidak memakai bahan pewarna

29. Apa yang membuat anda menjadi konsumen di *home industry* ibu Kunipah?

Karena rasanya gurih, kenyal lebih ramah pelayanannya dari penjual tahu lain.

Upaya yang dilakukan

30. Upaya apa yang seharusnya dilakukan agar dapat terus meningkat pembelinya?

Kualitasnya dijaga terus dan kemasannya diperbaiki dan promosi penjualannya ditambah agar bisa pesen lewat media sosial.

Konsumen ke 7

Nama: Ibu Tasripah

Konsumen tidak tetap

1. Apa pendapat anda mengenai kualitas tahu pada *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kualitasnya baik karena tidak menggunakan bahan pewarna, pengawet.

2. Bagaimana keawetan dari tahu yang diproduksi ibu Kunipah?

Dapat bertahan selama 2 hari

3. Jenis tahu apa yang anda sukai?

Tahu pletok

4. Apa pendapat anda mengenai kemasan yang digunakan di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kemasannya perlu diinovasi lagi agar lebih menarik konsumen.

Harga

5. Berapa harga per tahu yang terdapat di *Home Industry* Ibu Kunipah?

Kalo tahu gurih 500, tahu kuning 700, tahu pletok 600

6. Bagaimana menurut anda tentang harga produk tahu di *home industry* ibu Kunipah?

Harganya terjangkau

7. Menurut anda apakah harga yang ditawarkan sebanding dengan produk yang ditawarkan?

Iya sebanding karena tahunya gurih, kenyal

8. Pertanyaan berkaitan dengan pernahkah harga tahu tersebut mengalami kenaikan atau penurunan?

Iya pernah tapi naiknya pas hari-hari tertentu saja seperti pas hari idul fitri dan pas kedelai naik.

9. Bagaimana menurut anda jika tahu Ibu Kunipah mengalami kenaikan harga?

Ya coba saya tawar dulu agar harganya diturunkan.

Distribusi

10. Menurut anda apakah lokasi strategis dan mudah diketahui?

Iya strategis soalnya tempatnya dipasar juga gak telalu ke dalam jadi gampang untuk ditemui.

11. Apakah ibu Kunipah menggunakan pihak penyalur dalam menjualkan tahunya?

Tidak ada pihak penyalur.

Promotion

12. Bagaimana promosi yang dilakukan tahu Ibu Kunipah?

Dengan komunikasi langsung

13. Dari mana anda mengetahui adanya penjualan tahu Ibu Kunipah?

Saya mengetahui sendiri pas saya lagi lewat belanja ke pasar dan juga karyawan menawarkan langsung kepada saya.

14. Bagaimana menurut anda tentang adanya diskon harga ketika membeli dalam jumlah tahu yang banyak?

Iya menarik karena dapat membuat konsumen datang lagi ingin membeli tahunya.

Orang

15. Bagaimana kemampuan karyawan dalam mengkomunikasikan tahu di *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Kemampuan karyawan sudah baik karena dapat meyakinkan konsumen jadi ingin membeli tahunya.

16. Bagaimana pelayanan yang dilakukan karyawan dalam melayani tahu?

Pelayanan ramah

17. Bagaimana kerapian dalam penataan tahu yang dilakukan oleh karyawan?

Rapih sesuai dengan jenis tahunya

Proses

18. Bagaimana menurut anda mengenai proses pelayanan hingga penyampaian produk tahu yang dilakukan?

Baik dan cepat dalam pelayanan

19. Menurut anda apakah proses produksi tahu yang dilakukan di *home industry* ibu Kunipah dapat dikatakan berhasil di sasaran pasar?

Iya berhasil karena tahunya enak, gurih, kenyal

20. Apakah proses dalam menjalankan usaha tahu dalam meningkatkan penjualan di *home industry* ibu Kunipah sudah berjalan dengan baik?

Iya baik tapi harus ditingkatkan lagi dalam promosinya agar lebih meluas tahunya.

Bukti fisik

21. Bagaimana menurut anda kondisi lingkungan usaha pada *home industry* tahu Ibu Kunipah?

Kondisinya bersih

22. Apakah terdapat fasilitas yang terdapat dipenjualan tahu ibu Kunipah?

Ada kalo dipasar terdapat penjepit penggorengan untuk memilih dan mengambil tahunya agar tidak menggunakan tangan.

23. Bagaimana mengenai tata letak tahu di *home industry* Ibu Kunipah?

Rapi disusun menurut jenis tahunya

24. Apakah di tahu ibu Kunipah terdapat label pada kemasan tahunya?

Tidak ada label pada kemasan

Penjualan

25. Bagaimana menurut anda cara penjualan produk yang dilakukan oleh *home industry* Ibu Kunipah?

Cara penjualannya menggunakan promosi secara langsung

26. Dimana saja penjualan tahu Ibu Kunipah sudah tersebar?

Di pasar Randudongkal dan di *home industry*.

27. Apakah anda sering membeli tahu ibu Kunipah?

Iya kadang belinya.

28. Menurut anda kualitas tahu ibu Kunipah apakah dapat dikatakan berhasil dipasar sasaran?

Iya sudah berhasil karena rasanya enak, kenyal dan terbuat dari bahan yang tidak berpengawet.

29. Apa yang membuat anda menjadi konsumen di *home industry* ibu Kunipah?

Karena rasanya gurih, kenyal karyawan juga sopan dalam melayani

Upaya yang dilakukan

30. Upaya apa yang seharusnya dilakukan agar dapat terus meningkat pembelinya?

Kualitasnya dijaga terus dan jenis tahunya ditambahkan lagi seperti tahu buntel.

**Dokumentasi wawancara bersama pemilik, karyawan, dan konsumen pada
home industry tahu ibu Kunipah**



Pemilik *Home industry*



Konsumen ke 1



Konsumen ke 4



Konsumen ke 2



Konsumen ke 5



Konsumen ke 6



Karyawan *Home Industry* Tahu

Dokumentasi Foto



Dokumentasi Surat

LEMBAR OBSERVASI HOME INDUSTRY TAHU IBU KUNIPAH DESA KARANG MONCOL KECAMATAN RANDUDONGKAL KABUPATEN PEMALANG

12 Januari 2023.

No	Yang diobservasi	Ya	Tidak	Keterangan
1.	STRATEGI PRODUK Terdapat strategi pemasaran terkait produk sehingga dapat berkembang sampai sekarang	✓		Untuk mempertahankan produk yaitu dengan tetap menjaga kualitas produk dan rasa.
2.	Apakah dalam pemasarannya home industry tahu Ibu Kunipah mempunyai cara menghadapi pesaing baru dan pesaing lama	✓		Dalam menghadapi pesaing lama dan baru, Ibu Kunipah hanya tetap mengutamakan kualitas produk dengan memperbaiki rasa.
3.	STRATEGI HARGA Apakah harga yang di tetapkan terjangkau untuk masyarakat	✓		Untuk harga ini, ada yang harganya di atas 10.000 dan ada yang 15.000. Tetapi untuk strateginya kami biasanya ada potongan harga.
4.	STRATEGI TEMPAT Apakah ada penjualan lain selain di rumah	✓		Selain di rumah, Ibu Kunipah menjual produknya ke pasar yaitu pasar Moga.
5.	STRATEGI PROMOSI Terdapat sarana media sosial dalam pemasarannya		✓	Untuk promosi saya dilakukan secara langsung tidak dengan media sosial.
6.	PROSES Dalam proses Pembuatan tahu mengutamakan kebersihan dan menggunakan bahan berkualitas agar rasa tetap terjaga	✓		Dalam proses pembuatan tahu saya selalu membuat dengan bersih dan bahan yang berkualitas.
7.	PHSYCAL EVIDENCE Terdapat gambar dikemasan untuk memperkenalkan produknya		✓	Untuk kemasan hanya kemasan saja tidak ada gambar untuk produknya.
8.	PEOPLE Menjalin hubungan baik dengan konsumen dan menjaga cita rasa	✓		Dalam pembelian terhadap konsumen saya menjaga hubungan baik dengan ramah, senyum.
9.	Apakah selama penjualan ada kendala	✓		Untuk kendala dalam penjualan pastinya ada seperti halnya pesaing dalam penjualan apalagi tahu banyak yang berdagang tahu.

PERSETUJUAN

Proposal skripsi yang berjudul "STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA *HOME INDUSTRY* TAHU IBU KUNIPAH DI DESA KARANGMONCOL KECAMATAN RANDUDONGKAL KABUPATEN PEMALANG" telah disetujui untuk ditindaklanjuti dalam penyusunan skripsi

Tegal, Maret 2023

Mahasiswa,

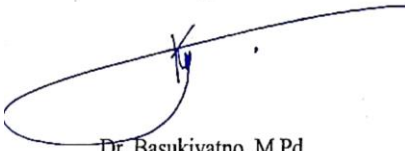


Devi Marista Febriana

NPM 1319500012

Disetujui:

Pembimbing I



Dr. Basukiyatno, M.Pd

NIDN 0616096001

Pembimbing II



Neni Hendaryati, M.Pd

NIDN 0625068402

Diketahui,

Ka. Prodi



Neni Hendaryati, M.Pd

NIDN 0625068402

Dekan FKIP



Dr. Yoga Prihatin, M.Pd

NIDN 0603067403



YAYASAN PENDIDIKAN PANCASAKTI TEGAL
 UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 PROGDI : PPKN, PBSI, PBI, PEND. MATEMATIKA, BIMBINGAN DAN KONSELING,
 PEND. EKONOMI., PEND. IPA DAN PPG
 SEKRETARIAT : JL. HALMAHERA KM. 1 TELP. (0283) 357122 TEGAL

Nomor : 12.0/K/A-2/FKIP-UPS/111/2023
 Lampiran : -
 Perihal : *Permohonan Izin Observasi Awal*

Tegal, 19 Januari 2023

Yth. Ibu Kunipah

Di -

Tempat

Dengan hormat kami mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami,

Nama : Devi Marista Febriana
 NPM : 1319500012
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Maksud : Studi lapangan/observasi awal dalam rangka penyusunan
 Skripsi Strata 1 FKIP UPS Tegal.

Judul :

“STRATEGI PEMASARAN HOME INDUSTRY PRODUK
 TAHU IBU KUNIPAH DALAM MENINGKATKAN
 PENJUALAN DI DESA KARANGMONCOL
 RANDUDONGKAL KABUPATEN PEMALANG”

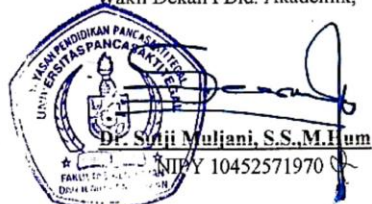
Pembimbing I : Dr. Baasukiyatno, M.Pd

II : Neni Hendayati, M.Pd

Selanjutnya, kami mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi bimbingan dan arahan agar mahasiswa kami tersebut bisa menyelesaikan skripsi dan studi dengan baik.

Demikian, atas bantuan dan kerjasamanya, disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan,
 Wakil Dekan I Bid. Akademik,


 Dr. Suci Muljani, S.S., M.Hum
 NIPY 10452571970

Tembusan :



YAYASAN PENDIDIKAN PANCASAKTI TEGAL
UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

PROGDI : PPKN, PBSI, PBI, PEND. MATEMATIKA, BIMBINGAN DAN KONSELING,
PEND. EKONOMI., PEND. IPA DAN PPG
SEKRETARIAT : JL. HALMAHERA KM. 1 TELP. (0283) 357122 TEGAL

Nomor : 28/K/A-2/FKIP-UPS/2023 Tegal, 28 April 2023
Lampiran : 1 Lembar
Perihal : *Permohonan Izin Studi Lapangan (Penelitian)*

Yth. Pemilik Home Industry

di -
Tempat

Dengan hormat kami mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami,

Nama : Devi Marista Febriana
NPM : 1319500012
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Maksud : Penelitian dalam rangka
Penyusunan Skripsi Strata 1 FKIP UPS Tegal.


Judul : "STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN TAHU IBU KUNIPAH DI DESA KARANG MONCOL
KECAMATAN RANDUDONGKAL KABUPATEN PEMALANG"

Pembimbing I : Dr. Basukiyatno, M.Pd

II : Neni Hendaryati, M.Pd

Selanjutnya, kami mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi bimbingan dan arahan agar mahasiswa kami tersebut dapat menyelesaikan skripsi dan studi dengan baik.

Demikian, atas bantuan dan kerjasamanya, disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan,
Dekan I Bid. Akademik,

Dr. Hanung Sudibyo, M.Pd
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
2316981983

Tembusan :
- Dekan sebagai laporan.

*Melampirkan Fotocopy Lembar Pengesahan Proposal



PEMERINTAH KABUPATEN PEMALANG
KECAMATAN RANDUDONGKAL
DESA KARANGMONCOL

SURAT KETERANGAN

Nomor : 241/ Ds.007 /IV/ 2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :

N a m a : FAHRUL ROZI, A.Md
A l a m a t : Desa Karangmoncol
Jabatan : Kepala Desa Karangmoncol

Memberikan izin untuk studi Lapangan (Penelitian) kepada :

N a m a : DEVI MARISTA FEBRIANA
NPM : 131950012
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Maksud : Penelitian Pengambilan Data dalam rangka
Penyusunan Skripsi Strata 1 FKIP UPS Tegal.
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN TAHU PADA HOME INDUSTRY IBU
KUNIPAH DI DESA KARANGMONCOL KECAMATAN
RANDUDONGKAL KABUPATEN PEMALANG

Selanjutnya, kami mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi bimbingan dan arahan agar mahasiswa tersebut dapat menyelesaikan skripsi dan studi dengan baik.

Demikian, atas bantuan dan kerjasamanya, disampaikan terima kasih.

Karangmoncol, 28-04-2023
Kepala Desa Karangmoncol

FAHRUL ROZI, A.Md

Jalan Simbatan Nomor 296 Karangmoncol - Randudongkal Kode Pos 52353



YAYASAN PENDIDIKAN PANCASAKTI TEGAL
UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL
UPT INOVASI DAN PUBLIKASI ILMIAH

JL. Halmahera Km. 1 – Tegal 52122
 Sekretariat: Telp./ Fax. (0283) 351082 / Rektor: Telp./Fax. (0283) 351267
 e-mail: ipi@upstegal.ac.id website: www.upstegal.ac.id

Nomor :006.a1149/K/A-2/IPI-UPS/VIII/2023

8/7/2023 20:10:10

Lampiran :-

Perihal : **HASIL SCAN SIMILARITY**

Kepada,

Yth. Devi marista febriana

Dalam rangka pencegahan kasus plagiasi dalam penyusunan karya ilmiah dosen dan mahasiswa di lingkungan Universitas Pancasakti Tegal, maka saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Devi marista febriana

Jenis karya : SKRIPSI

Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Tahu Pada Home Industry Ibu Kunipah Di Desa Karangmoncol Kecamatan Randudongkal Kabupaten Pemalang

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI dengan judul : **Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Tahu Pada Home Industry Ibu Kunipah Di Desa Karangmoncol Kecamatan Randudongkal Kabupaten Pemalang** telah dicek kesamaan (similarity) menggunakan Turnitin dengan hasil kesamaan sebesar **18%**. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap kode etik publikasi dalam karya saya ini

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pemeriksa,
 Kepala UPT. Inovasi dan Publikasi Ilmiah
 Universitas Pancasakti Tegal



Yuli Arhani, M.Pd

NIDN. 0616068601

File Hasil Uji Similarity

Tegal, 08 Agustus 2023
 Yang menyatakan,

Devi marista febriana





YAYASAN PENDIDIKAN PANCASAKTI TEGAL
 UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 PROGDI: PPKN, PBSI, PBI, BIMBINGAN DAN KONSELING, PEND.EKONOMI,
 PEND.MATEMATIKA, PEND.IPA, DAN PPG
 Sekretariat: Jl. Halmahera Km. 1 Tegal Telp.(0283) 357155

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Dengan ini Komisi Pembimbing Skripsi Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pancasakti Tegal, yang terdiri atas:

1. Pembimbing I

N a m a : **Dr. Basukiyatno, M.Pd**
 NIDN : 0616096001
 Pangkat/ Gol : Penata Tk. I/ III D
 Jabatan : Lektor

2. Pembimbing II

N a m a : **Neni Hendaryati, M.Pd**
 NIDN : 0621059202
 Pangkat/ Gol : Penata/ III C
 Jabatan : Lektor

Menyatakan bahwa mahasiswa berikut ini:

N a m a : **Devi Marista Febriana**
 NPM : 1319500012
 Jurusan/ ProgdI : Pendidikan Ekonomi

telah menyelesaikan SKRIPSI dengan judul: "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada *Home Industry* Tahu Ibu Kunipah DI DESA Karangmoncol Kecamatan Randudongkal Kabupaten Pemalang" dengan tahap pelaksanaan sebagai berikut:

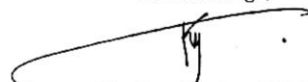
NO.	TAHAPAN	TANGGAL PELAKSANAAN
1.	Pengajuan Judul	5 Januari 2023
2.	Penulisan Proposal	12 Januari-6 Maret 2023
3.	Pelaksanaan Penelitian	17 April 2023
4.	Pengumpulan Data	29 April -6 MEI 2023
5.	Analisis Data	8-24 Mei 2023
6.	Penyusunan Laporan/Skripsi	25 Mei-8 Juli 2023

Skripsi tersebut telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pancasakti Tegal pada hari **Selasa tanggal 18 Juli 2023**


Demikian Berita Acara Bimbingan Skripsi ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tegal, 18 Juli 2023

Pembimbing I,


Dr. Basukiyatno, M.Pd
 NIDN. 0616096001

Pembimbing II,


Neni Hendaryati, M.Pd
 NIDN. 06254068402





YAYASAN PENDIDIKAN PANCASAKTI TEGAL
 UNIVERSITAS PANCASAKTI TEGAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 PROGDI: PPKN, PBSI, PBI, BIMBINGAN DAN KONSELING, PEND.EKONOMI,
 PEND.MATEMATIKA, PEND.IPA, DAN PPG
 Sekretariat: Jl. Hahmahera Km. 1 Tegal Telp.(0283) 357155

BERITA ACARA PENYELESAIAN REVISI SKRIPSI

Dengan ini Penguji Skripsi Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Pancasakti Tegal, menyatakan bahwa mahasiswa berikut ini:

Nama : Devi Marista Febriana
 NPM : 1319500012
 Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tahu Pada *Home Industry* Ibu Kunipah Di Desa Karangmoncol Kecamatan Randudongkal Kabupaten Pemalang

1. Penguji I

Nama : Dr. Dewi Amaliah Nafati, M.Si
 NIDN : 0612107801
 Pangkat/ Gol : Penata Tk.1/III D
 Jabatan : Lektor

2. Penguji II/Pembimbing II

Nama : Neni Hendaryati, M.Pd
 NIDN : 0625068402
 Pangkat/ Gol : Penata/III C
 Jabatan : Lektor

3. Penguji III/Pembimbing I

Nama : Dr. Basukiyatno, M.Pd
 NIDN : 0616096001
 Pangkat/ Gol : Penata Tk. I/III D
 Jabatan : Lektor

Dengan rekomendasi revisi skripsi sebagai berikut:

PENGUJI	REVISI SELESAI (TTD)	REVISI DALAM PROSES (TTD)	REVISI BELUM SELESAI (TTD)
I			
II			
III			

Demikian Berita Acara Penyelesaian Revisi Skripsi ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,
 Dekan FKIP,
 Wakil Dekan I,

Dr. Hanung Sudibvo, M.Pd
 NIDN.0609088301