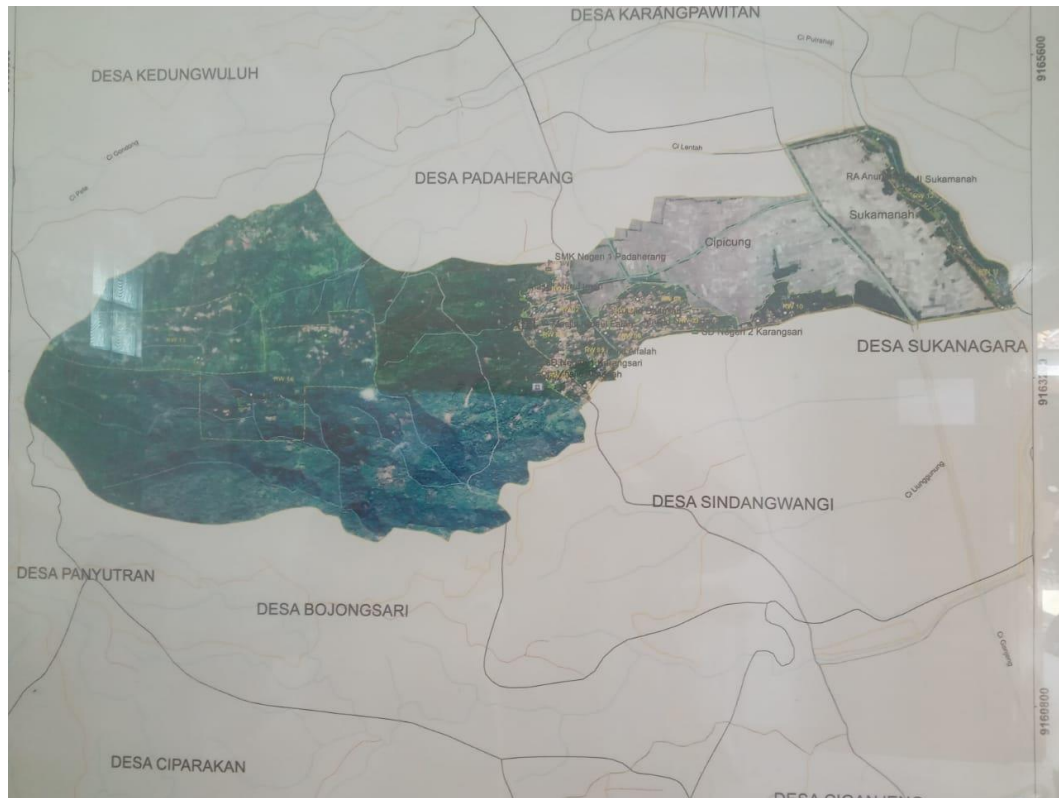


LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian



Gambar 6. Peta Lokasi Penelitian

Sumber: Profil Desa Karangasari, 2023

Lampiran 2. Kuesioner Penelitian

STRATEGI PEMASARAN PENGRAJIN GULA KELAPA DI DESA KARANGSARI KECAMATAN PADAHERANG KABUPATEN PANGANDARAN

Salam Hormat.

Dalam Rangka Penelitian untuk menyusun Skripsi kami yang berjudul **STRATEGI PEMASARAN PENGRAJIN GULA KELAPA DI DESA KARANGSARI KECAMATAN PADAHERANG KABUPATEN PANGANDARAN**, maka dengan ini mohon Bantuan Bapak/Ibu/Saudara untuk memberikan jawaban atas pertanyaan dengan jujur dan apa adanya.

Seluruh data yang diterima hanya digunakan untuk kepentingan analisis dalam rangka penyelesaian skripsi dan perumusan kesimpulan penelitian serta dijamin tidak akan digunakan untuk kepentingan lainnya.

Kami Sampaikan banyak terimakasih atas bantuan dan kesediaannya untuk mengisi Kuisisioner ini.

I. IDENTITAS RESPONDEN (PENGRAJIN)

No Responden :
 Umur : tahun
 Jenis kelamin :
 Alamat :
 Pendidikan Terakhir :
 Lama usaha : tahun

Daftar pertanyaan

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh bapak/ibu?
2. Apa saja yang menjadi faktor kekuatan dari usaha ini?
3. Apa saja kelemahan atau kekurangan dari usaha ini?
4. Apa saja yang menjadi faktor peluang dalam usaha ini?
5. Apa saja faktor ancaman yang ada dalam usaha ini?
6. Apa latar belakang dalam mendirikan usaha ini?
7. Sejak kapan melakukan usaha ini?

8. Apakah usaha ini menjadi usaha pokok atau hanya usaha sampingan?
9. Berapa modal awal yang dikeluarkan untuk bisa memulai usaha ini?
10. Bagaimana proses produksi gula kelapa?
13. Berapa banyak gula kelapa yang dihasilkan persekali proses produksi?
14. Kemana saja biasanya gula kelapa di distribusikan?
15. Berapa harga jual gula kelapa?
16. Apa yang menjadi harapan untuk usaha ini kedepannya?

II. IDENTITAS RESPONDEN (KONSUMEN)

No Responden :
 Umur : tahun
 Jenis kelamin :
 Alamat :
 Pendidikan Terakhir :
 Lama Menjadi Konsumen : tahun

Daftar pertanyaan

1. Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjadi langganan ?
2. Bagaimana harga dari gula kelapa?
3. Bagaimana kualitas dari gula kelapa?
4. Apakah kualitas gula kelapa memenuhi permintaan dan kebutuhan Bapak/Ibu?
5. Apakah ketersediaan gula kelapa selalu ada dalam memenuhi kebutuhan Bapak/Ibu?
6. Apakah pelayanan penjual tepat dan sesuai dengan pesanan Bapak/Ibu?

III. IDENTITAS RESPONDEN (PENGEPUK)

No Responden :
 Umur : tahun
 Jenis kelamin :
 Alamat :
 Pendidikan Terakhir :
 Lama usaha : tahun

Daftar pertanyaan

1. Darimana saja bapak/ibu mendapatkan gula kelapa hasil pengrajin ?

2. Bagaimana harga dari gula kelapa yang ditawarkan oleh pengrajin?
3. Berapa harga yang ditawarkan oleh bapak/ibu kepada para pengrajin gula kelapa? Jawab :
4. Bagaimana kualitas dari gula kelapa yang ditawarkan oleh pengrajin?
5. Apakah kualitas gula kelapa memenuhi kriteria yang baik menurut bapak/ibu? Jawab :
6. Apakah ketersediaan gula kelapa selalu ada setiap hari dalam memenuhi kebutuhan bapak/ibu?
7. Berapa banyak penerimaan bapak/ibu terhadap gula kelapa hasil pengrajin setiap harinya? (Kilogram)
8. Kemana biasanya gula kelapa yang telah dikumpulkan dari pengrajin di distribusikan atau dipasarkan kembali oleh bapak/ibu?
9. Berapa harga jual yang dipatok oleh bapak/ibu untuk dijual kembali?

IV. ANALISIS SWOT

Bagian ini terdiri dari 2 bagian, yaitu :

1. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

| SWOT | |
|----------------------|---------------------|
| Internal (Kekuatan) | Eksternal (Peluang) |
| Internal (Kelemahan) | Eksternal (Ancaman) |

2. Penilaian untuk penentuan bobot dan rating terhadap faktor Internal dan Eksternal

Tata cara pengisian : berilah ceklis pada kolom di bawah ini jika faktor tersebut sangat berpengaruh terhadap pemasaran usaha gula kelapa, dengan skala penilaian sebagai berikut:

- 1 = Sangat tidak berpengaruh
- 2 = Tidak berpengaruh
- 3 = Berpengaruh

4 = Sangat berpengaruh

Aspek faktor internal usaha :

| Indikator Kekuatan | Penilaian Kondisi Saat Ini | | | |
|---|----------------------------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Bahan baku nira yang melimpah 2. Penjualan produk mudah 3. Kualitas produk baik | | | | |
| Indikator Kelemahan | | | | |
| 1. Belum adanya pembukuan yang jelas 2. Pengolahan masih bersifat tradisional dan sederhana 3. Tidak adanya promosi 4. Lingkup pemasaran yang sempit | | | | |

Aspek faktor eksternal usaha :

| Indikator Peluang | Penilaian Kondisi Saat Ini | | | |
|---|----------------------------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Pemasaran yang luas 2. Adanya event atau pameran lokal 3. Banyak pengepul 4. Pemasaran dengan pemanfaatan media digital | | | | |
| Indikator Ancaman | | | | |
| 1. Iklim atau cuaca yang buruk 2. Pesaing 3. Keterbatasan pengetahuan teknologi | | | | |

Lampiran 3. Rekapitulasi Penilaian Kondisi Internal dan Eksternal

A. PENILAIAN BOBOT

| Faktor Internal | R1 | R2 | R3 | Jumlah | BOBOT |
|---|-----------|-----------|-----------|---------------|--------------|
| 1.Bahan baku nira yang melimpah | 3 | 4 | 3 | 10 | 0,20 |
| 2.Penjualan produk mudah | 3 | 3 | 4 | 10 | 0,20 |
| 3.Kualitas produk baik | 3 | 3 | 3 | 9 | 0,18 |
| 4.Kurangnya manajemen pembukuan | 1 | 2 | 1 | 4 | 0,08 |
| 5.Pengelolaan masih sederhana dan tradisional | 3 | 4 | 3 | 10 | 0,20 |
| 6.Tidak adanya promosi | 2 | 2 | 3 | 7 | 0,14 |
| Total | | | | 59 | 1.00 |

| Faktor Eksternal | R1 | R2 | R3 | Jumlah | BOBOT |
|--|-----------|-----------|-----------|---------------|--------------|
| 1.Pemasaran yang luas | 3 | 3 | 4 | 10 | 0,16 |
| 2.Adanya event dan pameran lokal | 3 | 3 | 3 | 9 | 0,14 |
| 3.Banyak pengepul | 1 | 3 | 3 | 7 | 0,11 |
| 4.Pemasaran dengan pemanfaatan media digital | 4 | 4 | 3 | 11 | 0,17 |
| 5.Iklim atau cuaca yang buruk | 4 | 4 | 4 | 12 | 0,19 |
| 6.Pesaing | 2 | 1 | 2 | 5 | 0,08 |
| 7.Keterbatasan pengetahuan teknologi | 3 | 3 | 3 | 9 | 0,14 |
| Total | | | | 63 | 1.00 |

Keterangan :

R1: Pengrajin gula kelapa 1

R2: Pengrajin gula kelapa 2

R3: Pengrajin gula kelapa 3

B. PENILAIAN RATING

| Faktor Internal | K1 | K2 | K3 | P1 | RATING |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| 1. Bahan baku nira yang melimpah | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 2. Penjualan produk mudah | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 3. Kualitas produk baik | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 4. Kurangnya manajemen pembukuan | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| 5. Pengelohan masih sederhana dan tradisional | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 6. Tidak adanya promosi | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |

| Faktor Eksternal | K1 | K2 | K3 | P1 | RATING |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| 1. Pemasaran yang luas | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 2. Adanya event dan pameran lokal | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 |
| 3. Banyak pengepul | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 |
| 4. Pemasaran dengan pemanfaatan media digital | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 5. Iklim atau cuaca yang buruk | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 |
| 6. Pesaing | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 |
| 7. Keterbatasan pengetahuan teknologi | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 |

Keterangan:

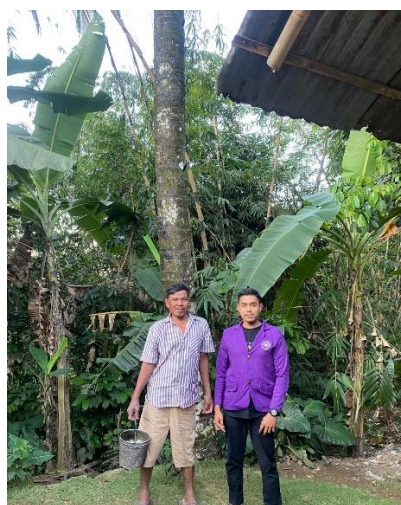
K1 : Konsumen gula kelapa 1

K2 : Konsumen gula kelapa 2

K3 : Konsumen gula kelapa 3

P1 : Pengepul besar

Lampiran 4. Dokumentasi Penelitian







DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Skripsi dengan judul **“Strategi Pemasaran Pengrajin Gula Kelapa di Desa Karangsari Kecamatan Padaherang Kabupaten Pangandaran”** ini diselesaikan oleh:

Nama : Dasman

Alamat : Sapuangin RT 025 RW 013 Desa
Karangsari Kecamatan Padaherang
Kabupaten Pangandaran

No. Telp : 085722580910

Email : dasmanpermana75@gmail.com



Penulis lahir di Pangandaran pada tanggal 30 September 2002 yang merupakan anak ke-1 dari pasangan Bapak Adin dan Ibu Darsih. Jenjang Pendidikan yang telah ditempuh oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. SD Negeri 3 Kadungwuluh
2. SMP Negeri 1 Padaherang
3. SMK Negeri 1 Padaherang

Pada tahun 2020 penulis melanjutkan pendidikan sarjana (S1) pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Galuh.

Ciamis, Oktober 2024

Penulis