

## Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

### **STRATEGI PEMASARAN TAPE KETAN KHAS KUNINGAN (Studi Kasus Pada Toko Pusat Oleh-Oleh khas Kuningan Ibu Misrah di Kelurahan Cigugur Kecamatan Cigugur Kabupaten Kuningan)**

No :.....

Hari Tanggal :.....

Tempat :.....

**Salam Hormat,**

Kepada Yth.

Pemilik Agroindustri Tape ketan Ibu Misrah  
di tempat

Berkaitan dengan kegiatan penelitian yang saya lakukan dengan judul  
**“Strategi Pemasaran Tape ketan Khas Kuningan (Studi Kasus Pada Toko  
Pusat Oleh-Oleh khas Kuningan Ibu Misrah di Kelurahan Cigugur  
Kecamatan Cigugur Kabupaten Kuningan)”**

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada  
Universitas Galuh, maka dengan ini saya mengharapkan bantuan Bapak/Ibu untuk  
mengisi daftar Pertanyaan yang saya sertakan di bawah ini.

Agar memperoleh masukan yang berarti, saya berharap kuesioner ini diisi  
dengan keadaan yang sebenarnya. Semua sumber dan data yang diperoleh dijamin  
kerahasiaannya.

Atas perhatian dan bantuannya saya mengucapkan banyak terimakasih

**WISNU AZI ROZIMAN**  
**5009200104**

**DAFTAR PERTANYAAN STRATEGI PEMASARAN USAHA TAPE  
KETAN DI KELURAHAN CIGUGUR KECAMATAN CIGUGUR  
KABUPATEN KUNINGAN (Pemilik Usaha)**

---

**I. IDENTITAS RESPONDEN**

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin :

Alamat :

Pendidikan Terakhir :

Pekerjaan Utama :

Pengalaman Usaha Tape Ketan :

Tanggungungan Keluarga :

Alamat Tempat Usaha :

**Daftar Pertanyaan**

1. Bagaimana strategi pemasaran tape ketan yang lakukan?
2. Apa saja yang menjadi faktor kekuatan dari usaha tape ketan?
3. Apa saja kelemahan atau kekurangan dari usaha tape ketan?
4. Apa saja yang menjadi faktor peluang dalam usaha tape ketan itu sendiri?
5. Apa saja faktor ancaman yang ada dalam usaha tape ketan?
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. Berapa penghasilan bapak/ibu sebulan?
11. Bagaimana proses pembuatan tape ketan ?
12. Apakah ada masalah dalam proses pemasaran dalam menjual tape ketan
13. Untuk menghindari agar tape ketan tahan lama apa yang dapat lakukan?
14. Kemana saja biasanya tape ketan di distribusikan?
15. Berapa harga jual tape ketan?
16. Apa yang menjadi harapan untuk usaha ini kedepannya?

**DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN STRATEGI PEMASARAN  
TAPE KETAN DI KELURAHAN CIGUGUR KECAMATAN  
CIGUGUR KABUPATEN KUNINGAN (Tenaga Kerja)**

---

**Identitas Responden**

Nama :

Alamat :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

Lama Bekerja :

**Daftar Pertanyaan**

1. Jenis peralatan yang digunakan dalam produksi tape ketan Ibu Misrah?
2. Berapa lama proses pembuatan tape ketan ibu Misrah?
3. Dalam sehari berapa lama Bapak/Ibu bekerja ?
4. Berapa upah yang Bapak/Ibu terima dalam usaha agroindustri tape ketan Ibu Misrah?

**DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN STRATEGI PEMASARAN  
TAPE KETAN DI KELURAHAN CIGUGUR KECAMATAN  
CIGUGUR KABUPATEN KUNINGAN (Konsumen)**

---

**Identitas Responden**

Nama :

Alamat :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

**Daftar Pertanyaan**

1. Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjadi langganan ?
2. Bagaimana harga dari tape ketan Ibu Misrah ?
3. Bagaimana kualitas dari tape ketan Ibu Misrah ?
4. Bagaimana rasa dari tape ketan Ibu Misrah ?
5. Apakah ukuran dan kuantitas dari tape ketan memenuhi permintaan dan kebutuhan Bapak/Ibu ?
6. Apakah ketersediaan tape ketan selalu ada dalam memenuhi kebutuhan Bapak/Ibu ?
7. Bagaimana pelayanan yang diterapkan oleh agroindustri tape ketan Ibu Misrah?
  1. Apa yang membuat Anda tertarik untuk membeli tape ketan Ibu Misrah ?
  2. Dari mana Anda biasanya mendapatkan informasi tentang produk tape ketan Ibu Misrah ?
  3. Apakah Anda lebih cenderung membeli tape secara online atau offline ?
  4. Apakah ada saran atau kritik yang ingin Anda berikan terkait peningkatan kualitas atau pemasaran produk tape ketan Ibu Misrah ?
  5. Apa yang menurut Bapak/Ibu dapat meningkatkan penjualan tape ketan Ibu Misrah?

**DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN STRATEGI PEMASARAN  
TAPE KETAN DI DESA CIGUGUR KECAMATAN CIGUGUR  
KABUPATEN KUNINGAN (Pemerintah)**

---

**Identitas Responden**

Nama :

Alamat :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

**Daftar Pertanyaan**

1. Apakah Desa/Kelurahan Bapak/Ibu memiliki produk unggulan yang dapat dipasarkan ?
2. Apakah menurut Bapak/Ibu pelatihan tentang pemasaran diperlukan untuk masyarakat Desa/Kelurahan ?
3. Apa saja kendala yang dihadapi desa dalam memasarkan produk unggulan ?
4. Apa jenis pelatihan yang Bapak/Ibu anggap paling bermanfaat untuk masyarakat desa dalam hal pemasaran?
5. Apakah Desa/Kelurahan Bapak/Ibu bekerja sama dengan pihak luar (misalnya perusahaan, universitas, atau lembaga pemerintah) dalam hal pemasaran?
6. Adakah saran atau usulan Bapak/Ibu kepada pemerintah Desa dalam meningkatkan strategi pemasaran produk Desa?
7. Apa harapan Bapak/Ibu terhadap hasil dari penerapan strategi pemasaran yang lebih baik di Desa Bapak/Ibu ?

## II. FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL

<b>SWOT</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Internal (Kekuatan)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki kualitas rasa dan kuantitas produk yang baik</li> <li>- Lokasi perusahaan strategis</li> <li>- Bahan baku mudah di dapat</li> <li>- Tenaga Kerja terampil</li> <li>- Harga yang terjangkau</li> <li>- Diliput media televisi</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Eksternal (Peluang)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki pelanggan tetap</li> <li>- Pengembangan dan memanfaatkan teknologi dalam pemasaran</li> <li>- Pangsa pasar masih luas</li> <li>- Permintaan meningkat</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Internal (Kelemahan)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Minimnya kegiatan promosi</li> <li>- Tidak memiliki sistem manajemen perusahaan</li> <li>- Wilayah distribusi masih terbatas.</li> <li>- Produk tidak dapat bertahan dalam waktu lama.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Eksternal (Ancaman)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adanya persaingan dengan pengusaha industri yang sejenis</li> <li>- Kenaikan harga bahan baku</li> <li>- Banyaknya alternatif makanan Selain tape ketan</li> </ul>

## III. ANALISIS SWOT

Bagian ini terdiri dari 2 bagian, yaitu:

1. Kondisi Internal, tujuannya untuk mendapatkan faktor faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan organisasi ini.
2. Kondisi Eksternal, tujuannya untuk mendapatkan faktor faktor yang menjadi peluang dan ancaman organisasi ini.

Petunjuk pengisian :

1. Tentukan nilai peringkat atau rating terhadap faktor faktor kekuatan dan usaha dengan pesaing berikut dan berikan tanda ceklis pada kolom yang tersedia.
2. Pemberian peringkat rating terhadap faktor internal kekuatan didasarkan pada keterangan.  
Skala 4 : Jika faktor tersebut merupakan kekuatan utama perusahaan.  
Skala 3 : Jika Faktor tersebut merupakan kekuatan kecil perusahaan.  
Skala 2 : Jika Faktor tersebut merupakan kelemahan kecil perusahaan.  
Skala 1 : Jika Faktor tersebut merupakan kelemahan utama perusahaan.
3. Pemberian peringkat/Rating terhadap faktor eksternal peluang didasarkan pada keterangan berikut ini:  
Skala 4 : Jika Respon perusahaan Sangat Bagus.  
Skala 3 : Jika respon perusahaan Bagus.  
Skala 2 : Jika respon perusahaan Cukup.  
Skala 1 : Jika Respon perusahaan Buruk.

### I. Faktor Internal

No	Kekuatan	Nilai			
		1	2	3	4
1	Produk berkualitas				
2	Lokasi perusahaan strategis				
3	Bahan baku mudah di dapat				
4	Tenaga Kerja terampil				
5	Harga terjangkau				
6	Diliput media telveisi				
	<b>Kelemahan</b>				
1	Minimnya kegiatan promosi				
2	Tidak memiliki sistem manajemen perusahaan				
3	Tidak ada variasi produk				
4	Wilayah distribusi masih terbatas				

## II. Faktor Eksternal

No	Peluang	Nilai			
		1	2	3	4
1	Memiliki pelanggan tetap				
2	Permintaan meningkat				
3	Pengembangan dan memanfaatkan teknologi dalam pemasaran				
4	Pangsa pasar masih luas				
5	Adanya perhatian dari pemerintah berupa pelatihan				
	<b>Ancaman</b>				
1	Adanya persaingan dengan pengusaha industri yang sejenis				
2	Kenaikan harga bahan baku				
3	Banyaknya alternatif makanan Selain tape ketan				

**Lampiran 2. Identitas Responden**

No	Nama	Umur	Jenis Kelamin	Pendidikan	Tanggungjawab Keluarga
1	Misrah	72	Perempuan	SD	2
2	Kaswi	65	Perempuan	SD	2
3	Warni	72	Perempuan	SD	2
4	Elsa	38	Perempuan	SMP	4
5	Amar	37	Laki-laki	SD	4
6	Ari	44	Laki-laki	S1	-

### Lampiran 3. Rekapitulasi Hasil Kuisisioner

#### I. Faktor Internal (Kekuatan – Kelemahan)

Faktor Internal (Kekuatan)	Misrah	Bobot	Rating	Skor
1. Memiliki kualitas produk yg baik	4	0,125	4	0,5
2. Lokasi perusahaan strategis	3	0,09375	3,66	0,343125
3. Bahan baku mudah di dapat	4	0,125	3,33	0,41625
4. Tenaga kerja terampil	4	0,125	3,83	0,47875
5. Harga terjangkau	3	0,09375	3,16	0,29625
6. Diliput Media Televisi	3	0,09375	3	0,28125
Faktor Internal (Kelemahan)				
1. Minim kegiatan promosi	3	0,09375	2,66	0,249375
2. Tidak memiliki sistem manajemen perusahaan	2	0,0625	2,16	0,135
3. Wilayah distribusi masih terbatas	2	0,0625	2,5	0,15625
4. Produk tidak dapat bertahan lama	4	0,125	3,66	0,4575
Total	32	1		3,31375

#### Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Faktor Eksternal (Peluang)	Misrah	Bobot	Rating	Skor
1. Memiliki pelanggan tetap	4	0,16	3,66	0,5856
2. Permintaan meningkat	4	0,16	3,5	0,56
3. Memanfaatkan teknologi informasi dalam pemasaran	3	0,12	3,33	0,3996
4. Pangsa pasar masih luas	4	0,16	3,66	0,5856
5. Adanya perhatian dari pemerintah berupa pelatihan	3	0,12	3,33	0,3996
Faktor Eksternal (Ancaman)				
1. Pesaing industri sejenis	2	0,08	2,5	0,2
2. Kenaikan harga bahan baku	3	0,12	3,31	0,3972
3. Banyaknya alternatif makanan selain tape ketan	2	0,08	2,16	0,1728
Total	25	1		3,3004

### Penilaian Rating Faktor Internal

Faktor Internal (Kekuatan)	Misrah	Kaswi	Warni	Elsa	Amar	Ari	Total	Rating
1. Memiliki kualitas produk yg baik	4	4	4	4	4	4	24	4
2. Lokasi perusahaan strategis	3	4	4	4	3	4	22	3,6666 67
3. Bahan baku mudah di dapat	4	4	3	3	3	3	20	3,3333 33
4. Tenaga kerja terampil	4	4	4	4	3	4	23	3,8333 33
5. Harga terjangkau	3	3	4	3	3	3	19	3,1666 67
6. Generasi kedua pelopor tape ketan	3	3	3	3	3	3	18	3
Faktor Internal (Kelemahan)								
1. Minim kegiatan promosi	3	3	2	3	2	3	16	2,6666 67
2. Tidak memiliki sistem manajemen perusahaan	2	2	3	2	2	2	13	2,1666 67
3. Wilayah distribusi masih terbatas	2	2	2	3	3	3	15	2,5
4. Produk tidak dapat bertahan lama	4	3	4	4	3	3	21	3,5
Total	32						191	

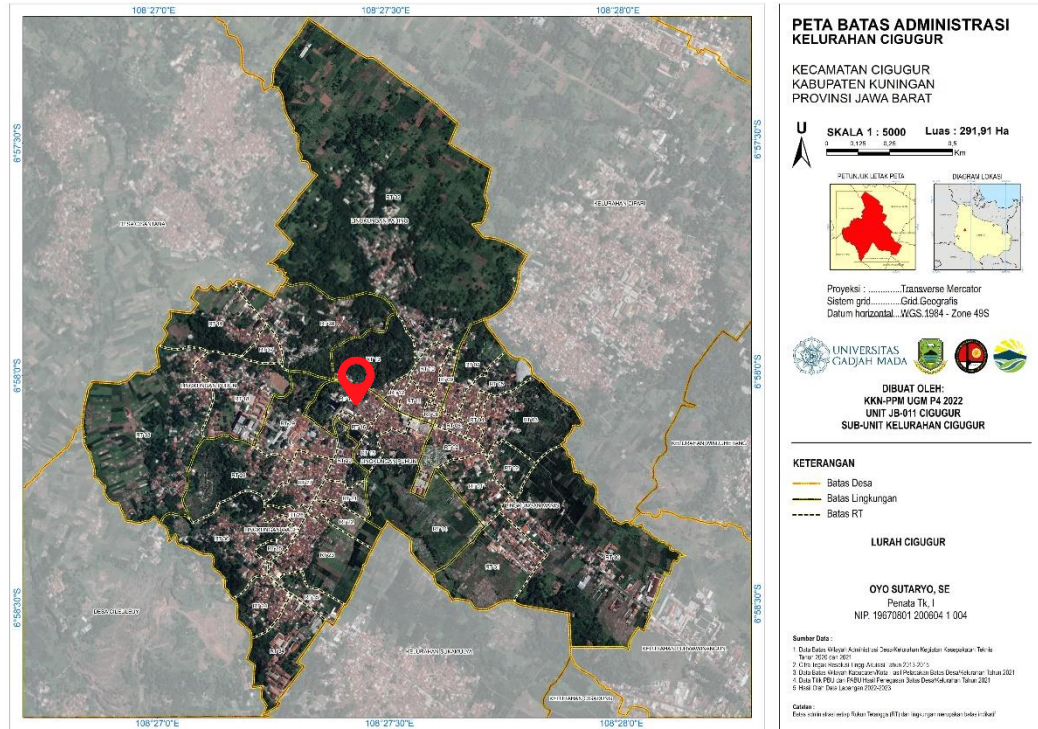
### Penilaian Rating Faktor Eksternal

Faktor Eksternal (Peluang)	Misrah	Kaswi	Warni	Elsa	Amar	Ari	Total	Rating
1. Memiliki pelanggan tetap	4	4	4	4	3	3	22	3,66666
2. Permintaan meningkat	4	3	4	4	3	3	21	3,5
3. Memanfaatkan teknologi informasi dalam pemasaran	3	3	3	4	3	4	20	3,33333 3
4. Pangsa pasar masih luas	4	3	4	4	3	4	22	3,66666 7
5. Adanya perhatian dari pemerintah berupa pelatihan	3	3	4	3	3	4	20	3,33333 3
Faktor Eksternal (Ancaman)								
1. Pesaing industri sejenis	2	2	3	3	2	3	15	2,5
2. Kenaikan harga bahan baku	4	4	3	3	3	3	20	3,33333 3
3. Banyaknya alternatif makanan selain tape ketan	2	2	2	3	2	2	13	2,16666 7
Total	26						153	

Keterangan :

- Untuk mendapatkan rating caranya adalah jumlah seluruh jawaban responden dirata-ratakan.
- Untuk mendapatkan bobot caranya adalah jumlah jawaban responden dibagi total keseluruhan jawaban responden.
- Untuk mendapatkan skor adalah bobot x rating = skor

### Lampiran 4. Denah Wilayah Kelurahan Cigugur Kabupaten Kuningan



**Keterangan:**

-  Batas Kelurahan
-  Batas lingkungan
-  Batas RT

## Lampiran 5. Dokumentasi Penelitian



**Wawancara kepada pemilik Agroindustri Tape ketan Ibu Misrah**



**Wawancara kepada tenaga kerja Agroindustri Tape ketan Ibu Misrah**



**Wawancara kepada konsumen Tape Ketan Ibu Misrah**



**Wawancara kepada pemerintahan Kelurahan Cigugur**



**Produk tape ketan**

