


Lampiran 1 Surat SK Bimbingan Skripsi

**UNIVERSITAS GALUH**
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 5278/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2020
PROGRAM STUDI AKUNTANSI : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 4682/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2020
Jl. RE. Martadinata No. 150 Telp/Fax. (0265) 772060 - 778374 Ciamis 46251

SURAT TUGAS MEMBIMBING SKRIPSI
Nomor : 3419/34/ST/AK/D/XXI/2023

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Galuh Ciamis dengan ini memberi tugas membimbing skripsi kepada :

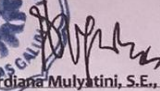
Nama : **M. Aziz Basari, S.Sos., M.M.**
sebagai Pembimbing I

Nama : **Risna Kartika, S.E., M.M.**
sebagai Pembimbing II

Dalam penulisan/penyusunan skripsi mahasiswa untuk dan atas :

Nama : **ANDINI PUSPITASARI**
NIM : **3402200316**
Program Studi : **Manajemen**
Judul Skripsi : **PENGARUH MARKETING MIX DAN DIGITAL MARKETING TERHADAP PENGEMBANGAN UKM (Suatu Studi Pada ...)**

Surat tugas ini berlaku sampai dengan skripsi selesai paling lambat 1 (satu) tahun setelah penetapan surat tugas ini.
Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ciamis, 07 November 2023
Dekan,

Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M.
NIK. 3112770079

Tembusan :

- Yth. Ketua Program Studi yang bersangkutan
- Yth. Mahasiswa yang bersangkutan

Lampiran 2 Surat Izin Penelitian



UNIVERSITAS GALUH FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI MANAJEMEN : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 5278/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2020
PROGRAM STUDI AKUNTANSI : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 4682/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2020
Jl. RE. Martadinata No. 150 Telp/Fax. (0265) 772060 - 778374 Ciamis 46251

Nomor : 828/34/SP/AK/D/V/2024
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian Skripsi

Kepada Yth,
Pemilik UMKM Saroja Ibu Isur Rancah Bapak Aep Saepudin
di
Tempat

Dengan Hormat,

Berdasarkan Program Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Galuh Ciamis, dalam rangka menyelesaikan studi mahasiswa diwajibkan untuk menyusun skripsi. Untuk keperluan tersebut kiranya Bapak/Ibu dapat membantu mahasiswa kami dalam melakukan penelitian dan pengumpulan data pada Perusahaan/Dinas/Instansi yang Bapak/Ibu pimpin. Adapun mahasiswa yang dimaksud adalah :

Nama : Andini Puspitasari
Nomor Pokok / NIM. : 3402200316
Asal Program Studi : Manajemen
Tempat Tanggal Lahir : Ciamis, 19 Agustus 2001
Telepon / HP : 083826345066
Alamat : Dusun Jetak RT 09 RW 10 Cisontrol Kec. Rancah Kab. Ciamis
Lamanya Penelitian : Mei s/d Juli 2024
Judul Penelitian : Analisis Marketing Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Suatu Studi Pada UMKM Saroja Ibu Isur Rancah)

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Ciamis, 6 Mei 2024
Dekan,

Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M.
NIK. 3112770079

Lampiran 3 Surat Balasan Ijin Penelitian

SAROJA IBU ISUR RANCAH

Dusun Jetak Rt 09 Rw 10 Desa Cisonrol. Kec.Rancah

Kab.Ciamis Jawa Barat 46387

Telepon: 082311028486 Email: MilaJamilah891@gmail.com

Hal.Surat Balasan

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi

Ibu Dr.Nurdiana Mulyatini,S.E.,M.M

Di tempat

Dengan Hormat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan ini pemilik Saroja Ibu Isur Rancah memberikan izin kepada mahasiswa untuk melakukan penelitian skripsi

Nama : Andini Puspitasari

Nim : 3402200316

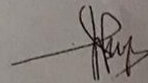
Program Studi : Manajemen

Universitas : Universitas Galuh ciamis

Judul Skripsi : Analisis Marketing Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Suatu Studi Pada Umkm Saroja Ibu Isur Rancah)

Ciamis, 8 Mei 2024

Pemilik UMKM



Mila Jamilah

**SURAT PENGANTAR PENELITIAN LAPANGAN
(WAWANCARA)**

Kepada Yth.

Ibu Mila Jamilah

di

Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Strata satu (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Galuh Ciamis, dengan ini saya bermaksud mengadakan penelitian dengan judul “**Analisis *Marketing Mix* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Suatu Studi pada UMKM Saroja Ibu Isur Rancah)**”.

Sehubungan hal tersebut, saya sangat mengharapkan bantuan dan kesediaan Bapak/ibu untuk menjawab pertanyaan yang telah disediakan. Semua jawaban Bapak/ibu semata-mata hanya digunakan untuk kepentingan ilmiah dan terjaga kerahasiaannya.

Demikian disampaikan, atas segala bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Ciamis, 19 Juni 2024

Peneliti,

PEDOMAN WAWANCARA

- Narasumber: 1. Pemilik UMKM
2. Bagian Pemasaran
 3. Bagian Penjualan
 4. Bagian Produksi
 5. Bagian Keuangan

A. Pertanyaan Umum

No	Pertanyaan
1.	Bagaimana sejarah berdiri atau profil UMKM Saroja Ibu Isur Rancah?
2.	Bagaimana visi dan misi UMKM Saroja Ibu Isur Rancah?
3.	Bagaimana tugas pokok dan struktur organisasi UMKM Saroja Ibu Isur Rancah?

B. Pertanyaan-pertanyaan untuk Variabel *Marketing Mix*

No	Pertanyaan
Produk (Product)	
1.	Apa saja produk yang dihasilkan oleh UMKM Saroja Ibu Isur Rancah?
2.	Bagaimana kualitas produk yang dihasilkan UMKM Saroja Ibu Isur Rancah?
3.	Bagaimana upaya pihak UMKM dalam mendesain pengemasan produk yang mampu menarik minat konsumen?
4.	Bagaimana fitur produk dari saroja ibu isur rancah?Apakah ada yang membedakan dengan produk sejenis?
5.	Varian produk apa sajakah yang dibuat oleh saroja ibu isur rancah yang ditawarkan kepada konsumen?
6.	Apakah ada pengembalian jika ada pembatalan transaksi yang diberikan perusahaan kepada konsumen apabila menerima produk gagal atau rusak?

7.	Apa saja ukuran yang tersedia untuk produk saroja ibu isur rancah?
8.	Bagaimana layanan yang diberikan oleh perusahaan untuk mendukung keberlangsungannya penjualan produk kepada konsumen?
Harga (<i>Price</i>)	
1.	Bagaimana strategi pihak perusahaan dalam menentukan harga produk agar mampu bersaing dengan perusahaan lain?
2.	Bagaimana strategi pihak perusahaan untuk menyesuaikan antara harga dengan kualitas rasa dari produk yang dipasarkan?
3.	Bagaimana upaya pihak perusahaan untuk memasarkan produk dengan harga yang terjangkau oleh konsumen?
4.	Apa saja faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam proses penentuan harga untuk produk Saroja Ibu Isur Rancah?
5.	Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen ke perusahaan Anda?
6.	Bagaimana menentukan potongan harga agar menarik minat pembeli?
Promosi (<i>Promotion</i>)	
1.	Bagaimana promosi yang dilakukan pihak perusahaan untuk mengkomunikasikan produk yang dijual agar dikenal oleh konsumen?
2.	Apakah pihak perusahaan selalu mengikuti even-even kuliner untuk mempromosikan produk yang dijual?
3.	Bagaimana upaya pihak perusahaan untuk membangun hubungan kepada masyarakat untuk mengkomunikasikan produk yang dijual?
4.	Apa saja media promosi yang Anda gunakan saat ini?
5.	Apakah Anda sering menawarkan promosi khusus atau diskon untuk produk Saroja ibu isur rancah? Jika iya, bagaimana dampaknya terhadap penjualan?
6.	Bagaimana peran media sosial dalam strategi promosi Anda? Platform mana yang paling efektif dan kenapa?
Saluran Pemasaran atau Distribusi (<i>Place</i>)	
1.	Bagaimana proses saluran distribusi yang dilakukan oleh pihak perusahaan?
2.	Bagaimana proses penyiapan produk yang dijual kepada konsumen?
3.	Bagaimana strategi pihak perusahaan dalam menyediakan produk di UMKM Saroja Ibu Isur Rancah bagi konsumen?

4.	Apakah perusahaan bekerja sama dengan distributor atau reseller tertentu?
5.	Apa alasan perusahaan memilih tempat disini? Dan menurut anda apakah posisi/tata letak di Saroja Ibu Isur Rancah ini strategis?
6.	Apakah produk ini tersedia di toko fisik, toko online, atau keduanya?

C. Pertanyaan-Pertanyaan untuk Variabel Volume Penjualan

No	Pertanyaan
Mencapai volume penjualan tertentu	
1.	Bagaimana upaya perusahaan untuk mencapai volume penjualan yang sesuai dengan target perusahaan?
2.	Bagaimana cara penetapan target penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?
3.	Bagaimana penjualan produk saroja per hari, per bulan dan per tahunnya berapa?
Mendapat keuntungan tertentu	
1.	Bagaimana upaya perusahaan dalam menarik konsumen agar keuntungan perusahaan meningkat?
2.	Bagaimana cara pihak perusahaan untuk menetapkan harga jual agar memperoleh keuntungan dari penjualan yang dilakukan?
3.	Apa saja upaya pihak perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari setiap produk yang dijual oleh perusahaan?
Mendukung pertumbuhan perusahaan	
1.	Bagaimana upaya pihak perusahaan untuk memperbesar tingkat penjualan yang mampu meningkatkan pangsa pasar perusahaan?
2.	Apakah dengan adanya promosi yang dilakukan dapat membuat pertumbuhan perusahaan semakin baik?
3.	Apakah setiap keputusan mengenai penetapan harga jual produk yang dilakukan oleh pihak perusahaan membuat perusahaan semakin berkembang?

DOKUMENTASI PENELITIAN



Foto Wawancara dengan pemilik UMKM



Foto Wawancara Bagian Pemasaran



Foto Wawancara Bagian Penjualan



Foto Bagian Produksi



Foto Wawancara Bagian Keuangan



Proses Pembuatan Saroja



Foto Sedang Menggoreng Saroja



Foto Sedang Mengepack Saroja



Saroja Mini Lada



Saroja Mini Manis



Produk Saroja



REPUBLIK INDONESIA
(REPUBLIC OF INDONESIA)
جمهورية إندونيسيا

LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL
(THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE)

مرفقة لشهادة الحلال

Nomor Sertifikat <i>Certificate Number</i>	ID32110000571060922	رقم الشهادة
Nama Pelaku Usaha <i>Name of Company</i>	MILA JAMILAH	اسم الشركة
Jenis Produk <i>Type of Product</i>	Makanan ringan siap santap	نوع المنتج
Alamat Pabrik <i>Factory's Address</i>	Saroja ibu Isur Dusun Jetak RT/W 009/010 Desa Cisonrol Kec Rancah Ciamis 46387 Jawa Barat	عنوان المصنع

Daftar Produk / Product Name

No	Nama Produk / Product Name
1	Saroja

Hal: 1 / Total Produk: 1

Diterbitkan di Jakarta pada <i>Issued in Jakarta on</i>	11 November 2022	أصدرت الشهادة بجاكرتا في
Berlaku sampai dengan <i>Valid until</i>	11 November 2026	سارية المفعول حتى

KEPALA
BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL
HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY
رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال



Muhammad Aqil Irham

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Badan Sertifikasi Elektronik, BSSN



Sertifikat Halal Saroja


 REPUBLIK INDONESIA
 (REPUBLIC OF INDONESIA)
 جمهورية إندونيسيا
 SERTIFIKAT HALAL
 (HALAL CERTIFICATE)
شهادة الحلال

Nomor Sertifikat / Certificate Number: ID32110000571060922 رقم الشهادة

Berdasarkan keputusan penetapan halal produk Majelis Ulama Indonesia nomor :
 Based on the decree to stipulating halal products of the Indonesian Council of Ulama :
 استنادا على قرار مجلس العلماء الإندونيسي عن تحديد الحلال للمنتجات :
 KH-SD00235791122 Tanggal 10 November 2022

Jenis Produk <i>Type of Product</i>	Makanan ringan siap santap	نوع المنتج
Nama Produk <i>Name of Product</i>	-Terlampir / As Attached-	اسم المنتج
Nama Pelaku Usaha <i>Name of Company</i>	MILA JAMILAH	اسم الشركة
Alamat Pelaku Usaha <i>Company's Address</i>	DUSUN JETAK RT.009 RW.010 CISONTRON RANCAH, KAB. CIAMIS, JAWA BARAT, -, INDONESIA	عنوان الشركة
Diterbitkan di Jakarta pada <i>Issued in Jakarta on</i>	11 November 2022	أصدرت الشهادة بجاكرتا في
Berlaku sampai dengan <i>Valid until</i>	11 November 2026	سارية المفعول حتى

telah memenuhi ketentuan perundang-undangan
 Has complied with the provision of laws and regulations
 قد استوفت أحكام التشريع

KEPALA
 BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL
 HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY
 رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال


 Muhammad Aqil Irham

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik, BSSN



Sertifikat Halal Makanan Ringan



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1244000640481

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|---|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : MILA JAMILAH |
| 2. Alamat | : DUSUN JETAK, Desa/Kelurahan Cisonrol, Kec. Rancah, Kab. Ciamis, Provinsi Jawa Barat |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : 82311028486 |
| Email | : milajamilah891@gmail.com |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepabeanan, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 8 Juni 2021
 Perubahan ke-6, tanggal: 25 Agustus 2022

**Menteri Investasi/
 Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 25 Agustus 2022

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersedia dalam sistem OSS yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Surat NIB (Nomor Induk Berusaha)

Lampiran Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Andini Puspitasari

NIM : 3402200316

Tempat Tanggal Lahir : Ciamis, 19 Agustus 2001

Alamat : Dusun Babakan Rt 03 Rw 12 Desa Kaso
Kecamatan Tambaksari Kabupaten
Ciamis

Email : andinipuspitasari19082001@gmail.com

Riwayat Pendidikan : 1. SDN 4 Kaso (2006--2014)
2. SMPN 1 Tambaksari (2014-2017)
3. SMAN 1 Rancah (2017-2020)
4. Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen
Universitas Galuh (2020-2024)