

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

SK Bimbingan



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 : 0182/34/ST/AK/D/I/2024

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

Nama : **Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M.**
sebagai Pembimbing I

Nama : **H. Roni Marsiana Suhendi, S.E., M.M.**
sebagai Pembimbing II

Dalam penulisan/penyusunan skripsi mahasiswa untuk dan atas :

Nama : **ARDI AGUNG SURYA YUDA PRATAMA**

NIM : **3402200362**

Program Studi : **Manajemen**

Judul Skripsi : **ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN (Suatu Studi Pada UMKM...)**

Surat tugas ini berlaku sampai dengan skripsi selesai paling lambat 1 (satu) tahun setelah penetapan surat tugas ini.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ciamis, 16 Januari 2024
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
JI. RE. Martadinata No. 150 Telp/Fax. (0265) 772060 - 778374 Ciamis 46251

Nomor : 472/34/SP/AK/D/II/2024
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian Skripsi

Kepada Yth,
Pimpinan UMKM Keripik Kaca Bar bar Ciamis
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 : Ardi Agung Surya Yuda Pratama
Nomor Pokok / NIM. : 3402200362
Asal Program Studi : Manajemen
Tempat Tanggal Lahir : Ciamis, 15 November 2001
Telepon / HP : 087834470512
Alamat : Dsn. Leuwihalang RT 02/RW 03 Desa. Mangkubumi Kec. Sadananya Kab. Ciamis
Lamanya Penelitian : Februari s/d April 2024
Judul Penelitian : Analisis Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Pada UMKM

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

Ciamis, 21 Februari 2024

Bekas,


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

Lampiran 3

Surat Balasan Tempat Penelitian

UMKM Keripik Kaca Bar bar
Jl. Leuwihalang RT 02/RW 03, Ds. Mangkubumi, Kec. Sadananya, Kab. Ciamis 46256
083875715213/ keripikbarbar05@gmail.com

Sabtu, 24 Februari 2024

Perihal : Balasan Surat Izin Penelitian

Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Galuh
Jl. RE. Martadinata No. 150 Ciamis

Menindaklanjuti surat yang kami terima dari Universitas Galuh No. 472/34/SP/AK/D/II/2024

Perihal Ijin Penelitian Skripsi dengan data mahasiswa sebagai berikut:

Nama Mahasiswa : Ardi Agung Surya Yuda Pratama
NIM : 3402200362
Program Studi : Manajemen
Judul Penelitian : Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan
UMKM
Lama Penelitian : Februari s/d April 2024

Pada prinsipnya kami memberikan ijin kepada yang bersangkutan untuk mempelajari dan memberikan referensi terkait pelaksanaan penelitian dan keperluan untuk penyusunan skripsi yang berkaitan dengan topik tersebut yang ada diperusahaan kami.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Ciamis, 24 Februari 2024
UMKM Keripik Kaca Bar bar
Pemimpin Perusahaan



Lampiran 4

Surat Izin Edar P-IRT Dinas Kesehatan



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT) PB-UMKU: 20052200482130000001

Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Perizinan Berusaha Untuk Menunjang Kegiatan Usaha (PB-UMKU), yang merupakan Sertifikat Pemenuhan Komitmen Produksi Pangan Olahan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) kepada Pelaku Usaha berikut ini:

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : YAYAT RUHIYAT |
| 2. Nomor Induk Berusaha (NIB) | : 2005220048213 |
| 3. Alamat Kantor | : DUSUN LEUWIHALANG, Desa/Kelurahan Mangkubumi, Kec. Sadananya, Kab. Ciamis, Provinsi Jawa Barat
Kode Pos: |
| 4. Status Penanaman Modal | : Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) |
| 5. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : 10794 - Industri Kerupuk, Keripik, Peyek Dan Sejenisnya |
| 6. Lokasi Usaha | : DUSUN LEUWILAHANG RT.003 RW.003 Desa/Kelurahan Mangkubumi, Kec. Sadananya, Kab. Ciamis, Provinsi Jawa Barat
Kode Pos: 46256 |

Telah memenuhi persyaratan:

-

Lampiran Perizinan Berusaha Untuk Menunjang Kegiatan Usaha ini memuat data teknis yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen ini. Pelaku Usaha tersebut di atas wajib menjalankan kegiatan usahanya sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Diterbitkan tanggal: 16 September 2021

a.n. Bupati Ciamis
Kepala DPMPPTSP Kabupaten Ciamis,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 20 Mei 2022

- Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
- Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
- Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.

Lampiran 5

PEDOMAN WAWANCARA

ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM (Suatu Studi pada UMKM Keripik Kaca Bar bar di Ciamis)

Hari/Tanggal : Sabtu, 03 Agustus 2024

Jam : 14.00 WIB

Jabatan : Owner

Keterangan : Pemilik Perusahaan

Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat Berdirinya UMKM Keripik Kaca Bar bar

- Awal berdiri perusahaan ini pada tahun 2019, dulu sebelum saya mendirikan usaha ini saya bekerja jadi sales mainan untuk di titipkan ke warung-warung kurang lebih bekerja di sana selama 5 tahun,, selama 5 tahun itu saya mendapatkan banyak ilmu serta pengalaman di dunia usaha. Sehingga saat itupun saya berkeinginan untuk memulai usaha sendiri. Pada saat usaha ini beridiri modal awal sekitar Rp. 1.500.000 untuk membeli bahan baku sedangkan untuk peralatan membuat keripik kaca modal awalnya sekitar Rp. 1.000.000. Untuk tempat produksinya dulu pas awal-awal didalam rumah tapi setelah berjalannya waktu dan mulai berkembang usaha saya alhamdulillah sekitar 1 tahun kemudian bisa membeli tempat produksi yang layak. Untuk produksi awal dulu bisa menghasilkan sekitar 200 pack, dan produk kami sudah mendapatkan sertifikat P-IRT pada tahun 2021.



Sejarah berdirinya
UMKM Keripik Kaca



2. Visi dan Misi UMKM Keripik Kaca Bar bar

- Visi kami menjadikan UMKM Keripik Kaca Bar bar yang berkualitas Unggul, terkemuka dan berdaya saing dengan selalu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Untuk misi satu menyajikan suatu produk makanan ringan dari bahan baku singkong menjadi bentuk makanan ringan yang menggiurkan lidah. Kedua Membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan pekerjaan. Ketiga membangun jaringan dengan berbagai pihak sebagai penunjang untuk meningkatkan kualitas produksi dan media pemasaran.



visi dan misi.mp3



3. Struktur Organisasi UMKM Keripik Kaca Bar bar

- Struktur organisasi di UMKM keripik Kaca kami yang pertama owner/pemilik perusahaan, terus dibawahnya ada bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.



Struktur
Organisasi.mp3



Bauran Pemasaran

1. *Product*

- a. Berapakah jenis dan varian produk yang diproduksi?
 - Di UMKM ini kami menyediakan satu jenis produk yaitu keripik kaca dan keripik kaca ini memiliki beberapa varian rasa ada rasa cabe merah, cabe hijau dan original. Ya meskipun ada beberapa varian rasa tapi harganya semua sama.



Informan 1 Product
a.mp3



b. Apa kendala yang dihadapi dalam proses produksi?

- Untuk kendala dalam proses produksi yaitu apabila pada saat musim hujan susah mendapatkan bahan baku karena bahan baku tersebut mengandalkan panas terik matahari untuk dijemur yang nantinya diolah menjadi bahan jadi.



Informan 1 Product
b .mp3



c. Bagaimana strategi pemasaran pada produk yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Untuk strategi pada produk yang dilakukan perusahaan ini hal pertama yaitu tetap menjaga kualitas dan rasa dari produk yang dihasilkan, yang kedua kami menggunakan bahan baku yang bagus, halal, dan layak untuk dikonsumsi tentunya dan yang ketiga diperusahaan kami produk yang dihasilkan itu tidak menggunakan bahan pengawet sama sekali.



Informan 1 Product
c .mp3



2. Price

a. Berapa harga produk kripik kaca?

- Untuk harga produk kami bermacam-macam, untuk /pcs nya kami mematok di harga Rp.300, untuk yang 1 pack seharga Rp.6.000, dan untuk yang 1 bal harganya Rp.60.000



Informan 1 harga a
.mp3



b. Bagaimana menentukan harga produk yang akan dijual?

- Cara kami untuk menentukan harga produk tentunya dengan mempertimbangkan bahan baku yang digunakan lalu biaya yang dikeluarkan dari mulai proses produksi sampai produk itu dipasarkan.



Informan 1 harga b
.mp3



c. Bagaimana strategi pada harga penjualan produk yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Yah strateginya pada saat bahan baku harganya naik harga tetap Rp.300/pcs cuman produk keripik ukurannya dikurangi sedikit. Lalu kami tidak memberikan diskon harga namun hanya melebihkan 1 pack dan kami akan memberikan bonus kepada konsumen yang melakukan pesanan dalam jumlah yang banyak



Informan 1 harga c
.mp3



3. Place

- a. Apakah tempat usaha ini sudah strategis?

- Untuk tempat menurut saya kurang strategis karena jauh dari kota jadi tidak banyak yang tahu produk kami dan konsumen sedikit sulit dalam menjangkau produk keripik kaca kami.



Informan 1 tempat
a .mp3



b. Berapa konsumen yang datang atau membeli produk dalam sehari?

- Untuk pembelian dalam sehari tidak ada karena pembelian tidak menentu tiap hari datang konsumen ke tempat produksi, tapi dalam seminggu ada sekitar 3 kali pembelian ke tempat produksi.



Informan 1 tempat
b .mp3



c. Bagaimana strategi pada tempat yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Strategi yang kami lakukan agar konsumen mudah menjangkau produk kami, kami melakukan pengantaran langsung ke alamat konsumen yang melakukan pesanan lewat telpon dan kami juga menjual langsung di tempat usaha kami jadi nantinya konsumen bisa membeli langsung keripik ke tempat usaha kami.



Informan 1 tempat
c .mp3



4. *Promotion*

a. Bagaimana cara anda mempromosikan produk keripik kaca ini?

- Promosi yang kami lakukan yang pertama yaitu promosi dari mulut ke mulut jadi setiap ada konsumen yang membeli produk langsung ke tempat usaha kami nantinya masyarakat akan tahu produk kami dan tertarik untuk melakukan pembelian produk kami, yang kedua kami membuat label merek usaha pada kemasan yang telah dicantumkan nomor telepon dan alamat agar nantinya para konsumen dengan mudah memesan serta membeli keripik kaca kami. Lalu kami juga melakukan penjualan melalui media sosial yaitu promosi lewat Facebook dengan memperlihatkan foto produk kami.



Informan 1 promosi
a .mp3



b. Dimana saja keripik kaca ini dijual?

- Untuk penjualan kami menjual produk dikirim ke 2 lokasi yaitu ke Purwakarta dan Jakarta Timur



Informan 1 promosi
b .mp3



c. Apakah cara promosi produk keripik kaca yang perusahaan ini lakukan sudah maksimal?

- Promosi yang kami lakukan sebenarnya kurang maksimal dari segi promosi lewat media sosial, kami hanya fokus penjualan produk kepada agen yang sudah ada.



Informan 1 promosi
c .mp3



Penjualan

1. Mencapai Volume Penjualan

a. Apa strategi yang dilakukan UMKM Keripik Kaca Bar bar untuk mencapai volume penjualan?

- Untuk mencapai volume penjualan kami melakukan dengan terus meningkatkan kualitas produk mulai dari bahan baku terbaik sampai proses produksi yang higienis, Kami juga selalu menawarkan penawaran khusus dan diskon kepada pelanggan yang membeli dalam jumlah yang banyak.



Informan 1
Penjualan 1a.mp3



b. Apa tantangan yang dihadapi UMKM Keripik Kaca Bar bar saat ingin meningkatkan volume penjualan?

- Untuk tantangan yang kami hadapi biasanya kalau ada perubahan kebutuhan dan perilaku pelanggan yang tidak terduga, serta persaingan yang ketat.



Informan 1
penjualan 1b.mp3



2. Mendapatkan Laba

a. Bagaimana UMKM Keripik Kaca Bar bar memastikan bahwa penjualan yang dilakukan sudah membawa keuntungan yang sesuai dengan target perusahaan?

- Kalau untuk memastikan penjualan yang dilakukan membawa keuntungan sesuai dengan target perusahaan kami biasanya memahami secara detail biaya produksi, distribusi dan operasional lainnya agar kami dapat menetapkan harga jual yang menguntungkan



Informan 1
Penjualan 2a.mp3



b. Bagaimana cara UMKM Keripik Kaca Bar bar ini untuk menjaga laba tetap stabil saat bahan baku naik?

- Untuk menjaga laba tetap stabil kami selalu mencari bahan baku alternatif yang lebih murah tanpa harus mengorbankan kualitas produk, misalnya mengganti jenis produk minyak goreng yang digunakan dengan yang lebih ekonomis namun tetap berkualitas baik.



Informan 1
Penjualan 2b.mp3



3. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

a. Bagaimana arah dan tujuan dari UMKM Keripik Kaca Bar bar ini dalam jangka panjang?

- kami ingin menjadikan perusahaan ini sebagai contoh keberlanjutan dengan menerapkan praktik ramah lingkungan dalam proses produksi dan memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar.

b. Apa strategi utama yang diterapkan UMKM Keripik Kaca Bar bar Untuk menunjang pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan dan sukses?

- Kami selalu lakukan riset pasar untuk memahami tren, preferensi konsumen, dan kebutuhan yang belum terpenuhi. Nantinya kami akan terus-menerus berinovasi dalam rasa, tekstur, atau kemasan produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan membedakan diri dari pesaing. Kami juga berusaha memperluas jalur distribusi untuk menjangkau lebih banyak konsumen

PEDOMAN WAWANCARA

ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM (Suatu Studi pada UMKM Keripik Kaca Bar bar di Ciamis)

Hari/Tanggal : Sabtu, 03 Agustus 2024

Jam : 16.00 WIB

Jabatan : Bagian Produksi

Keterangan : Karyawan Tetap

Bauran Pemasaran

1. *Product*

a. Berapakah jenis dan varian produk yang diproduksi?

- Kalau untuk produk yang ada di UMKM ini hanya ada 1 produk yaitu keripik kaca dengan berbagai macam varian rasa ada rasa original, cabe merah juga ada cabe hijau.



Informan 2 produk
a.mp3



b. Apa kendala yang dihadapi dalam proses produksi?

- Kalau untuk kendala saat proses produksi yaitu saat musim hujan penghujan dikarenakan bahan baku sulit didapatkan karena pembuatan bahan baku yang hanya mengandalkan panas terik matahari saat pengeringan.



Informan 2 produk
b.mp3



c. Bagaimana strategi pemasaran pada produk yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Strategi yang kami gunakan pada produk yaaa tetap menjaga kualitas produk, menggunakan bahan baku yang bagus dan halal dan produk kami tidak menggunakan bahan pengawet.



Informan 2 produk
c.mp3



2. Price

a. Berapa harga produk kripik kaca?

- Kalau untuk harga per pcs nya saya kurang tau yang lebih tau atasan, tapi saya tau harga per kilonya Rp.50.000



Informan 2 harga
a.mp3



b. Bagaimana menentukan harga produk yang akan dijual?

- Cara untuk menentukan harga, kami disini pastinya memperhatikan dulu harga bahan baku dan proses pembuatan sampai nantinya produk siap untuk dipasarkan.



Informan 2 harga
b.mp3



c. Bagaimana strategi pada harga penjualan produk yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Strategi yang dilakukan pada harga yaaa kami melihat dulu bahan bakunya, kalau bahan baku naik ya harga juga kadang-kadang bisa naik,

tapi kadang juga harga bahan baku naik harga tetap Rp300 cuman produk keripik ukurannya dikurangi sedikit.



Informan 2 harga
c.mp3



3. Place

a. Apakah tempat usaha ini sudah strategis?

- Kalau menurut saya pribadi kurang strategis yaa a karena tempat produksi kami jauh dari perkotaan jauh dari jalan raya jadi tidak banyak yang tahu produk kami a.



Informan 2 tempat
a.mp3



b. Berapa konsumen yang datang atau membeli produk dalam sehari?

- Biasanya konsumen datang tidak menentu yaa kadang 2 hari sekali 3 hari sekali, tapi rata rata dalam 1 minggu konsumen yang datang langsung ketempat produksi ada 3 sampai 4 konsumen



Informan 2 tempat
b.mp3



c. Bagaimana strategi pada tempat yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Untuk strategi pada tempat kami kan menyediakan no telpon pada produk jadi konsumen bisa memesan lewat telpon dan nanti kami biasanya melakukan pengantaran langsung ke alamat konsumen.



Informan 2 tempat
c.mp3



4. *Promotion*

a. Bagaimana cara anda mempromosikan produk keripik kaca ini?

- Kalau untuk promosi jadi kami telah mencantumkan nomor telpon dan alamat biar nantinya konsumen mudah melakukan pembelian produk, tidak harus datang ke tempat produksi, dan kalau promosi lewat media sosial kami hanya promosi di Facebook saja a, jadi kami memperlihatkan foto produk kami saja.



Informan 2 promosi
a.mp3



b. Dimana saja keripik kaca ini dijual?

- Untuk saat ini Kerupuk kaca kami di jual kepada agen yang berada di purwakarta dan jakarta timur.



Informan 2 promosi
b.mp3



c. Apakah cara promosi produk keripik kaca yang perusahaan ini lakukan sudah maksimal?

- Kalau menurut saya belum maksimal a dari segi promosi lewat media sosial kami hanya melakukan penjualan di Facebook saja dan itupun hanya sebatas memajang foto produk.



Informan 2 promosi
c.mp3



Penjualan

1. Mencapai Volume Penjualan

a. Apa strategi yang dilakukan UMKM Keripik Kaca Bar bar untuk mencapai volume penjualan?

- Kami selalu berusaha meningkatkan kualitas produk dengan tetap konsisten dan menarik bagi konsumen, lalu kami juga selalu melakukan inovasi dalam varian rasa atau kemasan untuk menarik lebih banyak pelanggan.



Informan 2
Penjualan 1a.mp3



b. Apa tantangan yang dihadapi UMKM Keripik Kaca Bar bar saat ingin meningkatkan volume penjualan?

- Tantangannya jika pasokan harga bahan baku tidak stabil, ini bisa mempengaruhi konsistensi produksi dan kualitas produk. Hal ini dapat mempengaruhi kemampuan untuk memenuhi pesanan dalam jumlah besar.



Informan 2
Penjualan 1b.mp3



2. Mendapatkan Laba

a. Bagaimana UMKM Keripik Kaca Bar bar memastikan bahwa penjualan yang dilakukan sudah membawa keuntungan yang sesuai dengan target perusahaan?

- Untuk memastikan penjualan yang dilakukan membawa keuntungan sesuai dengan target perusahaan kami biasanya memahami secara detail biaya produksi yang dikeluarkan agar kami dapat menetapkan harga jual yang menguntungkan.



Informan 2
Penjualan 2a.mp3



b. Bagaimana cara UMKM Keripik Kaca Bar bar ini untuk menjaga laba tetap stabil saat bahan baku naik?

- Untuk menjaga laba tetap stabil kami selalu mencari bahan baku lain yang lebih murah tetapi tetap berkualitas, kami juga mengelola persediaan dengan baik untuk menghindari pembelian bahan baku secara berlebihan saat harga tinggi.



Informan 2
Penjualan 2b.mp3



3. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

a. Bagaimana arah dan tujuan dari UMKM Keripik Kaca Bar bar ini dalam jangka panjang?

- kami ingin perusahaan ini memberikan dampak yang positif bagi masyarakat sekitar dengan menerapkan ramah lingkungan dan

membuka lowongan pekerjaan bagi masyarakat di kampung kami yang masih banyaknya pengangguran.



Informan 2
Penjualan 3a.mp3



b. Apa strategi utama yang diterapkan UMKM Keripik Kaca Bar bar Untuk menunjang pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan dan sukses?

- Kami selalu mengidentifikasi tren pasar dengan menganalisis data penjualan untuk memahami produk mana yang paling populer dan tren pembelian pelanggan.



Informan 2
Penjualan 3b.mp3



PEDOMAN WAWANCARA

ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM (Suatu Studi pada UMKM Keripik Kaca Bar bar di Ciamis)

Hari/Tanggal : Minggu, 04 Agustus 2024

Jam : 16.00 WIB

Jabatan : Bagian Pemasaran

Keterangan : Karyawan Tetap

Bauran Pemasaran

1. *Product*

a. Berapakah jenis dan varian produk yang diproduksi?

- Produk yang kami sediakan di umkm ini hanya keripik kaca tapi kami disini menyediakan 3 varian rasa ada rasa original, cabe merah dan cabe hijau.



Informan 3 product
a.mp3



b. Apa kendala yang dihadapi dalam proses produksi?

- Bisanya kalau kendala yang dihadapi pada saat produksi mah kalau musim hujan kami sulit mendapatkan bahan baku dari pemasok singkong sebelum di olah menjadi bahan jadi, karena pengolahan singkong perlu panas sinar terik matahari



Informan 3 product
b.mp3



c. Bagaimana strategi pemasaran pada produk yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Kami melakukan strategi dengan cara tetap menjaga kualitas produk dan menggunakan bahan baku yang berkualitas, halal dan layak untuk di konsumsi.



Informan 3 product
c.mp3



2. Price

a. Berapa harga produk kripik kaca?

- Harga keripik kaca untuk per pcs nya Rp.300, untuk per packnya Rp. 6000, dan untuk per bal nya Rp.60.000 itu harga yang dijual ke agen.



Informan 3 harga
a.mp3



b. Bagaimana menentukan harga produk yang akan dijual?

- Kalau harga kami menentukannya dari biaya yang dikeluarkan dari mulai harga bahan baku lalu pada saat proses produksi sampai produk itu siap dipasarkan.



Informan 3 harga
b.mp3



c. Bagaimana strategi pada harga penjualan produk yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Strateginya liat dulu harga bahan baku a, kalau bahan baku mahal harga produk jadi naik bisa juga harga tetap, tetapi ukuran produknya kami sedikit dikurangi.



Informan 3 harga
c.mp3



3. Place

- a. Apakah tempat usaha ini sudah strategis?

- Belum sih a, soalnya tempat di ujung kampung dan jauh dari jalan, jauh juga dari kota, jadi kurang strategis kalau menurut saya mah.



Informan 3 tempat
a .mp3



- b. Berapa konsumen yang datang atau membeli produk dalam sehari?

- Kalau konsumen yang datang langsung ke tempat produksi jarang a, soalnya lebih banyak pemesanan lewat telpon karena kan tempatnya jauh dari kota.



Informan 3 tempat
b.mp3



- c. Bagaimana strategi pada tempat yang dilakukan oleh UMKM Keripik Kaca Bar bar?

- Kami biasanya melakukan pengiriman ke alamat konsumen yang memesan produk lewat telpon a dan kalau ada konsumen yang datang kami bisa menjual produk di tempat usaha kami langsung tidak perlu lewat telpon juga.



Informan 3 tempat
c.mp3



4. Promotion

a. Bagaimana cara anda mempromosikan produk keripik kaca ini?

- Promosi mah biasanya kami menjual lewat media sosial lewat Facebook a, jadi kami memposting foto di Facebook lalu ngecantumin harga sama varian rasanya.



Informan 3 promosi
a.mp3



b. Dimana saja keripik kaca ini dijual?

- Kalau sekarang keripik yang dijual ke 2 tempat, ke Jakarta Timur sama purwakarta.



Informan 3 promosi
b.mp3



c. Apakah cara promosi produk keripik kaca yang perusahaan ini lakukan sudah maksimal?

- Kalau promosi yang mencantumkan nomor telpon di kemasan produk sudah maksimal alhamdulillah sudah banyak pelanggan yang beli lewat telpon, tapi kalau promosi lewat media sosial kami belum maksimal.



Informan 3 promosi
c.mp3



Penjualan

1. Mencapai Volume Penjualan

a. Apa strategi yang dilakukan UMKM Keripik Kaca Bar bar untuk mencapai volume penjualan?

- Tentunya kami selalu meningkatkan kualitas produk dengan melakukan inovasi dalam rasa atau kemasan untuk memberikan nilai tambah pada produk yang membedakan dari pesaing.



Informan 3
Penjualan 1a.mp3



b. Apa tantangan yang dihadapi UMKM Keripik Kaca Bar bar saat ingin meningkatkan volume penjualan?

- Kalau tantangan biasanya kami sulit dalam mendapatkan pasokan bahan baku yang konsisten dan berkualitas apalagi kalau saat musim hujan bahan baku sulit didapatkan karena pembuatan keripik kaca butuh sinar panas terik matahari , dan karena itu dapat menghambat produksi kami dan mengganggu upaya untuk meningkatkan volume penjualan.



Informan 3
Penjualan 1b.mp3



2. Mendapatkan Laba

a. Bagaimana UMKM Keripik Kac Bar bar memastikan bahwa penjualan yang dilakukan sudah membawa keuntungan yang sesuai dengan target perusahaan?

- Biasanya untuk memastikan penjualan yang dilakukan sudah membawa keuntungan, kami selalu menghitung biaya proses produksi, biaya

bahan baku, tenaga kerja dan distribusi karena hal tersebut untuk menetapkan harga jual yang menguntungkan.



Informan 3
Penjualan 2a.mp3



b. Bagaimana cara UMKM Keripik Kaca Bar bar ini untuk menjaga laba tetap stabil saat bahan baku naik?

- Kami biasanya selalu menjalin hubungan dengan beberapa pemasok untuk mendapatkan harga bahan baku terbaik dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu pemasok.



Informan 3
Penjualan 2b.mp3



3. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

a. Bagaimana arah dan tujuan dari UMKM Keripik Kaca Bar bar ini dalam jangka panjang?

- kami ingin menjangkau pasar lebih luas dengan membuka cabang atau distribusi di lokasi baru dan juga kami ingin memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar



Informan 3
Penjualan 3a.mp3



b. Apa strategi utama yang diterapkan UMKM Keripik Kaca Bar bar Untuk menunjang pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan dan sukses?

- Kami berusaha memahami tren dan preferensi konsumen, setelah itu kami akan meningkatkan kualitas produk baik dari kemasan, rasa, tekstur, sesuai dengan tren dan berusaha memenuhi kebutuhan konsumen.



- Informan 3
Penjualan 3b.mp3

Lampiran 6

DOKUMENTASI KEGIATAN

1. Wawancara dengan informan 1 (Pemilik Perusahaan)



2. Wawancara dengan informan 2 (Bagian Produksi)



3. Wawancara dengan informan 3 (Bagian Pemasaran)



4. Pembuatan bumbu keripik kaca



5. Pemanggangan keripik kaca/ di oven



6. Memasukan bumbu ke keripik kaca



7. Pengemasan keripik kaca



8. Pengiriman produk keripik kaca ke agen



Lampiran 7

RIWAYAT HIDUP



Nama : Ardi Agung Surya Yuda Pratama
Nim : 3402200362
Tempat Tanggal Lahir : Ciamis, 15 November 2001
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Jl. Leuwihalang RT 02/RW 03, Desa Mangkubumi,
Kec. Sadananya, Kab. Ciamis Jawa Barat
Email : ardipratama01010@gmail.com
No. HP : 085938544491
Riwayat Pendidikan : SD Negeri 2 Mangkubumi
SMP Negeri 1 Sadananya
SMA Negeri 3 Ciamis