

LAMPIRAN 1
PENGANTAR KUISIONER





PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN PADA UD. TEKAD JAYA JEMBER

Kepada Yth.

Sdr. Karyawan UD. Tekad Jaya
di tempat

Berkaitan dengan kegiatan penelitian yang saya lakukan dengan judul “Perencanaan Strategi Pemasaran Pada UD. Tekad Jaya sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Jember, maka dengan ini saya mengharapkan bantuan saudara untuk mengisi daftar Pernyataan 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.

Adeyia Hidayatul Mariam

NIM: 1510411010





DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN KUNCI (MANAJER UD. TEKAD JAYA)

Pernyataan ini digunakan untuk menyusun data skripsi program strata i (SI) Fakultas Ekonomi Manajemen yang di ajukan peneliti.

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pertanyaan dengan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas

- b. Identitas Responden
 - No responden : 1
 - Jenis Kelamin : Perempuan

1. Sebutkan Visi dan Misi UD. Tekad Jaya ?

Jawab: Visi Memberi kemudahan terhadap petani setempat agar tidak membeli pupuk ke luar daerah.

Misi Untuk meningkatkan perekonomian petani dan menghindari ijon.

Dilihat dari faktor Internal perusahaan :

1. Menurut Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?

Jawab: Produk yang di jual lengkap, harga yang terjangkau mungkin itu bisa jadi kekuatan dari kios pupuk UD Tekad Jaya ini.

2. Menurut Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan ?

Jawab: Mungkin dari promosinya yang kurang karena disini kita masih pakek promosi secara manual.

Dilihat dari faktor Eksternal perusahaan :

1. Menurut Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang perusahaan ?

Jawab: Untuk peluangnya sendiri mungkin sama seperti yang di katakan oleh Bapak tadi kalau pupuk kimia mengalami kelangkaan itu bisa menjadi peluang buat pupuk organiknya.

2. Menurut Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman perusahaan ?

Jawab: Ancaman untuk perusahaan ini mungkin dari banyaknya pesaing ya, karena kan sekarang ini banyak sekali yang menjual pupuk non subsidi.

Pertanyaan wawancara untuk perusahaan :

1. Produk apa saja yang di jual di UD. Tekad Jaya ?

Jawab: Kita disini hanya menjual pupuk bersubsidi yaitu Pupuk Urea, Muisa, Insektisida, Organik dan Npk

2. Bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan pada UD. Tekad Jaya? Jawab: Untuk harga kita menyesuaikan sesuai dengan het (harga eceran tertinggi)

3. Strategi bisnis apa yang diterapkan UD. Tekad Jaya dalam menghadapi persaingan ?

Jawab: Pendekatan terhadap petani, sesuai dengan yang kita jual kan pupuk jadi kita harus lebih mendekat lagi terhadap petani

4. Promosi seperti apa yang telah dilakukan UD. Tekad Jaya dalam mengembangkan pasarnya ?

Jawab: Biasanya untuk promosinya sendiri itu kita memberikan wawasan terhadap petani langsung , kadang juga lewat penyuluhan kelompok tani.

5. Menurut anda bagaimana lokasi usaha UD. Tekad Jaya ?

Jawab: Kalau menurut saya strategis karena dekat dengan area persawahan, dekat dengan pemukiman warga.

6. Menurut anda siapa sajakah pesaing utama perusahaan ?

Jawab: Pesaing utama UD Tekad Jaya yaitu UD Maya Sari.

7. Menurut anda bagaimana menjaga sebuah kepercayaan terhadap konsumen?

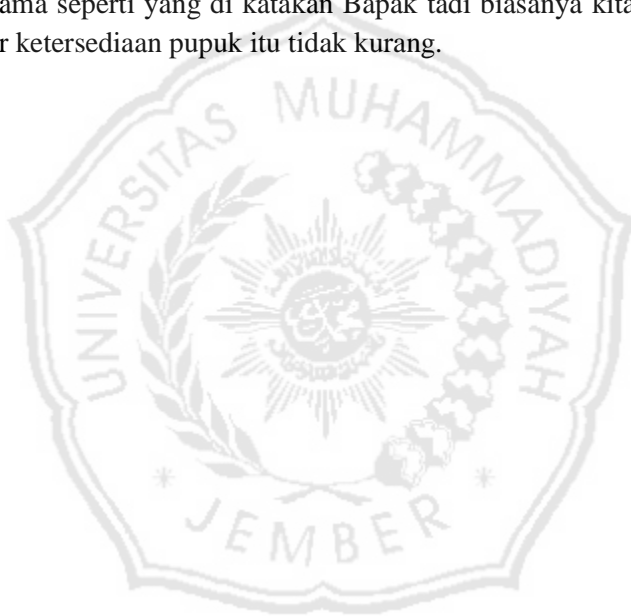
Jawab: Kita harus menjaga kualitas mutu dengan baik, agar pupuk ini tidak mengalami lembab, pupuknya keras, jadi kalau pupuknya bagus konsumen kan senang.

8. Menurut anda bagaimana suasana UD. Tekad Jaya ?

Jawab: Kita buat suasana kios ini bersih, rapi agar konsumen yang datang membeli pupuk ini nyaman melihatnya kalau kondisinya rapi.

9. Menurut anda bagaimana peluang agar Usaha bisa berkembang ?

Jawab: Sama seperti yang di katakan Bapak tadi biasanya kita itu nambah modal agar ketersediaan pupuk itu tidak kurang.



**DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN UTAMA
(KARYAWAN (Kasir) UD. TEKAD JAYA)**

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program sarjana 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang diajukan peneliti.

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden : 2
 - Jenis kelamin : Laki-laki

1. Bagaimana dengan produk yang di jual UD.Tekad Jaya?

Jawab: Produk yang di jual disini itu sudah SNI (Standart Nasional Indonesia)

2. Bagaimana cara menanggapi permainan harga dari pesaing ?

Jawab: Disini kita tidak terlalu mementingkan persaingan harga, disini kan untuk harga jualnya sudah berpedoman het itu sendiri.

3. Bagaimana promosi yang diberlakukan pemilik usaha, apakah berjalan dengan baik ?

Jawab: iya sudah berjalan, tapi kan memang sulit ya karena kan kita tau pupuk organik ini kalah dengan pupuk kimia.

4. Bagaimana cara karyawan menghadapi konsumen ?

Jawab : Kita di tuntut untuk ramah sopan dan santun agar konsumen puas dengan pelayanan kami.

5. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh UD. Tekad Jaya ?

Jawab: Sama seperti yang di atas tadi kita di tuntut untuk ramah sopan dan santun agar konsumen puas dengan pelayanan kami

6. Bagaimana karyawan menjaga kenyamanan konsumen ?

Jawab: Di bikin santai dengan cara melayani dengan ramah sopan dan santun, yang terpenting kita senyum.

DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN UTAMA (KARYAWAN (Kuli) UD. TEKAD JAYA)

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program sarjana 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang diajukan peneliti.

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden : 3
 - Jenis kelamin : Laki-laki

1. Bagaimana dengan produk yang di jual UD. Tekad Jaya?

Jawab: Produk yang di jual disini sangat bagus dan sudah SNI

2. Bagaimana cara menanggapi permainan harga dari pesaing ?

Jawab: Di UD Tekad Jaya ini tidak terlalu mementingkan harga dari pesaing

3. Bagaimana promosi yang diberlakukan pemilik usaha, apakah berjalan dengan baik ?

Jawab: iya berjalan dengan baik dan akan lebih meningkatkan promosi lagi

4. Bagaimana cara karyawan menghadapi konsumen ?

Jawab : Kita harus ramah sopan dan santun dan berikan senyuman terhadap konsumen

5. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh UD. Tekad Jaya ?

Jawab: Harus ramah sopan dan santun agar konsumen puas dengan pelayanan kami

6. Bagaimana karyawan menjaga kenyamanan konsumen ?

Jawab: Melayani konsumen dengan cepat, ramah, tidak pasang muka yang tidak menyenangkan, senyum, agar konsumen merasa nyaman

DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN UTAMA (KARYAWAN (Gudang) UD. TEKAD JAYA)

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program sarjana 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang diajukan peneliti.

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden : 4
 - Jenis kelamin : Laki-laki

1. Bagaimana dengan produk yang di jual UD. Tekad Jaya?

Jawab: Produk yang di jual disini itu sudah SNI (Standart Nasional Indonesia)

2. Bagaimana cara menanggapi permainan harga dari pesaing ?

Jawab: Disini kan untuk harga jualnya sudah berpedoman dengan harga itu sendiri.

3. Bagaimana promosi yang diberlakukan pemilik usaha, apakah berjalan dengan baik ?

Jawab: iya berjalan dengan baik

4. Bagaimana cara karyawan menghadapi konsumen ?

Jawab : Kita harus ramah, senyum, sopan santun terhadap konsumen

5. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh UD. Tekad Jaya ?

Jawab: ya kita harus ramah sopan dan santun agar konsumen puas dengan pelayanan kami

6. Bagaimana karyawan menjaga kenyamanan konsumen ?

Jawab: Melayani konsumen dengan senyuman, keramahan, kecepatan, ketepatan sehingga konsumen merasa nyaman

**DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN UTAMA
(KARYAWAN (Kebersihan) UD. TEKAD JAYA)**

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program sarjana 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang diajukan peneliti.

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden : 5
 - Jenis kelamin : Laki-laki

1. Bagaimana dengan produk yang di jual UD. Tekad Jaya?

Jawab: Produk yang dijual disini pasti bagus

2. Bagaimana cara menanggapi permainan harga dari pesaing ?

Jawab: tidak menghiraukan harga dari pesaing

3. Bagaimana promosi yang diberlakukan pemilik usaha, apakah berjalan dengan baik ?

Jawab: promosi yang di lakukan dari mulut ke mulut dan akan melakukan promosi lewat sosial media, tapi kan memang sulit ya karena kan kita tau pupuk organik ini kalah dengan pupuk kimia.

4. Bagaimana cara karyawan menghadapi konsumen ?

Jawab : Kita harus ramah agar konsumen merasa senang

5. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh UD. Tekad Jaya ?

Jawab: Sama seperti yang di atas tadi kita harus ramah agar konsumen senang

6. Bagaimana karyawan menjaga kenyamanan konsumen ?

Jawab: melayani konsumen dengan baik, sabar, sopan santun dengan begitu konsumen akan merasa nyaman



LAMPIRAN 3
BOBOT DAN RATING

BOBOT DAN RATING

Penilaian Ranting dan Bobot Pada Setiap Faktor Internal dan Eksternal UD. Tekad Jaya

Penilaian Rating :

Berilah nilai 1 sampai dengan 4 pada setiap faktor internal dan eksternal perusahaan sesuai dengan keterangan berikut ini :

Rating Keterangan

4	Sangat kuat
3	Kuat
2	Rata-rata
1	Lemah

Variabel yang bersifat positif (semua kategori yang masuk dalam kekuatan dan peluang) diberi nilai 1 sampai dengan 4 dengan membandingkan rata-rata dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya jika kelemahan dan ancaman besar sekali (dibanding dengan rata-rata pesaing sejenis) nilainya adalah 1, sedangkan jika nilai ancaman kecil/dibawah rata-rata pesaing-pesaingnya nilainya 4.

Penilaian Bobot :

Berilah nilai 1 sampai dengan 4 pada setiap faktor internal dan eksternal perusahaan sesuai dengan keterangan berikut :

4	Sangat Penting
3	Penting
2	Rata-rata
1	Tidak Penting



LAMPIRAN 4
DOKUMENTASI PENELITIAN













LAMPIRAN 5
SURAT IJIN PENELITIAN

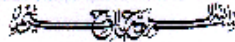
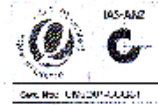




UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
FAKULTAS EKONOMI dan BISNIS

Jl. Karimata No. 49 Jember 68121 Jawa Timur Indonesia
Kotak Pos 104 Telp. 0331-396728 Fax. 0331-337957

Website: <http://www.umhijember.ac.id> E-mail: ka@umhijember.ac.id / umhijember@umhijember.ac.id



Nomor : 1388/AU/TF/2019
Lampiran : -
Perihal : **Ijin Penelitian**

Jember, 17 Dzulqo'dah 1440 H
20 Juli 2019 M

Kepada : Yth. Bpk/Ibu Pemilik UD Tekad Jaya Arjasa Jember
Di
Tempat

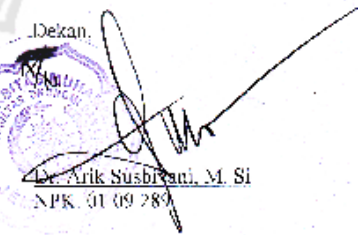
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, dalam rangka penyelesaian tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember, maka dengan ini Pimpinan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu agar mahasiswa tersebut dibawah ini diberikan ijin untuk melaksanakan penelitian pada,

Instansi Tujuan : UD Tekad Jaya Arjasa Jember
Nama Mahasiswa : Adeyia Hidayatul
N.m : 1510411613
Jurusan / Prodi : Manajemen
Alamat : Jl. Diponegoro no 117 Arjasa
(089634011663)
Judul Penelitian : Penentuan Strategi Pemasaran Pada UD. Tekad Jaya Arjasa Jember

Demikian atas bantuan dan kerjasamanya yang baik kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan.

Dr. Arik Susbrani, M. Si
NPK. 01 09 283