

DAFTAR PUSTAKA

- A.Mila Kurniati. 2017. Analisis Peluang Usaha Komoditas Hortikultura Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
- Alyah Arfianti, 2017. Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada PT. TriMega Syariah Kantor Cabang Makassar. Skripsi. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Alimah, T. S. (2008). Pengaruh Pelayanan Karyawan Terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Malwat Tamwil (BMT) Hasanah Prambanan Klaten. *Skripsi*.
- Calam, A., & Qurniati, A. (2016). Merumuskan Visi dan Misi Lembaga Pendidikan. *Jurnal Ilmiah Sainik*, 15(1), 53–68. <https://prpm.trigunadharma.ac.id/public/fileJurnal/hp1k6MakalahFuturologi.pdf>
- Direktorat Jenderal Bina Produksi Hortikultura. 2009. Buku Pintar Pembenihan. Jakarta Fandy Tjiptono. 2008. Strategi Bisnis Pemasaran. Yogyakarta: Andi
- [DJHKP]. Direktorat Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian. 2015. Statistik Hortikultura Tahun 2014. Jakarta. Hal: 236.
- Haris. 2008. Pusat Kajian Buah Tropika.
- Histifarina, D., Adetiya Rachman, Didit Rahardian, dan Sukmaya. 2012. Teknologi Pengolahan Tepung dari Berbagai Jenis Pisang Menggunakan Cara Pengeringan Matahari dan Mesin Pengering. *Agrin Vol. 16, No. 2, Oktober 2012 ISSN: 1410-0029*
- Iis Tristiana Iswan, (skripsi) “strategi Pengembangan Produktivitas dan Pemasaran Keripik Pisang” (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2013), Hal. 7
- Kusmayati Rini, and Yusep Ikrawan, DS and Neneng Suliasih, DS (2017) *KARAKTERISTIK MAKANAN SONDE INSTAN PADA SUHU PENGERINGAN DAN PERBANDINGAN SONDE SERBUK DENGAN TEPUNG PISANG (Musa paradisiacal L) MELALUI METODE FOAM MAT DRYING*. Skripsi(S1) thesis, Fakultas Teknik.
- Nurbaya Busthanul., Pipi Diansari., Idris Sumase., Ni Made Viantika Sulianderi. 2022. Peran Petani dan Strategi Penguatan kelembangaan Agribisnis Rumpul Laut Berbasis Koperasi dengan Pendekatan SWOT “Suatu Studi Kasus Kajian Ekonomi Pengembangan Agribisnis Rumpul Laut di Pesisir pantai Kabupaten Bulukumba.” CV. Inzani-Makassar. ISBN 978-602-73409-9-2
- Pasaribu, H. F. (2018). *Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada PT. Arma Anugerah Abadi Medan*. 1–91.
- Philip Kotler “Manajemen Pemasaran” (Jakarta: Erlangga, 2009), Hal. 29

- Reni indra sari 2016, “Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan pada PT. Bandaraya Motor Cabang Perintis”. Skripsi. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Saepul, A., Mulyatini, N., & Prabowo, F. H. E. (2019). Analisis Faktor - Faktor Penetapan Lokasi Strategis Perusahaan Pt. Pos Indonesia Cabang Ciamis Sebelum Dan Sesudah Renovasi. *Business Management and Entrepreneurship Journal*, 2(December 2018), 1– 11.
- Sastika, Y. P. & W. (2019). Usulan Strategi Pemasraan Pada PT Gunung Amal Solution International Dengan Menggunakan Analisis SWOT Matriks IFAS EFAS Tahun 2019. *E-Proceeding of Applied Science*, 5(22), 909–918.
- Soedjono, & Abdurrahman, H. (2005). Metode penelitian: Suatu Pemikiran dan Penerapan. Jakarta: Rineka Cipta.
- Tanjung, I. wan F. (2018). Analisis Manajemen Pemasaran Dalam Mengembangkan Usaha Seni Kaligrafi. *Skripsi*, 2(1), 1–13. <http://link.springer.com/10.1007/978-3-319-76887-8>
<http://link.springer.com/10.1007/978-3-319-93594-2>
<http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-409517-5.00007-3>
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jff.2015.06.018>
<http://dx.doi.org/10.1038/s41559-019-0877-3>
- Ukkas, I. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Tenaga Kerja Industri Kecil Kota Palopo. *Kelola: Journal of Islamic Education Management*, 2(2). <https://doi.org/10.24256/kelola.v2i2.440>
- Umikalsum, R. . & S. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Pada PT. Sukses Abadi Farm di Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin R.A. *TRI AGRO*, 3 No 1.
- Utama, Jakob 2003. Ekonomi di Era Transisi Demokrasi. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Witjaksono, J. (2017). Analisis Nilai Tambah Rantai Pasok Jagung Pakan Ternak: Studi Kasus di Kabupaten Konawe Selatan Provinsi Sulawesi Tenggara. *Jurnal Pangan*, 26(1), 13–22. <https://doi.org/https://doi.org/10.33964/jp.v26i1.349>
- Yani, Lidya Fitri (2018) *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pada Home Industry Lily Cookies Dengan Metodologi Model Driven (MDD)*. Other thesis, Unika Soegijapranata Semarang.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

Panduan Pertanyaan Wawancara Proses Pemasaran UD. Sinar Utama

Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul :

STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN USAHA PERSEORANGAN PEDAGANG PISANG DI PASAR TERONG

*(Studi Kasus: UD. Sinar Utama Pasar Terong, Kota Makassar, Provinsi Sulawesi
Selatan)*

Peneliti :

Andi Rusita Hanisa Putri

G021181035



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

Pedoman wawancara

Kode Informan:

Tanggal Penelitian:

Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/i untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Jawablah pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner ini, sesuai dengan yang bapak/ibu/saudara/i ketahui.
3. Dalam memberikan jawaban tidak ada jawaban yang salah, semua jawaban benar dan dapat kami terima sepanjang sesuai dengan yang diketahui bapak/ibu/saudara/i.
4. Bapak/ibu/saudara/i diharapkan menjawab semua pertanyaan yang ada, jangan sampai ada yang terlewat.

Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu/saudara/i berikan sehingga informasi yang bapak/ibu/saudara/i berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

A. KARAKTERISTIK INFORMAN

1. Nama Responden :
2. Usia :
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
 Perempuan
4. Alamat :
5. Pendidikan Terakhir : SLTA/ Sederajat/ Tamat
 Diploma (D3)
 Sarjana (S1)
 Lainnya
6. Pekerjaan :
7. No. Hp :

B. PROFIL USAHA

1. Sejak kapan usaha Sinar utama didirikan?
2. Bagaimana awal terbentuknya UD. Sinar utama hingga sampai saat ini?
3. Apa yang menjadi alasan atau latar belakang mendirikan UD. Sinar utama?
4. Bagaimana struktur organisasi UD. Sinar utama?
5. Apa visi dan misi UD. Sinar utama?

C. MANAJEMEN PEMASARAN

▪ Analisis Lingkungan Internal

Product :

1. Apa saja produk yang ditawarkan?
2. Apa kelebihan dari produk yang ditawarkan?
3. Bagaimana cara menentukan jumlah persediaan produk?
4. Apa karakteristik yang membedakan produk yang ditawarkan oleh UD. Sinar utama dengan usaha pedagang pisang lainnya?
5. Bagaimana tingkat *durability* (daya tahan) produk yang dijual?

Price :

1. Berapa harga setiap yang dijual?

Jenis Produk	Modal	Harga Jual
-		
-		
-		
-		

Place :

1. Apa alasan memilih wilayah pemasaran saat ini?
2. Apakah lokasi dalam memasarkan usaha saprodi pertanian sudah strategis?
3. Apakah terdapat cabang dari UD. Sinar utama dan dimana saja lokasi pemasarannya?

Promotion :

1. Apa saja jenis promosi dalam mempromosikan UD. Sinar Utama?
2. Berapa kali kegiatan promosi dilakukan?
3. Apa kendala yang dihadapi dalam kegiatan promosi?
4. Bagaimana cara menganalisis dan mengevaluasi kinerja promosi yang telah dilakukan?
5. Apakah kegiatan promosi yang sudah dilakukan telah efektif?

Process :

1. Berapa lama kegiatan pemasaran dilakukan usaha sinar utama?
2. Apakah dimasa pandemic Covid-19 terdapat perubahan jam operasional UD. Sinar utama?

3. Apakah terdapat resiko terhadap perubahan jam operasional UD. Sinar Utama?
4. Bagaimana pelayanan terhadap konsumen yang ingin berbelanja pada saat pandemic covid-19 ini?
5. Apakah terdapat syarat untuk melakukan pembelian di UD. Sinar utama?
6. Apakah terdapat kendala dalam proses pelayanan konsumen?

People :

1. Berapa jumlah karyawan UD. Sinar Utama?
2. Apakah pemilihan karyawan memiliki hubungan kekeluargaan atau pemilihan secara umum?
3. Apakah penempatan karyawan sesuai dengan kemampuan atau keahlian karyawan?
4. Apakah alasan penambahan karyawan?
5. Berapa gaji setiap karyawan Usaha sinar utama?

Physical evident:

1. Apakah setiap produk disimpan sesuai jenis produk masing masing?
2. Bagaimana pemilihan tempat penyimpanan produk?
3. Apakah terdapat alasan melakukan penataan produk usaha Sinar utama?

Payment :

1. Bagaimana metode pembayaran yang diterapkan?
2. Apakah aplikasi pembayaran online digunakan dalam UD. Sinar Utama?
3. Apakah terdapat kendala dalam proses pembayaran?

Packaging :

1. Apakah terdapat inovasi kemasan khusus yang digunakan usaha sinar utama?

ANALISIS LINGKUNGAN EKSTERNAL

Faktor Teknologi

1. Apakah teknologi *e-commerce* mempengaruhi usaha Sinar utama dimasa saat-saat ini ?
2. Teknologi apa sajakah yang digunakan dalam menjalankan UD. Sinar utama ?
3. Apakah terdapat pengaruh teknologi bagi UD. Sinar utama?
4. Apakah UD. Sinar utama memiliki kendala dalam menggunakan teknologi yang digunakan?
5. Bagaimana perkembangan teknologi dalam mengakses informasi?
6. Apakah terdapat biaya untuk menggunakan teknologi tersebut?

Pesaing

1. Siapa saja yang dianggap sebagai pesaing dalam menjalankan usaha ini?
2. Bagaimana cara menghadapi persaingan dari perusahaan sejenis yang sudah ada?

Mitra

1. Apakah UD. Sinar utama mempunyai mitra?
2. Apakah dalam kegiatan pemasaran usaha sinar utama mempunyai mitra?
3. Dengan siapa saja usaha sinar utama menjalin kerja sama?

Lampiran 2. Pedoman Pengisian Rating

PENETUAN/PEMBERIAN RATING FAKTOR INTERNAL DAN FAKTOR EKSTERNAL



Oleh:
Andi Rusita Hanisa Putri
G021181035

Nama :

Jabatan :

Tujuan

Tujuan dari pemberian rating ini untuk mendapat penilaian dari informan mengenai faktor internal dan faktor eksternal dari UD. Sinar Utama yaitu dengan pemberian rating/bobot terhadap seberapa besar faktor tersebut mempengaruhi proses pemasaran UD. Sinar utama.

Petunjuk Pengisian:

1. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom peringkat yang tersedia.
2. Keterangan Pilihan:

SWOT	Rating			
	Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
	SS	Setuju	TS	STS
Kekuatan & Peluang	4	3	2	1
Kelemahan & Ancaman	1	2	3	4

PEMBERIAN NILAI RATING PADA UD. Sinar Utama

PERNYATAAN	JAWABAN			
	1	2	3	4
KEKUATAN (<i>STRENGTH</i>)				
1. Lokasi strategis karena tepat di pusat pemasaran				
2. Produk yang berkualitas dibanding pedagang sekitar				
3. Jumlah karyawan yang memadai				
4. Toko yang memiliki kemampuan dalam penataan stok produk				
KELEMAHAN (<i>WEAKNESS</i>)				
1. Harga yang relatif tinggi				
2. Promosi yang kurang				
3. Belum terdapat struktur organisasi				
4. Produk yang mudah rusak				
5. Pembukuan secara manual				
	Rating			
PELUANG (<i>OPPORTUNITY</i>)				
1. Banyaknya UMKM yang bermunculan				
2. Jenis hasil pertanian yang mudah diolah dan dapat menghasilkan berbagai produk				
3. Berkembangnya teknologi e-commerce				
4. Meningkatnya permintaan buah pisang saat bulan ramadhan				
ANCAMAN (<i>THREATS</i>)				
1. Pesaing yang menjual dengan harga lebih rendah				
2. Adanya pandemic				
3. Sering menurunkan harga jual (Jual rugi)				

Lampiran 3. Rating Faktor Strategi Internal dan Strategi Eksternal UD. Sinar Utama

NO.	FAKTOR INTERNAL	INFORMAN			RATA-RATA	TOTAL
		1	2	3		
KEKUATAN (STRENGHT)						
1	lokasi strategis	4	4	4	4	12
2	produk yang berkualitas	3	3	3	3	9
3	jumlah karyawan yang memadai	4	4	2	3	10
4	toko yang memiliki kemampuan dalam penataan stok produk	3	3	3	3	9
Jumlah					13	40
KELEMAHAN (WEAKNESS)						
1	harga yang tinggi	2	2	2	2	6
2	promosi yang kurang	2	2	2	2	6
3	belum ada struktur organisasi	1	2	1	1	4
4	produk yang mudah rusak	2	2	2	2	6
5	pembukuan secara manual	1	1	2	1	4
Jumlah					9	26
Total					22	66
NO.	FAKTOR EKSTERNAL	INFORMAN			RATA-RATA	TOTAL
		1	2	3		
PELUANG (OPPORTUNITIES)						
1	banyak umkm baru	4	4	4	4	12
2	jenis hasil pertanian yang mudah diolah dan dapat menghasilkan berbagai produk	3	4	4	4	11
3	berkembang teknologi e-commerce	3	4	3	3	10
4	meningkatnya permintaan buah pisang saat bulan ramadhan	4	4	3	4	11
Jumlah					15	44
ANCAMAN (TREATHS)						
1	pesaing yang menjual dengan harga lebih rendah	2	2	1	2	5
2	karena adanya pandemic	2	1	1	1	4
3	sering menurunkan harga jual (Jual rugi)	2	1	1	1	4
Jumlah					4	13
Total					19	57

Lampiran 4. Dokumentasi



Lampiran 5. Bukti Submit Artikel

The screenshot shows the author's submission page for the journal SEPA. The page includes a navigation menu, a list of active submissions, a section for starting a new submission, and a section for refbacks. The submission table shows one active submission with ID 62393, submitted on 06-22, by Putri, Putri, with the title 'STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN USAHA...'. The status is 'Awaiting assignment'. The refbacks section is currently empty.

ISSN: 1829-9946 (Cetak)
ISSN: 2654-6817 (Online)

Program Studi Agribisnis,
Fakultas Pertanian,
Universitas Sebelas Maret Surakarta
adminsepa@mail.uns.ac.id | https://jurnal.uns.ac.id/sepa/

HOME ABOUT USER HOME CATEGORIES SEARCH CURRENT ARCHIVES ANNOUNCEMENTS STATISTICS

Home > User > Author > Active Submissions

Active Submissions

ACTIVE ARCHIVE

ID	MM-DD SUBMIT	SEC	AUTHORS	TITLE	STATUS
62393	06-22	ART	Putri, Putri	STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN USAHA...	Awaiting assignment

1 - 1 of 1 items

Start a New Submission

CLICK HERE to go to step one of the five-step submission process.

Refbacks

ALL NEW PUBLISHED IGNORED

DATE ADDED	HITS	URL	ARTICLE	TITLE	STATUS	ACTION
There are currently no refbacks.						

Editorial Team
Focus and Scope
Author Guidelines
Publication Ethics
Open Access Statement
Plagiarism Policy
Peer Review Process
Article Statistics

USER
You are logged in as... andriustahanisa
» My Journals
» My Profile
» Log Out

TEMPLATE