

Ahmad Fauzan Guntur, 2014. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Putra Sinbar Gas Di Kabupaten Sinjai. Universitas Hasanuddin.

Ashoer, M. , Syahnur, H., & Mustafa, F. (2018). The Impact of Lifestyle on ETickets Shopping Decision in Tiket.com. . Seminar Nasional Dan Call for Papers (SENIMA 3), Jurusan Manajemen-Fakultas Ekonomi-Universitas Negeri Surabaya. Jurusan Manajemen-Fakultas Ekonomi-Universitas Negeri Surabaya.

Ashoer, M., Hamzah, M. N., & Mustafa, F. (2019). Analisis Faktor yang mendorong Konsumen Memilih Hotel Melalui Situs Traveloka.com. JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN), 5(2), 146.
<https://doi.org/10.31289/jkbn.v5i2.2074>

Irwanto Pardede, 2012. Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pelumas Pertamina di Kota Makassar. Universitas Hasanuddin

Kotler, P. & Keller, K.L. (2012), Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi ke 12. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip, and Keller, Lane, Kevin.2012. *Marketing Management* (14th ed). One Lake Street, Upper Saddle River,New Jersey : Prentice Hall

Kotler, Philip, and Keller, Lane, Kevin. 2016. *Marketing Management* (15th ed). Amerika Serikat: Courier/Kendallville.

Kotler, Philip, Armstrong, Gary and Opresnik, Oliver, Marc.2018. Prinsiple Of Marketing (17th ed). Italy : Lego

Nababan, E., Putra I., dan Rusliadi. 2015. Pemeliharaan udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dengan persentase pemberian pakan

yang berbeda. Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan Vol. 3 No. 2. Universitas Riau. Kampus Bina Widya KM. 12,5 Simpang Baru Pekanbaru 282943.

Pratama, O. 2020. *Konservasi Perairan Sebagai Upaya menjaga Potensi Kelautan dan Perikanan Indonesia*(online), (<https://kkp.go.id/djprl/artikel/21045-konservasi-perairan-sebagai-upaya-menjaga-potensi-kelautan-dan-perikanan-indonesia>).

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Solehati, A., Mustafa, F., Hendrayani, E., Setyawati, K., Kusnadi, IH., Suyoto YT., (2022), Analisis Pengaruh Store Atmosphere dan Service Quality Terhadap Brand Preference (Studi Kasus Pelanggan Gerai Ritel Kopi di DKI Jakarta), Vol. 6, No. 2, Publisher Departement of Pancasila and Citizenship Education,

Tjiptono Fandy, 2009, *Strategi Pemasaran*, edisi kedua, cetakan ketujuh, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.

Tjiptono, Fandy. Diana, Anastasia, 2016. *Pemasaran Esensi & Aplikasi*. Yogyakarta: C.V Andi Offset

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

BIODATA

Identitas Diri

Nama : Muhammad Alwi Abdilla

Tempat, Tanggal Lahir : Baru, 11 Mei 2000
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat Rumah : Jln. Arif Rahman Hakim Blok G-7
No. Telepon : 0812 4384 8212
E-mail : muhalwi719@gmail.com

Riwayat Pendidikan

2008 – 2014 : SDN 046 INPRES Baru II
2014 – 2016 : SMP Negeri 1 Wonomulyo
2016 – 2019 : SMA Negeri 1 Polewali

Pengalaman Organisasi

1. Pengurus Ikatan Mahasiswa Manajemen (Immaj) FEB-UH Periode 2021-2022
2. Pengurus Himpunan Mahasiswa Islam Komisariat Ekonomi Unhas Periode 2021-2022
3. Pengurus Himpunan Pengusaha Muda Indonesia Perguruan Tinggi Universitas Hasanuddin 2022-2023

Demikian biodata ini dibuat dengan sebenarnya.

Makassar, 22 Februari 2023

Muhammad Alwi Abdilla

LAMPIRAN 2

Wawancara pemilik usaha budidaya udang vanamei di Desa Laliko Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar

A. DATA RESPONDEN

- a. Nama :
- b. Jenis kelamin :
- c. Usia :
- d. Pendidikan :

1. Bagaimana saluran pemasaran yang dilakukan oleh bapak dalam menjalankan bisnis usaha budidaya udang vanamei tersebut ?
2. Apa yang membuat bapak tertarik untuk membuka Usaha Budidaya Udang ?
3. Kapan Usaha Budidaya Udang pertama didirikan ?
4. Apa pernah melakukan rapat untuk mengevaluasi hasil kinerja yang ditelaah dilakukan oleh para pekerja?
5. Apakah strategi pemasaran yang di gunakan saat ini memperngaruhi penjualan?
6. Hal apa yang Bapak lakukan untuk membuat Usaha Budidaya Udang vaname ini ada sampai sekarang meskipun saat ini Usaha Budidaya Udang di laliko masih minim?
7. Apa yang bapak lakukan dan menjadi keinginan dalam meningkatkan produksi udang vanamei sehingga bisa ekspor ?
8. Data penjualan udang vanamei dari tahun 2020-2023?

**Wawancara pemilik usaha budidaya udang vanamei di Desa Laliko
Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar**

B. DATA RESPONDEN

- e. Nama : H. Samsul Mahmud. S.IP

- f. Jenis kelamin : Laki-laki**
- g. Usia : 45**
- h. Pendidikan : S-1 Politik di Polewali mandar**

3.7.1.1 Bagaimana saluran pemasaran yang dilakukan oleh bapak dalam menjalankan bisnis usaha budidaya udang vanamei tersebut ?

= strategi saluran pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan kami di awal beroperasi adalah melalui pengecer kemudian dari tahun ketahun terus mengalami pertumbuhan dan banyaknya produksi udang vanamei yang dihasilkan, maka kami memberikan juga kepada pedagang besar yang bisa menampung hasil udang vanamei dalam skala besar. Dengan perubahan-perubahan yang terjadi dalam proses penyaluran hasil produksi sehingga kapasitas untuk menghasilkan udang semakin tahun semakin bertambah yang awalnya kami hanya memiliki 5 petak tambak udang di tahun selanjutnya di memasuki tahun 2022 sudah bertambah 2 petakan yang besar dan di tahun 2023 dalam proses pembangunan untuk 4 petakan udang yang nantinya akan terus bertambah sehingga bisa mencukupi kapasitas untuk melakukan kegiatan ekspor udang. Dan menstabilkan ekonomi masyarakat lokal yang ada di sekitar tambak udang vanamei.

3.7.1.2 Apa yang membuat bapak tertarik untuk membuka Usaha Budidaya Udang ?

= Karena saya melihat wilayah campalagian kaya akan sumber daya alam yang melimpah, dimana kondisi wilayah dan sumber daya manusia yang banyak sehingga terpikir untuk membangun usaha tambak udang vanamei yang saat ini memiliki minat yang cukup besar. Walaupun biaya yang diperlukan diawal pembangunannya sangat besar tapi saya yakin bahwa usaha ini akan memberikan dampak besar untuk masyarakat dan untuk perusahaan juga.

3.7.1.3 Kapan Usaha Budidaya Udang pertama didirikan ?

Dibangun awal 2018 dan selesai di akhir 2018 dan mulai melakukan operasi kecil kecilan melihat peluang dan belajar dalam membudidayakan udang secara langsung dengan memperkerjakan masyarakat lokal dan mengambil bibit dan pakan di Sulawesi selatan.

3.7.1.4 Apa pernah melakukan rapat untuk mengevaluasi hasil kinerja yang ditelaah dilakukan oleh para pekerja?

= Tentunya saya melakukan rapat sebanyak 1 kali dalam satu bulan atau kadang 2 kali untuk melihat progress apa yang telah terjadi dan melihat apa ada kekurangan yang patal dalam memberikan makan udang ataupun kinerja karyawan yang terjadi saat proses budidaya udang vanamei.

3.7.1.5 Apakah strategi pemasaran yang di gunakan saat ini memperngaruhi penjualan?

= ya, sangat berpengaruh dengan omzet yang besar juga sangat membantu dalam meningkatkan penjualan, karena semakin tingginya omset maka akan menjadi nilai lebih bagi perusahaan dan rating juga akan meningkat, tetapi jika omset rendah maka sebaliknya rating perusahaan akan menurun, salah satu

contonya itu bisa kita lihat terlalu banyaknya kegiatan usaha seperti alfamart yang mendominasi di daerah kita mengapa ini bisa terjadi karena omset yang di tanamkan banyak sehingga meningkatkan nilai usaha itu sendiri. Makanya saya sering belajar dari pengalaman yang saya telah lalu dalam dunia bisnis jangan takut melangkah dan terjun dalam dunia bisnis karena dunia bisnis memberikan dampak besar terhadap masyarakat itu sendiri.

3.7.1.6 Hal apa yang Bapak lakukan untuk membuat Usaha Budidaya Udang vaname ini ada sampai sekarang meskipun saat ini Usaha Budidaya Udang di laliko masih minim?

= tentunya saya terus melakukan inovasi untuk bagaimana usaha budidaya udang vanamei yang saya jalankan bisa terus berjalan dan bisa membangkitkan ekonomi masyarakat sekitar, dan membentuk budaya pencarian baru bukan hanya berkebun, melaut menangkap ikan tapi ada kegiatan atau usaha yang lain bisa dijalankan di daerah kita sehingga membangkitkan ekonomi masyarakat dan daerah.

3.7.1.7 Apa yang bapak lakukan dan menjadi keinginan dalam meningkatkan produksi udang vanamei sehingga bisa ekspor ?

= Tentunya untuk kegiatan ekspor bisa dilakukan dengan kapasitas produksi yang cukup untuk ekspor tapi hanya bisa dikirim melalui via laut makassar sehingga harus dikirim lagi kemakassar untuk melakukan peti kemas ekspor, walaupun demikian kami terus mengupayakan bagaimana sehingga Pelabuhan yang ada di daerah saya bisa langsung melakukan proses peti kemas dengan cara kami melakukan kunjungan bersama dengan delegasi Pemprov Sulawesi Barat ke PT. TIMTO INTIM LINE yang ada di Surabaya. Hal ini juga merupakan keseriusan pemerintah Sulawesi barat dalam mengembangkan tol laut dan bongkar muat barang dalam waktu dekat, yang nantinya bisa menjadikan polewali mandar sebagai ikon dan kiblat ekspor-impor barang pangan Sulawesi barat.



3.7.1.8 Data penjualan udang vanamei dari tahun 2020-2023?

= terkait data itu penulisan masih dilakukan secara manual, sehingga ada beberapa catatan yang tercecer.

Udang vanamei pakan No. 0 300 kg dan No 1 11kg.
 No. 0 beli dalam skala 1 kg.
 No. 1 membeli pakan 2.500 kg No 2. Samsul

Htl	jumlah kg	Komoditas	Modal penjualan	Komodalip	Jumlah modal
27/10-20	4.110 kg	4.110 kg	203.02.000	203.02.000	Jumlah modal
2/12-20	5.137 kg	7.307 kg	261.656.000	464.678.000	Jumlah modal
1/1-21	4.304 kg	13.011 kg	214.025.000	222.694.500	Jumlah modal
5/12-21	2.219 kg	18.000 kg	160.012.000	683.506.500	Jumlah modal
17/1-21	3.740 kg	28.140 kg	193.445.500	10.79.052.000	Jumlah modal
1/1-21	3.232 kg	23.300 kg	209.025.600	1.300.078.500	Jumlah modal
2/1-21	6.733 kg	29.013 kg	442.080.000	1.322.010.000	Jumlah modal
5/1-21	3.583 kg	35.206 kg	543.001.000	2.065.911.000	Jumlah modal

NO. 10. 20. 10. 10. H. Samsul.

1. P. 1 = 840 kg (100) = 60.400	20. 777. 200.
2. P. 11 = 634 kg (100) = 61.000	28. 677. 000.
3. P. 11 = 470 kg (100) = 62.400	29. 700. 400.
4. P. 11 = 297 kg (100) = 60.800	28. 770. 200.
5. P. 11 = 357 kg (100) = 14.600	19. 430. 200.
6. P. 11 = 360 kg (100) = 14.300	20. 470. 000.
Jml. 2.871 kg =	112. 974. 600.

Transfer ke Rekening: 01.03. 4802. 12. 9.
 No. Rekening

Htl	jumlah kg	penjualan	No Re
24/4-22	1.699 kg	Rp 88.018.900	Rachyus
5/4-22	2.605 kg	Rp 190.505.000	Rachyus
16/4-22	3.704 kg	Rp 266.477.000	Rachyus
26/4-22	3.014 kg	Rp 292.705.200	Rachyus
9/5-22	4.125 kg	Rp 394.696.000	Rachyus
21/5-22	3.062 kg	Rp 370.060.000	Exumans
15/6-22	2.334 kg	Rp 119.177.600	ANJAR
26/6-22	3.770 kg	Rp 193.035.500	Exumans
01/7-22	6.165 kg	Rp 349.901.000	Exumans
19/7-22	7.550 kg	Rp 474.995.500	Exumans
29/7-22	6.277 kg	Rp 452.970.000	Exumans
6/10-22	7.079 kg	Rp 609.220.700	Exumans
10/10-22	5.401 kg	Rp 298.297.000	H. Samsul
11/10-22	01.7400 kg	Rp 557.672.300	H. Samsul
22/10-22	6.295 kg	Rp 361.824.500	H. Samsul
29/10-22	5.065 kg	Rp 247.576.000	H. Samsul

LAMPIRAN 3

Kuesioner Penelitian

**ANALISIS STRATEGI SALURAN PEMASARAN USAHA BUDIDAYA UDANG
VANAME DI DESA LALIKO KECAMATAN CAMPALAGIAN KABUPATEN
POLEWALI MANDAR**

Dalam rangka memenuhi tugas akhir skripsi di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, bersama ini dengan hormat kami memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk menjadi responden penelitian kami. Kuesioner ini merupakan instrumen penelitian yang dilakukan oleh :

Peneliti : Muhammad Alwi Abdilla
NIM : A21191131
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Hasanuddin

Kami mohon bantuannya untuk mengisi kuisisioner ini sesuai dengan yang Bapak/Ibu/Saudara/Saudari rasakan saat ini apa adanya. Saya sangat menghargai kejujuran Anda dalam mengisi kuisisioner ini dan akan menjamin kerahasiaannya.

Semoga hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan bagi perusahaan dalam perencanaan dan pengelolaan usaha yang berkaitan dengan budidaya udang vanamei. Atas kerjasama dan bantuan Anda, saya ucapkan terima kasih. Jika ada pertanyaan lebih lanjut, anda dapat menghubungi CP. 081243848212.

Petunjuk Pengisian :

1. Mohon berikan jawaban dari masing-masing pilihan yang tersedia dengan memberikan tanda cek (√) pada jawaban yang Bapak/Ibu/Sodara pilih.
2. Pilihan hendaknya seobjektif mungkin, kuisisioner ini dapat digunakan secara optimal apabila seluruh pertanyaan terjawab, untuk itu harap diteliti kembali apakah semua pertanyaan telah terjawab.

IDENTITAS RESPONDEN

- Nama :
- Jenis Kelamin :
- Usia :
- Pendidikan terakhir :

Acuan Pengisian Kuisisioner kekuatan ini adalah sebagai berikut:

- Sangat setuju = point 4
 Setuju = point 3
 Kurang setuju = point 2
 Tidak setuju = point 1

No	Indikator KEKUATAN	Penilaian			
		TS	KS	S	SS
1	Lahan besar meningkatkan peluang bagi perusahaan				
2	Kualitas udang yang dihasilkan				
3	Sarana dan prasarana yang mendukung dalam memanen udang				
4	Benur yang Berkualitas untuk dibudidayakan				
5	Hubungan kerja sama baik kantar pelaku usaha dan pemasok.				

Acuan Pengisian Kuisioer kelemahan ini adalah sebagai berikut :

- Sangat setuju = point 4
 Setuju = point 3
 Kurang setuju = point 2

NO	Kurang setuju				Jumlah responden	Bobot	Rating	x Rating
	4	3	2	1				
Kekuatan						0,62		2,38
1	2				2	0,13	4	0,52
2	2				2	0,13	4	0,52
3	2				2	0,13	4	0,52
4	2				2	0,13	4	0,52
5		2			2	0,10	3	0,3
Kelemahan						0,38		0,96
1		2			2	0,10	3	0,3
2			2		2	0,06	2	0,12
3		2			2	0,10	3	0,3
4			2		2	0,06	2	0,12
5			2		2	0,06	2	0,12

Data Analisis untuk SWOT EFAS

NO	Sangat setuju	setuju	Kurang setuju	Tidak setuju	Jumlah responden	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	4	3	2	1				
Peluang						0,55		1,98
1	2				2	0,13	4	0,52
2		2			2	0,10	3	0,3
3	2				2	0,13	4	0,52
4			2		2	0,06	2	0,12
5	2				2	0,13	4	0,52
Ancaman						0,45		1,36
1		2			2	0,10	3	0,3
2	2				2	0,13	4	0,52
3			2		2	0,06	2	0,12
4		2			2	0,10	3	0,3
5			2		2	0,06	2	0,12

LAMPIRAN 4 (Dokumentasi)

A. Dokumentasi penelitian pada Usaha Budidaya Udang Vanamei Milik H. Samsul mahmud

a.



b.



Proses wawancara dengan pemilik usaha udang Vanamei dan Usaha kakao hasil bumi PT. Bumi Surya Selaras

c.



d.



Gambar C merupakan Pintu masuk sekaligus pintu keluar dan pada gambar D penyimpanan sparepart kincir dan elektronik

e.



Gambar E merupakan tempat penyimpanan pakan, penimbangan makanan udang dan jadwal jam makan udang vanamei

f.



g.

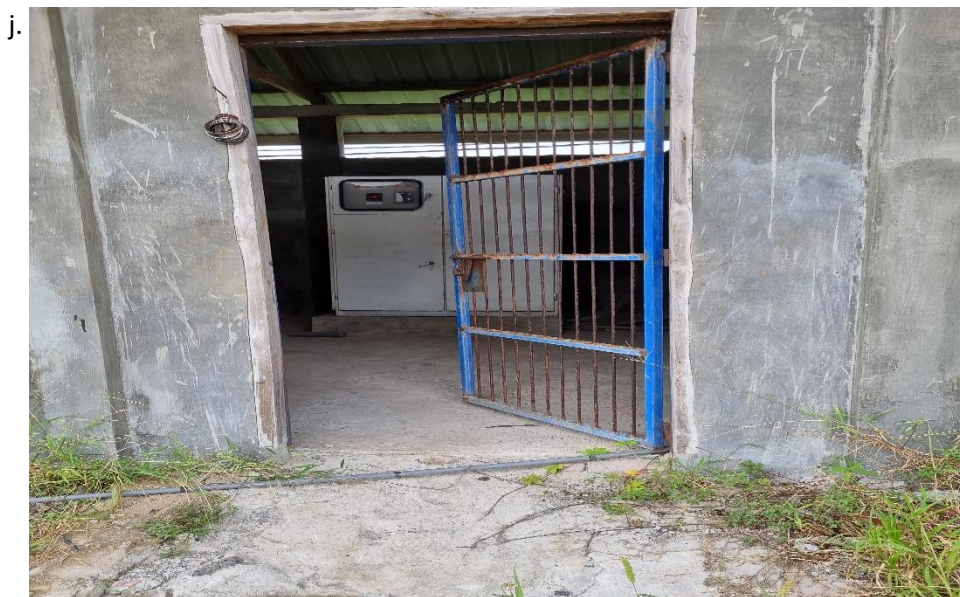


Gambar f merupakan petakan udang dan proses wawancara yang mengetahui proses di tempat tambak udang Wawancara dengan pengelola udang vanamei dan gambar G merupakan tempat tinggal pekerja

H.



Gambar H merupakan Dokumentasi Tempat penampungan udang atau biasa di sebut dengan petakan/petak untuk budidaya udang vanamei.



Gambar I merupakan Dokumentasi wc umum tambak dengan gambar J merupakan lokasi penempatan genset besar dan kelistrikan tambak udang vanamei

k.



Gambar K merupakan Dokumentasi tempat pembuangan limbah kotor dari petakan saat melakukan pengurasan air ataupun setelah panen.