

BAB 7 KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan

Hasil pengumpulan data dan pengolahan data menghasilkan kesimpulan penelitian yaitu upaya peningkatan penjualan yang dilakukan menggunakan alternatif solusi perancangan strategi pemasaran sesuai kinerja dan kebutuhan didapatkan strategi mengetahui *Gap* antara objek penelitian Tempe Fatisha dengan pesaing Tempe Muchlar sebagai “pemimpin pasar” area Yogyakarta dan sekitarnya yang diidentifikasi dengan *Benchmarking* pada BCM dan berdasarkan hasil *pairwise comparison* AHP dari 10 strategi yang dibangkitkan dengan SWOT, diputuskan terpilih strategi SO1 pemasaran yaitu perluasan pasar dengan pihak penyalur dengan bobot *global priority* sebesar 0,17. Berdasarkan wawancara singkat dengan 14 responden dari pihak penyalur, dilakukan empat kesepakatan dengan pihak penyalur untuk rekanan dalam pemasaran tempe dengan hasil rata-rata penjualan per hari yaitu 27 bungkus tempe dengan persentase peningkatan penjualan sebesar 21,8% yang telah mencapai CSF dan tanpa menambah biaya operasional ataupun biaya tambahan pekerja.

7.2. Saran

Saran yang muncul dengan didasarkan dari penelitian dapat dilihat sebagai berikut.

- a. Perlu dilakukan perhitungan volume kuantitas produk tempe yang dipasarkan pada pihak penyalur dan pendekatan pengenalan produk pada pelanggan yang dilakukan lebih efektif. Sehingga dapat mencapai penjualan yang lebih tinggi
- b. Objek sebaiknya melakukan kontrol dan evaluasi mengenai pemasaran dengan rekanan pihak penyalur pada setiap aspek yang terlibat seperti membuat *checklist* pada aspek kualitas kebersihan produk, volume kuantitas produk terjual dan tidak, kepuasan kerja sama, dan sistem pengantaran produk.
- c. Pengembangan strategi pemasaran bagi tempe baru selesai diproduksi atau belum matang dan tempe dengan tingkat kematangan yang tinggi atau berumur lebih dari dua sampai 3 hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalara, A. N. G., Supardi, S., & Harisudin, M. (2020). Strategi Pemasaran Produk “Tempe Samodra” Kelurahan Mojosongo, Kecamatan Jebres, Kota Surakarta. Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Astik, P. C. (2017). Pengembangan Produk Melalui Diversifikasi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Pabrik Roti Sari Asri Hadimulyo Timurmetero Pusat). Metro: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
- Badan Pusat Statistik. (2021). Rata-rata Konsumsi Perkapita Seminggu Menurut Kelompok Kacang-Kacangan Per Kabupaten/kota (Satuan Komoditas), 2020-2021, <https://www.bps.go.id/indicator/5/2101/1/rata-rata-konsumsi-perkapita-seminggu-menurut-kelompok-kacang-kacangan-per-kabupaten-kota.html>, diakses tanggal 14 Oktober 2022.
- Badan Standarisasi Nasional, 2012, https://www.bsn.go.id/uploads/download/Booklet_tempe-printed21.pdf, diakses tanggal 14 Oktober 2022.
- Balaji, B. (2002). *Services Marketing and Management* (1st ed). New Delhi: S.Chand & Company Ltd.
- Bhayani, S. & Vachhani, N. V. (2014). Internet Marketing vs Traditional Marketing: A Comparative Analysis. *FIIIB Business Review*. Volume 3, Issue 3.
- Booms, B.H., & Bitner, M.J. (1981). *Marketing Strategies And Organization Structures For Service Firms*. Chicago, IL: American Marketing Association, Chicago. 47-51.
- David, F. R., & David, F. R. (2016). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*. Pearson.
- Durmaz, Y. & Efendioglu, I. H. (2016). *Travel from Traditional Marketing to Digital Marketing*. Turkey: Hasan Kalyoncu University.
- Ikhsan, R. F., Devi, A., & Kosim, A. M. (2020). Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan di Rumah Makan Pecak Hj. Sadiyah Cilodong Kota Depok. Bogor: Universitas Ibn Khaldun Bogor.

- Johan, M. (2015). *Services Marketing* (1st ed). Poland: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Kamal, S.V. (2021). *Usulan Strategi Pemasaran dan Perbaikan Kualitas Dengan Metode QSPM dan MIPA di Restoran X*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Lastina, D. & Sunarni, T. (2019). *Peningkatan Produktivitas Pemasaran UMKM Catering Mpok Atiek dengan Pendekatan Business Model Canvas dan Analisis SWOT*. Palembang: Universitas Katolik Musi Charistas.
- Limanseto, H., 2022, *Meski Masih Hadapi Tantangan Pandemi, Realisasi Investasi pada Industri Makanan Minuman Terus Berlanjut*, <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4515/meski-masih-hadapi-tantangan-pandemi-realisasi-investasi-pada-industri-makanan-minuman-terus-berlanjut#:~:text=Pasuruan%2C%20%20September%202022,PDB%20industri%20pengolahan%20non%2Dmigas, diakses tanggal 15 Oktober 2022>.
- Manaroinsong, J. (2013). *Metode Penelitian Terapan Bidang Ekonomi dan Bisnis*. Surabaya: CV. R.A.De.Rozarie.
- Mongay, J. (2006). *Strategic Marketing: A Literature Review On Definitions, Concepts And Boundaries*. Munchen: MPRA Paper
- Nabila & Jalauddin. (2021). *Analisis Efisiensi Biaya Bahan Baku Menggunakan Metode Just In Time (Jit) Studi Kasus CV. Soya Aula Di Aceh Besar*. Banda Aceh: Universitas Syiah Kuala.
- Nugeroho, A.A.U., Hasibuan, S., Jaqin, C., & Hidayati, J. (2021). *Development strategy of small and medium food industry in Tangerang City with SWOT and AHP methods*. IOP Publishing Ltd.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2009). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons.
- Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (2007). *Manajemen Strategi*. Jakarta: Salemba Empat.

- Permadi, B., Nurmalina, R., & Kirbrandoko. (2016). Analisis Pengembangan Model Bisnis Kanvas CV Kandura Keramik Bandung. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Priyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif. Sidoarjo (2th ed). Sidoarjo: Zifatama Publishing.
- Rifka, R. N. (2017). Step by Step Lancar Membuat SOP. Yogyakarta: Huta Publisher.
- Rumi, M.N., Praptono, B., & Hadi, R. M. E. (2021). Perancangan Strategi Pemasaran Pada UMKM Sate Emong dengan Menggunakan Metode QSPM. Bandung: Universitas Telkom.
- Sarwono (2006). Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif (1st ed). Yogyakarta: Graha Ilmu
- Sinaga, K., Wahyudi, T., & Prima, F. (2021). Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Business Model Canvas dan Analisis SWOT (Studi Kasus: Di Toko Kue X). Pontianak: Universitas Tanjungpura.
- Sugiyono. (2006). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2007). Statistika Untuk Penelitian. Bandung: Alfabeta.
- Supriyatna, Y. R. (2019). Strategi Pemasaran di IKM Roti Bangkit Harja Yogyakarta. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Thubroni, R. (2022). Usulan Pengembangan Rancangan Strategi Usaha Menggunakan Pendekatan Blue Ocean Strategy (Studi Kasus: UMKM Tempe Hj. Samsul). Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia.
- Wijaya, T. (2011). Manajemen Kualitas Jasa (11th ed). Jakarta: PT. Indeks.
- Yusnaeni, W., Ningsih, R. & Misriati, T. (2017). Pemilihan Supplier Bahan Baku dengan Metode Technique for Order Performance by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS). Jakarta: AMIK BSI Jakarta.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Bukti Pengamatan





Lampiran 2. Hasil Wawancara *Stakeholders*

Pertanyaan	Jawaban
Apa permasalahan yang dihadapi perusahaan dan <i>stakeholders</i>	<p>Penurunan penjualan dari produksi sekitar 70 kg sampai 90 kg (2 pekerja) per hari menjadi 40 kg per hari (1 pekerja)</p> <p>1. Pemilik (Supriyanto):</p> <ul style="list-style-type: none">- Persaingan pasar yang tambah ketat dan lebih banyak penjual tempe bermunculan- Kenaikan kedelai impor menjadi Rp12.000 sampai Rp14.000- Perubahan harga dan ukuran produk karena kenaikan kedelai impor- Ketahanan produk hanya 2 sampai 3 hari dan harus habis pada hari 3 jika tidak ingin menjaga kesegarannya <p>2. Pekerja Produksi (Wariso):</p> <ul style="list-style-type: none">- Pekerja hanya 1 dan beban kerja cukup berat produksi 40 kg kedelai per hari dengan 7 sampai 9 jam kerja <p>3. Pekerja Pelayanan (Santo)</p> <ul style="list-style-type: none">- Penjualan hanya dilakukan pada Pasar Tradisional Beringharjo- Tidak adanya promosi atau strategi pemasaran untuk penjualan (masih tradisional)- Berjualan di pasar dari sekitar jam 4 dan menjelang siang (sekitar jam 10 sampai 11 pagi) produk belum habis <p>4. Pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none">- Harga, promosi, dan pelayanan lapak lain lebih menarik

	<ul style="list-style-type: none">- Harga berbeda sekitar Rp500 sampai Rp1000 dari penjual lainnya- Kualitas tidak terlalu diperhitungkan (lebih penting harga)- Lebih mengenal lapak dan merek lainnya
--	---



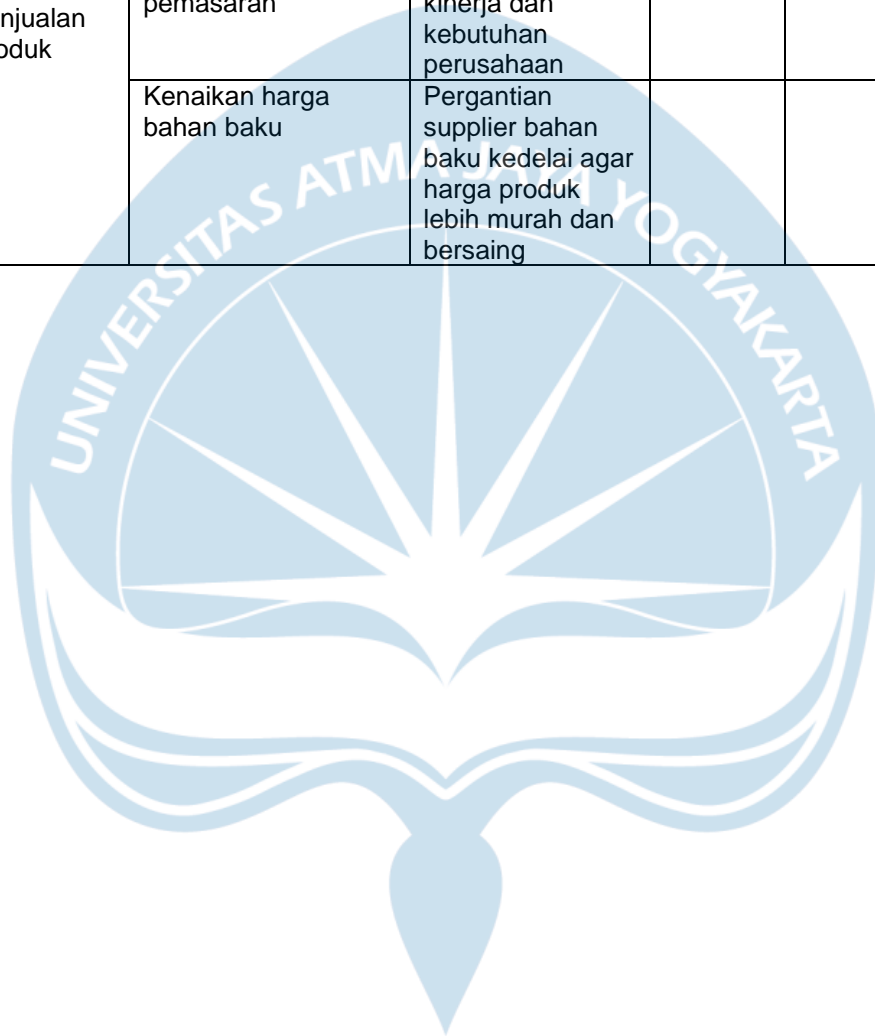
Lampiran 3. Pemilihan Alternatif Solusi

Masalah	Akar Masalah Terpilih	Alternatif Solusi	Kriteria Pemilik		
			Tingkat Kesetujuan Kemungkinan Implementasi	Tingkat Kesetujuan dengan Estimasi Biaya Implementasi	Tingkat Kesetujuan Urgensi Impelentasi
Penurunan jumlah penjualan produk	Produk terbuat dari bahan alami sehingga tidak tahan lama	Pengembangan produk untuk meningkatkan ketahanan produk	2 Kecil. Metode yang belum dikembangkan dan kurangnya sumber daya serta penambahan SOP produksi	2 Kecil. Karena diperlukan penambahan bahan baku, alat, waktu, dan tenaga produksi	3 Besarnya. Ketahanan produk perlu ditingkatkan
	Terbatasnya metode pemasaran dan tidak memiliki ilmu bidang pemasaran	Strategi pemasaran yang tepat sesuai kinerja dan kebutuhan perusahaan	3 Besarnya. Sumber daya yang ada seperti pekerja pada pasar dapat menjalankan SOP baru	3 Besarnya. Tidak perlu adanya penambahan biaya tenaga kerja dan sumber daya sudah ada.	3 Besarnya. Penjualan produk yang menurun dan tidak ada SDM pemasaran
	Kenaikan harga bahan baku	Pergantian <i>supplier</i> bahan baku kedelai agar harga produk lebih murah dan bersaing	2 Kecil. <i>Supplier</i> sangat dipercayai dan memiliki bahan baku yang berkualitas dan harga yang sesuai dengan prioritas kualitas produk dan memiliki jasa pengantaran	3 Besarnya. Dicari bahan baku dengan harga yang lebih murah dan diperlukan percobaan penggunaan bahan baku baru	3 Besarnya. Harga bahan baku mahal namun tetap mementingkan kualitas produk dan sudah puas dengan <i>supplier</i>

Masalah	Akar Masalah Terpilih	Alternatif Solusi	Kriteria Pekerja		
			Tingkat Kesetujuan Kemungkinan Implementasi	Tingkat Kesetujuan dengan Estimasi Biaya Implementasi	Tingkat Kesetujuan Urgensi Impelentasi
Penurunan jumlah penjualan produk	Produk terbuat dari bahan alami sehingga tidak tahan lama	Pengembangan produk untuk meningkatkan ketahanan produk	2 Kecil. Beban kerja sudah banyak dan jam kerja akan lebih banyak	2 Kecil. Fokus pengembangan produk akan mempengaruhi biaya upah pekerja karena biaya operasional meningkat	2 Kecil. Pengembangan produk tidak begitu diperlukan karena pesaing juga memiliki masalah yang sama
	Terbatasnya metode pemasaran dan tidak memiliki ilmu bidang pemasaran	Strategi pemasaran yang tepat sesuai kinerja dan kebutuhan perusahaan	3 Besarnya. Pemasaran perlu ditingkatkan dan terdapat tenaga kerja pelayanan di pasar	3 Besarnya. Tidak diperlukan biaya yang akan mempengaruhi biaya operasional dan dapat meningkatkan penjualan	3 Besarnya. Strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan penjualan dan meningkatkan volume produksi serta penambahan tenaga kerja
	Kenaikan harga bahan baku	Pergantian supplier bahan baku kedelai agar harga produk lebih murah dan bersaing	2 Kecil. Bahan baku dari supplier sudah bagus dan bersih sehingga memudahkan proses produksi	3 Besarnya. Harga bahan baku yang murah akan berpengaruh pada biaya operasional dan tidak mempengaruhi upah pekerja	3 Besarnya. Tidak terlalu diperlukan pergantian supplier karena perbedaan harga produk tidak begitu signifikan dengan pesaing

Masalah	Akar Masalah Terpilih	Alternatif Solusi	Kriteria Pelanggan		
			Tingkat Kesetujuan Kemungkinan Implementasi	Tingkat Kesetujuan dengan Estimasi Biaya Implementasi	Tingkat Kesetujuan Urgensi Impelentasi
	Produk terbuat dari bahan alami sehingga tidak tahan lama	Pengembangan produk untuk meningkatkan ketahanan produk	-	-	-
Penurunan jumlah penjualan produk	Terbatasnya metode pemasaran dan tidak memiliki ilmu bidang pemasaran	Strategi pemasaran yang tepat sesuai kinerja dan kebutuhan perusahaan	-	-	-
	Kenaikan harga bahan baku	Pergantian supplier bahan baku kedelai agar harga produk lebih murah dan bersaing	2 Kecil. Kualitas produk sudah bagus dan kedelainya besar-besar namun beberapa tidak terlalu terlihat berbeda dari pesaing	3 Besar. Harga produk akan menjadi lebih murah	2 Kecil. Tidak terlalu mempengaruhi keputusan dalam membeli tempe

Masalah	Akar Masalah Terpilih	Alternatif Solusi	Keputusan	
			Terpilih	Tidak Terpilih
Penurunan jumlah penjualan produk	Produk terbuat dari bahan alami sehingga tidak tahan lama	Pengembangan produk untuk meningkatkan ketahanan produk		v
	Terbatasnya metode pemasaran dan tidak memiliki ilmu bidang pemasaran	Strategi pemasaran yang tepat sesuai kinerja dan kebutuhan perusahaan	v	
	Kenaikan harga bahan baku	Pergantian supplier bahan baku kedelai agar harga produk lebih murah dan bersaing		v



Lampiran 4. Cek Konsistensi AHP

Cek Konsistensi Faktor Penilaian				
Efektivitas	Tingkat Kemudahan	Kompatibilitas	Total	Total/Bobot
0.557	0.490	0.640	1.688	3.030
0.139	0.123	0.107	0.369	3.006
0.279	0.368	0.320	0.967	3.019
			λ max	3.018
n	3	RI	0.58	
CI	0.01			
CR	0.015797236	<	0.1	KONSISTEN

Cek Konsistensi Efektivitas dalam Peningkatan Penjualan											
SO1	SO2	WO ₁	WO ₂	WO ₃	ST1	ST2	ST3	WT1	WT2	Total	Total/Bobot
0.205	0.304	0.188	0.123	0.377	0.433	0.125	0.205	0.448	0.400	2.806	13.708
0.068	0.101	0.188	0.123	0.226	0.108	0.075	0.068	0.149	0.067	1.173	11.587
0.102	0.051	0.094	0.164	0.226	0.036	0.075	0.068	0.050	0.133	0.999	10.651
0.068	0.034	0.023	0.041	0.025	0.036	0.075	0.023	0.037	0.033	0.396	9.645
0.041	0.034	0.031	0.123	0.075	0.036	0.125	0.068	0.050	0.033	0.617	8.180
0.051	0.101	0.281	0.123	0.226	0.108	0.075	0.136	0.050	0.044	1.197	11.060
0.041	0.034	0.031	0.014	0.015	0.036	0.025	0.034	0.050	0.044	0.324	12.989
0.068	0.101	0.094	0.123	0.075	0.054	0.050	0.068	0.050	0.067	0.750	10.999
0.068	0.101	0.281	0.164	0.226	0.325	0.075	0.205	0.149	0.266	1.861	12.470
0.068	0.203	0.094	0.164	0.301	0.325	0.075	0.136	0.075	0.133	1.574	11.812
λ max											11.310
n								10	RI	1.49	
CI								0.15			
CR								0.098	<	0.100	KONSISTEN

Cek Konsistensi Kemudahan Implementasi											
SO1	SO2	WO ₁	WO ₂	WO ₃	ST1	ST2	ST3	WT1	WT2	Total	Total/Bobot
0.11 2	0.14 2	0.09 9	0.12 5	0.15 0	0.04 6	0.08 3	0.13 2	0.25 3	0.04 3	1.18 4	10.576
0.11 2	0.14 2	0.09 9	0.16 7	0.15 0	0.18 2	0.08 3	0.13 2	0.25 3	0.38 8	1.70 8	12.044
0.11 2	0.14 2	0.09 9	0.12 5	0.10 0	0.06 1	0.08 3	0.13 2	0.16 9	0.04 3	1.06 5	10.754
0.03 7	0.03 5	0.03 3	0.04 2	0.05 0	0.06 1	0.05 5	0.03 3	0.02 8	0.04 3	0.41 8	10.029
0.03 7	0.04 7	0.05 0	0.04 2	0.05 0	0.06 1	0.08 3	0.03 3	0.02 8	0.04 3	0.47 4	9.455
0.44 8	0.14 2	0.29 7	0.12 5	0.15 0	0.18 2	0.11 0	0.26 3	0.25 3	0.38 8	2.36 0	12.941
0.03 7	0.04 7	0.03 3	0.02 1	0.01 7	0.04 6	0.02 8	0.04 4	0.02 8	0.04 3	0.34 3	12.456
0.11 2	0.14 2	0.09 9	0.16 7	0.20 0	0.09 1	0.08 3	0.13 2	0.16 9	0.25 9	1.45 3	11.034
0.03 7	0.04 7	0.05 0	0.12 5	0.15 0	0.06 1	0.08 3	0.06 6	0.08 4	0.06 5	0.76 8	9.096
0.33 6	0.04 7	0.29 7	0.12 5	0.15 0	0.06 1	0.08 3	0.06 6	0.16 9	0.12 9	1.46 3	11.304
λ max											10.969
n								10	RI	1.49	
CI								0.11			
CR								0.07 2	<	0.10 0	KONSISTEN

Cek Konsistensi Kompatibilitas dengan Sumber Daya yang Ada											
SO1	SO2	WO ₁	WO ₂	WO ₃	ST1	ST2	ST3	WT1	WT2	Total	Total/Bobot
0.12 4	0.07 1	0.22 8	0.11 4	0.15 0	0.04 7	0.15 5	0.09 3	0.15 3	0.13 2	1.26 6	10.244
0.24 7	0.14 3	0.22 8	0.11 4	0.15 0	0.09 4	0.15 5	0.09 3	0.23 0	0.13 2	1.58 5	11.102
0.06 2	0.07 1	0.11 4	0.08 5	0.15 0	0.06 3	0.15 5	0.18 6	0.15 3	0.13 2	1.17 1	10.293
0.03 1	0.03 6	0.03 8	0.02 8	0.01 7	0.04 7	0.02 6	0.03 1	0.03 8	0.04 4	0.33 6	11.808
0.04 1	0.04 8	0.03 8	0.08 5	0.05 0	0.06 3	0.02 6	0.04 6	0.03 8	0.04 4	0.47 9	9.603
0.49 4	0.28 6	0.34 1	0.11 4	0.15 0	0.18 8	0.15 5	0.27 9	0.23 0	0.13 2	2.36 9	12.596
0.04 1	0.04 8	0.03 8	0.05 7	0.10 0	0.06 3	0.05 2	0.03 1	0.03 8	0.03 3	0.50 0	9.682
0.12 4	0.14 3	0.05 7	0.08 5	0.10 0	0.06 3	0.15 5	0.09 3	0.03 8	0.13 2	0.99 0	10.656
0.06 2	0.04 8	0.05 7	0.05 7	0.10 0	0.06 3	0.10 3	0.18 6	0.07 7	0.04 4	0.79 5	10.383
0.12 4	0.14 3	0.11 4	0.08 5	0.15 0	0.18 8	0.20 7	0.09 3	0.23 0	0.13 2	1.46 5	11.070
λ max											10.744
n								10	RI	1.49	
CI								0.08			
CR								0.05 5	<	0.10 0	KONSISTEN

Lampiran 5. Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Singkat Implementasi

Pertanyaan	Jawaban Responden 1
1. Nama Narasumber	1. Sandi
2. Nama Lokasi	2. Warung Bu Yanti
3. Alamat Lokasi	3. Banguntapan, Banguntapan, Bantul
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Senin – Sabtu (04.00 – 19.00)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Iya, terdapat supplier tempe yang menitip 3 merk (dek acong, mekar rahayu, dan tidak bermerk)
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Kedelai besar dan kedelai kecil oke saja dan biasanya mengikuti permintaan pelanggan
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	7. Menerima tempe ukuran kecil dan besar, namun lebih banyak permintaan tempe ukuran besar, kecil hanya sebagian pelanggan request untuk tempe kecil kemasan daun
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	8. Plastik berlabel produsen dan tempe kemasan daun namun hanya sedikit
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	9. Tergantung stock sisa, biasanya 7 pcs dek acong, mekar rahayu 2 pcs per hari
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	10. 5000 dan 6000 (plastik) serta 1000 (daun)
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	11. 500 – 1000
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan?	12. Diantar dan restock setiap hari biasanya sore sehabis produksi
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	13. Bisa, namun perlu menanyakan terhadap pengambil keputusan yaitu pemilik (ibu responden)

Pertanyaan	Jawaban Responden 2
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nama Narasumber 2. Nama Lokasi 3. Alamat Lokasi 4. Jadwal Buka Lokasi 5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya. 6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu? 7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu? 8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus? 9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda? 10. Berapa harga jual tempe di tempat anda? 11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil? 12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan? 13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sari 2. Penyetan Mak'e 3. Banguntapan, Banguntapan, Bantul 4. Setiap hari (12.00 - 21.00) 5. Tidak, hanya berlangganan pada suatu merk tempe dari lama 6. Kedelai kecil karena untuk tempe goreng dan tepung untuk penyetan 7. Berbentuk persegi panjang dan tebal 8. Plastik 9. Biasa membeli 6 – 7 pcs tempe 10. – 11. Harga beli yaitu 4000 per pcs 12. Membeli ke pasar jam 7 – 8 pagi 13. Tidak bisa karena sudah langganan dengan supplier tempe dari lama dan sudah cocok dengan barang serta ingin menjaga hubungan dengan supplier

Pertanyaan	Jawaban Responden 3
1. Nama Narasumber	1. Amar
2. Nama Lokasi	2. Nasi Pecel dan Lesehan Cak Amar
3. Alamat Lokasi	3. Banguntapan, Banguntapan, Bantul
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (08.00 - 24.00)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Tidak, hanya berlangganan pada suatu merk tempe
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Kedelai lokal dan kecil karena lebih bagus untuk gorengan
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	7. Persegi panjang dan lebih berisi
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	8. Plastik karena daun tidak terlalu awet
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	9. Biasanya beli 1 – 2 pcs saja per hari
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	10. Jual 1000 per potong beli 7000 per pcs
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	11. Jual 1000 per potong beli 7000 per pcs
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan?	12. Beli di Pasar Gowok jam 5 – 6 pagi
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	Tidak bisa dan kurang cocok karena kedelainya besar-besar dan harga jual gorengan tempe murah serta takut merubah rasa yang sudah ciri khas

Pertanyaan	Jawaban Responden 4
1. Nama Narasumber	1. Atin
2. Nama Lokasi	2. Warung Tentrem
3. Alamat Lokasi	3. Muja Muju, Umbulharjo, Yogyakarta
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (04.00 - 21.00)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Iya, 2 merk (dangsul dan carissa)
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Kedelai besar dan padat sesuai keinginan pelanggan atau kedelai impor
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	7. Bentuk balok tebal
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	8. Plastik
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	9. Tergantung permintaan dari sini biasanya mengikuti sisa stock, 15 pcs per merk
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	10. Dangsul 7000 dan carissa 4000 tergantung ukuran
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	11. 1000 per pcs
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan?	12. Dianter setiap hari restock jam 5 sore
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	13. Sepertinya bisa namun mungkin tidak terlalu banyak volumenya agar sama-sama laku tiap merk yang nitip di sini.

Pertanyaan	Jawaban Responden 5
1. Nama Narasumber	1. Wildan
2. Nama Lokasi	2. Toko Sayuran 24 Jam "Masse"
3. Alamat Lokasi	3. Jomblangan, Banguntapan, Bantul
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (24 jam)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Iya, terdapat 6 merk supplier
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Tidak ada tetapi pelanggan biasanya lebih suka tempe kemasan polos lebih besar dan harga tidak begitu beda tapi ada juga yang mementingkan kualitas
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	7. Tidak ada persyaratan
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	8. Tidak ada persyaratan
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	9. Tergantung permintaan toko, 20 pcs per merk
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	10. 6000, 7000, 10000 tergantung ukuran dan merk
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	11. Ambil untung 500 - 1000
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan?	12. Dianter setiap hari restock pagi dan sore karena fleksibel bukanya
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	13. Bisa dan atur saja

Pertanyaan	Jawaban Responden 6
1. Nama Narasumber	1. Asnan
2. Nama Lokasi	2. Warung Sembaku Sidol
3. Alamat Lokasi	3. Banguntapan, Banguntapan, Bantul
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (06.00 - 19.00)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Tidak, hanya membeli 1 merk untuk dijual lagi (tempe asli ibu sugiarto)
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Kedelai besar, tempe padat, dan tebal
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	7. Persegi panjang tebal
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	8. Plastik berlabel dan terkenal
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	9. Ukuran kecil 2 pcs, besar 3 pcs
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	10. 4000 dan 6000
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	11. 1000 per pcs
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan?	12. Beli di pasar caturtunggal setiap hari jam 5 – 6 pagi
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	13. Belum bisa karena sudah beli di pasar langsung cukup 1 merk

Pertanyaan	Jawaban Responden 7
1. Nama Narasumber	1. Bu Parman
2. Nama Lokasi	2. Warung Sayur Bu Tik
3. Alamat Lokasi	3. Banguntapan, Banguntapan, Bantul
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (08.00-20.00)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Iya, terdapat 4 merk supplier
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Tidak ada lebih nyari beragam
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	7. Tidak ada lebih nyari beragam
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	8. Daun dan plastik, lebih banyak yang daun kecil karena konsumen lebih banyak
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	9. Tergantung rame dan sepinya, rata-rata beli 100k
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	10. 600 daun kecil, 5000-10.000
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	11. Ambil untung 500-1000
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan?	12. Beli di pasar ambarukmo jam 5 pagi
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	13. Belum bisa titip karena sudah banyak beli di pasar sekalian

Pertanyaan	Jawaban Responden 8
1. Nama Narasumber	1. Feni
2. Nama Lokasi	2. Warung Rusmanhadi
3. Alamat Lokasi	3. Banguntapan, Banguntapan, Bantul
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (04.30 - 24.00)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Iya, ada 7 merk
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Tidak ada, kedelai kecil besar tidak apa
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	7. Persegi panjang tebal
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	8. Plastik, kalo daun takut disobek pelanggan
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	9. 5-10 pcs per hari tergantung mengikuti permintaan pelanggan
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	10. 4500-7000
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	11. 1000 per pcs
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan?	12. Diantar restock tiap hari jam 4 – 5 sore, kalo lebaran atau musim permintaan tinggi namun sales pada libur biasanya beli di pasar
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	13. Belum bisa, sudah kebanyakan, ada penitip yang barangnya tidak laku dan double penitip, kasihan sales

Pertanyaan	Jawaban Responden 9
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nama Narasumber 2. Nama Lokasi 3. Alamat Lokasi 4. Jadwal Buka Lokasi 5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya. 6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu? 7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu? 8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus? 9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda? 10. Berapa harga jual tempe di tempat anda? 11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil? 12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan? 13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Resi 2. Warung sembako dan Sayur Segar "Ayem" 3. Warungboto, Umbulharjo, Yogyakarta 4. Setiap hari (24 jam) 5. Iya, terdapat 6 merk supplier 6. Tidak ada semakin beragam semakin bagus 7. Persegi dan persegi panjang bentuknya lebih banyak peminat 8. Plastik 9. Total 150k atau sekitar 20 pcs per merk dan terdapat 2 toko 10. 6000 dan 7000 11. Ambil untung 1000 12. Dianter setiap hari restock pagi dan sore karena buka terus 13. Bisa saja tapi harus diantar ke lokasi sini.

Pertanyaan	Jawaban Responden 10
1. Nama Narasumber	1. Ibu Banuri
2. Nama Lokasi	2. Warung Sembako dan Sayur "Ijo"
3. Alamat Lokasi	3. Tahunan, Umbulharjo, Yogyakarta
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (07.00 - 21.00)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Iya, 2 tempe bermerk dan 2 tidak berlabel 6. Kedelai besar dan kecil oke agar beragam
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	7. Besar dan kecil oke agar beragam, tapi pelanggan cari yang besar dan murah 8. Kemasan plastik berlabel dan daun pisang 9. Muchlar 4 dan merk satunya 8, beli di pasar itu 6 pcs dan yang kecil 2 50 pcs
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	10. Kecil 2 500, 3000, muchlar 8000, merk satunya 7000 11. 500 per pcs
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	12. 2 merk diantar restock tiap hari dan 2 tidak berlabel beli di pasar jam 5 – 6 pagi 13. Bisa saja
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan)	
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	

Pertanyaan	Jawaban Responden 11
1. Nama Narasumber	1. Herman
2. Nama Lokasi	2. Warung Sayur & Sembako Bumbu Dapur
3. Alamat Lokasi	3. Demangan, Gondokusuman, Yogyakarta
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (07.00-24.00)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Iya, terdapat 3 merk (dangsul, nutrisayur, sari mulya)
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Kedelai besar dan kecil oke 7. Besar dan kecil oke agar beragam, tapi lebih laku yang ukuran besar
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	8. Plastik bermerk 9. Nutrisayur 20 pcs gede dan 10 pcs kecil, dangsul 10 pcs, sarimulya 5pcs
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	10. Besar 6000 kecil 3000
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	11. Ambil untung 1000
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	12. Dianter setiap hari restock sore hari
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	13. Belum bisa karena sudah cukup segini saja yang titip agar sama-sama laku
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan)	
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	

Pertanyaan	Jawaban Responden 12
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nama Narasumber 2. Nama Lokasi 3. Alamat Lokasi 4. Jadwal Buka Lokasi 5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya. 6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu? 7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu? 8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus? 9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda? 10. Berapa harga jual tempe di tempat anda? 11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil? 12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan 13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ibu Surat 2. Waseda Mantiro 3. Demangan, Gondokusuman, Yogyakarta 4. Setiap hari (07.30-21.00 (siang tutup 12.30-15.30)) 5. Iya, 7 merk 6. Kedelai besar dan kecil oke agar beragam 7. Besar dan kecil oke agar beragam, ada yang bentuk kubus 8. Kemasan plastik berlabel dan daun pisang 9. 15 pcs, 10 pcs, 6 pcs 10. 3000-7000, bentuk kotak 3000 11. 500 - 1000 per pcs 12. Diantar restock tiap hari kebanyakan dan ada yang beli di pasar (tergantung permintaan ada yang req tertentu dan daun pisang soal rasa) 13. Belum bisa karena sudah cukup segini saja yang titip agar sama-sama laku

Pertanyaan	Jawaban Responden 13
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nama Narasumber 2. Nama Lokasi 3. Alamat Lokasi 4. Jadwal Buka Lokasi 5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya. 6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu? 7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu? 8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus? 9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda? 10. Berapa harga jual tempe di tempat anda? 11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil? 12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan 13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Satria 2. Warung Sayur & Sembako Yani 3. Demangan, Gondokusuman, Yogyakarta 4. Setiap hari (06.00-20.00) 5. Iya, terdapat 3 merk (carissa, ar-rochman, sodara) dan 1 tidak bermerk kemasan daun 6. Kedelai besar dan kecil oke 7. Besar dan kecil oke agar beragam 8. Plastik bermerk dan daun pisang 9. Tergantung permintaan (hari biasa 20-30 pcs, kalo sedikit turun dikurangi), dan tergantung req penitip 2 awal 10. Tempe daun 500, sodara 6000, ar-rochman 6500 besar 5000 kecil, carissa 5000 11. Ambil untung 500 per pcs 12. Diantar restock tiap hari dan tempe daun beli di pasar 13. Belum bisa karena raknya kurang besar, karena rak disponsor oleh Tempe Sodara

Pertanyaan	Jawaban Responden 14
1. Nama Narasumber	1. Nur
2. Nama Lokasi	2. Kedai Sesay 24 Jam
3. Alamat Lokasi	3. Demangan, Gondokusuman, Yogyakarta
4. Jadwal Buka Lokasi	4. Setiap hari (24 jam)
5. Apakah berjualan tempe? Produksi sendiri atau kerja sama dengan supplier tempe? Sebutkan jumlah merknya.	5. Iya, 3 merk (muchlar, super, dek acong)
6. Apakah Anda memiliki persyaratan spesifik mengenai kualitas produk tempe murni yang Anda cari dan terima? Misalnya, apakah ada preferensi terhadap jenis kedelai yang digunakan, tekstur tempe, atau proses produksi tertentu?	6. Kedelai besar dan kecil oke agar beragam 7. Besar dan kecil oke agar beragam, lebih laku yang ukuran besar
7. Apakah ada standar yang perlu dipenuhi oleh produk tempe murni yang Anda terima? Misalnya ukuran tempe atau bentuk tempe tertentu?	8. Plastik walaupun ada daun juga tidak apa 9. 10-20pcs
8. Apakah Anda mengharapkan produk tempe murni dikemas dalam kemasan tertentu atau memiliki label khusus?	10. Dek acong 5000 dan 6000, Muchlar 5000, super 3000, 5000, 7000
9. Apakah Anda memiliki persyaratan volume penitipan atau berapa biasanya supplier menitipkan tempe di tempat Anda?	11. 500 - 1000 per pcs
10. Berapa harga jual tempe di tempat anda?	12. Diantar restock tiap hari pagi dan sore hari
11. Berapa keuntungan yang anda ambil dari harga pihak supplier yang anda inginkan atau biasanya diambil?	13. Belum tahu karena bukan pengambil keputusan
12. Bagaimana mengatur sistem pengantaran atau pengambilan tempe yang anda inginkan atau biasanya dilakukan	
13. (Pemaparan mengenai Tempe Fatisha) Apakah ada kemungkinan dan bagaimana tempe fatisha dapat melakukan kerja sama dengan tempat Anda?	

Lampiran 5. Hasil Turnitin Laporan

Turnitin (190610156)

ORIGINALITY REPORT

7 %	7 %	1 %	1 %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.ub.ac.id Internet Source	1%
2	vdocuments.site Internet Source	1%
3	ejournal.umm.ac.id Internet Source	1%
4	repositori.ukdc.ac.id Internet Source	1%
5	download.garuda.ristekdikti.go.id Internet Source	1%
6	jurnal.untan.ac.id Internet Source	1%
7	id.123dok.com Internet Source	<1%
8	www.hr2.de Internet Source	<1%
9	repo.darmajaya.ac.id Internet Source	<1%