

BAB 8 KESIMPULAN DAN SARAN

8.1. Kesimpulan

Berikut merupakan kesimpulan yang diperoleh dari tugas akhir Usaha Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat:

- a. Penurunan penjualan terjadi karena lokasi *outlet* yang tidak strategis.
- b. Peningkatan penjualan dilakukan dengan memperbaiki sistem pemasaran menggunakan metode *sales territory management* perluasan target pasar.
- c. Peningkatan penjualan dilakukan dengan memperluas target pasar menggunakan sistem konsinyasi pada pusat oleh-oleh di Yogyakarta.
- d. Hasil dari perluasan target pasar yaitu penambahan *outlet* kerja sama dengan pusat oleh-oleh sebanyak 3 *outlet*.
- e. Peningkatan pendapatan sebesar 11,31% dari hasil implementasi kerja sama dengan pusat oleh-oleh.

8.2. Saran

Saran yang dapat diberikan bagi tugas akhir selanjutnya yaitu implementasi tugas akhir ini belum mempertimbangkan dari segi anggaran yang dikeluarkan, sehingga pada tugas akhir selanjutnya sebaiknya memperhatikan analisis anggaran yang dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afidah, A. (2022). *Analisa strategi marketing mix pada CV Bakso Lyon Group (BIG)*. [Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta]. Repository IAIN Surakarta. https://eprints.iain-surakarta.ac.id/3594/1/SKRIPSI%20FULL%20ASIFA%20AFIDAH_185211004.pdf
- Amiruddin, M. A. (2022). *Strategi bauran pemasaran pada usaha The Cik Barokah untuk meningkatkan penjualan*. [Skripsi, Universitas Dinamika]. Repository Universitas Dinamika. <https://repository.dinamika.ac.id/id/eprint/6352/1/15430100023-2022-UNIVERSITASDINAMIKA.pdf>
- Astuti, N. T., Yuniar, & Novirani, S. (2016). Usulan strategi pemasaran Keripik Riki berdasarkan preferensi dan persepsi konsumen. *Jurnal Online Institut Teknologi Nasional*, 1(4), 182-193.
- Baltes, G. & Leibing, I. (2008). *Guerrilla marketing for information services*. New Library World. 109(1). 45-58.
- Dahlan, M. I. (2023). Strategi pemasaran dalam mempertahankan bisnis umkm pasca pandemi covid-19 (studi pada Café Mami Ucil Parepare). [Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Parepare]. Repository IAIN Pare. <http://repository.iainpare.ac.id/4844/1/18.2400.096.pdf>
- Dalimunthe, R.A.(2022). *Analisis strategi marketing mix menggunakan konsep 4p (price, product, place, promotion) pada Master Bakery*. [Skripsi, Univesitas Muhammadiyah Sumatera Utara]. Repository UMSU.
- Djarmiko, D. W. & Sudrajat, A. (2023). Pengaruh guerrilla marketing dan cross selling terhadap keputusan pembelian Burger King (survei pelanggan Burger King Galuh Mas Karawang). *Jurnal Mirai Management*, 8(1), 117-129.
- Edi. (2017). *Pengaruh marketing mix terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Suzuki Satria F pada PT Sinar Galesong Mandiri di Kota Makassar*. [Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar]. Library UNISMUH. <https://digilib.unismuh.ac.id/dokumen/detail/3890/>
- Gordon, G. & Nicholson, N. (2008). *Family wars: Classic conflicts in family business and how to deal with them*. London: Kogan Page.
- Gustino, D. (2019, Maret 5). Eisenhower matrix. *School of Information System Binus*. <https://sis.binus.ac.id/2019/03/05/eisenhower-matrix/>
- Hair, J. F., Black, C. B., Babin, B. J., Anderson, R. E., (2014). *Multivariate Data Analysis* (Ed. 7th). Harlow: Pearson.
- Handayani, R. (2020). *Metode penelitian sosial*. Trussmedia Grafika.

- Hendradini, L. K. (2021). *Strategi pemasaran industri keramik di PT Gyan Kreatif Indonesia*. [Skripsi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta]. Repository UAJY. <http://e-journal.uajy.ac.id/25779/>
- Herlin, V. B. (2023). Peningkatan penjualan pada Tempe Murni Muchlar dengan perbaikan proses dan pemasaran. [Skripsi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta]. Repository UAJY. <http://e-journal.uajy.ac.id/30235/>
- Hurlock, E. B. (2006). *Psikologi perkembangan: suatu pendekatan sepanjang rentang kehidupan*. Jakarta: Erlangga.
- Sekretariat Negara. (1997). Undang-Undang Nomor 16 Tahun 1997 tentang Statistik. Jakarta.
- Sekretariat Negara. (2008). Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Jakarta.
- Sekretariat Negara. (2013). Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2013 tentang Administrasi Kependudukan. Jakarta.
- Sekretariat Negara. Undang-Undang Hukum Perdata Bab XI tentang Penitipan Barang. Jakarta.
- Badan Pengawas Obat dan Makanan. (2018). Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 31 Tahun 2018 tentang Label Pangan Olahan. Jakarta.
- Badan Pengawas Obat dan Makanan. (2017). Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia Nomor 22 Tahun 2017 tentang Penarikan Pangan dari Peredaran. Jakarta.
- Badan Pengawas Obat dan Makanan. (2023). Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 23 Tahun 2023 tentang Registrasi Pangan Olahan. Jakarta.
- Indrasari, M. (2019). *Pemasaran kepuasan pelanggan*. Unitomo Press. <https://play.google.com/books/reader?id=PYfCDwAAQBAJ&pg=GBS.PR2&hl=id>
- Irawan, D. (2019). *Analisis strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan menurun perspektif ekonomi Islam*. [Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung]. Repository UIN Raden Intan Lampung. <http://repository.radenintan.ac.id/5619/>
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. London: Pearson Education Limited.
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2015). *Marketing management (15th ed.)*. London: Pearson.
- Kusumastuti, R. Berliana, D., & Sutarni. (2019). Strategi pemasaran bawang bombay dengan pendekatan SWOT di PT Sayuran Siap Saji. *Karya Ilmiah Mahasiswa*, 1(1), 1-7.

- Levinson, J. C. & Levinson, J. (2011). *Guerrilla marketing remix: the best of guerrilla marketing*. USA: Entrepreneur Media, Inc.
- Limanseto, H. (2023, Agustus 24). *Dorong UMKM naik kelas dan go export, pemerintah siapkan ekosistem pembiayaan yang terintegrasi*. Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/5318/dorong-umkm-naik-kelas-dan-go-export-pemerintah-siapkan-ekosistem-pembiayaan-yang-terintegrasi>
- Mahfud, Y. & Anwar, C. (2022). Strategi guerrilla marketing amazone laundry dalam mengakusisi pelanggan. *Journal of Economic, Business and Engineering*, 3(2), 219-230.
- Maryana. (2017). *Analisa marketing mix dalam upaya meningkatkan volume penjualan busana muslim di Toko Rosidah Kota Bengkulu*. [Skripsi, Istitut Agama Islam Negeri Bengkulu]. Repository IAIN Bengkulu. <http://repository.iainbengkulu.ac.id/477/1/MARYANA.pdf>
- Maulana, F. I. (2021). *Konsep AHP (analitical hierarchy process)*. Binus University.
- Merta, I. M. P. W. (2022, Januari 9). *Analisis hubungan sebab akibat dengan menggunakan interrelationship diagram*.
- Pamela, S. (2020). *Analisis marketing mix dalam creation brand kuliner milenial (studi kasus Lokal Coffee di Kota Metro)*. [Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro]. Repository IAIN Metro. <https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/3764>
- Pegadaian, S. (2024, Maret 1). *Konsinyasi: Pengertian, Manfaat, Syarat, & Kekurangannya*. <https://sahabat.pegadaian.co.id/artikel/wirusaha/konsinyasi-adalah>
- Pramila. (2018). Sales territories: a concept. *International Journal of Creative Research Thoughts*, 6(2), 62-63.
- Pramodana, G. (2021). *Analisis perilaku konsumen dalam pembelian martabak dengan menerapkan strategi marketing 7P (studi kasus Martabak King Bandar Lampung)*. [Skripsi, Universitas Islam Indonesia]. Repository UII.
- Purnama, H., Ayu, M., & Sari, A.R. (2020). Strategi ekspansi sales territory management dala meningkatkan pertumbuhan penjualan studi kasus pada PT Karya Anugerah Jaya Cabang Lampung. *Jurnal Management Mandiri Saburai*, 4(4), 45-54.
- Putri, N. (2019). Model sales territory management sebagai bentuk strategi pemasaran (studi kasus partner trip Kota Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 1(1), 1-16.
- Rahayu, A. (2020). *Usulan strategi pemasaran dodol untuk meningkatkan penjualan dodol (studi kasus : UD Putra Mandiri Desa Buatan Besar*

- Bungaraya). [Skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau]. Repository UIN Suska. <https://repository.uin-suska.ac.id/28475/>
- Rahmadi. (2011). *Pengantar metodologi penelitian*. Antasari Press. <https://idr.uin-antasari.ac.id/10670/1/PENGANTAR%20METODOLOGI%20PENELITIAN.pdf>
- Rinesti, Y.M. (2023). *Perbaikan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk gerabah di Mugen Craft*. [Skripsi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta]. Repository UAJY. <http://e-journal.uajy.ac.id/30119/>
- Royan, F. M. (2012). *Create sales territory management for maximum sales*. Jakarta: PT Elex Media Computindo.
- Saaty, T. L. (1980). The analytic hierarchy process – what it is and how it is used. *Pergamon Journals Ltd.* 9(3), 161-176.
- Saaty, T. L., (2008). Decision making with the analytic hierachy process. *International Journal Services Sciences*, 1(1), 83- 98.
- Saleh, M. Y. & Said, M. (2019). *Konsep dan strategi pemasaran*. Sah Media.
- Sangkay, R. (2017). Strategi pemasaran kreatif yang diterapkan di PT Otomoto Manado Town Square. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 5(4), 639-656.
- Setyawan, A., Vellin, M., Irawan, H., Charmaine, Yusuf, S., & Stefy. (2021). Strategi promosi usaha dengan pembuatan spanduk dan akun instagram pada bengkel motor Apui. *Jurnal Universitas Internasional Batam*, 3(1), 988-997.
- Sholikah, D.K.A. (2021). *Strategi bauran pemasaran (marketing mix) untuk meningkatkan omzet penjualan (studi di Parik Roti Monasqu Gilang Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung)*. [Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung]. Repository IAIN Tulungagung. <http://repo.uinsatu.ac.id/20002/>
- Suryadi, K., & Ramdhani, M. A. (2000). *Sistem pendukung keputusan: suatu wacana struktural idealisasi dan implementasi konsep pengambilan keputusan*. Remaja Rosdakarya.
- Susanto, R.D. (2021). *Usulan strategi bauran pemasaran (marketing mix) pada Toko Endang*. [Skripsi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta]. Repository UAJY. <http://e-journal.uajy.ac.id/26092/>
- Tehupeiory, A. (2017). Makna konsinyasi pengadaan tanah untuk kepentingan umum. Jakarta: *Penerbit Raih Asa Sukses*.

LAMPIRAN

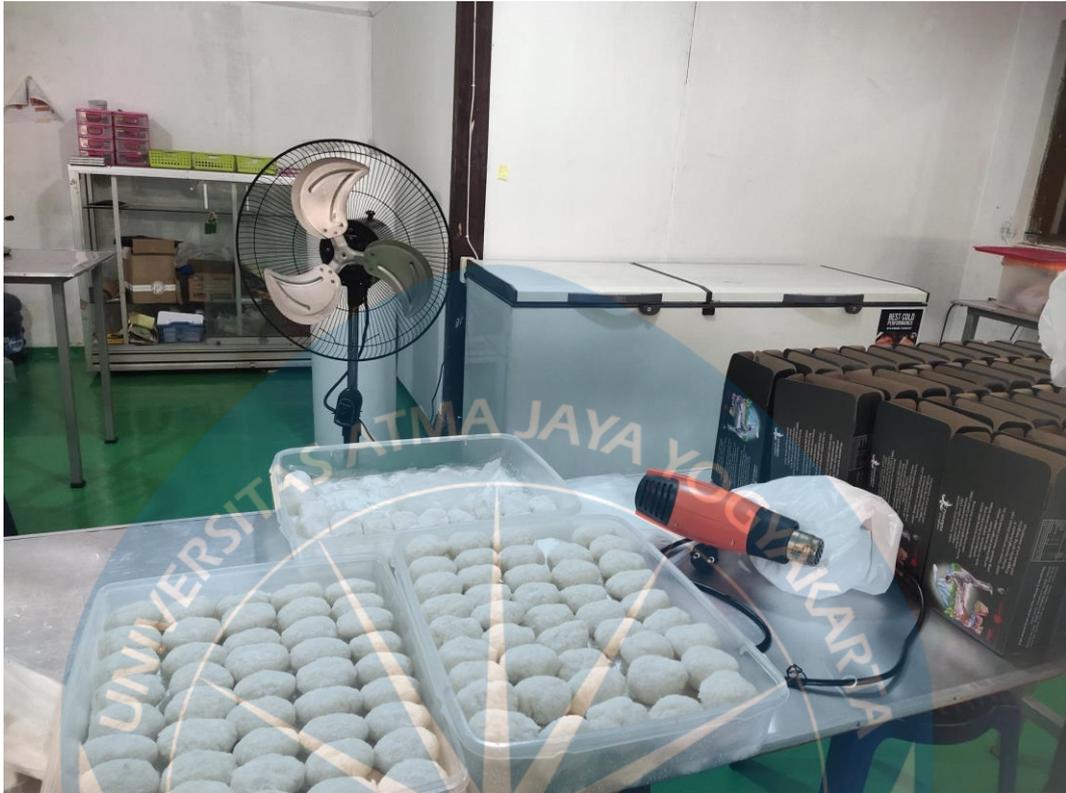
Lampiran 1. Hasil Turnitin

ORIGINALITY REPORT			
8%	7%	3%	4%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	finkom.repository.unbin.ac.id Internet Source		1%
2	www.anekawisata.com Internet Source		1%
3	repository.uin-suska.ac.id Internet Source		<1%
4	karinov.co.id Internet Source		<1%
5	e-jurnal.lppmunsera.org Internet Source		<1%
6	repository.ub.ac.id Internet Source		<1%
7	Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur Student Paper		<1%
8	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper		<1%
9	lms.untad.ac.id		

Lampiran 2. Foto Observasi ke Rumah Produksi



Lampiran 3. Foto Observasi Jadah yang akan Dikemas



Lampiran 4. Foto Observasi Cabang Pakem



Lampiran 5. Surat Persetujuan Tugas Akhir

Office
Jl Kaliurang km 25, Kaliurang RT 05, Rw 13,
Hargobinangun, Pakem, Sleman, 55582,
Yogyakarta, Indonesia
Cp. 08988890090



**BERKAH
LELURI
INDONESIA**

Yogyakarta, 24 Oktober 2023

Nomor : -
Lampiran : -
Perihal : Persetujuan Penelitian Tugas Akhir

Yth. Dekan Fakultas Teknologi Industri
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
di Tempat

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan proses penulisan penelitian tugas akhir yang dilakukan oleh mahasiswa Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta, dengan ini kami menyatakan bahwa :

Nama : Easter Lidya Gunawan
NPM :200610736

Melalui surat ini, kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut dapat kami terima untuk melaksanakan penelitian dan pengambilan data di Berkah Leluri Indonesia (Mbah Carik Generasi ke-4) untuk menunjang proses penulisan Tugas Akhir (TA) dalam rangka menyelesaikan pendidikan tingkat sarjana pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Demikian surat persetujuan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 24 Oktober 2023

Pemilik Usaha

Angga Kusuma Arywibowo

Lampiran 6. Skrip Wawancara dengan Owner

Formulir Wawancara	
Nama Narasumber	Bapak Angga Kusuma Arywibowo
Jabatan	Owner
Tanggal Observasi	8 Oktober 2023
Lokasi	Jalan Kaliurang KM 25, Kaliurang Selatan RT 05 RW 12 Hargobinangun, Pakem, Sleman.
Jenis Observasi	Wawancara
Hasil Observasi	
Pertanyaan	Jawaban
Usaha Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat memproduksi apa saja selain jadah dan tempe bacem?	Produksi tahu bacem, gembus bacem, sambal pecel, serundeng, wajik, ampyang kacang, dan jadah bakar.
Usaha Jadah Tempe Mbah Carik Generasi Keempat memiliki berapa outlet cabang? Jika ada, di mana letaknya?	Ada 2 outlet cabang, yaitu di Pakem dan Katamso. Outlet cabang Pakem dulunya berada di Balong, karena masa sewa habis maka lokasi berpindah ke Pakem.
Produksi jadah tempe tahan berapa lama?	Tergantung pengemasan, ada yang tahan 24 jam, dua hari, dan enam bulan. Produk yang tahan 24 jam hanya dikemas dengan daun pisang dan besek, untuk produk yang tahan 2 hari dikemas dengan mesin dan di vacuum serta disimpan di dalam freezer. Produk yang tahan selama 6 bulan dikemas dengan plastik berbahan aluminium.
Permasalahan apa yang terjadi di usaha Jadah Tempe Generasi Keempat?	Penurunan penjualan yang dirasakan dibandingkan dari tahun 2021, permasalahan penjualan yang sering terjadi yaitu pada saat bulan puasa sehingga produksi jadah tempe dikurangi agar tidak terjadi penumpukan stok.
Pengelolaan sosial media dilakukan oleh siapa?	Untuk pengelolaan akun sosial media hanya dilakukan oleh pemilik sendiri. Mulai dari pengambilan konten, proses edit, hingga upload pada akun sosial media dilakukan oleh pemilik sendiri.
Penjualan secara online apakah sudah dilakukan? Apabila sudah dilakukan, menggunakan apa?	Penjualan online dilakukan dengan menggunakan aplikasi Gojek pada menu GoFood. Penjualan online lain juga dilakukan menggunakan aplikasi Instagram, Whatsapp, Shopee, dan Tokopedia.
Apa saja jobdesk yang dilakukan?	Manajemen keuangan, promosi.

Lampiran 7. Skrip Wawancara dengan Mas Lanjar

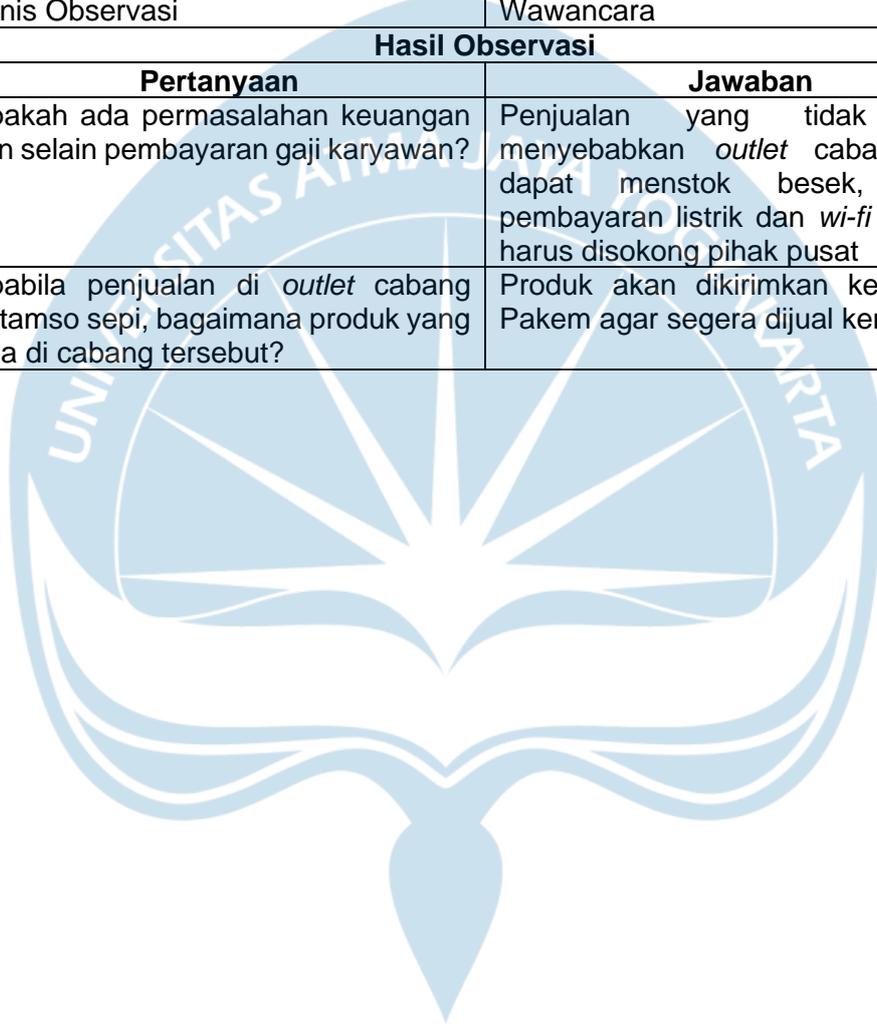
Formulir Wawancara	
Nama Narasumber	Mas Lanjar
Jabatan	<i>Purchasing</i>
Tanggal Observasi	8 Oktober 2023
Lokasi	Jalan Kaliurang KM 25, Kaliurang Selatan RT 05 RW 12 Hargobinangun, Pakem, Sleman.
Jenis Observasi	Wawancara
Hasil Observasi	
Pertanyaan	Jawaban
Berapa jumlah karyawan yang bekerja?	Sebelum terjadi pandemi ini karyawan yang bekerja ada 11 orang namun setelah penjualan mulai menurun pada tahun 2022 jadinya karyawan hanya ada dua orang saja.
Apa saja pekerjaan 7 orang yang bekerja tersebut?	Dua orang sebagai karyawan penjualan di Pakem, dua orang bekerja sebagai karyawan di Katamso, dan 3 orang termasuk saya bekerja di Pusat untuk memproduksi produk-produk yang dijual tersebut.
Apa saja <i>jobdesk</i> yang dilakukan?	Pembelian bahan-bahan, pengemasan, dan distribusi.
Bagaimana dengan pengelolaan akun sosial media Jadah Tempe Mbah Carik ini?	Akun sosial media tersebut hanya dikelola oleh Bapak Angga saja.

Lampiran 8. Skrip Wawancara dengan Mbak Vivin

Formulir Wawancara	
Nama Narasumber	Mbak Vivin
Jabatan	Karyawan Penjualan
Tanggal Observasi	11 Oktober 2023
Lokasi	Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Katamso (Jalan Brigjen Katamso No. 8 Prawirodirjan, Kec. Gondomanan, Kota Yogyakarta)
Jenis Observasi	Wawancara
Hasil Observasi	
Pertanyaan	Jawaban
Bagaimana penjualan di <i>Outlet</i> Katamso?	Akhir tahun 2022 sepi pelanggan sehingga karyawan tidak ada yang dipekerjakan. Awal tahun 2023 sampai sekarang mulai naik penjualannya namun pada saat lebaran hanya dibuka 1 <i>shift</i> saja karena sepi.
Apakah pernah terjadi permasalahan keuangan?	Pembayaran gaji karyawan terlambat saat setelah bulan puasa dikarenakan <i>outlet</i> sepi

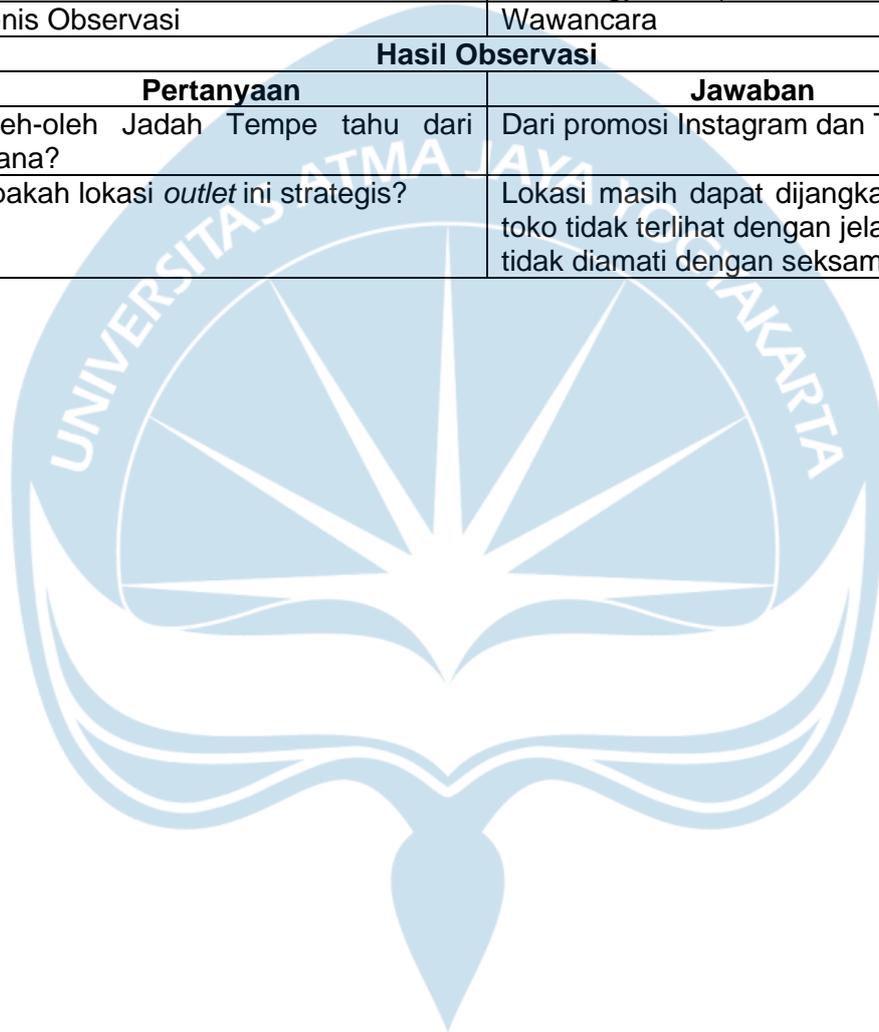
Lampiran 9. Skrip Wawancara dengan Mbak Sasa

Formulir Wawancara	
Nama Narasumber	Mbak Sasa
Jabatan	Karyawan
Tanggal Observasi	11 Oktober 2023
Lokasi	Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Katamso (Jalan Brigjen Katamso No. 8 Prawirodirjan, Kec. Gondomanan, Kota Yogyakarta)
Jenis Observasi	Wawancara
Hasil Observasi	
Pertanyaan	Jawaban
Apakah ada permasalahan keuangan lain selain pembayaran gaji karyawan?	Penjualan yang tidak lancar menyebabkan <i>outlet</i> cabang tidak dapat menstok besek, plastik, pembayaran listrik dan <i>wi-fi</i> sehingga harus disokong pihak pusat
Apabila penjualan di <i>outlet</i> cabang katamso sepi, bagaimana produk yang ada di cabang tersebut?	Produk akan dikirimkan ke Cabang Pakem agar segera dijual kembali.



Lampiran 10. Skrip Wawancara dengan Pelanggan 1

Formulir Wawancara	
Nama Narasumber	Pelanggan 1
Jabatan	Pelanggan
Tanggal Observasi	11 Oktober 2023
Lokasi	Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Katamso (Jalan Brigjen Katamso No. 8 Prawirodirjan, Kec. Gondomanan, Kota Yogyakarta)
Jenis Observasi	Wawancara
Hasil Observasi	
Pertanyaan	Jawaban
Oleh-oleh Jadah Tempe tahu dari mana?	Dari promosi Instagram dan Tiktok
Apakah lokasi <i>outlet</i> ini strategis?	Lokasi masih dapat dijangkau namun toko tidak terlihat dengan jelas apabila tidak diamati dengan seksama.



Lampiran 11. Skrip Wawancara dengan Pelanggan 2

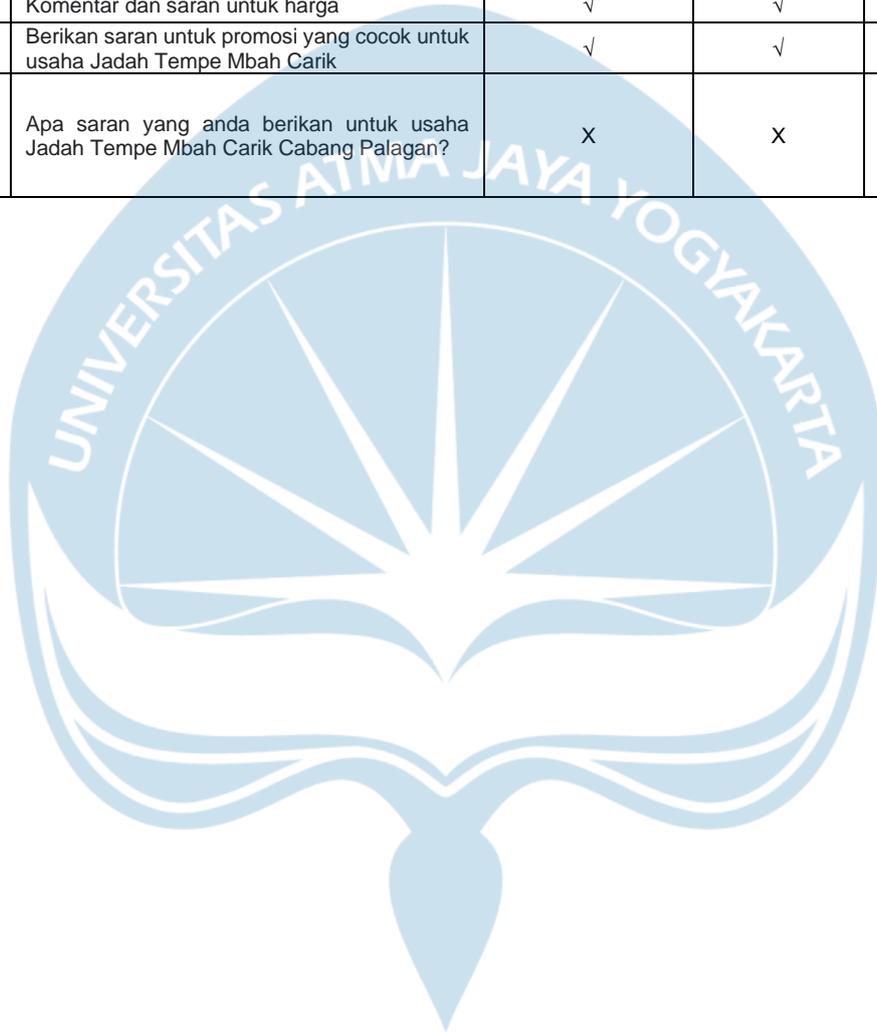
Formulir Wawancara	
Nama Narasumber	Pelanggan 2
Jabatan	Pelanggan
Tanggal Observasi	11 Oktober 2023
Lokasi	Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Katamso (Jalan Brigjen Katamso No. 8 Prawirodirjan, Kec. Gondomanan, Kota Yogyakarta)
Jenis Observasi	Wawancara
Hasil Observasi	
Pertanyaan	Jawaban
Apakah pernah membeli secara jarak jauh?	Pernah, menggunakan jasa titip/ <i>reseller</i> namun harganya cukup mahal



Lampiran 12. Formulir Verifikasi Kuesioner 1

Formulir Verifikasi Kuesioner 1				
	Nama	: Dionisius Reuben Elroy Kurniawan		
	Jenis kelamin	: Laki-laki		
	Usia	: 21 Tahun		
No	Kuesioner Bagian 1	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Jenis Kelamin	√	√	
2	Usia	√	√	
3	Domisili	√	√	
No	Kuesioner Bagian 2	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 3	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 4	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda beli?	√	√	
3	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
4	Apakah pembelian secara <i>offline</i> sulit?	√	√	
5	Apabila pembelian secara <i>offline</i> sulit, karena apa?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 5	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Domisili tinggal (Provinsi)	√	√	
2	Apakah pernah ke Yogyakarta?	√	√	
3	Apakah akan sering ke Yogyakarta?	√	√	
4	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 6	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 7	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Cara membeli yang anda lakukan yaitu....	√	√	
2	Apakah alasan anda melakukan pembelian menggunakan cara tersebut? Apabila menggunakan kedua cara tersebut, mana yang lebih baik? dan apa alasannya?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 8	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa produk Usaha Jadah Tempe yang sekiranya membuat anda tertarik untuk membeli?	√	√	
2	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
No	Kuesioner Bagian 9	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apabila menggunakan sosial media & <i>e-commerce</i> , layanan apa yang anda kehendaki?	√	√	

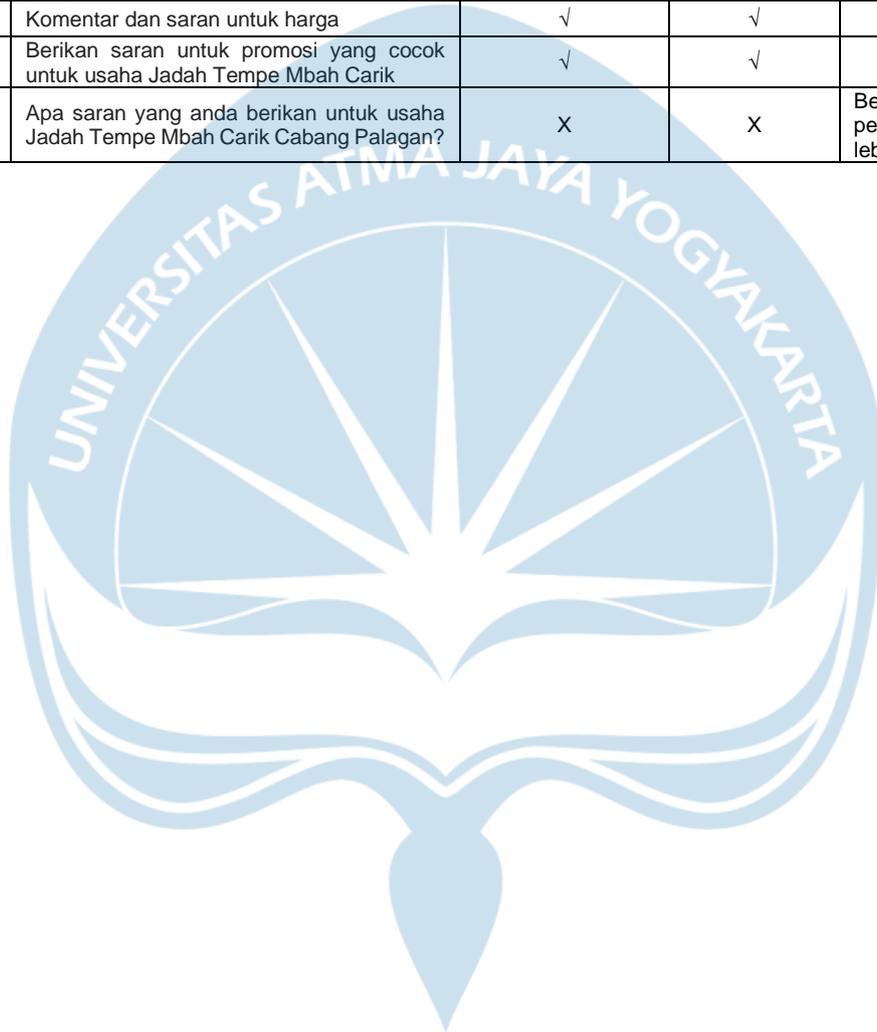
No	Kuesioner Bagian 10	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang anda harapkan dari usaha oleh-oleh?	√	√	
2	Apakah <i>outlet</i> di Katamsos strategis dan dapat terlihat?	√	√	
3	Alasan apakah <i>outlet</i> di Katamsos strategis atau tidak	√	√	
4	Apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis?	√	√	
5	Alasan apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis atau tidak	√	√	
6	Apakah harga sudah sesuai dengan produk yang ditawarkan?	√	√	
7	Komentar dan saran untuk harga	√	√	
8	Berikan saran untuk promosi yang cocok untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik	√	√	
9	Apa saran yang anda berikan untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Palagan?	X	X	Cabang Palagan letaknya daerah mana?



Lampiran 13. Formulir Verifikasi Kuesioner 2

Formulir Verifikasi Kuesioner				
	Nama	: Gregorius Addo Yodhapratama		
	Jenis kelamin	: Laki-laki		
	Usia	: 21 Tahun		
No	Kuesioner Bagian 1	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Jenis Kelamin	√	√	
2	Usia	√	√	
3	Domisili	√	√	
No	Kuesioner Bagian 2	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 3	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 4	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda beli?	√	√	
3	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
4	Apakah pembelian secara <i>offline</i> sulit?	√	√	
5	Apabila pembelian secara <i>offline</i> sulit, karena apa?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 5	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Domisili tinggal (Provinsi)	√	√	
2	Apakah pernah ke Yogyakarta?	√	√	
3	Apakah akan sering ke Yogyakarta?	√	√	
4	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 6	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 7	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Cara membeli yang anda lakukan yaitu....	√	√	
2	Apakah alasan anda melakukan pembelian menggunakan cara tersebut? Apabila menggunakan kedua cara tersebut, mana yang lebih baik? dan apa alasannya?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 8	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa produk Usaha Jadah Tempe yang sekiranya membuat anda tertarik untuk membeli?	√	√	
2	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
No	Kuesioner Bagian 9	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apabila menggunakan sosial media & e-commerce, layanan apa yang anda kehendaki?	√	√	

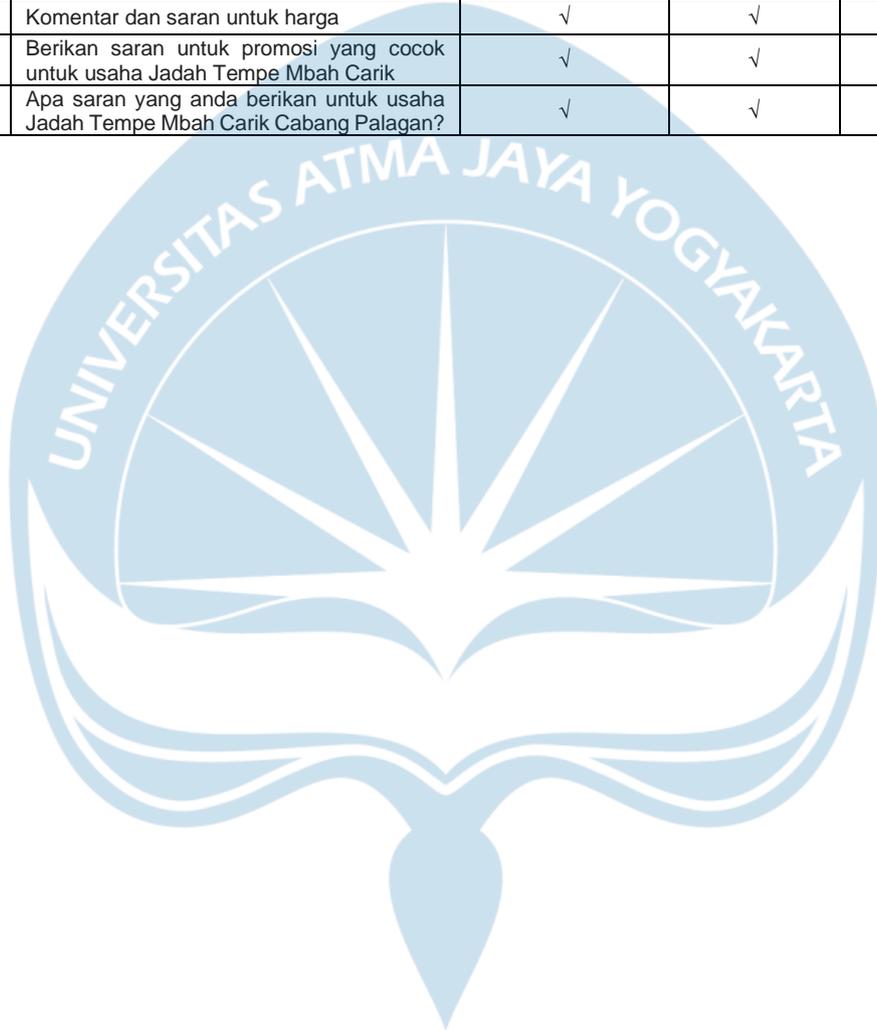
No	Kuesioner Bagian 10	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang anda harapkan dari usaha oleh-oleh?	√	√	
2	Apakah <i>outlet</i> di Katamsa strategis dan dapat terlihat?	√	√	
3	Alasan apakah <i>outlet</i> di Katamsa strategis atau tidak	√	√	
4	Apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis?	√	√	
5	Alasan apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis atau tidak	√	√	
6	Apakah harga sudah sesuai dengan produk yang ditawarkan?	√	√	
7	Komentar dan saran untuk harga	√	√	
8	Berikan saran untuk promosi yang cocok untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik	√	√	
9	Apa saran yang anda berikan untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Palagan?	X	X	Beri penjelasan lebih dalam



Lampiran 14. Formulir Verifikasi Kuesioner 3

Formulir Verifikasi Kuesioner				
	Nama	: Feni Apriyani Kurnia		
	Jenis kelamin	: Perempuan		
	Usia	: 22 Tahun		
No	Kuesioner Bagian 1	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Jenis Kelamin	√	√	
2	Usia	√	√	
3	Domisili	√	√	
No	Kuesioner Bagian 2	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 3	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 4	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda beli?	√	√	
3	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
4	Apakah pembelian secara <i>offline</i> sulit?	√	√	
5	Apabila pembelian secara <i>offline</i> sulit, karena apa?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 5	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Domisili tinggal (Provinsi)	√	√	
2	Apakah pernah ke Yogyakarta?	√	√	
3	Apakah akan sering ke Yogyakarta?	√	√	
4	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 6	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 7	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Cara membeli yang anda lakukan yaitu....	√	√	
2	Apakah alasan anda melakukan pembelian menggunakan cara tersebut? Apabila menggunakan kedua cara tersebut, mana yang lebih baik? dan apa alasannya?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 8	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa produk Usaha Jadah Tempe yang sekiranya membuat anda tertarik untuk membeli?	√	√	
2	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
No	Kuesioner Bagian 9	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apabila menggunakan sosial media & e-commerce, layanan apa yang anda kehendaki?	√	√	

No	Kuesioner Bagian 10	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang anda harapkan dari usaha oleh-oleh?	√	√	
2	Apakah <i>outlet</i> di Katamso strategis dan dapat terlihat?	√	√	
3	Alasan apakah <i>outlet</i> di Katamso strategis atau tidak	√	√	
4	Apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis?	√	√	
5	Alasan apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis atau tidak	√	√	
6	Apakah harga sudah sesuai dengan produk yang ditawarkan?	√	√	
7	Komentar dan saran untuk harga	√	√	
8	Berikan saran untuk promosi yang cocok untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik	√	√	
9	Apa saran yang anda berikan untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Palagan?	√	√	



Lampiran 15. Formulir Verifikasi Kuesioner 4

Formulir Verifikasi Kuesioner				
	Nama	: Umul Tri Khasanah		
	Jenis kelamin	: Perempuan		
	Usia	: 35 Tahun		
No	Kuesioner Bagian 1	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Jenis Kelamin	√	√	
2	Usia	√	√	
3	Domisili	√	√	
No	Kuesioner Bagian 2	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 3	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 4	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda beli?	√	√	
3	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
4	Apakah pembelian secara <i>offline</i> sulit?	√	√	
5	Apabila pembelian secara <i>offline</i> sulit, karena apa?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 5	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Domisili tinggal (Provinsi)	√	√	
2	Apakah pernah ke Yogyakarta?	√	√	
3	Apakah akan sering ke Yogyakarta?	√	√	
4	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 6	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 7	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Cara membeli yang anda lakukan yaitu....	√	√	
2	Apakah alasan anda melakukan pembelian menggunakan cara tersebut? Apabila menggunakan kedua cara tersebut, mana yang lebih baik? dan apa alasannya?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 8	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa produk Usaha Jadah Tempe yang sekiranya membuat anda tertarik untuk membeli?	√	√	
2	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
No	Kuesioner Bagian 9	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apabila menggunakan sosial media & e-commerce, layanan apa yang anda kehendaki?	√	√	

No	Kuesioner Bagian 10	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang anda harapkan dari usaha oleh-oleh?	√	√	
2	Apakah <i>outlet</i> di Katamso strategis dan dapat terlihat?	√	√	
3	Alasan apakah <i>outlet</i> di Katamso strategis atau tidak	√	√	
4	Apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis?	√	√	
5	Alasan apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis atau tidak	√	√	
6	Apakah harga sudah sesuai dengan produk yang ditawarkan?	√	√	
7	Komentar dan saran untuk harga	√	√	
8	Berikan saran untuk promosi yang cocok untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik	√	√	
9	Apa saran yang anda berikan untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Palagan?	√	√	



Lampiran 16. Formulir Verifikasi Kuesioner 5

Formulir Verifikasi Kuesioner				
	Nama	: Maria Tri Setyaningrum		
	Jenis kelamin	: Perempuan		
	Usia	: 27 Tahun		
No	Kuesioner Bagian 1	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Jenis Kelamin	√	√	
2	Usia	√	√	
3	Domisili	√	√	
No	Kuesioner Bagian 2	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 3	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 4	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda beli?	√	√	
3	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
4	Apakah pembelian secara <i>offline</i> sulit?	√	√	
5	Apabila pembelian secara <i>offline</i> sulit, karena apa?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 5	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Domisili tinggal (Provinsi)	√	√	
2	Apakah pernah ke Yogyakarta?	√	√	
3	Apakah akan sering ke Yogyakarta?	√	√	
4	Apakah mengetahui Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 6	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa saja produk Jadah Tempe Mbah Carik yang anda ketahui?	√	√	
2	Apakah pernah membeli produk Jadah Tempe Mbah Carik?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 7	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Cara membeli yang anda lakukan yaitu....	√	√	
2	Apakah alasan anda melakukan pembelian menggunakan cara tersebut? Apabila menggunakan kedua cara tersebut, mana yang lebih baik? dan apa alasannya?	√	√	
No	Kuesioner Bagian 8	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa produk Usaha Jadah Tempe yang sekiranya membuat anda tertarik untuk membeli?	√	√	
2	Apabila anda membeli, cara membeli yang paling mudah dan praktis anda lakukan yaitu...	√	√	
No	Kuesioner Bagian 9	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apabila menggunakan sosial media & e-commerce, layanan apa yang anda kehendaki?	√	√	

No	Kuesioner Bagian 10	Mudah Dipahami	Mudah Diisi	Keterangan
1	Apa yang anda harapkan dari usaha oleh-oleh?	√	√	
2	Apakah <i>outlet</i> di Katamso strategis dan dapat terlihat?	√	√	
3	Alasan apakah <i>outlet</i> di Katamso strategis atau tidak	√	√	
4	Apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis?	√	√	
5	Alasan apakah <i>outlet</i> di Pakem strategis atau tidak	√	√	
6	Apakah harga sudah sesuai dengan produk yang ditawarkan?	√	√	
7	Komentar dan saran untuk harga	√	√	
8	Berikan saran untuk promosi yang cocok untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik	√	√	
9	Apa saran yang anda berikan untuk usaha Jadah Tempe Mbah Carik Cabang Palagan?	√	√	

