

## Lampiran 1

### **Pedoman Wawancara Untuk Pemilik**

#### **STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PEDAGANG KUE BAWANG PADA USAHA RUMAHAN KUE BAWANG MARHAMAH RANTAUPRAPAT**

#### **I. Aspek *Product* (Produk)**

1. Apa keunggulan utama dari resep Kue Bawang Marhamah yang menurut Anda tidak dimiliki oleh pesaing lain di Rantauprapat?
2. Bagaimana cara Anda memastikan bahan baku (bawang, tepung, minyak) selalu berkualitas demi menjaga standar rasa?
3. Apakah Anda melakukan diversifikasi produk (seperti varian rasa pedas, original, atau ukuran kemasan) untuk menjangkau lebih banyak segmen konsumen?
4. Bagaimana Anda menjamin kebersihan (higiene) selama proses produksi hingga pengemasan?
5. Sejauh mana Anda memperhatikan masa kedaluwarsa dan kesegaran produk sebelum sampai ke tangan pelanggan?

#### **II. Aspek *Price* (Harga)**

1. Bagaimana cara Anda menentukan harga jual agar tetap terjangkau namun tetap memberikan keuntungan yang optimal?
2. Apakah harga yang Anda tetapkan saat ini didasarkan pada riset harga kompetitor di pasar Rantauprapat?
3. Strategi apa yang Anda lakukan jika terjadi kenaikan harga bahan baku yang mendadak agar pelanggan tidak berpaling?
4. Apakah Anda memiliki tingkatan harga yang berbeda (misal: harga reseller, harga grosir, dan harga eceran)?
5. Menurut Anda, apakah pelanggan merasa harga yang dibayar sudah sangat sebanding dengan kualitas yang mereka terima?

### **III. Aspek *Place* (Tempat/Distribusi)**

1. Mengapa Anda memilih lokasi produksi/penjualan saat ini, dan bagaimana dampaknya terhadap kemudahan akses pelanggan?
2. Selain menjual di lokasi utama, di mana saja produk Kue Bawang Marhamah didistribusikan (toko oleh-oleh, minimarket, atau pasar)?
3. Bagaimana Anda mengelola stok barang agar tidak terjadi kekurangan atau kelebihan produk di berbagai titik penjualan?
4. Apakah Anda melayani sistem pesan antar (delivery order) atau menggunakan jasa ekspedisi untuk pelanggan di luar kota?
5. Apa kendala utama yang sering dihadapi dalam proses pendistribusian produk ke pelanggan?

### **IV. Aspek *Promotion* (Promosi)**

1. Media promosi apa yang menurut Anda paling memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan penjualan?
2. Bagaimana cara Anda memanfaatkan media sosial (WhatsApp, Facebook, Instagram) untuk menjangkau pelanggan baru?
3. Apakah Anda pernah melakukan kerjasama promosi (seperti endorsement lokal atau bazar UMKM) untuk meningkatkan daya saing?
4. Strategi diskon atau promo seperti apa yang biasanya dilakukan pada momen-momen tertentu (misalnya menjelang Hari Raya)?
5. Bagaimana cara Anda menjaga hubungan dengan pelanggan agar mereka merekomendasikan produk Anda kepada orang lain secara sukarela?

### **V. Aspek *People, Process, & Physical Evidence* (Orang, Proses, Bukti Fisik)**

1. Bagaimana Anda mengawasi atau melatih karyawan (jika ada) agar pelayanan kepada pembeli tetap ramah dan profesional?
2. Bisa jelaskan alur dari saat pesanan masuk hingga produk dikirim? Bagaimana Anda memastikan proses tersebut berjalan efisien?
3. Apa saja kendala dalam proses produksi (misalnya kapasitas mesin atau cuaca) dan bagaimana solusinya?

4. Seberapa penting peran kemasan (logo, izin P-IRT/Halal) dalam meyakinkan pelanggan bahwa produk Anda lebih unggul dari produk rumahan lainnya?
5. Bagaimana Anda menata area penjualan atau tampilan produk agar terlihat profesional dan menarik secara visual bagi pembeli yang datang?

## Lampiran 2

### **Pedoman Wawancara Untuk Karyawan STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PEDAGANG KUE BAWANG PADA USAHA RUMAHAN KUE BAWANG MARHAMAH RANTAUPRAPAT**

#### **I. *Product (Produk)***

1. Apa tugas utama Anda dalam memastikan kualitas kue bawang tetap terjaga?
2. Bagaimana cara Anda membedakan produk yang layak jual dan yang cacat produksi?
3. Apa saja kendala yang sering ditemui saat mengolah bahan baku menjadi kue?
4. Bagaimana Anda memastikan takaran bumbu selalu pas sesuai resep pemilik?
5. Apakah ada keluhan pelanggan mengenai rasa yang pernah Anda dengar langsung?

#### **II. *Price (Harga)***

1. Apakah pelanggan sering menawar harga saat membeli langsung di tempat?
2. Bagaimana reaksi pelanggan saat mengetahui harga produk Marhamah?
3. Apakah Anda sering diminta menjelaskan perbedaan harga antara ukuran kemasan?
4. Setahu Anda, apakah harga di sini lebih murah atau mahal dibanding toko sebelah?
5. Apakah Anda diberikan wewenang memberikan diskon kecil untuk pembeli tertentu?

### **III. *Place* (Tempat/Distribusi)**

1. Bagaimana kondisi akses jalan menuju tempat produksi menurut pandangan Anda?
2. Apakah pelanggan sering kesulitan menemukan lokasi Kue Bawang Marhamah?
3. Berapa kali dalam seminggu Anda melakukan pengiriman stok ke mitra/toko lain?
4. Bagaimana pengaturan ruang produksi agar tetap nyaman untuk bekerja?
5. Apakah area parkir atau tempat tunggu pelanggan sudah mencukupi?

### **IV. *Promotion* (Promosi)**

1. Apakah Anda ikut membantu mempromosikan produk melalui akun pribadi (WA/FB)?
2. Promosi apa yang paling sering ditanyakan oleh pelanggan yang datang?
3. Apakah ada brosur atau kartu nama yang selalu disiapkan untuk pembeli?
4. Bagaimana Anda menanggapi pertanyaan pelanggan yang masuk lewat pesan singkat?
5. Apakah pelanggan sering datang karena melihat postingan media sosial usaha ini?

### **V. *People* (Orang/SDM)**

1. Bagaimana suasana kerja dan koordinasi antar karyawan di usaha Marhamah ini?
2. Apa arahan pemilik mengenai cara menyambut pelanggan yang datang?
3. Bagaimana cara Anda berbagi tugas jika pesanan sedang membludak?
4. Apa kesulitan terbesar saat harus melayani pelanggan yang sedang tidak puas?
5. Bagaimana Anda menjaga kekompakan tim agar produksi tidak terhambat?

## **VI. *Process (Proses)***

1. Jam berapa biasanya proses produksi dimulai agar pesanan selesai tepat waktu?
2. Bagaimana urutan kerja Anda mulai dari masuk hingga pulang?
3. Bagaimana prosedur pengemasan agar kue tidak hancur saat sampai ke pelanggan?
4. Apa yang Anda lakukan jika ada mesin atau alat produksi yang rusak tiba-tiba?
5. Bagaimana cara Anda mencatat setiap keluar masuknya barang/stok?

## **VII. *Physical Evidence (Bukti Fisik)***

1. Bagaimana cara Anda menata produk di rak agar terlihat menarik bagi pembeli?
2. Apa yang Anda lakukan untuk menjaga kebersihan kemasan sebelum diserahkan?
3. Apakah Anda selalu mengenakan perlengkapan (celemek/sarung tangan) saat bekerja?
4. Bagaimana cara Anda memastikan label produk terpasang dengan rapi dan benar?
5. Apakah pelanggan sering memperhatikan logo atau sertifikat Halal di dinding/kemasan?

### **Lampiran 3**

**Pedoman Wawancara Untuk Konsumen**  
**STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN**  
**DAYA SAING PEDAGANG KUE BAWANG PADA**  
**USAHA RUMAHAN KUE BAWANG**  
**MARHAMAH RANTAUPRAPAT**

#### **I. *Product (Produk)***

1. Apa kesan pertama Anda saat mencicipi rasa Kue Bawang Marhamah?
2. Bagaimana pendapat Anda tentang kerenyahan kue ini dibandingkan merk lain?
3. Apakah varian rasa yang tersedia sudah memenuhi keinginan Anda?
4. Seberapa sering Anda menemukan produk dalam kondisi yang kurang segar?
5. Apa satu hal tentang produk ini yang membuat Anda ingin membelinya lagi?

#### **II. *Price (Harga)***

1. Menurut Anda, apakah harga Kue Bawang Marhamah sudah ramah di kantong?
2. Apakah kenaikan harga produk (jika ada) akan membuat Anda pindah ke merk lain?
3. Apakah Anda merasa puas dengan porsi yang didapat dibandingkan harganya?
4. Apakah adanya paket diskon sering mempengaruhi jumlah pembelian Anda?
5. Bagaimana perbandingan harga produk ini dengan kompetitor di Rantauprapat?

#### **III. *Place (Tempat/Distribusi)***

1. Seberapa mudah bagi Anda untuk menemukan lokasi penjualan Kue Bawang Marhamah?

2. Apakah Anda lebih suka membeli langsung di tempat atau dikirim ke rumah?
3. Bagaimana pendapat Anda tentang kenyamanan area belanja di lokasi ini?
4. Apakah Anda sering menemukan produk ini di toko-toko selain pusatnya?
5. Seberapa cepat produk sampai ke tangan Anda saat memesan secara *online*?

#### **IV. *Promotion (Promosi)***

1. Dari mana Anda pertama kali mengenal merk Kue Bawang Marhamah?
2. Apa yang membuat iklan/postingannya di media sosial menarik perhatian Anda?
3. Apakah informasi tentang promo atau produk baru cukup jelas Anda terima?
4. Apakah Anda pernah mendapatkan bonus atau hadiah tertentu saat membeli banyak?
5. Seberapa sering Anda melihat iklan Marhamah muncul di beranda media sosial Anda?

#### **V. *People (Orang/SDM)***

1. Bagaimana kesan Anda terhadap keramahan penjual saat melayani Anda?
2. Apakah penjual memberikan solusi saat Anda mencari produk tertentu?
3. Seberapa cepat respon penjual saat Anda menghubungi via telepon/WhatsApp?
4. Apakah penjual memberikan penjelasan yang jujur mengenai kondisi produk?
5. Apakah sikap penjual membuat Anda merasa dihargai sebagai pelanggan?

## **VI. *Process (Proses)***

1. Bagaimana pengalaman Anda saat melakukan pemesanan (mudah atau rumit)?
2. Apakah waktu tunggu dari pesan hingga barang dikirim sudah sesuai janji?
3. Bagaimana pendapat Anda tentang prosedur pembayaran yang disediakan?
4. Apakah Anda merasa proses transaksi di sini lebih praktis dibanding toko lain?
5. Bagaimana respon penjual jika Anda menanyakan status pesanan Anda?

## **VII. *Physical Evidence (Bukti Fisik)***

1. Apa pendapat Anda mengenai desain kemasan Kue Bawang Marhamah?
2. Apakah label informasi (kadaluwarsa/komposisi) memudahkan Anda?
3. Seberapa yakin Anda dengan kebersihan produk setelah melihat kemasannya?
4. Apakah logo Marhamah membuat produk ini terlihat lebih berkelas/premium?
5. Apakah adanya label Halal/P-IRT membuat Anda merasa lebih aman mengonsumsinya?

Lampiran 4

Spanduk Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah



Lampiran 5

Contoh Kue Bawang Marhamah



**Lampiran 6**

**Poto Bersama Pemilik Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah**



**Lampiran 7**

**Poto Bersama Pelanggan  
Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah**



**Lampiran 8**

**Wawancara Bersama Pemilik dan Karyawan  
Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah**



## Lampiran 9

### Sertifikat Halal Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah

  
REPUBLIC INDONESIA  
(REPUBLIC OF INDONESIA)  
جمهورية إندونيسيا  
SERTIFIKAT HALAL  
(HALAL CERTIFICATE)  
شهادة الحلال

Nomor Sertifikat / Certificate Number: ID12110004785150623      رقم الشهادة

Berdasarkan keputusan komite fatwa produk halal nomor :  
Based on the decree to stipulating halal products of fatwa committee :  
على قرار مجلس الفتوى لوزارة الشؤون الدينية لجمهورية أندونيسيا.  
KF-SD-202307008071 Tanggal 2 Juli 2023

Jenis Produk / Type of Product	Buah dan sayur dengan pengolahan dan penambahan bahan tambahan pangan	نوع المنتج
Nama Produk / Name of Product	-Terlampir / As Attached-	اسم المنتج
Nama Pelaku Usaha / Name of Company	MARHAMAH GANTI	اسم الشركة
Alamat Pelaku Usaha / Company's Address	JL. PADANG BULAN , RT/RW -, PADANG BULAN, RANTAU UTARA, KAB. LABUHANBATU, SUMATERA UTARA, , INDONESIA	عنوان الشركة

Diterbitkan di Jakarta pada / Issued in Jakarta on: 2 Juli 2023      أصدرت الشهادة بجاكرتا في

telah memenuhi ketentuan perundang-undangan  
Has complied with the provision of laws and regulations  
قد استوفت أحكام التشريع

KEPALA  
BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL  
HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY  
رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال

  
Muhammad Aqil Irham

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik, BSN  
 Balai Sertifikasi Elektronik