

## LAMPIRAN – LAMPIRAN



**PEMERINTAH KABUPATEN SITUBONDO**  
**KECAMATAN JATIBANTENG**  
**KEPALA DESA KEMBANGSARI**  
*Jl. Kiai Walut Polo'ombo no.03 HP 085258797145*  
*Jatibanteng 68357*

Nomor : 470/009/431.502.9.7/2022  
 Lamp :  
 Perihal : Pemberitahuan

Kepada Yth : Fakultas sosial dan humaniora universitas nurul jadid  
 Di –  
 Tempat

*Assalamuataikum Warahmatulla Wabarakatuh*

Disampaikan dengan hormat, bahwa dengan ini kami memberitahkan bahwa mahasiswa Fakultas sosial dan humaniora universitas nurul jadid yaitu,

Nama : Abdul Hamid Isnaini  
 Nim : 1842400003  
 Prodi : Ekonomi  
 Semester : VIII

Telah melakukan kegiatan penelitian di “strategi pemasaran barang di toko UD Tas Tabun di Desa Kembangsari Kecamatan Jatibanteng Kabupaten Situbondo” pada tanggal 10 juli sampai 16 juli 2022

Demikian surat pemberitahuan ini, atas partisipasinya kami sampaikan banyak terimakasih

*Wassalmualaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Kembangsari, 16 juli 2022  
 Kepala desa Kembangsari  
 Kec. Jatibanteng Kab. Situbondo





Figure 1 wawancara dengan bapak helmi



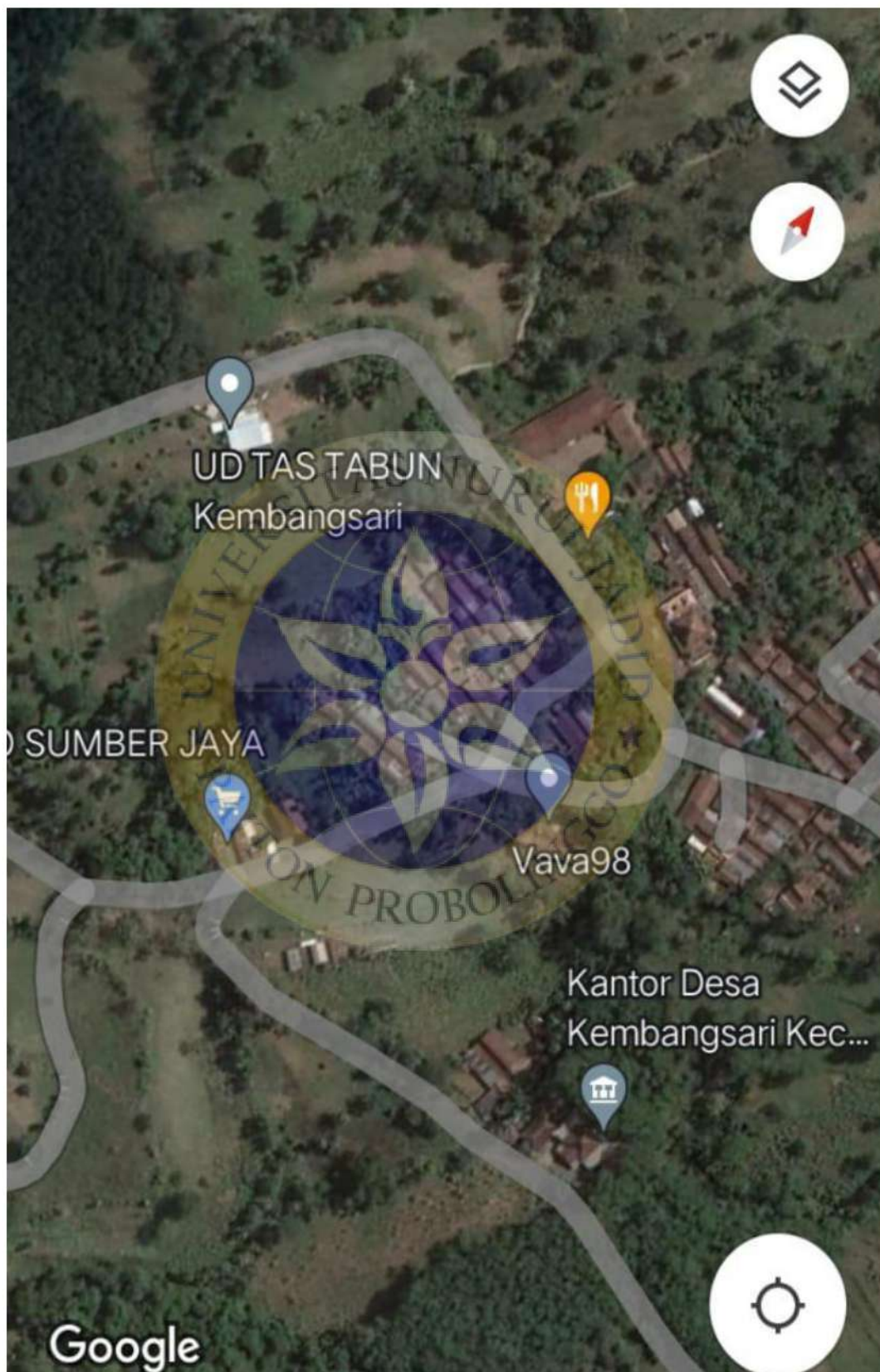
Figure 2 wawancara dengan karyawan toko ud tas tabun



*Figure 3* tampak kondisi dalam toko



*Figure 4* toko ud tas tabun



*peta menuju ud tas tabun*

## WAWANCARA

1. Segmen pasar merupakan proses mengategorikan seluruh pasar menjadi serangkaian pasar yang lebih kecil berdasarkan karakteristik umum yang berhubungan dengan perilaku konsumen. Dalam hal ini apakah pengusaha perlu memberikan penawaran kepada pelanggan.?
2. Setiap usaha memerlukan segmentasi pasar untuk mengetahui segmen mana yang akan memberikan penawaran yang terbaik, adapun cara pengusaha memberikan penawaran kepada pelanggan?
3. Perlukah pengusaha untuk memahami kebutuhan dan minat konsumen dalam era persaingan yang begitu ketat.?
4. Setelah mengetahui perlunya untuk memahami kebutuhan dan minat konsumen, maka perlu juga mengetahui cara pengusaha dalam memahami kebutuhan dan minat konsumen?
5. Apakah Pengusaha perlu mengevaluasi segmen pasar.?
6. Bagaimana cara pengusaha mengevaluasi segmen pasar.?
7. Bagaimana cara pengusaha dalam memilih segmen pasar.?
8. Apa yang perlu diperhatikan dalam menghasilkan nilai pelanggan.?
9. pengusaha perlu mengetahui siapa saja segmen pasar pengusaha dalam menghasilkan nilai pelanggan?
10. Apa yang perlu pengusaha lakukan agar produk yang di tawarkan bisa berkembang.?
11. Adakah rencana pengusaha dalam membedakan produk sendiri dengan

produk lain?

12. Apakah perlu perencanaan ada untuk membedakan produk sendiri dengan produk lain dalam menghadapi persaingan.?
13. Adakah perbedaan antara produk Toko UD tas tabun dengan Toko lain. Bagaimana cara pengusaha dalam membedakan produk mereka dengan yang lain.?
14. Mengapa harus membedakan produk mereka dengan produk lain. ?
15. Apakah harga telah sesuai dengan produk yang disediakan oleh Toko UD tas tabun.?
16. Bagaimana pengusaha menentukan harga yang cocok untuk pelanggan.?
17. Sebelum mendirikan usaha, yang paling pertama kali harus diperhatikan yaitu lokasi yang strategis. ?
18. bagaimana cara pengusaha dalam memilih lokasi yang strategis. ?
19. Pernahkah pengusaha memberikan promosi kepada pelanggan.?
20. Adanya promosi yang diberikan oleh pengusaha kepada pelanggan, maka perlu diketahui promosi apa saja yang diberikan kepada pelanggan.?
21. Apakah perlu pengusaha memberikan promosi kepada pelanggan?

## RIWAYAT HIDUP



Abdul hamid isnaini dilahirkan di desa Tamansari, Kecamatan Sumbermalang, Situbondo pada tanggal 18 April 19997. Anak ketiga dari pasangan Kasimin dan Isnaniyah. Peneliti menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD 2 Tamansari pada tahun 2008.

Pada tahun itu juga peneliti melanjutkan pendidikan di SMP 1 Sumbermalang selesai pada tahun 2013, pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan di MA Miftahul ulum menyelesaikan pada tahun 2015

