

DAFTAR PUSTAKA

Referensi Buku :

- Alma, Buchari. Priansa, Donni Juni. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung : Alfabeta
- Assauri, Sofjan. (2013). *Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep dan Strategi*. Jakarta: Rajawali
- Assauri, S. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Arikunto, Suharsini. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Basu, Swastha. (2007). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty Offset.
- Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa (2014), *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktis Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, Bandung: Alfabeta
- Keputusan Presiden RI No. 99 Tahun 1998
- Kertajaya, Hermawan dan Syakir Sula, Muhammad. (2006). *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan Pustaka.
- Kotler, & Armstrong. (2002). *Manajemen Pemasaran*, Edition Milenium, jilid 1, Jakarta : Penerbit Prenhalindo
- Kotler, Philip., and Kevin Lane Keller. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Keduabelas. Jakarta : Indeks.
- Poniman, B., & Choerudin, A. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Deepublish.
- Rivai, Veithzal. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sedjati, R. S. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Soekatawi. (2002). *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Sudiyono, A. (2004). *Pemasaran Pertanian. Edisi Kedua*. Malang: UMM Press.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV. ALFABETA.

Suhadi.Konco. (2012).*Budy daya jambu mete*.Jakarta : Azka Press

Winardi.(2004). *Manajemen perilaku Organisasi*.Jakarta:Prenada Media Kencana.

Referensi Skripsi :

Lestari, Ira. (2019). *Kajian Pemasaran Jambu Mete di Desa Lauwa Kecamatan Pitumpanua Kabupaten Wajo*.Skripsi. Makassar : Universitas Muhammadiyah Makassar.

Referensi Jurnal :

Mardiana, Andi. Kasim, Nur Ain. 2016. Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Loyalitas Pelanggan Butik Busana Muslim Anisa Kota Gorontalo. Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Volume I, Nomor 2, Desember 2016. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Sultan Amai Gorontalo.

Masrur, Muhamad.Arwani, Agus. 2019. Analisis Strategi Pemasaran Pengusaha Batik Kelurahan Banyurip Pekalongan Dengan Pendekatan Marketing Mix Berbasis Syariah. Li Falah-Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam Volume 4 (No.1 2019) 42-63 P-ISSN: 2541-6545, E-ISSN: 2549-608.Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Pekalongan.

Mongkito, Abdul Wahid. 2019. Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat Lembaga Amil Zakat Nasional Baitul Maal Hidayatullah (LAZNAS BMH). Al-Kharaj: Journal Of Islamic Economic And Business Vol. 1 No. 1, Juni 2019.

Nurdiyah, Anna Fariyanti dan Siti Jahroh, (2014).Analisis Pemasaran Jambu Mete Di Kabupaten Muna Povinsi Sulawesi Tenggara. Tesis mahasiswa pascasarjana Departemen Agribisnis, FEM, IPB

Sabana A.A,Kalsum U., Imran M., Sari K.N, Santri, D. 2019. Analisis Implementasi Prinsip Bisnis Ala Rasullullah Oleh Groceries Stall Di Pasar Sentral Kota Kendari. Li Falah-Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam Volume 4 (No.2 2019) 129-149 P-ISSN: 2541-6545, E-ISSN: 2549-6085.

Setiowati.(2004). *Analisis Pemasaran Jambu Mete di Kabupaten Wonogiri*. Jurnal Surakarta :Fakultas Pertanian UNS. SEPA Vol. 1 No. 1 September 2004.

Referensi Website :

Agrowindo.(2017). *Peluang Usaha Budidaya Jambu Mete dan Analisa Usahanya*.
<http://www.agrowindo.com/peluang-usaha-budidaya-jambu-mete-dan-analisa-usahanya.htm>. Di akses 30 September 2021

Kementan.(2012). *Statistik Pertanian 2011 (Agricultural Satatistics)*.Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. Kementerian Pertanian, Jakarta.44pp

Lampiran

Wawancara dengan Pelanggan

Pertanyaan	Jawaban
1. Produk apa sajakah yang dijual di UMKM Harita Samaturu?	Kacang mete dengan 6 rasa
2. Apa yang membedakan produk di UMKM Harita Samarutu dengan pesaingnya?	Mungkin pada bahan pengolahannya dan ada juga beberapa rasa yang berbeda. Kita bisa pesan kacang yang seperti apa dan rasa-rasanya juga banyak, jadi cocok untuk dikonsumsi sendiri maupun dijual kembali. Harganya juga terjangkau
3. Bagaimanakah harga yang ditawarkan oleh UMKM Harita Samaturu dibandingkan dengan pesaingnya?	Harga yang di tawarkan relatif murah hanya 25 ribu dan harganya pun bisa berubah tergantung harga penjualan jambu mete di desa roko-roko raya
4. Mengapa anda menyukai produk di UMKM Harita Samaturu ?	Selain rasanya yang enak pelayanannya pun sangat baik dan ramah ramah
5. Apa alasan anda membeli produk di UMKM Harita Samaturu ?	Awalnya beli cuma mau coba saja. Tapi ternyata rasanya bikin nagih dan kepikiran untuk dijual kembali. Semakin banyak order kita semakin banyak diskon dan juga dapat bonus biasanya. Jadi tidak ada ruginya menjadi <i>reseller</i> produk di UMKM Harita Samaturu
6. Menurut anda, bagaimana pelayanan pegawai disana?	Pegawai disana sangat ramah dan pesanan kita bisa diselesaikan lebih cepat dari perkiraan yang mereka janjikan
7. Masalah apa yang sering anda keluhkan?	1. UMKM tidak ada media sosial atau fasilitas online yang bisa kita jangkau untuk mengetahui informasi terbaru dari UMKM

	<p>2. Kalau mau pesan harus jauh-jauh hari karena yang mengerjakan pesanan kita cuma sedikit</p> <p>3. Pengirimannya kadang lama jadi kita sebagai pelanggan mengambil sendiri ke UMKM daripada menunggu lama</p>
8. Hal apakah yang menyebabkan untuk tidak membeli produk di UMKM Harita Samaturu ?	Sejauh ini belum ada tetapi pernah terjadi kita harus menunggu jambu mete dari luar karena jambu mete di sini tidak ada, jadi kita sebagai pelanggan yang juga menjual kembali kacang mete dari UMKM kehilangan pembeli
9. Apa yang paling anda inginkan?	Seandainya UMKM punya facebook, lebih memudahkan kita menghubungi juga mendapatkan informasi terbaru dari UMKM
10. Masalah apa yang terjadi berulang kali selama anda berlangganan di UMKM Harita Samaturu ?	Pengiriman terlambat

Wawancara dengan Staff UMKM

Pertanyaan	Jawaban
1. Produk apa sajakah yang dijual di UMKM Harita Samaturu?	Terkhusus UMKM ini hanya memproduksi jambu mete dengan memiliki 6 rasa yaitu Rasa Pedas manis bawang putih, Rasa coklat, Rasa original, Rasa gula putih dan Rasa gula aren
2. Siapakah pesaing utama dari UMKM Harita Samaturu?	Bagi kami pesaing terberat kami dari UMKM Mohawi yang di mana meteka memproduksi kripik kelapa dan setau saya prodak yang mereka kembangkan sa'at ini satu satunya di Sulawesi Tenggara
3. Apa yang membedakan produk di UMKM Harita	Secara produk yang membedakan adalah barang yang di olah kalau kami dari UMKM Harita

<p>Samarutu dengan pesaingnya?</p>	<p>Samaturu fokus yang kami olah hanya jambu mete sedangkan pesaing kami mereka fokus memproduksi kripik kelapa sedangkan perbedaan dari rasa hanya ada beberapa rasa yang sama</p>
<p>4. Bagaimanakah harga yang ditawarkan oleh UMKM Harita Samaturu dibandingkan dengan pesaingnya?</p>	<p>Harga yang ditawarkan UMKM Harita Samaturu pada dasarnya mengikuti harga jambu yang di jual oleh petani dari desa roko-roko raya saat ini harga yang kami pasarkan perkemasan 25 ribu harga ini bisa saja berubah ketika harga jambu di desa roko-roko raya mengalami penurunan ataupun kenaikan harga</p> <p>Sedangkan dari pesaing mereka perkemasan 20 ribu mereka terbilang murah karena prodak yang mereka olah lumayan terjangkau dan bahanyapun gampang di jangkau</p>
<p>5. Apa kekuatan yang dimiliki UMKM Harita Samaturu? Mengapa demikian?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. UMKM Harita Samaturu memiliki SDM yang dapat dapat diandalkan, mereka memiliki keahlian pada pengolahan jambu mete menjadi kacang mete. Namun harus ada koordinator yang mampu mengarahkan supaya pekerjaan mereka lebih efisien 2. Pilihan produk yang ditawarkan pada para konsumen bervariasi mulai dari kualitas kacang mete, varian rasa dan juga harga. Kualitas kacang mete yang bagus kemudian varian rasa ada enam diantaranya pedas manis, gula aren, original, bawang putih, coklat, dan gula merah dan tentu harganya bervariasi pula, kacang mete dengan harganya Rp. 25.000,- per pouch untuk semua rasa 3. Promosi kita lakukan dengan offline. Offline

	<p>dengan mengikuti pameran dan bazar UMKM. Kita juga melayani pelanggan dan juga <i>reseller</i>. Untuk pelanggan dengan pembelian eceran harganya adalah Rp. 25.000,- namun untuk reseller ada diskon dan harga khusus dengan minimal order 25 pouch bisa request kualitas kacang mede dan rasanya</p> <p>4. Bukan hanya produk, pelayanan juga salah satu faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan. Dengan pelayanan yang baik, ramah dan selalu menawarkan bantuan terlebih dahulu membuat pelanggan nyaman dengan kita dan membuat pelanggan lebih loyal</p>
6. Masalah apa yang sering dikeluhkan pelanggan?	Mungkinan pesanan barang karena banyaknya pesanan sementara pekerja kami seluruhnya sudah berkeluarga jadi kesibukan mereka sudah terbagi kami lebih sering mengolah mete pada malam hari
7. Kelemahan apa yang belum kita perbaiki	<p>1. Pemasaran kita masih lemah yaitu masih di sekitar Kabupaten Konawe Kepulauan dan ke Jakarta saja. Kita belum ada penjualan online via media sosial dan marketplace</p> <p>2. Pekerja kami seluruhnya sudah berkeluarga jadi kesibukan mereka sudah terbagi kami lebih sering mengolah mete pada malam hari, sehingga waktu mereka terbatas untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin banyak</p> <p>3. Kendala kita ada pada pengiriman, di hari-hari tertentu kita tidak ada tenaga untuk pengiriman, dan di hari libur ekspedisi juga libur, sehingga pengiriman mundur</p>

4. Hal apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan	Untuk meningkatkan penjualan kami harus mempersiapkan juga penjualan online seperti di fb watshap shopee lazada dan lain lain
5. Apa yang membuat UMKM Harita Samaturu berada dikondisi yang baik hinggasaat ini dan memiliki prospek dimasamendatang?	Yang pertama kami ramah dalam melayani pelanggan dan rasa yang kami buat bayak yang mengatakan kenikmatannya dan pesanan yang semakin hari semakin lancar
6. Adakah kebijakan pemerintah yang mendukung perusahaan?	Kepala desa setempat sangat mendukung adanya olahan jambu mete karena dia berpendapat bahwa dengan adanya usaha yang di hasilkan sendiri oleh masyarakatnya dapat meningkatkan perekonomian masyarakat desa roko-roko raya
7. Hal apa yang mengancam bisniskita?	Ancaman terbesar kita hanya pada jambu mete, karena kan jambu mete itu panen setahun sekali, jadi kalau ada gagal panen atau banyak pesanan begitu kita kesulitan mencari jambu mete dari luar daerah
8. Apa alasan kita kalah dari pesaing?	Kita kalah dari pesaing hanya persoalan bahan karena jambu mete hanya di produksi setahun sekali sedangkan kripik kelapa/mohawi mereka bisa membuat sesuka mereka tanpa bergantung ke musim
9. Masalah apa yang terjadi berulang kali?	Keterlambatan produksi dan pengiriman

Wawancara dengan Pemodal UMKM Harita Samaturu

Pertanyaan	Jawaban
------------	---------

1. Produk apa sajakah yang dijual di UMKM Harita Samaturu?	Kacang Mete berbagai Macam Rasa
2. Siapakah pesaing utama dari UMKM Harita Samaturu?	UMKM Mohawi yang memproduksi kripik kelapa
3. Apa yang membedakan produk di UMKM Harita Samarutu dengan pesaingnya?	Produk kita beda dengan UMKM lain yaitu Kacang Mete
4. Bagaimanakah harga yang ditawarkan oleh UMKM Harita Samaturu dibandingkan dengan pesaingnya?	Harga Standar ya, terjangkau untuk semua kalangan dan bisa request mau kacang mete yang seperti apa, nanti harga menyesuaikan
5. Apa kekuatan yang dimiliki UMKM Harita Samaturu? Mengapa demikian?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Koordinasi yang baik antara bagian produksi dan pemasaran 2. Produk di UMKM Harita Samaturu itu bervariasi ya mulai dari kualitas kacang metenya, rasanya hingga harganya. Kita tinggal menyesuaikan saja dengan permintaan konsumen 3. kita ada program reseller yaitu pembelian banyak ada diskon dan juga bonusnya. Misalnya beli 50 pouch kita kasih bonus 2 pouch 4. kualitas pelayanan tentu menjadi faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan. oleh krena itu wajib bagi semua karyawan UMKM Harita Samaturu untuk menjaga kualitas pelayanan
6. Masalah apa yang sering dikeluhkan pelanggan?	Menurut saya mereka hanya memiliki kekurangan di pemasaran karena selama mereka memproduksi hasil dari produksi itu langsung di kirim ke jakarta,

	mereka belum menggunakan pemasaran secara online. Kekurangan dari prodak UMKM harita samaturu hanya blum ada label bpom tetapi saat ini kami sementara proses. seandainya sudah ada label bpom kami mereka suda ada tawaran dari indomaret
7. Kelemahan apa yang belum kitaperbaiki	pesanan kita itu sebetulnya banyak, banyak yang kita tolak karena memang kita kekurangan tenaga untuk mengerjakan semua pesanan selain tenaga produksi yang kurang, kita juga tidak punya tenaga khusus pengiriman, sehingga pelanggan banyak yang mengambil pesanan mereka sendiri daripada menunggu dikirim via ekspedisi
10. Hal apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkanpenjualan	kita memang ada rencana untuk membuat akun Facebook juga mungkin membuka toko di shopee atau lazada untuk meningkatkan penjualan via online
11. Hal apa yang mengancam bisniskita?	Kalau berbicara ancaman mungkin hanya pada jambu metenya karena kita ketahui jambu mete adalah tumbuhan yang berbuah setahun sekali. Kalau masalah berulang kali mungkin hanya keterlambatan kami dalam memproduksi karena kami belum menggunakan mesin canggih kami masi mengerjakan semuanya dgn cara manual
12. Apa alasan kita kalah daripesaing?	Hanya masalah produksi saja, bahan yang sering langka dan kurangnya tenaga
13. Masalah apa yang terjadi berulangkali?	Masalah pengiriman ya

Lampiran 2

Data Informan atau Narasumber

Pihak UMKM Harita Samaturu

1. Bapak Idris selaku Pendiri UMKM
2. Ibu Atriana selaku Ketua Kelompok I
3. Ibu Zamniae selaku Ketua Kelompok II
4. Ibu Hatija selaku pekerja bagian produksi kelompok I
5. Ibu Zamria bagian pemasaran
6. Ibu Wayana salah satu pekerja
7. Ibu Yuliana salah satu pekerja
8. Ibu Suaeba selaku pekerja bagian produksi kelompok II
9. Ibu Waumi salah satu pekerja
10. Ibu Siti Maemuna salah satu pekerja

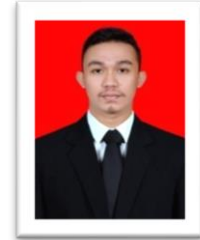
Pihak Eksternal atau Pembeli

1. Ibu Nining sebagai pelanggan
2. Ibu Nisa sebagai pelanggan
3. Ibu Ridwan sebagai pelanggan
4. Ibu Aslan sebagai pelanggan
5. Ibu Elly sebagai pelanggan
6. Ibu Mimin sebagai pelanggan
7. Ibu Riyanti sebagai pelanggan
8. Ibu Yaya sebagai pelanggan
9. Ibu Hani sebagai pelanggan
10. Ibu Maya sebagai pelanggan

RIWAYAT HIDUP
(CURRICULUM VITALE)

A. Data Pribadi

Nama : Dharman
Tempat Tanggal Lahir : Dompoo-Dompoo Jaya 21 Januari 1999
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Status : Mahasiswa
Alamat : Desa Sukarela Jaya, Kabupaten Konawe Kepulauan
Nomor Telepon : 085216184300
Email : dharmanwawonii@gmail.com



B. Riwayat Pendidikan

Sekolah Dasar : SD Negeri 5 Wawonii Tenggara
Sekolah Menengah Pertama : SMP Negeri 2 Wawonii Tenggara
Sekolah Menengah Ke Atas : SMA Negeri 1 Wawonii Tenggara

C. Data Orang Tua

Nama Ayah : Salihi.M
Pekerjaan : Petani
Nama Ibu : Wayana
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga