

## **PENGANTAR**

Kepada

Yth. Bapak/Ibu Pengusaha Bolu Wonolelo

Di Wonolelo, Bantul

Assalamualaikum Wr. Wb

Bapak/Ibu pengusaha bolu Wonolelo yang saya hormati,

Saya adalah mahasiswa Jurusan Pendidikan Teknik Boga, Fakultas Teknik, Universitas Negari Yogyakarta yang sedang menempuh Tugas Akhir Skripsi sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana (S1).

Sehubungan dengan hal tersebut, maka saya mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu mengisi angket guna memperoleh data yang saya perlukan dalam penelitian ini.

Adapun judul penelitian saya adalah **“Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah Bolu Wonolelo Kecamatan Pleret, Bantul, Yogyakarta”**. Penelitian ini semata-mata sebagai bahan ilmiah dan penelitian skripsi, sehingga sama sekali tidak bermaksud mengganggu kegiatan usaha yang Bapak/Ibu jalankan. Oleh karena itu saya berharap dukungan sepenuhnya dari Bapak/Ibu untuk mengisi angket ini sebenar-benarnya sesuai dengan keadaan UKM Bapak/Ibu.

Atas bantuan dan partisipasinya saya ucapan terima kasih.

Yogyakarta, Januari 2008

Eskhayati Nur Fadillah

## INSTRUMEN PENELITIAN

### A. Identitas UKM

1. Nama UKM : \_\_\_\_\_
2. Nama Pemilik : \_\_\_\_\_
3. Alamat : \_\_\_\_\_
4. No. Izin : \_\_\_\_\_

### B. Angket Untuk Mengungkap Strategi Pemasaran

Mohon diberi tanda cek (v) pada kolom jawaban pada masing-masing pernyataan sesuai dengan keadaan Bapak/Ibu.

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	UKM saya mempunyai standar resep.		
2.	Saya hanya membuat 1 macam bentuk bolu.		
3.	Saya membuat 2 macam variasi bentuk bolu.		
4.	Saya memvariasikan bolu lebih dari 3 macam bentuk.		
5.	Saya mencantumkan merk pada kemasan bolu saya.		
6.	Saya menetapkan harga jual hanya berdasarkan bahan baku saja.		
7.	Saya juga menetapkan harga berdasarkan kesepakatan antara sesama pembuat bolu Wonolelo.		
8.	Saya juga menetapkan harga berdasarkan wilayah penjualan.		
9.	Saya menetapkan laba berdasarkan perhitungan.		
10.	Saya menjual bolu melalui sales.		
11.	Saya menitipkan bolu kepada pengecer.		
12.	Saya menjual bolu hanya di daerah Bantul saja.		

13.	Selain di Bantul, saya juga memasuki pasar wilayah DIY.		
14.	Saya juga memasarkannya ke wilayah sebagian Jawa Tengah.		
15.	Saya pernah melakukan promosi.		

### **C. Pedoman Wawancara**

1. Bagaimana awalnya Bapak/Ibu membuka usaha?
2. Bolu bentuk apa saja yang Bapak buat?
3. Apa yang membedakan produk bapak dengan produk lainnya?
4. Siapa saja yang menjadi pesaing produk bapak?
5. Bagaimana upaya Bapak untuk mengatasi persaingan tersebut?
6. Bagaimana cara pembayaran yang dilakuakn oleh sales ataupun para pengecer?
7. Apakah bapak juga menerima pesanan? Adakah potongan harga jika pesanan dalam jumlah banyak?
8. Jika Bapak pernah melakukan promosi, berapa kali bapak mempromosikan produk dan melalui apa?