

Pedoman Observasi

Objek yang di observasi	keterangan
Gambaran lokasi penelitian	<ol style="list-style-type: none">1. Letak lokasi2. Keadaan Geografis3. Keadaan Demografi
Strategi pemasaran pabrik tempe dan tahu Charlos dalam menghadapi fluktuasi harga kedelai	<ol style="list-style-type: none">1. Strategi menghadapi fluktuasi harga<ol style="list-style-type: none">a. Penyesuaian ukuran atau kemasan produkb. Pengaturan ulang harga jualc. Pengelolaan stok kedelai saat harga turun2. Strategi pemasaran produk<ol style="list-style-type: none">a. Promosi langsung ke konsumenb. Perluas pasaranc. Menjaga kualitas produk

Transkrip wawancara

Hari/tanggal : 09-12 juni 2025

Informan : Thomas toding

Jenis kelamin : laki-laki

Keterangan : Pemilik pabrik

Pertanyaan	Jawaban
<p>1. Bagaimana cara Bapak menentukan harga jual produk tempe dan tahu?</p>	<p>Wawancara pada tanggal 09 -12 juni 2025</p> <p>Kami menentukan harga jual produk itu kami di sesuaikan dengan harga kedelai yang menjadi bahan utama tempe tahu. Jika harga naik kami sesaikan dengan kemasanya kami kecil atau plastiknya kecilkan atau kurangi</p>
<p>2. Apa strategi yang dilakukan saat harga kedelai naik?</p>	<p>Wawancara pada tanggal 09 -12 juni 2025</p> <p>Kami menentukan harga jual produk itu kami di sesuaikan dengan harga kedelai yang menjadi bahan utama tempe tahu. Jika harga naik kami sesaikan dengan kemasanya kami kecil atau plastiknya kecilkan atau kurangi</p> <p>2. Ketika harga naik itu kami menerapkan beberapa strategi agar usaha kami ini terus berjalan dan pelanggan tidak merasa terbebani. Strategi paling utama kami lakukan ini dengan menyesuaikan ukuran kemasn, bukan mengurangi kualitas produk kami.</p>

<p>3. Bagaimana bapak menjaga konsistensi rasa dan mutu produk?</p>	<p>Kami menjaga konsistensi dan mutu produk itu kami selalu menggunakan kedelai impor yang berkualitas, biasanya kami impor itu dari vietman dan kanada, meskipun harga kedelai itu kadang naik kadang turun kami tetap memprioritaskan kualitas bahan baku agar rasa tidak berubah-ubah.</p>
<p>4. Apa keunggulan produk Pabrik Charlos dibandingkan produk pesaing?</p>	<p>Keunggulan dari pabrik kami di banding pesaing itu adalah kualitas rasa yang khas dan tahan lam. Banyak pelanggan mengatakan bahwa tempe kami tidak cepat asam dan tidak muda basi, meskipun di simpan beberapa hari kedepan. Selain itu proses produksi kami juga ini masih alami dan menggunakan peralatan-peralatan yang manual seperti kami memasak itu menggunakan kayu api tungku sedangkan pesaing lain itu sudah menggunakan alat yang modern seperti alat uap.</p>
<p>5. Apakah memanfaatkan media sosial atau promosi digital?</p>	<p>Kami tidak menggunakan media sosial dalam mempromosi pabrik kami kami hanya menggunakan mulut ke mulut pelanggan datang ke pabrik kami itu kadang dari pelanggan yang sudah tau dengan tempat pabrik kami.</p>

<p>6. Apakah pernah bekerja sama dengan toko/warung dalam promosi?</p>	<p>Ya kami pernah bekerja sama dengan warung-warung untuk membantu kami dalam mempromosikan produk tempe dan tahu kami kepada teman-teman mereka dan tetangga bahwa warung yang mereka kenal.</p>
<p>7. Di mana saja produk tempe dan tahu Charlos dipasarkan?</p>	<p>Produk kami ini kami pasarkan di pasar-pasar tradisional, dan juga beberapa warung-warung yang ada di sekitaran kami yang sudah berlangganan dengan kami di warung-warung itu mereka menjual kembali.</p>
<p>8. Apakah menggunakan pengiriman langsung, jasa kurir, atau mitra distribusi?</p>	<p>Kami menggunakan pengiriman atau kami antar sendiri kepada pelanggan-pelanggan di warung yang sudah berlangganan dengan kami. Dan kadang juga pelanggan sendiri yang datang ke kami untuk mengambil langsung.</p>
<p>9. Seberapa sering harga kedelai mengalami kenaikan atau penurunan dalam setahun terakhir?</p>	<p>Wawancara 12-13 juni 2025 Harga kedelai cukup sering berubah-ubah tergantung kondisi global dalam 1 tahun itu kadang turun kadang naik itu sekitar 2-4 kali, tergantung dari nilai tukar rupiah, dan cuaca.</p>
<p>10. Bagaimana bapak mengantisipasi perubahan harga yang sering terjadi?</p>	<p>Untuk mengantisipasi ini kami biasanya melakukan pembelian stok dalam jumlah yang banyak pada saat harga kedelai tidak stabil atau sedang cenderung</p>

	<p>murah. Kami masih bisa memproduksi beberapa minggu kedepan. Selain itu juga kami juga terus memnatau perkembangan harga kedelai melalau distributor dan informasi pasar agar kami bisa mengambil keputusan ketika ada tanfda-tanda harga akan naik.</p>
<p>11. Apa dampaknya terhadap produksi pada saat harga naik?</p>	<p>Dampaknya itu terasa pada biaya produksi, biaya bahan baku menjadi lebih besar sehingga kami harus menyesuaikan strategi produksi agat tetap bisa berjalan tanpa mengalami kerugian.</p> <p>Produksi kami tidak hentikan tetapi kapasitasnya bisa kami kurangi.</p>
<p>12. Apakah pabrik ini hanya menggunakan kedelai impor, lokal, atau campuran?</p>	<p>Ya kami menggunakan kedelai impor untuk produksi kami.</p>
<p>13. Saat harga kedelai naik, apa langkah yang bapakambil untuk mengendalikan biaya produksi?</p>	<p>Langkah yang kami ambil itu adalah melakukan efesiensi dalam penggunaan bahan baku, tanpa mengorbakan kualitas produk salah satu caranya adalah dengan mengurangi ukuran</p>

Transkrip wawancara

Hari/tanggal : 13 juni 2025

Informan : Revly Manuel Ruru Toding

Jenis kelamin : laki-laki

pertanyaan	jawaban
Menurut anda, bagaimana strategi pemasaran pabrik tempe dan tahu Charlos ini saat harga krdrlai naik atau turun?	Wawancara pada tanggal 13 juni 2025 Pabrik ini tetap mempertahankan harga jual agar pelanggan tidak lari, meskipun keutungan lebih kecil tetapi pabrik ini terus bertahan dengan strategi pemasaran.
Bagaimana pabrik ini mempertahankan pelanggan di tengah kenaikan harga bahan baku?	Pabrik ini mempertahankan pelanggan dengan menjaga kualitas produk agar pelanggan percaya dan tetap membeli, walaupun ukurannya sedikit berubah.
Apakah pabrik ini pernah adakah promosi atau strategi khusus yang dilakukan saat penjualan di lakukan saat harga bahan baku naik.?	Kalau promosi jarang, tetaapi kami biasaya adakan sistem diskon untuk pengeceran atau langgana lama, dan juga, pemasaran dari mulut ke mulut.
Menurut anda apakah strategi pemasaran pabrik ini sudah efektif?	Menurut saya sudah cukup efektif karena meskipun harga kedelai naik, pelanggann tetap datang dan tidak beralih ke tempat lain, karena mereka melihat langsung tempat memproduksi tempe dan tahu di tempat ini itu terjaga kebersihanya.

Transkrip wawancara

Hari/tanggal : 15 juni 2025

Informan : Elvy Nancy Paerunan

Jenis kelamin : Perempuan

Pertanyaan	Jawaban
Sejak kapan anda menjadi pelanggan pabrik pabrik tempe dan tahu Charlos	Wawancara pada tanggal 14-15 juni Sejak tahun 2020 saya berlangganan dengan pabrik Charlos biasanya saya membeli produk mereka yang masih mentah dan saya jual kembali di warung saya.
Apa alasan anda memilih tempe dan tahu di pabrik ini	Karena kan sudah berlangganan sejak lama dan juga kualitasnya bagus dan rasanya enak. Produk mereka itu tidak muda basi, selain itu harganya juga masih terjangkau walaupun dalam kondisi yang tidak stabil.
Apakah anda pernah merasakan ada perubahan pada ukuran atau kualitas produk mereka ?	Ya, saya pernah merasakan itu plastiknya agak kecil waktu harga kedelai naik, tetapi kualitasnya tetap sama rasanya tidak berubah.
Bagaimana sikap anda pada saat terjadi perubahan harga atau ukuran produk.	Kalau ukurannya plastiknya agak kecil tetapi kualitasnya bagus ya saya masih bisa terima yang penting rasa dan kualitasnya tidak berubah dan tidak terlalu mahal.
Menurut anda apakah strategi pemasaran dari pabrik ini sudah	Kalau menurut saya ya sudah cukup baik ya karena pemiliknya juga baik, pelayanannya baik, harganya juga bersaing dan

cukup baik.?	kualitas produknya stabil, dan itulah yang membuat saya tetap jadi pelanggan mereka sampai sekarang.
Apa harapan anda sebagai pelanggan terhadap pabrik ini?	Harapan saya semoga pabrik ini tetap menjaga kualitasnya dan semoga tetap sukses dalam usahanya.

Data informan

No	Nama	Inisial	Keterangan
1	Thomas toding	T.T	Pemilik pabrik
2	Revly Manuel ruru toding	R.M.R.T	kariawam
3	Elvi nancy paerunan	E.N.P	konsumen

Instrumen wawancara

No	Variabel	indikator	
	Strategi pemasaran	<ol style="list-style-type: none">1. Harga2. Produk3. Promosi4. Distribusi	<ul style="list-style-type: none">- Bagaimana cara Bapak menentukan harga jual produk tempe dan tahu?- Apa strategi yang dilakukan saat harga kedelai naik?- Bagaimana bapak menjaga konsistensi rasa dan mutu produk?- Apa keunggulan produk Pabrik Charlos dibandingkan produk pesaing?- Apakah memanfaatkan media sosial atau promosi digital?- Apakah pernah bekerja sama dengan toko/warung dalam promosi?- Di mana saja produk tempe dan tahu Charlos dipasarkan

			Apakah menggunakan pengiriman langsung, jasa kurir, atau mitra distribusi?
	Fluktuasi harga kedelai	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perubahan harga naik turun 2. Frekuensi perubahan harga 3. Tingkat kenaikan harga 4. Ketergantungan terhadap kedelai impor 5. Dampak terhadap biaya produksi 	<ul style="list-style-type: none"> - Seberapa sering harga kedelai mengalami kenaikan atau penurunan dalam setahun - Bagaimana bapak mengantisipasi perubahan harga yang sering terjadi - Apakah dampaknya pada produksi pada saat harga naik - Apakah pabrik ini hanya menggunakan kedelai impor, lokal, atau campuran - Saat harga naik, apa langkah yang bapak ambil untuk mengendalikan biaya produksi