

**PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN  
(Studi Pada Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk)**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH WASIL  
KEDIRI**

Oleh:

**RIZQY DIMAS RIO SAPUTRA**

**21401111**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI**

**2026**

**HALAMAN JUDUL**

**PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN**

**(Studi Pada Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk)**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi

Oleh:

**RIZQY DIMAS RIO SAPUTRA**

**21401111**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI**

**2026**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Skripsi dengan Judul

**PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN  
(Studi Pada Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk)**

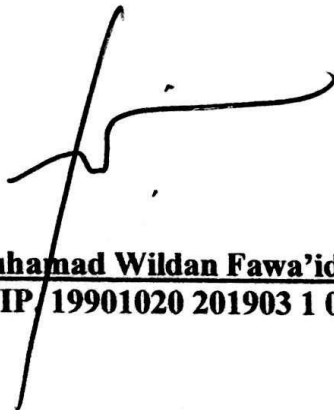
Ditulis Oleh

**RIZQY DIMAS RIO SAPUTRA**

**21401111**

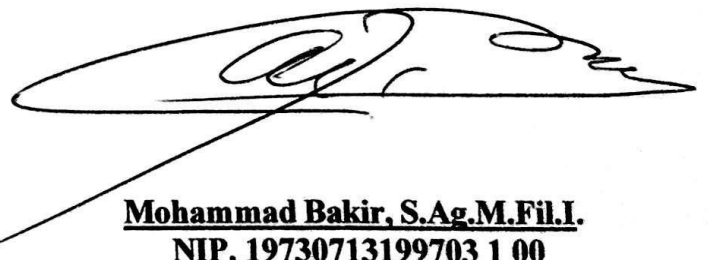
Disetujui Oleh :

**Pembimbing I**



**Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.E.I.**  
**NIP. 19901020 201903 1 006**

**Pembimbing II**



**Mohammad Bakir, S.Ag.M.Fil.I.**  
**NIP. 19730713199703 1 00**

## NOTA DINAS

Lampiran : 4 (Empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kediri, 22 Desember 2025

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Di

Jalan Sunan Ampel 07 – Ngronggo

Kediri

### *Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : RIZQY DIMAS RIO SAPUTRA  
NIM : 21401111  
Judul : Peran Strategi Pemasaran Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk)


Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersamaan dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih.


### *Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Pembimbing 1



**Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.E.I.**  
NIP. 19901020 201903 1 006

Pembimbing 2



**Mohammad Bakir, S.Ag.M.Fil.I.**  
NIP. 19730713199703 1 00

## NOTA BIMBINGAN

Lampiran : 4 (Empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kediri, 22 Desember 2025

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri  
Di  
Jalan Sunan Ampel 07 – Ngronggo  
Kediri

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing  
penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

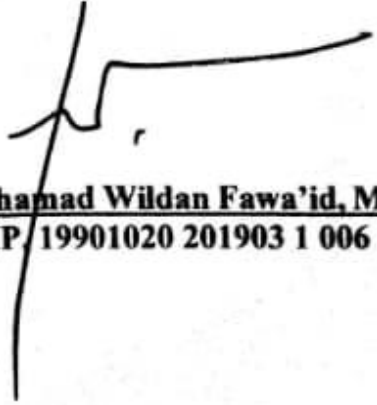
Nama : RIZQY DIMAS RIO SAPUTRA  
NIM : 21401111  
Judul : Peran Strategi Pemasaran Produk dalam Meningkatkan  
Volume Penjualan (Studi Pada Mie Ndower Selera  
Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa  
petunjuk dan aturan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang  
dilaksanakan pada tanggal 25 November 2025, kami dapat menerima dan  
menyetujui hasil perbaikannya.

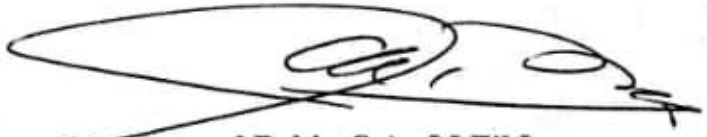
Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan  
terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Pembimbing 1

  
**Dr. Muhammad Wildan Fawa'id, M.E.I.**  
NIP. 19901020 201903 1 006

Pembimbing 2

  
**Mohammad Bakir, S.Ag.M.Fil.I.**  
NIP. 19730713199703 1 00

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN**

**(Studi Pada Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk)**

**RIZQY DIMAS RIO SAPUTRA**

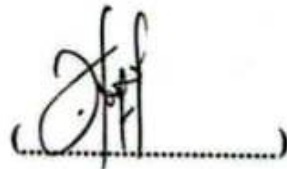
**21401111**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri pada tanggal 25 November 2025

Tim Penguji,

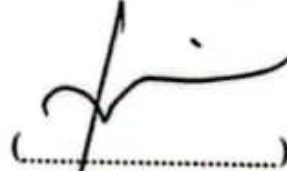
1. Penguji Utama

**Dr. Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I.**  
**NIP. 19408152018012001**



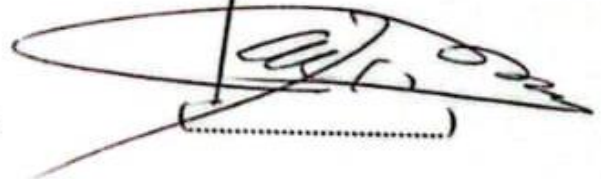
2. Penguji I

**Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M. E.I.**  
**NIP. 199010202019031006**



3. Penguji II

**Mohammad Bakir, S. Ag., M. Fil.I.**  
**NIP. 19730713199703100**



Kediri, 22 Desember 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri



**Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I.**  
**NIP. 19750101 199803 1 002**

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

*“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”*

QS. Al-Baqarah (2): 282

—Keberhasilan dalam Penjualan dimulai dari kemampuan memahami kebutuhan pasar—

~ Peter F. Drucker ~

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rizqy Dimas Rio Saputra

NIM : 21401111

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau keseluruhan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 22 Desember 2025



**Rizqy Dimas Rio Saputra**  
**NIM. 21401111**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmaanirrahim....

Alhamdulillah atas izin Allah SWT yang telah memberikan kelancaran kepada saya dalam mengerjakan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dalam setiap langkah saya berusaha mewujudkan harapan-harapan yang diimpikan. Untuk itu saya ucapkan terimakasih dan saya persembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Ayah saya yang sangat saya hormati dan banggakan bernama Suparjo. Dialah seorang ayah yang tangguh dan tak kenal lelah untuk mencari rezeki bagi keluarga, yang selalu memberikan do'a, dukungan, dan semangat kepada saya untuk selalu bersungguh dalam mengerjakan semua hal.
2. Kepada Ibuku tercinta dan sangat saya sayangi bernama Dewi Musringatin. Dialah seorang ibu yang tak kurang kesabaran dalam menasehati dan mendidik anaknya menjadi laki laki yang kuat, biar bisa berdiri sendiri di atas kaki sendiri. Tidak pernah putus juga do'a ibu untuk kesuksesan dan keberhasilan putranya.
3. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.EI. selaku dosen pembimbing 1 skripsi saya dan Bapak Mohammad Bakir, S.Ag.M.Fil.I selaku dosen pembimbing 2 skripsi saya, yang selalu memberikan arahan, bimbingan, dan masukan dalam penyelesaian penelitian skripsi saya sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
4. Adikku satu-satunya yang tersayang dengan nama Bagus, yang memberikan do'a, semangat, dan selalu menemani disetiap momen saya.

5. Teruntuk seseorang pemilik NIM 21401082 sekaligus juga yang memiliki hati saya. Seorang wanita yang kutemui di tahun 2023, sosok wanita yang tangguh, ceria, baik hati, dan penyayang seperti ibuk saya. Saya bersyukur sekali ditakdirkan Tuhan bertemu dengannya, dan menjadi tokoh penting dalam kisah perjalanan kuliah dan hidup saya. Ia yang mempunyai penuh kesabaran menemani proses saya selama di perkuliahan dan mendampingi saya dalam menyelesaikan skripsi hingga di titik keberhasilan saat ini, selalu memberikan do'a untuk keberhasilan dan kesuksesan saya.
6. Sahabat terbaikku Janan Yusuf sudah saya anggap seperti keluarga sendiri yang membersamai proses dari SMA sampai perkuliahan. Selama perkuliahan selalu memberikan saran, nasihat, do'a, dan semangat dalam penyelesaian tugas akhir ini.
7. Teman terbaikku Erlando, Alvian, Askab, Hafid, Evi, Indira, Pitaloka, Novia, Rika, Fatma, dan teman-teman yang tidak bisa aku sebutkan satu-satu. Teman yang menemani dalam berproses, baik di organisasi maupun di luar organisasi, memberikan do'a, dukungan, semangat, kritik, dan saran yang membangun kepada saya.
8. Kepada bapak Hadi Mahendra dan Ibu Riza Susanti selaku Owner, Bapak Zainal Abidin selaku Manajer Operasional dan seluruh karyawan Mie Ndower Selera Pedas Prambon Kabupaten Nganjuk yang telah mengizinkan saya untuk melakukan penelitian di kedai Mie Ndower.
9. Semua teman-teman Ekonomi Syariah IAIN Kediri angkatan 2021.
10. Terimakasih kepada Almamater tercinta Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.

11. Terakhir untuk diriku sendiri. Terimakasih sudah sekuat ini dan sehebat ini bisa bertahan dan mampu menyelesaikan tugas skripsi akhir ini dengan baik. Terimakasih sudah berusaha mewujudkan cita-cita dan harapan orang tua untuk melihat dan menjadikan anaknya menjadi seorang sarjana, dimana itu adalah mimpi terbesar orang tua saya. Berbanggalah dan berbahagialah.

## ABSTRAK

RIZQY DIMAS RIO SAPUTRA, Dosen Pembimbing Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.EI dan Mohammad Bakir, S.Ag.M.Fil.I.: *Peran Strategi Pemasaran Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk)* Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. 2025.

### **Kata Kunci: Mie Ndower Selera Pedas, Strategi Produk, Volume Penjualan**

Mie Ndower Selera Pedas merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner dengan spesialisasi menu mie pedas yang dapat disesuaikan tingkat kepedasannya. Usaha ini didirikan di Kecamatan Prambon, Kabupaten Nganjuk, dengan konsep unik yang menggabungkan cita rasa ekstrem khas pedas dengan pengalaman makan yang menantang. Nama —Ndowerl diambil dari istilah bahasa Jawa yang menggambarkan sensasi bibir terasa tebal akibat pedas, menjadi ciri khas dan identitas kuat dari merek ini. Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Untuk menjelaskan strategi pemasaran produk yang diterapkan oleh Mie Ndower Selera Pedas di Prambon, Kabupaten Nganjuk. (2) Untuk menganalisis peran strategi pemasaran produk dalam meningkatkan volume penjualan.

Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data penelitian diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap informan yang terdiri dari pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan tetap Mie Ndower Selera Pedas. Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, guna memperoleh gambaran komprehensif mengenai strategi pemasaran dan dampaknya terhadap peningkatan penjualan.

Hasil Penelitian: (1) Strategi pemasaran Mie Ndower Selera Pedas mencakup empat aspek utama, yaitu merek dagang, kemasan, kualitas produk, dan pelayanan yang saling mendukung dalam menciptakan sistem pemasaran berorientasi pelanggan (*customer-centered strategy*). Keunikan nama merek —Ndowerl membangun kedekatan emosional dengan konsumen, kemasan yang bersih dan informatif memperkuat citra profesional, kualitas rasa yang konsisten menumbuhkan kepercayaan, dan pelayanan yang ramah meningkatkan loyalitas pelanggan. Strategi ini sejalan dengan konsep pemasaran syariah menurut Hermawan Kartajaya yang meliputi tiga level: rasional, emosional, dan spiritual. Pada aspek rasional, pemilik usaha menerapkan riset pasar sederhana dan inovasi produk; pada aspek emosional, membangun kedekatan dengan pelanggan; dan pada aspek spiritual, menjaga kehalalan, kejujuran, serta keberkahan dalam berusaha. (2) Dengan penerapan strategi tersebut, volume penjualan Mie Ndower Selera Pedas mengalami peningkatan signifikan dari tahun ke tahun. Hal ini menunjukkan bahwa kombinasi antara strategi pemasaran modern seperti promosi digital dan word of mouth dengan penerapan nilai-nilai syariah dalam praktik bisnis mampu menciptakan keseimbangan antara keuntungan ekonomi dan keberkahan usaha. Pendekatan ini tidak hanya berdampak pada peningkatan penjualan, tetapi juga memperkuat loyalitas konsumen serta citra positif usaha sebagai brand kuliner yang mengedepankan kejujuran, kualitas, dan kepuasan pelanggan secara berkelanjutan.

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah* rabbilalamin, atas rahmat dan anugerah dari Allah sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi sampai akhir. Skripsi ini menerangkan tentang Peran Strategi Pemasaran Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Mie Ndower Selera Pedas Prambon Kabupaten Nganjuk.

Penulis ucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M. Ag. selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri, beserta segenap jajaran wakil Rektor I, II, III.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M. HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Nuril Hidayati, S. Fil. I., M. Hum., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Bapak Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M. EI. Dan Bapak Mohammad Bakir, S.Ag.M.Fil.I selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dorongan, dan semangat sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
5. Kedua orang tua penulis, Bapak Suparjo dan Ibu Dewi Musringatin yang senantiasa berjuang dan memberikan yang terbaik untuk putranya.
6. Bapak Hadi Mahendra dan Ibu Riza Susanti selaku *Owner*, Bapak Zainal Abidin selaku Manajer Operasional di Mie Ndower Selera Pedas Prambon Kabupaten Nganjuk.

7. Seluruh karyawan Mie Ndower Selera Pedas Prambon Kabupaten Nganjuk yang telah ikut serta membantu dalam proses penelitian.
8. Seluruh Narasumber dalam penelitian penulis yang turut membantu dalam proses penyelesaian skripsi.

Semoga semua pihak yang ikut dalam proses penyelesaian skripsi penulis mendapatkan keberkahan dari Allah SWT dan semoga Allah senantiasa melindunginya. Bagi pembaca karya tulis ini semoga dapat bermanfaat. Penulis mohon maaf atas segala kesalahan dan sangat diharapkan saran dan kritik untuk kesempurnaan karya tulis selanjutnya.

Kediri, 22 Desember 2025



**Rizqy Dimas Rio Saputra**  
**NIM. 21401111**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iv</b>
<b>NOTA BIMBINGAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO.....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xx</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>A. Konteks Penelitian.....</b>	<b>1</b>
<b>B. Fokus Penelitian.....</b>	<b>15</b>
<b>C. Tujuan Penelitian .....</b>	<b>15</b>
<b>D. Manfaat Penelitian .....</b>	<b>15</b>
<b>E. Telaah Pustaka .....</b>	<b>17</b>
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>22</b>
<b>A. Strategi Pemasaran .....</b>	<b>22</b>
1. Pengertian Strategi.....	22
2. Pengertian Pemasaran.....	22
3. Pengertian Strartegi Pemasaran .....	23
4. Tahapan Proses Pemasaran.....	25
5. Strategi Produk .....	26
6. Pemasaran dalam Islam .....	29
<b>B. Volume Penjualan .....</b>	<b>30</b>
1. Pengertian Volume Penjualan .....	30
2. Indikator Volume Penjualan.....	31

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan .....	32
4. Kaitan Strategi Pemasaran Menjadi Alasan Meningkatnya Volume Penjualan .....	33
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>34</b>
<b>A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....</b>	<b>34</b>
<b>B. Kehadiran Peneliti.....</b>	<b>34</b>
<b>C. Lokasi Penelitian .....</b>	<b>35</b>
<b>D. Data dan Sumber Data.....</b>	<b>35</b>
<b>E. Teknik Pengumpulan Data.....</b>	<b>36</b>
<b>F. Analisis Data .....</b>	<b>37</b>
<b>G. Pengecekan Keabsahan Data.....</b>	<b>38</b>
<b>H. Tahap-Tahap Penelitian .....</b>	<b>39</b>
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>40</b>
<b>A. Gambaran Objek Penelitian.....</b>	<b>40</b>
1. Sejarah Usaha Mie Ndower Selera Pedas.....	40
2. Lokasi Usaha Mie Ndower Selera Pedas.....	43
3. Logo, Visi, dan Misi Mie Ndower Selera Pedas .....	44
4. Struktur Organisasi/Tenaga Kerja Mie Ndower Selera Pedas.....	45
5. Produk dan Harga Mie Ndower Selera Pedas.....	48
<b>B. Paparan Data .....</b>	<b>48</b>
1. Strategi Pemasaran Produk di Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk.....	48
2. Peran Strategi Pemasaran Produk di Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk dalam Meningkatkan Volume Penjualan .....	64
<b>C. Temuan Penelitian.....</b>	<b>72</b>
<b>BAB V PEMBAHASAN.....</b>	<b>74</b>
<b>A. Strategi Pemasaran Produk di Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk.....</b>	<b>74</b>
<b>B. Peran Strategi Pemasaran Produk di Mie Ndower Selera Pedas, Prambon, Kabupaten Nganjuk dalam Meningkatkan Volume Penjualan.....</b>	<b>83</b>
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>91</b>

<b>A. Kesimpulan .....</b>	<b>91</b>
<b>B. Saran.....</b>	<b>92</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>94</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>97</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laju Pertumbuhan Ekonomi di Nganjuk, Tulungagung, Ponorogo, dan Bojonegoro Tahun 2024.....	4
Tabel 1.2 Perbandingan Jumlah Industri Kuliner, Gerabah, Kayu, dan Minyak di Kabupaten Nganjuk.....	5
Tabel 1.3 Warung Mie Pedas di Kecamatan Prambon, Kabupaten Nganjuk.....	6
Tabel 1.4 Perbandingan Warung Mie Pedas di Kecamatan Prambon, Kabupaten Nganjuk.....	8
Tabel 1.5 Data Penjualan Mie Ndower Selera Pedas Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk Tahun 2021 – 2024 .....	11
Tabel 1.6 Data Penjualan Mie Ndower Selera Pedas Tahun 2025 (Januari – Agustus ) .....	12
Tabel 4.1 Volume Penjualan Mie Ndower Selera Pedas Tahun 2021 – 2024.....	65
Tabel 4.2 Volume Penjualan Mie Ndower Selera Pedas Tahun 2025 (Januari – Agustus).....	66

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Mie Ndower Selera Pedas.....	41
Gambar 4.2 Lokasi Mie Ndower Selera Pedas.....	43
Gambar 4.3 Logo Mie Ndower Selera Pedas .....	44
Gambar 4.4 Struktur Tenaga Kerja di Mie Ndower Selera Pedas.....	45
Gambar 4.5 Produk dan Harga di Mie Ndower Selera Pedas .....	48
Gambar 4.6 Brand Mie Ndower Selera Pedas.....	52
Gambar 4.7 Media Sosial Mie Ndower Selera Pedas.....	55
Gambar 4.8 Kemasan Takeaway Mie Ndower Selera Pedas .....	56
Gambar 4.9 Kemasan Makan di Tempat Mie Ndower Selera Pedas .....	58
Gambar 4.10 Foto Testi dari Konsumen .....	59

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1</b> : Pedoman Wawancara.....	97
<b>Lampiran 2</b> : Surat Izin Penelitian.....	103
<b>Lampiran 3</b> : Surat Telah Melaksanakan Penelitian.....	104
<b>Lampiran 4</b> : Lembar Bimbingan Dosen Pembimbing.....	105
<b>Lampiran 5</b> : Dokumentasi Wawancara .....	107