

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara Ketua Paguyuban Kampung Tahu Tinalan

1. Ada berapa pengusaha tahu di kampung tahu tinalan gang IV Timur dan Barat?
2. Bagaimana sejarah Kampung Tahu Tinalan?
3. Berapa pengusaha yang sudah memiliki brand/nama sendiri?
4. Data jumlah produk masing-masing pengusaha tahu?
5. Target pasar dan jaringan distribusi?
6. Apa saja produk unggulan dari Kampung Tahu Tinalan?
7. Tahun berapa Kampung Tahu diresmikan?

Wawancara Tahu 99, Wijaya Kembar Dan Mar Tahu

1. Berapa jumlah produk yang dijual? Apa saja?
2. Apakah produk yang dijual merupakan produk buatan sendiri atau repack?
3. Target pasar dan jaringan distribusi?
4. Berapa penghasilan tahun 4 tahun terakhir? Tahun 2021, 2022, 2023, dan 2024?
5. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan?
6. Strategi diversifikasi yang sudah dilakukan dan produk apa saja yang sudah dihasilkan?

Wawancara Pemilik Dan Karyawan Umkm Mar Tahu

1. Apa faktor pendorong MAR Tahu melakukan strategi diversifikasi produk?
2. Ada berapa produk dari MAR Tahu?
3. Apakah produk dari MAR Tahu merupakan hasil produksi sendiri atau repack?
4. Apa saja produk utama, tambahan dan musiman MAR Tahu dan MAR Foodies?

5. Bagaimana Sejarah MAR Tahu?
6. Filosofi nama MAR Tahu dan MAR Foodies Creation?
7. Sejarah Kampung Tahu Tinalan?
8. Apakah ada produk yang akan diluncurkan lagi?
9. Kaunikan MAR Tahu dibanding pengusaha lain di Kampung Tahu Tinalan?
10. Strategi pemasaran yang diterapkan? Dan penjualannya lewat apa saja?
11. Target pasar MAR Tahu?
12. Kenapa bisa dikatakan MAR Tahu produknya lebih berkualitas dibanding dengan produk lainnya di Kampung Tahu Tinalan?
13. Data penjualan MAR Tahu 4 Tahun terakhir?
14. Visi Misi MAR Tahu?
15. Struktur organisasi, pembagian tugas, dan masa kerja UMKM MAR Tahu?
16. Strategi pemasaran yang diterapkan sekarang lewat apa saja?
17. Saat ini produk paling laris penjualannya melalui online atau offline?
18. Bagaimana tahapan proses produksi di UMKM MAR Tahu?
19. Produk diversifikasi apa saja yang sudah berhasil dijual?
20. Tujuan MAR Tahu menggunakan strategi diversifikasi?
21. Ada berapa variasi ukuran produk di MAR Tahu?
22. Berapa pcs isi dari masing-masing kemasan MAR Tahu? Plastik, Gelas/Cup, Box/Mika, Sambal Petis, tahu walik/ tahu bulet kress?
23. Ada berapa variasi kelengkapan jenis produk di MAR Tahu?
24. Masing-masing produk MAR tahu tahan sampai berapa hari?
25. Ada berapa variasi produk MAR Foodies Creation?
26. Ada berapa variasi desain produk di MAR Tahu?

27. Ada berapa variasi kualitas produk di MAR Tahu?
28. Apakah sudah sesuai harga yang ditetapkan MAR tahu dengan kualitas yang ditawarkan?
29. Bagaimana Bapak menyesuaikan harga jual tahu MAR dengan kondisi pasar dan harga dari pesaing?
30. Apakah harga yang ditetapkan MAR Tahu sudah sesuai dengan manfaat yang ditawarkan bagi konsumen?
31. Bagaimana strategi Bapak dalam menciptakan variasi ukuran dan desain kemasan produk tahu MAR untuk menarik minat konsumen?
32. Bagaimana Bapak memastikan kualitas tahu MAR agar tetap awet dan memiliki umur pakai yang lebih lama tanpa mengurangi standar mutu produk?
33. Bagaimana teknik menyimpan tahu agar tahan lama dan tetap segar?
34. Bagaimana strategi Bapak dalam menciptakan tampilan produk yang menarik agar bisa bersaing di Kampung Tahu?
35. Bagaimana cara bapak menyisihkan anggaran khusus untuk kegiatan promosi MAR Tahu?
36. Apa saja bentuk promosi yang biasa dilakukan MAR Tahu untuk menarik konsumen?
37. Apakah Bapak pernah mencoba memberikan diskon, bonus, atau tester gratis sebagai strategi promosi? Jika pernah, bagaimana hasilnya?
38. Apa tantangan yang dihadapi dalam melakukan promosi, terutama melalui media sosial?
39. Bagaimana perkembangan penjualan MAR Tahu selama tahun 2024 ini, Pak? Apakah ada data atau catatan penjualan per bulan?

Wawancara Konsumen Umkm Mar Tahu

1. Produk tahu apa yang paling sering Anda beli di MAR Tahu?
2. Bagaimana pendapat Anda tentang variasi ukuran dan kemasan produk tahu yang tersedia di MAR Tahu?
3. Apakah Anda merasa kemasan produk tahu di MAR Tahu membantu menjaga kesegaran dan daya tahan tahu, terutama saat dibawa bepergian?
4. Bagaimana Anda menilai rasa dan kualitas tahu dari MAR Tahu dibandingkan dengan tahu dari penjual lain?
5. Bagaimana pendapat Anda mengenai desain dan tampilan kemasan produk tahu di MAR Tahu? Apakah desain tersebut menarik dan membuat Anda lebih mudah mengenali produk?
6. Apakah Anda pernah mencoba berbagai jenis produk tahu dari MAR Tahu, seperti tahu pong sayur, tahu susu, tahu bulat, atau tahu bakso? Produk mana yang paling Anda sukai?
7. Menurut Anda, bagaimana pelayanan dan keramahan dari penjual di MAR Tahu?
8. Seberapa penting bagi Anda bahwa MAR Tahu menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dan tanpa pengawet dalam produk tahu yang mereka jual?
9. Apakah Anda merasa harga produk tahu di MAR Tahu sepadan dengan kualitas dan ukuran tahu yang ditawarkan?
10. Bagaimana pendapat Anda tentang harga produk tahu di MAR Tahu? Apakah menurut Anda harga tersebut sesuai dengan kualitas yang Anda dapatkan?
11. Seberapa penting bagi Anda variasi ukuran tahu dalam memilih produk untuk dibeli?

12. Bagaimana penilaian Anda terhadap kualitas tahu MAR Tahu, misalnya tekstur, rasa, dan kesegaran produknya?
13. Apa pendapat Anda tentang kemasan dan tampilan produk tahu MAR Tahu? Apakah kemasan tersebut menarik dan membuat Anda tertarik untuk membeli?
14. Seberapa besar pengaruh promosi tersebut dalam memotivasi Anda untuk membeli produk tahu MAR Tahu?

Lampiran 2

SURAT IZIN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Sunan Ampel No. 7, Kec: Ngronggo, Kota Kediri, Jawa Timur: Kode Pos 64127
 Telepon (0354) 689282 | Website: www.iainkediri.ac.id

Nomor : 0978/In.36/D4/PP.07.01.05/06/2025 Kediri, 11 Juni 2025
 Lamp. : -
 Perihal : Permohonan Izin Riset / Penelitian

Kepada
 MAR Tahu Asli Kediri
 di Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami bertahukan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : FIFIN NATASYA MAHARANI
 NIM : 21403178
 Semester : 8
 Prodi : MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

Dalam rangka menyelesaikan studi dan menyusun skripsinya yang perlu melakukan penelitian lapangan. Untuk itu kami memohon agar mahasiswa yang bersangkutan diberi izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian di wilayah / lembaga yang menjadi wewenang Bapak / Ibu, dalam bidang-bidang yang terkait dengan judul skripsinya, yaitu :

"Peran Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan UMKM MAR Tahu Pada Kampung Tahu Tinalan Kota Kediri"

Mahasiswa yang melaksanakan riset/penelitian akan berkewajiban mentaati semua peraturan yang berlaku di lembaga/instansi tempat penelitiannya.

Demikian atas perkenan dan kerjasama Bapak/ibu, kami sampaikan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

a.n. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
 Kepala Bagian Tata Usaha

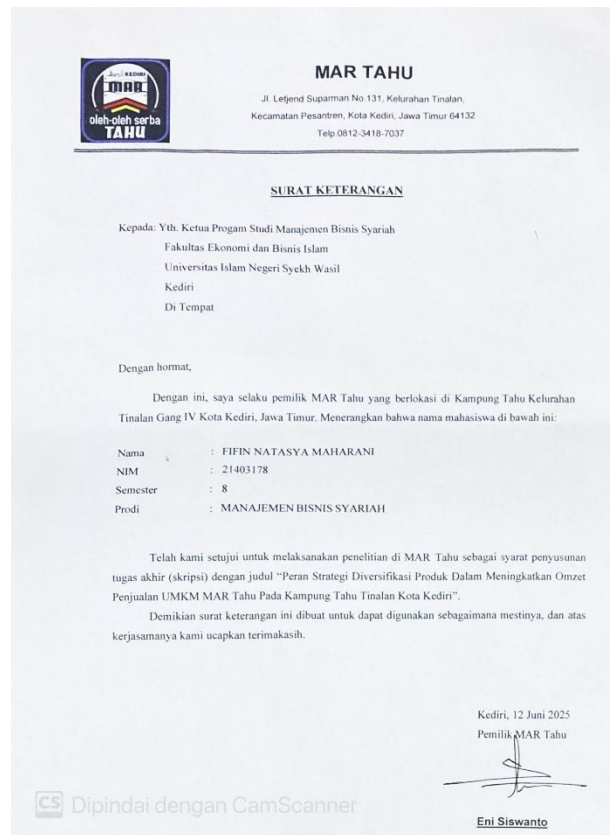


JULFIANA EVARINI, SE.
 NIP. 197107021998032002

Sent To: naciiaffatun@gmail.com

Lampiran 3

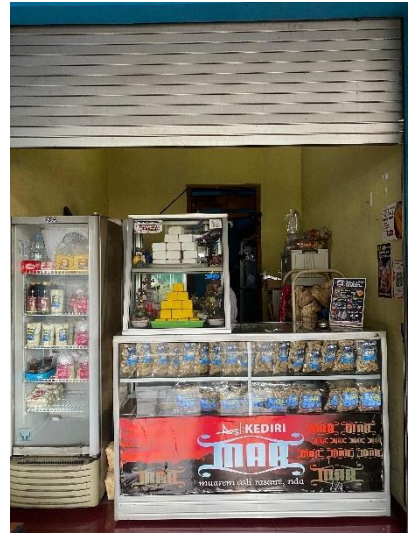
SURAT BALASAN DARI PIHAK MAR TAHU



Lampiran 4

DOKUMENTASI WAWANCARA DAN PRODUK UMKM MAR TAHU







Lampiran 5

DOKUMEN LEGALITAS UMKM MAR TAHU





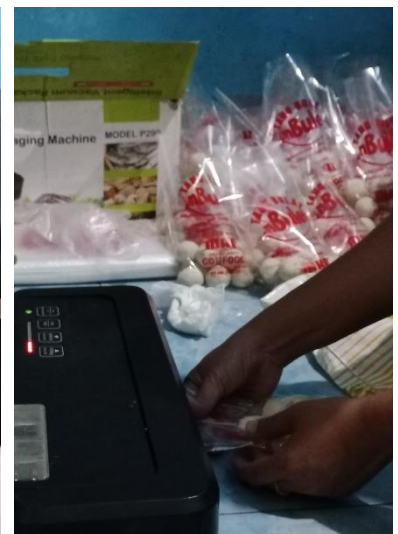
Lampiran 6

DOKUMENTASI DAFTAR MENU PRODUK UMKM MAR TAHU



Lampiran 7

DOKUMENTASI PROSES PRODUKSI





Lampiran 8

DOKUMENTASI TUGU MAR TAHU DI LOKASI SUMBER BANTENG DESA TEMPUREJO KOTA KEDIRI



DAFTAR KONSULTASI BIMBINGAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
 Website: www.iainkediri.ac.id

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Fifi Natasya Maharani
 N I M : 21403178
 Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Manajemen Bisnis Syariah
 Tahun Akademik : 2025-2026
 Judul Skripsi : Peran Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan UMKM MAR Tahu Pada Kampung Tahu Tinalan Kota Kediri

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	21/10/2024	ACC Judul Skripsi	
2	05/11/2024	Revisi BAB I	
3	28/11/2024	Revisi BAB I, II, III	
4	09/12/2024	Revisi BAB I, II, III	
5	16/12/2024	ACC Proposal Skripsi	
6	25/02/2025	Revisi Pasca Sempro	
7	08/04/2025	Revisi BAB I-IV	
8	14/05/2025	Revisi BAB IV,V	
9	11/06/2025	Revisi BAB V, VI	
10	18/06/2025	ACC Skripsi	

Kediri, 18 Juni 2025
 Dosen Pembimbing,

Amrul Mutaqin, MEL
 NIP.197605072008011013



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
 Website: www.iainkediri.ac.id

DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Fifi Natasya Maharani
 N I M : 21403178
 Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Manajemen Bisnis Syariah
 Tahun Akademik : 2025-2026
 Judul Skripsi : Peran Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan UMKM MAR Tahu Pada Kampung Tahu Tinalan Kota Kediri

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	25/10/2024	ACC Judul Skripsi	
2	08/11/2024	Revisi BAB I	
3	29/11/2024	Revisi BAB I, II, III	
4	13/12/2024	Revisi BAB I, II, III	
5	24/12/2024	ACC Proposal Skripsi	
6	27/02/2025	Revisi Pasca Sempro	
7	11/04/2025	Revisi BAB I-IV	
8	23/05/2025	Revisi BAB IV,V	
9	16/06/2025	Revisi BAB V, VI	
10	18/06/2025	ACC Skripsi	

Kediri, 18 Juni 2025
 Dosen Pembimbing,

Sidanatu Janah, MH
 NIP.199303162019032010

Lampiran 10

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Fifi Natasya Maharani. Lahir di Kediri, 24 Februari 2003. Penulis beralamat di Desa Surat, Kec. Mojo, Kab. Kediri, Prov. Jawa Timur. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Paelan dan Ibu Tutik Rahayu.

Latar belakang pendidikan penulis dimulai dari SDN Negeri 1 Mojo (2009-2015). Kemudian melanjutkan Pendidikan pada SMP 1 Mojo (2015-2018). Pada tingkat menengah atas penulis mengenyam pendidikan di SMK PGRI 2 Kota Kediri selama 3 tahun (2018-2021). Setelah selesai penulis memutuskan untuk melanjutkan studi di jenjang Strata Satu (S-1) dengan mengambil Program Studi Manajemen Bisnis Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri yang proses penulisan skripsi ini dilakukan pada semester delapan tahun 2025.