

## Lampiran I

### PEDOMAN WAWANCARA BAGIAN I — PEMILIK USAHA

#### Identitas Narasumber

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Nama Narasumber</b>   |  |
| <b>Usia</b>              |  |
| <b>Jenis Kelamin</b>     |  |
| <b>Peran / Jabatan</b>   |  |
| <b>Tanggal Wawancara</b> |  |
| <b>Tempat Wawancara</b>  |  |

#### Daftar Pertanyaan

| <b>A. Pertanyaan Pembuka</b>  |                                                                                                                                      |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.                            | Sejak kapan usaha Tapai Mama Sanah berdiri, apa yang melatarbelakanginya, dan bagaimana perkembangannya hingga saat ini?             |
| 2.                            | Berapa jumlah karyawan dan rata-rata volume produksi per hari saat ini? Wilayah mana saja yang menjadi pasar utama?                  |
| <b>B. Pertanyaan Tambahan</b> |                                                                                                                                      |
| 1.                            | [Product] Apa keunggulan dan standar kualitas produk Tapai Mama Sanah? Bagaimana cara menjaga konsistensi cita rasa setiap produksi? |
| 2.                            | [Product] Apakah tersedia varian produk (rasa, ukuran, kemasan)? Adakah rencana inovasi ke depan berdasarkan masukan konsumen?       |
| 3.                            | [Physical Evidence] Apakah kemasan sudah memuat label, tanggal kadaluarsa, dan sertifikasi halal? Apakah merek sudah terdaftar?      |
| 4.                            | [Price] Bagaimana penetapan harga jual tapai? Apakah ada perbedaan harga untuk konsumen eceran, warung, dan distributor?             |

|                              |                                                                                                                                    |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5.                           | [Price] Apakah harga sudah kompetitif dibanding pesaing? Bagaimana strategi menghadapi kenaikan biaya bahan baku?                  |
| 6.                           | [Price] Apakah pernah memberikan diskon atau penawaran khusus? Apakah konsumen merasa harga sesuai dengan kualitas?                |
| 7.                           | [Place] Di mana saja produk dijual dan bagaimana mekanisme distribusinya? Apakah ada mitra warung, reseller, atau distributor?     |
| 8.                           | [Place] Apakah ada kendala distribusi (keterlambatan, kerusakan, jangkauan terbatas)? Adakah rencana perluasan wilayah pemasaran?  |
| 9.                           | [Place] Apakah sudah memanfaatkan platform digital (marketplace, WhatsApp, media sosial) sebagai saluran distribusi?               |
| 10.                          | [Promotion] Strategi promosi apa yang digunakan dan mana yang paling efektif? Apakah sudah aktif di media sosial?                  |
| 11.                          | [Promotion] Apakah pernah mengikuti bazar atau pameran UMKM? Seberapa besar peran word of mouth dalam mendatangkan pelanggan?      |
| 12.                          | [Promotion] Apakah ada kerja sama dengan influencer atau media lokal? Berapa anggaran promosi dari total biaya operasional?        |
| 13.                          | [People] Apakah karyawan mendapat pelatihan sebelum bekerja? Adakah SOP pelayanan kepada konsumen yang diterapkan?                 |
| 14.                          | [People] Bagaimana cara menangani keluhan pelanggan? Adakah kendala dalam merekrut atau mempertahankan karyawan terampil?          |
| 15.                          | [Process] Bagaimana alur produksi tapai dari bahan baku hingga siap jual? Berapa lama satu siklus produksi?                        |
| 16.                          | [Process] Apakah pencatatan keuangan, stok, dan pesanan sudah dilakukan secara sistematis (manual/digital)?                        |
| 17.                          | [Physical Evidence] Bagaimana kondisi tempat produksi dan penjualan — apakah memenuhi standar kebersihan dan kelayakan?            |
| 18.                          | [Physical Evidence] Apakah ada papan nama/identitas visual usaha? Apakah usaha sudah memiliki legalitas (sertifikat halal, dll.)?  |
| 19.                          | [Evaluasi Umum] Bagaimana tren penjualan dalam 3-5 tahun terakhir? Pada musim/periode apa penjualan tertinggi dan terendah?        |
| 20.                          | [Evaluasi Umum] Strategi apa yang sudah atau akan dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan dan membangun loyalitas pelanggan? |
| 21.                          | [Evaluasi Umum] Apa rencana jangka panjang untuk mengembangkan usaha Tapai Mama Sanah?                                             |
| <b>C. Pertanyaan Penutup</b> |                                                                                                                                    |

- |     |                                                                                                                 |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 22. | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait usaha Tapai Mama Sanah yang belum dibahas?                       |
| 23. | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik? |

## BAGIAN II — KARYAWAN

### Identitas Narasumber

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Nama Narasumber</b>   |  |
| <b>Usia</b>              |  |
| <b>Jenis Kelamin</b>     |  |
| <b>Peran / Jabatan</b>   |  |
| <b>Tanggal Wawancara</b> |  |
| <b>Tempat Wawancara</b>  |  |

### Daftar Pertanyaan

| <b>A. Pertanyaan Pembuka</b>  |                                                                                                                                  |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.                            | Sejak kapan Bapak/Ibu bekerja di sini dan apa peran serta tanggung jawab utama dalam usaha ini sehari-hari?                      |
| 2.                            | Apakah ada perubahan yang dirasakan dalam sistem kerja selama bekerja di Tapai Mama Sanah?                                       |
| <b>B. Pertanyaan Tambahan</b> |                                                                                                                                  |
| 1.                            | [Process] Bagaimana tahapan proses pembuatan tapai dari bahan baku hingga siap jual? Adakah standar kualitas yang harus diikuti? |
| 2.                            | [Process] Pernahkah terjadi masalah kualitas produk (misalnya gagal fermentasi)? Bagaimana cara mengatasinya?                    |
| 3.                            | [Process] Apakah ada kendala bahan baku yang pernah memengaruhi kualitas atau jumlah produksi?                                   |
| 4.                            | [Price] Apakah Bapak/Ibu mengetahui kebijakan harga yang ditetapkan pemilik, termasuk perbedaan harga eceran dan grosir?         |
| 5.                            | [Price] Bagaimana respons konsumen terhadap harga tapai saat ini? Apakah sering ada keluhan atau penawaran harga?                |
| 6.                            | [Place] Ke mana saja produk didistribusikan dan apakah Bapak/Ibu terlibat dalam pengiriman? Adakah kendala distribusi?           |

|                              |                                                                                                                                                  |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7.                           | [Place] Apakah lokasi produksi/penjualan mudah diakses konsumen? Adakah mitra distribusi baru belakangan ini?                                    |
| 8.                           | [Promotion] Apakah Bapak/Ibu terlibat dalam kegiatan promosi? Apakah sering merekomendasikan produk kepada kerabat?                              |
| 9.                           | [Promotion] Seberapa sering konsumen datang karena word of mouth? Kegiatan promosi apa yang menurut Bapak/Ibu paling efektif?                    |
| 10.                          | [People] Apakah ada pelatihan sebelum mulai bekerja? Bagaimana cara melayani konsumen yang datang langsung?                                      |
| 11.                          | [People] Bagaimana pembagian tugas antar karyawan dan cara menangani keluhan dari konsumen?                                                      |
| 12.                          | [Process] Bagaimana alur kerja harian Bapak/Ibu? Apakah sudah ada jadwal atau rutinitas yang terstruktur?                                        |
| 13.                          | [Process] Adakah bagian proses yang perlu diperbaiki agar lebih efisien? Pernahkah terjadi masalah produksi yang memengaruhi penjualan?          |
| 14.                          | [Physical Evidence] Bagaimana kondisi kebersihan tempat produksi sehari-hari? Apakah kemasan produk sudah sesuai dan menarik?                    |
| 15.                          | [Physical Evidence] Adakah masukan dari konsumen atau saran Bapak/Ibu terkait tampilan fisik produk atau tempat penjualan?                       |
| 16.                          | [Evaluasi Umum] Dari pengamatan sehari-hari, apakah jumlah pembeli meningkat belakangan ini? Pada hari/waktu apa penjualan paling ramai?         |
| 17.                          | [Evaluasi Umum] Menurut Bapak/Ibu, apa faktor utama yang membuat konsumen memilih membeli tapai di sini? Apa saran untuk meningkatkan penjualan? |
| <b>C. Pertanyaan Penutup</b> |                                                                                                                                                  |
| 1.                           | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait usaha Tapai Mama Sanah yang belum dibahas?                                                        |
| 2.                           | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik?                                  |

### BAGIAN III — KONSUMEN / DISTRIBUTOR

#### Identitas Narasumber

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Nama Narasumber</b>   |  |
| <b>Usia</b>              |  |
| <b>Jenis Kelamin</b>     |  |
| <b>Peran / Jabatan</b>   |  |
| <b>Tanggal Wawancara</b> |  |
| <b>Tempat Wawancara</b>  |  |

#### Daftar Pertanyaan

| <b>A. Pertanyaan Pembuka</b>  |                                                                                                                                             |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.                            | Sejak kapan mengenal dan membeli Tapai Mama Sanah? Dari mana pertama kali mengetahui produk ini?                                            |
| 2.                            | Seberapa sering membeli dalam sebulan dan untuk keperluan apa (konsumsi pribadi, acara, atau dijual kembali)?                               |
| <b>B. Pertanyaan Tambahan</b> |                                                                                                                                             |
| 1.                            | [Product] Apa daya tarik utama Tapai Mama Sanah dibanding tapai lain? Bagaimana penilaian terhadap rasa, tekstur, aroma, dan ketahanannya?  |
| 2.                            | [Physical Evidence] Apakah kemasan sudah menarik dan informatif (label, halal, kadaluarsa)? Adakah inovasi varian yang diharapkan ke depan? |
| 3.                            | [Price] Apakah harga Tapai Mama Sanah sudah sesuai dengan kualitas dan kompetitif dibanding produk sejenis lainnya?                         |
| 4.                            | [Price] Apakah harga berpengaruh pada keputusan pembelian? Pernahkah mendapat diskon atau harga khusus?                                     |

|     |                                                                                                                                                |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5.  | [Price] Sebagai distributor/reseller (jika berlaku): Apakah margin keuntungan yang diperoleh sudah cukup menguntungkan?                        |
| 6.  | [Place] Di mana biasanya membeli Tapai Mama Sanah? Apakah lokasi/titik penjualan sudah mudah dijangkau?                                        |
| 7.  | [Place] Pernahkah mengalami kehabisan stok? Apakah tertarik jika produk tersedia secara online? Di mana sebaiknya produk ini juga dijual?      |
| 8.  | [Promotion] Dari mana pertama mengetahui Tapai Mama Sanah? Apakah pernah melihat promosi di media sosial?                                      |
| 9.  | [Promotion] Apakah pernah merekomendasikan produk ini kepada orang lain? Promosi seperti apa yang paling menarik minat Anda?                   |
| 10. | [People] Bagaimana penilaian terhadap keramahan dan pelayanan karyawan/penjual Tapai Mama Sanah?                                               |
| 11. | [People] Apakah karyawan mampu memberi informasi lengkap tentang produk? Pernahkah mengalami pelayanan yang kurang memuaskan?                  |
| 12. | [Process] Bagaimana proses pembelian atau pemesanan tapai selama ini — apakah mudah, cepat, dan menyenangkan?                                  |
| 13. | [Process] Adakah kesulitan dalam pemesanan (kontak tidak jelas, produk tidak tersedia)? Apa saran untuk mempermudah proses pembelian?          |
| 14. | [Physical Evidence] Bagaimana kesan terhadap tampilan kemasan produk? Apakah label halal/PIRT penting dalam keputusan pembelian?               |
| 15. | [Physical Evidence] Apakah kebersihan tempat penjualan memengaruhi kepercayaan terhadap produk? Apa yang perlu diperbaiki dari tampilan fisik? |
| 16. | [Evaluasi Umum] Apakah frekuensi pembelian meningkat, tetap, atau menurun? Apa yang membuat Anda tetap loyal sebagai pelanggan?                |

|                              |                                                                                                                                         |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 17.                          | [Evaluasi Umum] Adakah faktor yang membuat Anda mempertimbangkan beralih ke produk lain? Seberapa puas secara keseluruhan (skala 1-10)? |
| 18.                          | [Evaluasi Umum] Apa saran utama agar Tapai Mama Sanah dapat terus berkembang dan mempertahankan pelanggan setia?                        |
| <b>C. Pertanyaan Penutup</b> |                                                                                                                                         |
| 1.                           | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait produk atau layanan Tapai Mama Sanah yang belum dibahas?                                 |
| 2.                           | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik?                         |

## BAGIAN A — WAWANCARA PEMILIK USAHA

---

### A.1 Identitas Narasumber

Nama : Irawati  
Usia : 48 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Jabatan / Peran : Pemilik Usaha  
Lama Mengelola Usaha : 28 Tahun  
Hari/Tanggal : Kamis, 14 Mei 2026  
Tempat : Sungai Lakum, kec.Gambut Kab. Banjar

### A.2 Daftar Pertanyaan dan Jawaban

| No. | Pertanyaan                                                                                                                 | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Sejak kapan Ibu/Bapak memulai usaha Tapai Mama Sanah dan apa yang melatarbelakangi pendirian usaha ini?                    | Mulai tahun 1998 sudah membuat usaha tapai ini<br>Berawal dari adanya keinginan membantu keuangan keluarga untuk keperluan anak-anak sekolah lalu dengan keahlian yang ada untuk membuat tapai dan juga ketersediaan bahan yang mudah didapatkan lalu mencoba untuk membuat tapai |
| 2.  | Berapa jumlah karyawan dan rata-rata volume produksi per hari saat ini? Wilayah mana saja yang menjadi pasar utama?        | Untuk karyawan ada 2 orang<br>Saat ini untuk pembuatan tapai ketan sekitar 5 liter dan tapai singkong sekitar 60 kg<br>Untuk wilayah pemasaran biasanya daerah Gambut, Banjarmasin dan Martapura                                                                                  |
| 3.  | Apa keunggulan dan standar kualitas produk Tapai Mama Sanah? Bagaimana cara menjaga konsistensi cita rasa setiap produksi? | Kata langganan lebih enak dan juga lebih murah dari pada yang lain<br>Biasanya untuk menjaga rasa tetap sama itu yang perlu di perbaiki di bagian ragi dan juga bahan bakunya                                                                                                     |
| 4.  | Apakah tersedia varian produk (rasa, ukuran, kemasan)? Adakah rencana inovasi ke depan berdasarkan masukan konsumen?       | Untuk varian produk Cuma ada tapai ketan dan tapai singkong, kalau untuk kemasan biasanya menggunakan daun pisang, plastik dan toples plastik bening dengan jumlah pembelian yang di inginkan pembeli<br>Masih tidak ada inovasi lain kedepannya                                  |
| 5.  | Apakah kemasan sudah memuat label, tanggal kadaluarsa, dan sertifikasi halal? Apakah merek sudah terdaftar?                | Kemasan dulu pernah menggunakan label dan tanggal kadaluarsa ketika masih bergabung dalam PKH (Program Keluarga Harapan) tapi untuk saat ini sudah tidak menggunakan label lagi                                                                                                   |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                                                                                                                           | Untuk merek masih belum pernah didaftarkan                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 6.  | Bagaimana penetapan harga jual tapai? Apakah ada perbedaan harga untuk konsumen eceran, warung, dan distributor?          | Untuk penetapan harga ini biasanya tergantung dari bahan baku tapi jika harga bahan baku stabil maka harga yang di tawarkan kepada pembeli berkisar 6-7k/ 10 biji tapai<br>Biasanya untuk distributor itu lebih murah dari pada konsumen akhir                                                                                                  |
| 7.  | Apakah harga sudah kompetitif dibanding pesaing? Bagaimana strategi menghadapi kenaikan biaya bahan baku?                 | Ya untuk harga sudah tergolong kompetitif<br>Jikabahan baku sedang mengalami sedikit kenaikan maka biasanya akan tetap dibuat, tetapi apabila kenaikan bahan baku lumayan tinggi maka untuk pembuatan bisa dilakukan setelah penentapan harga baru dengan pembeli atau tidak memproduksi untuk sementara                                        |
| 8.  | Apakah pernah memberikan diskon atau penawaran khusus? Apakah konsumen merasa harga sesuai dengan kualitas?               | Untuk diskon biasanya diberikan kepada langganan<br>Untuk harga menurut konsumen dengan kualitas tapai yang di buat termasuk murah                                                                                                                                                                                                              |
| 9.  | Di mana saja produk dijual dan bagaimana mekanisme distribusinya? Apakah ada mitra warung, reseller, atau distributor?    | Untuk penjualan produk biasanya disekitaran rumah produksi Banjarmasin, dan juga Martapura<br>Untuk distribusinya bisa pembeli langsung ke rumah produksi, ditaruh di warung makan serta di pasarkan keliling menggunakan sepeda atau motor<br>Ada beberapa mitra yaitu beberapa warung makan disekitaran Lokasi pembuatan dan juga distributor |
| 10. | Apakah ada kendala distribusi (keterlambatan, kerusakan, jangkauan terbatas)? Adakah rencana perluasan wilayah pemasaran? | Untuk kendala dalam distribusi biasanya dari adanya keterbatasan dalam pemasaran produk yang masih tergolong minim serta keterlambatan jika produk yang dibuat mengalami kerusakan setelah fermentasi<br>Untuk rencana perluasan wilayah masih belum ada karna keterbatasan tenaga kerja yang ada                                               |
| 11. | Apakah sudah memanfaatkan platform digital (marketplace, WhatsApp, media sosial) sebagai saluran distribusi?              | Untuk penggunaan platfrom digital masih belum ada tidak ada orang bisa mengelolanya dan saya sendiri tidak paham bagaimana cara menggunakannya                                                                                                                                                                                                  |

| No. | Pertanyaan                                                                                                        | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12. | Strategi promosi apa yang digunakan dan mana yang paling efektif? Apakah sudah aktif di media sosial?             | Kalau promosi khusus masih belum ada, selama ini ya dari mulut ke mulut saja dan alhamdulillah masih berjalan. Media sosial juga belum aktif, bukan tidak mau tapi tidak mengerti dan belum ada yang bisa urus. Yang paling membantu selama ini pelanggan lama yang cerita ke orang lain dnaj juga warung-warung mitra yang jual tapai kami, itu yang masih jadi andalan sampai sekarang.    |
| 13. | Apakah pernah mengikuti bazar atau pameran UMKM? Seberapa besar peran word of mouth dalam mendatangkan pelanggan? | Tidak pernah ikut serta baik itu dalam bazar ataupun pameran yang pernah ada Sangat besar karna saya tidak menggunakan platfrom digital sehingga kebiasaanya pembeli itu datang dari saran orang lain atau word of mouth.                                                                                                                                                                    |
| 14. | Apakah ada kerja sama dengan influencer atau media lokal? Berapa anggaran promosi dari total biaya operasional?   | Tidak ada Kerjasama dengan influencer dan juga media local<br>Tidak ada                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 15. | Apakah karyawan mendapat pelatihan sebelum bekerja? Adakah SOP pelayanan kepada konsumen yang diterapkan?         | Ada yang mendapatkan pelatihan ada juga yang tidak, karna dahulu juga pernah membuat tapai<br>Biasanya kalua untuk distributor dari penerimaan pesanan, produksi & persiapan pesanan, pengiriman / pengambilan pesanan                                                                                                                                                                       |
| 16. | Bagaimana cara menangani keluhan pelanggan? Adakah kendala dalam merekrut atau mempertahankan karyawan terampil?  | Alhamdulillah selama ini tidak ada keluhan dari pelanggan mengenai produk<br>Tidak ada karna jika pada hari-hari biasa saya hanya memerlukan 2 karyawan dan jika pesanan sedang melonjak biasanya saya akan merekrut penduduk sekitar untuk produksi                                                                                                                                         |
| 17. | Bagaimana alur produksi tapai dari bahan baku hingga siap jual? Berapa lama satu siklus produksi?                 | Untuk pembuatan tapai ini yang pertama pembelian bahan baku yang bagus, lalu bahan baku itu di bersihkan dengan cara pengupasan kulit (singkong) dan dicuci dengan air mengalir, lalu di rebus setelah matang di dinginkan setelah dingin baru masuk ketahap peragian detelah selesai baru di param selama 2 malam lalu setelah itu tapai siap dijual<br>Kisaran 1- 2 hari / 1 kali produksi |
| 18. | Apakah pencatatan keuangan, stok, dan pesanan sudah dilakukan secara sistematis (manual/digital)?                 | Untuk pencatatan keuangan dan juga stok tidak ada baik itu secara manual ataupun                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

| No. | Pertanyaan                                                                                                         | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                       |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                                                                                                                    | digital, tapi untuk pesanan biasanya di catat secara manual agar tidak terjadi kekeliruan                                                                                                                           |
| 19. | Bagaimana kondisi tempat produksi dan penjualan — apakah memenuhi standar kebersihan dan kelayakan?                | untuk tempat produksi selalu di jaga kebersihan dan juga kelayakannya tapi mungkin ini masih tergolong biasa saja karna masih maual                                                                                 |
| 20. | Apakah ada papan nama/identitas visual usaha? Apakah usaha sudah memiliki legalitas (sertifikat halal, dll.)?      | Papan nama tidak tapi biasanya orang mengingatnya dengan patokan ada warung ketupat kandang di depan gang Untuk legalitas masih belum ada                                                                           |
| 21. | Bagaimana tren penjualan dalam 1 tahun terakhir? Pada musim/periode apa penjualan tertinggi dan terendah?          | Selama 1 tahun terakhir bisa dikatan semakin menurun karena banyaknya kompetitor lain Paling tinggi biasanya pada saat mendekati hari raya (idul fitri & adha) kalau di luar itu stabil aja                         |
| 22. | Strategi apa yang sudah atau akan dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan dan membangun loyalitas pelanggan? | Untuk meningkatkan volume pembelian masih tidak ada tapi kalau untuk membangun loyalitas dengan pelanggan saya berusaha untuk mempertahankan kualitas rasa dan bahan baku yang terbaik dengan harga yang terjangkau |
| 23. | Apa rencana jangka panjang untuk mengembangkan usaha Tapai Mama Sanah?                                             | Tidak ada karna biasanya untuk produksi tapai ini tergantung dengan pesanan yang didapat dan kuota yang di perlukan mitra                                                                                           |
| 24. | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait usaha Tapai Mama Sanah yang belum dibahas?                          | Tidak ada                                                                                                                                                                                                           |
| 25. | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik?    | Mungkin dari pemasaran dan distribusi yang masih terbatas sehingga perlu ditigkatkan agar usaha dapat berkembang lagi                                                                                               |

## BAGIAN B — WAWANCARA KARYAWAN

---

### B.1.1 Identitas Narasumber

Nama : Masratu  
Usia : 46 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Jabatan / Peran : karyawan  
Hari/Tanggal : Minggu, 17 Mei 2026  
Tempat : Sungai Lakum, kec.Gambut Kab. Banjar

### B.1.2 Daftar Pertanyaan dan Jawaban

| No. | Pertanyaan                                                                                                             | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Sejak kapan Ibu bekerja di sini dan apa peran serta tanggung jawab utama dalam usaha ini sehari-hari?                  | ± hampir 30 tahunan karna dari awal irawati (pemilik usaha) mempunyai usaha saya sudah menjadi karyawan beliau                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 2.  | Apakah ada perubahan yang dirasakan dalam sistem kerja selama bekerja di Tapai Mama Sanah?                             | Tidak ada karna tugas saya dan karyawan lainnya itu biasanya kalau tidak mengupas singkong dan membentuk tapai ketan saja tapi jika pesanan sedang tinggi maka kami bisa juga membantu pekerjaan di dalam dan melakukan penjualan dengan pelanggan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 3.  | Bagaimana tahapan proses pembuatan tapai dari bahan baku hingga siap jual? Adakah standar kualitas yang harus diikuti? | Untuk tahapan proses itu untuk tapai singkong kita kupas dulu, lalu lanjut ketahap pencucian setelah bersih lalu singkong direbus sebentar lalu diangkat dan didinginkan setelah dingin baru masuk tahap peragian, setelah di beri ragi cukup didiamkan sampai 1 hari 2 malam sampai matang dan siap dijual<br>Kalau untuk tapai ketan dimlai dengan mencuci beras ketan samapai bersih lalu masuk tahap pencampuran dengan daun katu kalau sudah selesai di kukus beberapa jam sampai beras ketan matang lalu masuk tahap pendinginan setelah dingin masuk tahap peragian dan juga pembentukan setelah selesai cukup didiamkan 1 hari 2 malam sampai dia matang dan siap dijual<br>Untuk standar kualitas yang perlu diperhatikan ialah bahan baku pembuatan tapai baik itu singkong ataupun beras ketan dan juga ragi |
| 4.  | Pernahkah terjadi masalah kualitas produk (misalnya gagal fermentasi)? Bagaimana cara mengatasinya?                    | Pasti pernah karna biasanya permasalahan itu muncul dari bahan baku yang terdapat kerusakan atau tidak sesuai standar bahan biasanya                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

| No. | Pertanyaan                                                                                                     | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                                                                                                                | Untuk bahan singkong yang terdapat bagian kerusakan maka akan di kerok bagian rusaknya untuk dibuang lalu untuk tapai ketan jika tidak bisa menyatu etika di bentuk maka bisa di masukkan kedalam wadah tapi tidak untuk dijual. Jika memang kerusakan terjadi setelah fermentasi (baik itu tidak matang ataupun kendala lainnya) yang berpengaruh terhadap kualitas tapai itu sendiri maka akan dibuang dan dijadikan pupuk tanah |
| 5.  | Apakah ada kendala bahan baku yang pernah memengaruhi kualitas atau jumlah produksi?                           | Memang untuk bahan baku itu sangat berpengaruh terhadap kualitas dan jumlah produksinya, semakin bagus kualitas bahan baku maka waktu yang diperlukan untuk pengolahannya juga semakin cepat                                                                                                                                                                                                                                       |
| 6.  | Apakah Ibu mengetahui kebijakan harga yang ditetapkan pemilik, termasuk perbedaan harga eceran dan grosir?     | Untuk penetapan kebijakan harga saat menjual tapai itu biasanya tergantung pemilik, karna beliau yang menangani proses transaksinya pernah suatu masa kami selaku karyawan melayani pelanggan yang datang tapi itu tetap dengan arahan dari beliau                                                                                                                                                                                 |
| 7.  | Bagaimana respons konsumen terhadap harga tapai saat ini? Apakah sering ada keluhan atau penawaran harga?      | Alhamdulillah untuk respon pelanggan terhadap harga tapai saat ini tidak ada kendala karna biasanya jika ada kenaikan harga akan dijelaskan alasannya Kalau untuk penawaran harga seingat saya pernah terjadi tapi jarang karna harga yang beliau tawarkan dengan kualitas produk seperti itu menurut saya sudah murah                                                                                                             |
| 8.  | Ke mana saja produk didistribusikan dan apakah Bapak/Ibu terlibat dalam pengiriman? Adakah kendala distribusi? | Biasanya sekitaran daerah produksi beberapa warung makan sekitar sini, dan juga kedaerah Banjarmasin dan Martapura. Saya tidak terlibat dalam pengiriman karna kebiasaannya pelanggan atau distributor yang datang untuk mengambil pesanan Mungkin                                                                                                                                                                                 |
| 9.  | Apakah lokasi produksi/penjualan mudah diakses konsumen? Adakah mitra distribusi baru belakangan ini?          | Untuk Lokasi produksi mudah di akses karna berada di tempat yang mudah di datangi Tidak ada mitra distribusi baru akhir-akhir ini                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 10. | Apakah Bapak/Ibu terlibat dalam kegiatan promosi? Apakah sering merekomendasikan produk kepada kerabat?        | Kalau terlibat pernah karna kadang ketika orang lain melihat proses transaksi atau membeli di warung yang bekerjasama dengan pemilik kadang mereka bertanya dimana beli tapai ini ? Kebiasaannya jika ada yang mencari tapai entah itu kerabat atau orang lain memang biasanya saya sarankan dan saya arahkan kesini                                                                                                               |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                    | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 11. | Seberapa sering konsumen datang karena word of mouth? Kegiatan promosi apa yang menurut Bapak/Ibu paling efektif?             | Lumayan sering karna biasanya setelah mereka membeli atau merasakan tapai di warung makan yang menjadi mitra kami mereka akan datang kesini<br>Mungkin dengan cara word of mouth dan memasarkannya di media sosial                                                                                                |
| 12. | Apakah ada pelatihan sebelum mulai bekerja? Bagaimana cara melayani konsumen yang datang langsung?                            | Saya pernah diberikan pelatihan dulu sewaktu awal-awal bekerja tapi sekarang cukup diberi arahan harus apa saya sudah dapat bekerja dengan efisien<br>Terkadang jika memang stok pembuatan masih ada akan langsung dilayani tapi jika tidak mencukupi maka akan dimasukkan dalam pesanan                          |
| 13. | Bagaimana pembagian tugas antar karyawan dan cara menangani keluhan dari konsumen?                                            | Untuk pembagian tugas tidak ada karna kami terbiasa bekerja bersama-sama jadi jika saat nya mengupas maka semuanya mengupas<br>Selama ini alhamdulillah tidak ada keluhan untuk produk tapi terkadang ada beberapa pelanggan yang menanyakan mengenai kenaikan harga                                              |
| 14. | Bagaimana alur kerja harian Bapak/Ibu? Apakah sudah ada jadwal atau rutinitas yang terstruktur?                               | Biasanya apabila bahan baku sudah tersedia maka kami akan langsung mengolah bahan tersebut setelah konfirmasi terhadap pemilik                                                                                                                                                                                    |
| 15. | Adakah bagian proses yang perlu diperbaiki agar lebih efisien? Pernahkah terjadi masalah produksi yang memengaruhi penjualan? | Untuk proses yang perlu diperbaiki tidak ada akan tetapi ada proses yang perlu di perhatikan agar pekerjaan tidak sia-sia dan mengurangi permasalahan selama proses pembuatan yaitu pada tahap peragian                                                                                                           |
| 16. | Bagaimana kondisi kebersihan tempat produksi sehari-hari? Apakah kemasan produk sudah sesuai dan menarik?                     | Untuk kebersihan saya rasa sudah aman karna biasanya alat yang kami gunakan dicuci terlebih dahulu dan ketika pengupasan kami menggunakan alas serta air yang digunakan untuk mencuci itu sudah menggunakan air PDAM<br>Kalau untuk kemasan biasanya kami menggunakan daun pisang atau toples makanan tanpa merek |
| 17. | Adakah masukan dari konsumen atau saran Ibu terkait tampilan fisik produk atau tempat penjualan?                              | Kalau masukan dari konsumen selama ini tidak ada<br>Kalau saran terkadang ada yang menyarankan untuk dipasarkan secara online atau menggunakan media sosial                                                                                                                                                       |
| 18. | Dari pengamatan sehari-hari, apakah jumlah pembeli meningkat belakangan ini? Pada                                             | Untuk pembeli tergolong datar dan tidak mengalami peningkatan tidak seperti dulu yang bahkan kami sampai kewalahan karna banyaknya                                                                                                                                                                                |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                       | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                           |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | hari/waktu apa penjualan paling ramai?                                                                                           | pesanan sehingga memerlukan tenaga kerja tambahan<br>Waktu yang paling ramai itu ketika mendekati hari raya maka biasanya pesanan akan meningkat                                                        |
| 19. | Menurut Bapak/Ibu, apa faktor utama yang membuat konsumen memilih membeli tapai di sini? Apa saran untuk meningkatkan penjualan? | Kalu kata orang yang saya tau tapai disini itu enak, manis dan juga murah<br>Mungkin dari segi pemasaran yang perlu dikembangkan (menggunakan media sosial atau secara digital) dan juga menambah mitra |
| 20. | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait usaha Tapi Mama Sanah yang belum dibahas?                                         |                                                                                                                                                                                                         |
| 21  | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik?                  | Mungkin untuk perkembangan usaha dapat di mulai dengan memperluas daerah pendistribusian dan pemberian merek agar dapat bersaing dengan produk lain yang ada dipasaran                                  |

### B.2.1 Identitas Narasumber

Nama : Suhairawati  
Usia : 61 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Jabatan / Peran : karyawan  
Hari/Tanggal : Minggu, 17 Mei 2026  
Tempat : Sungai Lakum, kec.Gambut Kab. Banjar

### B.2.2 Daftar Pertanyaan dan Jawaban

| No. | Pertanyaan                                                                                                             | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Sejak kapan Ibu bekerja di sini dan apa peran serta tanggung jawab utama dalam usaha ini sehari-hari?                  | Mungkin sekitar 30 tahun kalau tidak salah. Dari awal Bu Irawati (pemiliki) buka usaha ini saya sudah ada di sini. Sehari-hari ya paling banyak ngupas singkong, sama bantu bentuk tapai ketan. Kalau lagi sepi ya santai, tapi kalau pesanan lagi banyak bisa sibuk dari pagi sampai sore                                                                    |
| 2.  | Apakah ada perubahan yang dirasakan dalam sistem kerja selama bekerja di Tapai Mama Sanah?                             | Jujur tidak terlalu banyak berubah sih. Cara kerjanya ya tetap seperti dulu, Mungkin karena memang sudah terbiasa dan hasilnya juga sudah terbukti, jadi tidak perlu banyak diubah                                                                                                                                                                            |
| 3.  | Bagaimana tahapan proses pembuatan tapai dari bahan baku hingga siap jual? Adakah standar kualitas yang harus diikuti? | Kalau singkong itu dikupas dulu, dicuci bersih, direbus sebentar, terus didinginkan baru dikasih ragi. Setelah itu ditunggu sekitar dua malam baru bisa dijual. Kalau ketan prosesnya mirip, tapi ada campuran daun katuk dan dikukus lebih lama. Yang paling penting itu bahan bakunya harus bagus, karena dari situ bisa mempengaruhi kualitas tapainya     |
| 4.  | Pernahkah terjadi masalah kualitas produk (misalnya gagal fermentasi)? Bagaimana cara mengatasinya?                    | Pasti pernah karna ya tidak mungkin lancar terus, biasanya karena singkongnya ada yang mulai rusak, ya dibuang bagian yang rusaknya. Kalau tapai ketannya tidak bisa dibentuk ya dimasukkan wadah saja tapi tidak dijual. Yang paling repot kalau sudah terlanjur difermentasi tapi hasilnya tidak bagus, ya terpaksa dibuang, ujung-ujungnya dijadikan pupuk |
| 5.  | Apakah ada kendala bahan baku yang pernah memengaruhi kualitas atau jumlah produksi?                                   | Sangat berpengaruh. Kalau bahan bakunya bagus, prosesnya lebih cepat dan hasilnya lebih enak. Tapi kalau bahan bakunya kurang bagus, pengolahan jadi lebih lama dan hasilnya pun kurang memuaskan. Jadi bahan baku yang baik itu kuncinya                                                                                                                     |
| 6.  | Apakah Ibu mengetahui kebijakan harga yang ditetapkan                                                                  | Kalau soal harga saya kurang tahu detailnya, karena itu memang urusannya bu Irawati langsung. Kami                                                                                                                                                                                                                                                            |

| No. | Pertanyaan                                                                                                        | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | pemilik, termasuk perbedaan harga eceran dan grosir?                                                              | karyawan paling bantu layani pembeli kalau beliau sedang tidak ada, tapi tetap ikut aturan yang beliau tetapkan.                                                                                                                                                                               |
| 7.  | Bagaimana respons konsumen terhadap harga tapai saat ini? Apakah sering ada keluhan atau penawaran harga?         | Alhamdulillah pelanggan tidak banyak protes soal harga. Kalau ada kenaikan pun biasanya bu Irawati yang menjelaskan alasannya, jadi pelanggan bisa mengerti. Tawar-menawar jarang sekali terjadi, mungkin karena pelanggan sudah merasa harganya sepadan dengan rasanya.                       |
| 8.  | Ke mana saja produk didistribusikan dan apakah Bapak/Ibu terlibat dalam pengiriman? Adakah kendala distribusi?    | Kalau yang saya tahu, tapai dikirim ke warung-warung sekitar sini, ada juga yang sampai ke Banjarmasin dan Martapura. Saya sendiri tidak ikut antar karena biasanya pembelinya yang datang langsung ambil ke sini.                                                                             |
| 9.  | Apakah lokasi produksi/penjualan mudah diakses konsumen? Adakah mitra distribusi baru belakangan ini?             | Untuk tempatnya mudah dicari, tidak terlalu masuk ke dalam. Orang yang baru pertama kali pun biasanya tidak susah menemukannya. Kalau mitra baru, sejauh saya belum ada belakangan ini.                                                                                                        |
| 10. | Apakah Bapak/Ibu terlibat dalam kegiatan promosi? Apakah sering merekomendasikan produk kepada kerabat?           | Tidak secara resmi sih, tapi kalau ada tetangga atau kenalan yang tanya beli tapai di mana, ya saya langsung arahkan ke sini. Pernah juga ada pembeli yang lihat orang lain beli di warung milik keluarga lalu tanya-tanya, itu juga saya bantu jelaskan.                                      |
| 11. | Seberapa sering konsumen datang karena word of mouth? Kegiatan promosi apa yang menurut Bapak/Ibu paling efektif? | Lumayan sering sebenarnya. Banyak yang datang karena diceritain teman atau pernah makan di warung yang jual tapai ini. Menurut saya cara yang paling manjur memang dari cerita ke cerita seperti itu, tapi kalau bisa aktif di media sosial pasti lebih banyak lagi yang tahu.                 |
| 12. | Apakah ada pelatihan sebelum mulai bekerja? Bagaimana cara melayani konsumen yang datang langsung?                | Dulu waktu awal masuk kerja pernah diajarin cara-caranya. Sekarang sudah hafal sendiri karena sudah terbiasa. Kalau ada pembeli datang ya dilayani langsung kalau stoknya ada, kalau tidak ya dicatat pesannya.                                                                                |
| 13. | Bagaimana pembagian tugas antar karyawan dan cara menangani keluhan dari konsumen?                                | Tidak ada pembagian yang resmi sebenarnya, kami sudah terbiasa kerjasama. Siapa yang perlu bantu apa ya langsung bantu saja. Soal keluhan, selama ini alhamdulillah jarang sekali ada yang komplain soal produknya. Paling ada yang tanya kenapa harganya naik, itu pun sudah bisa dijelaskan. |
| 14. | Bagaimana alur kerja harian Bapak/Ibu? Apakah sudah ada                                                           | Tidak ada jadwal tertulis, tapi sudah ada ritmenya sendiri. Kalau bahan baku sudah datang dan Bu Irawati sudah bilang bisa mulai, ya kami langsung                                                                                                                                             |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                       | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | jadwal atau rutinitas yang terstruktur?                                                                                          | kerjakan. Lama-lama sudah tahu sendiri kapan harus ngapain.                                                                                                                                                                                                                                          |
| 15. | Adakah bagian proses yang perlu diperbaiki agar lebih efisien? Pernahkah terjadi masalah produksi yang memengaruhi penjualan?    | Secara keseluruhan tidak ada yang perlu diubah besar-besaran. Cuma tahap peragian itu memang harus benar-benar diperhatikan, karena kalau salah di situ bisa mempengaruhi hasil akhirnya. Itu yang paling krusial menurut saya.                                                                      |
| 16. | Bagaimana kondisi kebersihan tempat produksi sehari-hari? Apakah kemasan produk sudah sesuai dan menarik?                        | Untuk kebersihan saya rasa sudah cukup terjaga. Peralatan selalu dicuci dulu sebelum dipakai, bahan-bahannya juga dicuci pakai air PDAM. Kalau kemasan, memang masih sederhana, pakai daun pisang atau toples biasa tanpa merek. Mungkin itu yang perlu dipikirkan ke depannya supaya lebih menarik. |
| 17. | Adakah masukan dari konsumen atau saran Ibu terkait tampilan fisik produk atau tempat penjualan?                                 | Dari pelanggan sih tidak ada yang protes soal tampilan. Tapi ada beberapa yang nyaranin supaya jualan online, katanya sayang kalau cuma mengandalkan yang datang langsung. Saya pribadi setuju, apalagi sekarang orang lebih banyak cari-cari lewat HP.                                              |
| 18. | Dari pengamatan sehari-hari, apakah jumlah pembeli meningkat belakangan ini? Pada hari/waktu apa penjualan paling ramai?         | Terus terang belakangan ini tidak seramai dulu. Dulu sampai kewalahan melayani pesanan, sekarang lebih tenang. Yang masih ramai itu biasanya kalau sudah mendekati lebaran, pesanan bisa meningkat cukup banyak dibanding hari biasa.                                                                |
| 19. | Menurut Bapak/Ibu, apa faktor utama yang membuat konsumen memilih membeli tapai di sini? Apa saran untuk meningkatkan penjualan? | Yang paling sering saya dengar dari pembeli itu ya karena tapainya enak, manis, dan harganya tidak mahal. Sudah langganan lama juga banyak. Kalau saran saya, mungkin perlu lebih aktif promosi di media sosial dan coba masuk ke platform online, biar yang muda-muda juga bisa tahu dan pesan.     |
| 20. | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait usaha Tapai Mama Sanah yang belum dibahas?                                        | Mungkin ini ya, usaha ini sudah lama berdiri dan sudah banyak yang kenal. Sayang kalau tidak dikembangkan lebih lanjut. Saya berharap ke depannya bisa lebih maju, produknya punya merek sendiri, dan bisa dijual lebih luas. Pelanggan setia sudah ada, tinggal dijaga dan ditambah saja.           |
| 21  | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik?                  | Menurut saya yang paling perlu segera dilakukan itu dua hal: pertama kasih merek yang jelas di produknya, supaya orang bisa ingat dan cari sendiri. Kedua, perluas jangkauan distribusinya, tidak cuma di sekitar sini saja. Kalau dua itu sudah jalan, saya yakin usaha ini bisa lebih berkembang.  |

## BAGIAN C — WAWANCARA KONSUMEN

---

### C.1.1 Identitas Narasumber

Nama (Inisial) : Ummu Kalsum  
Usia : 50 tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga (IRT)  
Hari/Tanggal : Senin, 18 Mei 2026  
Tempat : Komplek Sejahtera Mandiri Asri No.24 c

### C.1.2 Daftar Pertanyaan dan Jawaban

| No. | Pertanyaan                                                                                                                       | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Sejak kapan mengenal dan membeli Tapai Mama Sanah? Dari mana pertama kali mengetahui produk ini?                                 | Mungkin sudah lebih dari 10 tahun yang lalu Tau Tapai Mama Sanah itu ketika makan di warung ketupat siah dan mencoba tapai yang ada di sana lalu ketika ingin membeli saya bertanya apakah buatan sendiri atau bukan ? dijawab tidak oleh penjual lalu diarahkan ke tempat pembuatannya langsung yang berada di belakang warung ketupat itu sendiri                                                                                             |
| 2.  | Seberapa sering membeli dalam sebulan dan untuk keperluan apa (konsumsi pribadi, acara, atau dijual kembali)?                    | Saya membeli bukan dalam jangka waktu perbulan akan tetapi biasanya saya membeli tapai pada saat jika ada acara tertentu ataupun mendekati hari raya untuk di konsumsi pribadi                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 3   | Apa daya tarik utama Tapai Mama Sanah dibanding tapai lain? Bagaimana penilaian terhadap rasa, tekstur, aroma, dan ketahanannya? | Menurut saya tapai Mama Sanah ini rasanya enak, tekstur yang saya suka juga dan terlebih aromanya masih dalam tahap fermentasi yang pas tidak seperti kematangan atau memiliki gas berlebih dan memiliki manis yang pas dari pada yang pernah saya temui, kalau untuk ketahanannya untuk luar ruangan saya kurang tau karna biasanya saya menyimpan tapai ini didalam kulkas agar ketika dimakan dingin dan tetap dengan tekstur yang saya suka |
| 4.  | Apakah kemasan sudah menarik dan informatif (label, halal, kadaluarsa)? Adakah inovasi varian yang diharapkan ke depan?          | Kalau mengenai kemasan mungkin masih terkesan polos karna biasanya kalau tidak menggunakan daun pisang, bungkus plastik, atau toples kotak bening. Untuk varian mungkin tidak ada karna menurut saya tapai Mama Sanah sejauh ini sudah memenuhi keinginan saya                                                                                                                                                                                  |
| 5.  | Apakah harga Tapai Mama Sanah sudah sesuai dengan kualitas dan                                                                   | Ya untuk harga Tapai Mama Sanah mungkin tergolong penjual tapai yang murah dengan kualitas produk yang bagus                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                        | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | kompetitif dibanding produk sejenis lainnya?                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 6.  | Apakah harga berpengaruh pada keputusan pembelian? Pernahkah mendapat diskon atau harga khusus?                                   | Mungkin ya mungkin tidak tapi jika kenaikan yang terjadi tidak terlalu tinggi biasanya saya akan tetap membeli sesuai kebiasaan saya. Untuk mendapatkan diskon atau harga khusus mungkin cukup sering karna saya sudah lumayan lama berlangganan disana                                                                                                                                                                                                                                                |
| 7.  | Sebagai distributor/reseller (jika berlaku): Apakah margin keuntungan yang diperoleh sudah cukup menguntungkan?                   | Kebetulan saya membeli hanya untuk konsumsi pribadi saja jadi saya kurang tau                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 8.  | Di mana biasanya membeli Tapai Mama Sanah? Apakah lokasi/titik penjualan sudah mudah dijangkau?                                   | Kalau untuk pembeliannya biasanya saya akan mengambilnya langsung ketempat pembuatannya setelah melakukan pemesanan sebelumnya, kalau untuk Lokasi menurut saya tergolong mudah di akses dan di temukan karna berada di belakang warung ketupat siah yang terkenal                                                                                                                                                                                                                                     |
| 9.  | Pernahkah mengalami kehabisan stok? Apakah tertarik jika produk tersedia secara online? Di mana sebaiknya produk ini juga dijual? | Pernah ketika mendekati hari raya saya tidak kebagian pada saat pembuatan awal tetapi kemudian setelah menu ggggu beberapa hari saya mendapat kabar bahwa pesanan saya sudah siap Mungkin jika rumah saya jauh dari sana saya akan tertarik karna dengan belanja secara online dapat memudahkan saya dalam mendapatkan barang tapi untuk saat ini tidak<br>Mungkin di beberapa warung-warung terkenal lainnya seperti warung nasi itik gambut, warung sate itik gambut, dan empat-tempat ramai lainnya |
| 10. | Dari mana pertama mengetahui Tapai Mama Sanah? Apakah pernah melihat promosi di media sosial?                                     | Berawal dari melihat tapai yang di jual di warung ketupat kandang siah lalu tertarik untuk membelinya. Kalau untuk promosinya saya tidak pernah melihatnya secara online                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 11. | Apakah pernah merekomendasikan produk ini kepada orang lain? Promosi seperti apa yang paling menarik minat Anda?                  | Yaaa saya pernah merekomendasikan produk beliau kepada teman, kerabat dan juga keluarga. Mungkin jika produk memiliki pelayanan pesan antar akan lebih menarik minat saya                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 12. | Bagaimana penilaian terhadap keramahan dan pelayanan karyawan/penjual Tapai Mama Sanah?                                           | Dari segi pelayanan sudah cukup bagus karna biasanya ketika melakukan pemesanan produk akan langsung di catat agar tidak lupa dan ketika proses pengambilan, sering kali pesanan sudah siap                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                  | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13. | Apakah karyawan mampu memberi informasi lengkap tentang produk? Pernahkah mengalami pelayanan yang kurang memuaskan?        | Saya rasa karyawan Tapai Mama Sanah bisa memberikan informasi yang di perlukan dan selama ini tidak ada pelayanan ataupun perlakuan dari para karyawan yang menyebabkan saya tidak puas                                                                                                                                     |
| 14. | Bagaimana proses pembelian atau pemesanan tapai selama ini — apakah mudah, cepat, dan menyenangkan?                         | Untuk pemesanan dan pembelian termasuk cepat dan mudah terlebih lagi jika sudah memesan beberapa hari sebelumnya                                                                                                                                                                                                            |
| 15. | Adakah kesulitan dalam pemesanan (kontak tidak jelas, produk tidak tersedia)? Apa saran untuk mempermudah proses pembelian? | Tidak ada karna biasanya jika ingin melakukan pemesanan saya bisa ketempatnya langsung atau melalu telpon, mungkin disediakan jasa pengantaran pesanan                                                                                                                                                                      |
| 16. | Bagaimana kesan terhadap tampilan kemasan produk? Apakah label halal penting dalam keputusan pembelian?                     | Untuk kemasan tidak ada komentar khusus karna baik itu ada ataupun tidaknya label halal pada kemasan saya akan tetap membeli produk tersebut bahkan saya lebih suka membeli produk yang menggunakan daun pisang karna terkesan lebih alami, meningkatkan cita rasa dan lebih ramah lingkungan dari pada menggunakan plastik |
| 17. | Apakah kebersihan tempat penjualan memengaruhi kepercayaan terhadap produk? Apa yang perlu diperbaiki dari tampilan fisik?  | Yaa sudah pasti, kalau dari tampilan saya rasa tidak ada masalah                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 18. | Apakah frekuensi pembelian meningkat, tetap, atau menurun? Apa yang membuat Anda tetap loyal sebagai pelanggan?             | Untuk pembelian ini saya tergantung keadaan (konsumsi pribadi,acara, atau menghadiahkan kepada keluarga)dan juga kapasitas orang yang saya perlukan.alasan saya tetap berlangganan dan memilih Tapai Mama sanah adalah karna kualitas rasa dari bahan baku yang selalu dijaga itu                                           |
| 19. | Adakah faktor yang membuat Anda mempertimbangkan beralih ke produk lain? Seberapa puas secara keseluruhan (skala 1-10)?     | Sepertinya tidak ada dan jika diukur dalam skala mungkin sekitar 9/10                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 20. | Apa saran utama agar Tapai Mama Sanah dapat terus berkembang dan mempertahankan pelanggan setia?                            | Selalu pertahankan kualitas produk dan juga harganya agar pelanggan selalu Kembali lagi-dan lagi dan mungkin disediakan layanan pesan antar                                                                                                                                                                                 |
| 21. | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait produk atau                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

| No. | Pertanyaan                                                                                                      | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                           |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
|     | layanan Tapai Mama Sanah yang belum dibahas?                                                                    |                                                                                         |
| 22. | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik? | Mungkin dapat dimulai dengan menambah mitra serta menyediakan layanan pesan antar dunia |

## BAGIAN C — WAWANCARA KONSUMEN

---

### C.2.1 Identitas Narasumber

Nama (Inisial) : Marlina  
Usia : 45 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan : Pedagang  
Hari/Tanggal : Selasa, 19 Mei 2026  
Tempat : Gg. Mulia, pematang Panjang, Gambut

### C.2.2 Daftar Pertanyaan dan Jawaban

| No. | Pertanyaan                                                                                                                       | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Sejak kapan mengenal dan membeli Tapai Mama Sanah? Dari mana pertama kali mengetahui produk ini?                                 | Kalau tidak salah sudah sekitar 7 tahun lebih saya beli tapai di sini. Pertama kali tahunya dari ibu-ibu waktu yasinan, ada yang bawa tapai ini sebagai kudapan, langsung saya tanya beli di mana. Dari situ saya langsung coba datang sendiri ke tempatnya.                                                                                                                                                  |
| 2.  | Seberapa sering membeli dalam sebulan dan untuk keperluan apa (konsumsi pribadi, acara, atau dijual kembali)?                    | Kadang sebulan sekali kadang lebih tergantung kebutuhan. Paling sering untuk dimakan sendiri sama keluarga di rumah. Tapi kalau ada jadwal pengajian atau yasinan, biasanya saya beli lebih banyak untuk dibawa sebagai sajian untuk ibu-ibu yang hadir                                                                                                                                                       |
| 3   | Apa daya tarik utama Tapai Mama Sanah dibanding tapai lain? Bagaimana penilaian terhadap rasa, tekstur, aroma, dan ketahanannya? | Tapai ini beda dari yang biasa dijual di pasar. Rasanya manis alami, tidak terlalu asam, dan aromanya harum. Tekstur tapai ketannya juga lembut waktu dimakan. Kalau ketahanan, selama saya simpan di tempat yang pas paling tahan dua harian, tapi di keluarga saya biasanya habis sebelum itu.                                                                                                              |
| 4.  | Apakah kemasan sudah menarik dan informatif (label, halal, kadaluarsa)? Adakah inovasi varian yang diharapkan ke depan?          | Kemasannya masih sederhana, pakai daun pisang atau plastik biasa tanpa tulisan apa-apa. Saya sendiri tidak masalah jika tidak ada merek dll, karena sudah kenal lama produknya. Tapi kalau ada merek yang jelas, minimal nama dan nomor kontaknya, itu lebih bagus apalagi kalau mau saya rekomendasikan ke orang yang belum tahu. Kalau varian, mungkin tapai dengan campuran buah atau kemasan yang menarik |
| 5.  | Apakah harga Tapai Mama Sanah sudah sesuai dengan kualitas dan                                                                   | Menurut saya harganya sudah sangat sesuai dengan kualitas yang didapat. Saya pedagang, jadi lumayan jeli soal harga. Dibanding tapai lain yang pernah                                                                                                                                                                                                                                                         |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                        | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | kompetitif dibanding produk sejenis lainnya?                                                                                      | saya coba, ini lebih enak dengan harga yang tidak jauh berbeda bahkan lebih murah. Tidak ada yang perlu saya keluhkan mengenai harga.                                                                                                                                                                                                                   |
| 6.  | Apakah harga berpengaruh pada keputusan pembelian? Pernahkah mendapat diskon atau harga khusus?                                   | Harga tentu jadi pertimbangan, tapi bukan yang utama karena memang sudah terjangkau. Kalau harganya naik sedikit pun saya masih akan tetap beli selama kualitasnya terjaga. Soal diskon, belum pernah dapat, tapi kadang tuh bisa mendapatkan sedikit lebih dari yang seharusnya dan saya juga tidak pernah meminta karena memang harganya sudah wajar. |
| 7.  | Sebagai distributor/reseller (jika berlaku): Apakah margin keuntungan yang diperoleh sudah cukup menguntungkan?                   | Saya bukan reseller, beli murni untuk keluarga dan dibawa ke kegiatan yasinan atau pengajian saja. Tapi kemungkinan jikadi jual Kembali masih mendapatkan untung karna harga yang di tawarkan masih tergolong murah                                                                                                                                     |
| 8.  | Di mana biasanya membeli Tapai Mama Sanah? Apakah lokasi/titik penjualan sudah mudah dijangkau?                                   | Langsung ke tempat produksinya. Tidak terlalu jauh dari rumah saya, dan lokasinya mudah ditemukan. Saya biasanya sekalian mampir waktu pulang dari berdagang                                                                                                                                                                                            |
| 9.  | Pernahkah mengalami kehabisan stok? Apakah tertarik jika produk tersedia secara online? Di mana sebaiknya produk ini juga dijual? | Pernah beberapa kali datang tapi tapainya belum siap atau habis. Akhirnya saya telepon dulu sebelum datang supaya tidak kecewa. Kalau ada penjualan online atau bisa pesan lewat WhatsApp itu sangat membantu, apalagi saya kan sibuk di warung, jadi tidak selalu bisa datang langsung.                                                                |
| 10. | Dari mana pertama mengetahui Tapai Mama Sanah? Apakah pernah melihat promosi di media sosial?                                     | Tahu pertama dari ibu-ibu di yasinan seperti yang tadi saya ceritakan. Untuk media sosial, sampai sekarang belum pernah saya temui promosinya. Padahal ibu-ibu pengajian itu aktif sekali di WhatsApp dan Facebook, kalau ada yang dishare pasti cepat menyebar.                                                                                        |
| 11. | Apakah pernah merekomendasikan produk ini kepada orang lain? Promosi seperti apa yang paling menarik minat Anda?                  | Sudah sering sekali. Di pengajian, di warung saya, ke tetangga, ke sesama pedagang. Kalau ada yang nanya tapai enak di mana, langsung saya arahkan ke sini. Menurut saya promosi yang paling ngena itu ya dari mulut ke mulut seperti ini, atau kalau ada foto produk yang bagus juga mungkin bisa lebih menarik minat pelanggan                        |
| 12. | Bagaimana penilaian terhadap keramahan dan pelayanan karyawan/penjual Tapai Mama Sanah?                                           | Dalam pelayanan ramah dan tidak sombong. Saya sudah kenal lama jadi sudah seperti kenalan sendiri. Tidak pernah ada cerita pelayanan yang mengecewakan selama saya beli di sana.                                                                                                                                                                        |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                  | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13. | Apakah karyawan mampu memberi informasi lengkap tentang produk? Pernahkah mengalami pelayanan yang kurang memuaskan?        | Bisa menjelaskan dengan baik, tahu cara menyimpan tapai yang benar, tahu berapa lama tahan, dan kapan stok siap. Belum pernah kecewa dengan pelayanannya, selama ini selalu baik-baik saja.                                                                                                                |
| 14. | Bagaimana proses pembelian atau pemesanan tapai selama ini — apakah mudah, cepat, dan menyenangkan?                         | Mudah dan tidak ribet. Kadang langsung beli di tempat kalau stok ada, kadang pesan dulu sehari sebelumnya terutama kalau untuk keperluan pengajian supaya jumlahnya cukup. Prosesnya cepat dan tidak pernah ada masalah.                                                                                   |
| 15. | Adakah kesulitan dalam pemesanan (kontak tidak jelas, produk tidak tersedia)? Apa saran untuk mempermudah proses pembelian? | Kesulitan terbesar itu kalau stok tidak tersedia dan kita tidak tahu sebelumnya. Saran say ajika ada yang bisa dihubungi baik itu via chat kapan saja untuk cek ketersediaan stok sebelum datang                                                                                                           |
| 16. | Bagaimana kesan terhadap tampilan kemasan produk? Apakah label halal/ penting dalam keputusan pembelian?                    | Kemasannya memang masih terlihat tradisional. Daun pisang itu sebenarnya memberi kesan alami yang saya suka, tapi memang perlu ada identitas merek yang jelas. Label halal juga penting, apalagi kalau mau dibawa ke pengajian, ibu-ibu pasti lebih tenang kalau ada label halalnya.                       |
| 17. | Apakah kebersihan tempat penjualan memengaruhi kepercayaan terhadap produk? Apa yang perlu diperbaiki dari tampilan fisik?  | Sangat berpengaruh, dan sejauh ini tempat produksinya terlihat bersih dan rapi. Kepercayaan saya memang sebagian besar karena saya sudah lihat sendiri bagaimana proses pembuatannya. Kalau bisa ada papan nama yang lebih mencolok di depan agar orang baru pun bisa langsung tahu ini tempat jual tapai. |
| 18. | Apakah frekuensi pembelian meningkat, tetap, atau menurun? Apa yang membuat Anda tetap loyal sebagai pelanggan?             | Cukup stabil, bahkan cenderung meningkat kalau ada acara rutin seperti pengajian atau hari besar. Yang bikin saya tidak pindah ke tempat lain ya karena rasanya konsisten dan saya sudah percaya kualitasnya. Tidak perlu khawatir tapainya rusak atau rasanya berubah.                                    |
| 19. | Adakah faktor yang membuat Anda mempertimbangkan beralih ke produk lain? Seberapa puas secara keseluruhan (skala 1-10)?     | Selama kualitas dan rasanya terjaga, tidak ada alasan untuk beralih. Saya kasih nilai 8 dari 10. Mungkin tidak mendapatkan nilai sempurna karena kemasan yang belum informatif dan tidak adanya cara pemesanan yang lebih modern. Tapi untuk rasa dan kualitas, saya puas sekali.                          |
| 20. | Apa saran utama agar Tapai Mama Sanah dapat terus berkembang dan                                                            | Yang paling utama jaga kualitas rasanya, jangan sampai berubah. Selain itu kalau memungkinkan bisa mulai aktif di media sosial karena ibu-ibu                                                                                                                                                              |

| No. | Pertanyaan                                                                                                      | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | mempertahankan pelanggan setia?                                                                                 | sekarang banyak yang main Instagram dan Facebook. Kalau ada konten menarik tentang tapai ini, pasti cepat menyebar                                                                                                                                                 |
| 21. | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait produk atau layanan Tapai Mama Sanah yang belum dibahas?         | Tapai ini cocok sekali dijadikan buah tangan atau oleh-oleh khas daerah. Kalau kemasannya diperbaiki dan ada label yang jelas, saya yakin banyak orang yang mau bawa ini sebagai oleh-oleh waktu berkunjung ke saudara atau teman di luar kota.                    |
| 22. | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik? | Langkah paling penting menurut saya adalah mulai memperbaiki kemasan dan membuat akun media sosial yang aktif. Dua hal itu kalau dilakukan sekarang sudah bisa membawa perubahan besar, karena promosi dari media sosial itu gratis tapi jangkauannya sangat luas. |

## BAGIAN C — WAWANCARA KONSUMEN

---

### C.3.1 Identitas Narasumber

Nama (Inisial) : Fitria  
Usia : 25 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan : Pedagang  
Hari/Tanggal : Kamis, 20 Mei 2026  
Tempat : Sungai Lakum, kec.Gambut Kab. Banjar

### C.3.2 Daftar Pertanyaan dan Jawaban

| No. | Pertanyaan                                                                                                                       | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Sejak kapan mengenal dan membeli Tapai Mama Sanah? Dari mana pertama kali mengetahui produk ini?                                 | Sudah sekitar 5 tahun saya ambil tapai dari sini untuk saya jual. Awalnya saya ini kan pedagang kecil-kecilan di pasar, ada sesama pedagang yang sudah lebih dulu jual tapai ini dan larisnya luar biasa. Saya tanya langsung ambilnya dari mana, dikasih tau, langsung saya coba juga dan ternyata memang terbukti laku.                                                                                                |
| 2.  | Seberapa sering membeli dalam sebulan dan untuk keperluan apa (konsumsi pribadi, acara, atau dijual kembali)?                    | Dalam sebulan biasanya 5-6 kali pengambilan, karena saya jual di beberapa titik sekaligus. Ada yang saya bawa sendiri ke pasar pagi, ada juga yang saya titipkan ke toko langganan saya. Jadi perputarannya cukup cepat, apalagi kalau hari-hari ramai.                                                                                                                                                                  |
| 3   | Apa daya tarik utama Tapai Mama Sanah dibanding tapai lain? Bagaimana penilaian terhadap rasa, tekstur, aroma, dan ketahanannya? | Dari pengalaman jualan saya, pembeli di pasar itu paling cepat tertarik dari aroma dan tampilan. Tapai ini aromanya langsung tercium harum dari jarak dekat, warnanya juga bagus. Rasanya manis pas dan tidak terlalu asam. Untuk ketahanan, selama saya jaga kondisinya cukup baik bisa bertahan dua hari untuk luar ruangan, cukup untuk satu siklus jualan.                                                           |
| 4.  | Apakah kemasan sudah menarik dan informatif (label, halal, kadaluarsa)? Adakah inovasi varian yang diharapkan ke depan?          | Ini yang paling sering saya sampaikan ke pemiliknya. Kemasan yang sekarang masih terlalu polos, tidak ada merek, tidak ada label halal, tidak ada tanggal produksi. Di toko-toko tertentu itu agak susah masuk kalau tidak ada label yang jelas karena pemilik tokonya minta produk yang sudah ada identitasnya. Harapan saya segera ada kemasan yang tercantum merek produk dll supaya bisa masuk ke lebih banyak toko. |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                        | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5.  | Apakah harga Tapai Mama Sanah sudah sesuai dengan kualitas dan kompetitif dibanding produk sejenis lainnya?                       | Dari sisi saya sebagai penjual, harga belinya masih masuk akal dan masih ada ruang untuk margin yang cukup. Di pasar, saya bisa jual dengan harga yang kompetitif dan tetap untung. Dibanding tapai dari produsen lain yang pernah saya coba ambil, kualitas tapai ini lebih terjaga dengan harga yang tidak jauh berbeda.                                                     |
| 6.  | Apakah harga berpengaruh pada keputusan pembelian? Pernahkah mendapat diskon atau harga khusus?                                   | Jelas berpengaruh karena margin saya bergantung dari selisih harga beli dan jual. Alhamdulillah karena saya sudah langganan lama dan ambil dalam jumlah lumayan besar, pemilik kadang memberi sedikit kelonggaran harga. Itu sangat membantu apalagi kalau sedang sepi pembeli dan perputaran stok melambat.                                                                   |
| 7.  | Sebagai distributor/reseller (jika berlaku): Apakah margin keuntungan yang diperoleh sudah cukup menguntungkan?                   | Cukup, meskipun tidak besar. Yang penting bagi saya tapainya tidak susah dijual dan jarang ada yang dikembalikan karena rusak atau tidak laku. Tapai ini alhamdulillah perputarannya bagus, apalagi di pasar pagi yang ramai pembeli. Selama stabil seperti ini saya tidak ada keluhan soal margin.                                                                            |
| 8.  | Di mana biasanya membeli Tapai Mama Sanah? Apakah lokasi/titik penjualan sudah mudah dijangkau?                                   | Saya selalu datang langsung ke tempat produksinya untuk ambil. Lokasinya sudah saya hafal dan tidak terlalu jauh dari rute pasar saya. Tapi kalau bisa ke depannya ada layanan antar untuk distributor seperti saya, apalagi kalau ambil dalam jumlah tertentu, itu akan sangat membantu efisiensi waktu saya.                                                                 |
| 9.  | Pernahkah mengalami kehabisan stok? Apakah tertarik jika produk tersedia secara online? Di mana sebaiknya produk ini juga dijual? | Pernah, terutama mendekati hari raya stok cepat habis dan saya tidak kebagian cukup. Sekarang saya sudah pesan jauh-jauh hari supaya tidak kecewa. Kalau soal online saya sangat setuju, malah sudah saya sarankan dari dulu. Bisa masuk ke Shopee atau Tokopedia untuk pembeli yang tidak bisa datang langsung, sementara saya tetap jual di pasar untuk segmen yang berbeda. |
| 10. | Dari mana pertama mengetahui Tapai Mama Sanah? Apakah pernah melihat promosi di media sosial?                                     | Dari sesama pedagang di pasar, bukan dari media sosial. Dan sampai sekarang saya belum pernah menemukan akun resmi tapai ini di mana pun. Padahal kalau ada dan aktif, saya rasa bisa sangat membantu penjualan. Pembeli sekarang suka riset produk dulu lewat medsos sebelum beli.                                                                                            |
| 11. | Apakah pernah merekomendasikan produk ini                                                                                         | Tentu, bahkan saya yang aktif ajak pedagang lain dan pemilik toko untuk ambil tapai ini dari saya.                                                                                                                                                                                                                                                                             |

| No. | Pertanyaan                                                                                                                  | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | kepada orang lain? Promosi seperti apa yang paling menarik minat Anda?                                                      | Promosi yang paling efektif menurut pengalaman saya di pasar adalah lewat cicipan langsung. Kalau orang sudah coba rasanya, biasanya langsung mau beli. Selain itu konten video pembuatan tapai di media sosial bisa menarik banyak perhatian.                                                                                  |
| 12. | Bagaimana penilaian terhadap keramahan dan pelayanan karyawan/penjual Tapai Mama Sanah?                                     | Pelayanannya baik dan komunikatif. Saya punya kontak langsung ke sana jadi kalau mau tanya stok atau mau pesan bisa langsung kabari. Tidak pernah ada kejadian yang tidak mengenakan selama ini, dan itu penting buat saya supaya urusan dagang tidak terganggu.                                                                |
| 13. | Apakah karyawan mampu memberi informasi lengkap tentang produk? Pernahkah mengalami pelayanan yang kurang memuaskan?        | Bisa memberikan informasi yang saya butuhkan, seperti kapan produk siap, berapa jumlah yang bisa diambil, dan estimasi produksi berikutnya. Belum pernah kecewa secara serius, paling sesekali ada sedikit miskomunikasi soal jumlah tapi selalu bisa diselesaikan dengan baik.                                                 |
| 14. | Bagaimana proses pembelian atau pemesanan tapai selama ini — apakah mudah, cepat, dan menyenangkan?                         | Prosesnya sudah cukup efisien karena kami sudah saling kenal dan ada ritme rutinnya. Saya biasanya konfirmasi dulu lewat telepon, lalu datang di waktu yang sudah disepakati untuk ambil. Tidak ada prosedur yang berbelit-belit, cocok dengan kebutuhan saya                                                                   |
| 15. | Adakah kesulitan dalam pemesanan (kontak tidak jelas, produk tidak tersedia)? Apa saran untuk mempermudah proses pembelian? | Kendala terbesar itu di musim ramai seperti menjelang lebaran, stok tidak cukup untuk semua yang memesan. Saran saya sebaiknya ada sistem prioritas atau kuota khusus untuk distributor tetap yang sudah rutin ambil. Dengan begitu kami bisa lebih tenang                                                                      |
| 16. | Bagaimana kesan terhadap tampilan kemasan produk? Apakah label halal/ penting dalam keputusan pembelian?                    | Kemasan adalah hambatan terbesar saya dalam memperluas jangkauan pasar. Banyak toko yang menolak titipan produk kalau tidak ada label yang jelas, terutama label halal. Di pasar mungkin masih bisa karena pembeli bisa lihat dan tanya langsung, tapi di toko yang lebih formal itu label halal dan merek yang jelas itu wajib |
| 17. | Apakah kebersihan tempat penjualan memengaruhi kepercayaan terhadap produk? Apa yang perlu diperbaiki dari tampilan fisik?  | Dari yang saya lihat saat pengambilan, tempatnya cukup bersih dan proses pembuatannya higienis. Itu yang bikin saya percaya dan tidak ragu menjual kembali produk ini. Kalau dari sisi tampilan, mungkin perlu ada papan nama yang lebih jelas di depan lokasi produksi                                                         |

| No. | Pertanyaan                                                                                                              | Jawaban Narasumber (Verbatim)                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 18. | Apakah frekuensi pembelian meningkat, tetap, atau menurun? Apa yang membuat Anda tetap loyal sebagai pelanggan?         | Frekuensi pengambilan saya stabil sepanjang tahun dan melonjak signifikan saat lebaran. Yang bikin saya tetap setia ambil dari sini adalah karena produknya konsisten dan hampir tidak pernah ada pembeli saya yang komplain                                                                                                             |
| 19. | Adakah faktor yang membuat Anda mempertimbangkan beralih ke produk lain? Seberapa puas secara keseluruhan (skala 1-10)? | Selama kualitas terjaga dan sistem pengambilan lancar, saya tidak ada niat beralih. Kalau dinilai saya kasih 7 dari 10. Poinnya saya kurangi karena kemasan yang belum memadai untuk masuk toko formal dan belum adanya sistem kemitraan distribusi yang lebih terstruktur. Untuk rasa dan kualitas produknya sendiri, saya sangat puas. |
| 20. | Apa saran utama agar Tapai Mama Sanah dapat terus berkembang dan mempertahankan pelanggan setia?                        | Ada beberapa saran mungkin yang pertama bisa dimulai dari menambahkan label, kedua, buat sistem kemitraan yang jelas untuk distributor seperti saya supaya ada kepastian stok dan harga, ketiga mulailah untuk mencoba aktif di media sosial. Tiga hal itu kalau dijalankan bersamaan, saya yakin usaha ini bisa jauh lebih besar.       |
| 21. | Adakah hal lain yang ingin ditambahkan terkait produk atau layanan Tapai Mama Sanah yang belum dibahas?                 | Satu hal yang ingin saya tambahkan adalah soal potensi masuk ke pasar oleh-oleh. Di daerah wisata atau pusat oleh-oleh, tapai khas daerah itu sangat diminati. Kalau kemasannya sudah bagus dan ada merek yang kuat, saya yakin akan menarik minat orang banyak                                                                          |
| 22. | Apa langkah paling penting yang harus segera dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan bersaing lebih baik?         | Yang paling mendesak adalah memperkuat identitas produk lewat kemasan dan merek yang jelas. Tanpa itu, sulit masuk ke toko-toko yang lebih formal dan sulit bersaing dengan produk sejenis yang sudah punya kemasan rapi. Setelah itu baru pikirkan perluasan jaringan distribusi dan kehadiran di platform digital.                     |

## BAGIAN D — DOKUMENTASI

---









| LAPORAN KEUANGAN HARIAN — USAHA TAPAI MAMA SANAH                                                   |                                 |                   |            |                            |                                     |                                 |                   |            |                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------|------------|----------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------|------------|----------------------------|
| Gambut, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan   Analisis Penurunan Omset (Perbandingan Dua Periode) |                                 |                   |            |                            |                                     |                                 |                   |            |                            |
| PERIODE SEBELUMNYA (Normal)                                                                        |                                 |                   |            |                            | PERIODE SEKARANG (Omset Turun ±30%) |                                 |                   |            |                            |
| Komponen                                                                                           | Jumlah / Nilai                  | Satuan            | Total (Rp) | % thd Omset                | Komponen                            | Jumlah / Nilai                  | Satuan            | Total (Rp) | % thd Omset                |
| PENDAPATAN                                                                                         |                                 |                   |            |                            | PENDAPATAN                          |                                 |                   |            |                            |
| Penjualan Tapai Singkong                                                                           | 60 kg × 10 btl/kg × Rp 600      | per bungkus 10 bh | 360.000    | 72,0%                      | Penjualan Tapai Singkong            | 40 kg × 10 btl/kg × Rp 600      | per bungkus 10 bh | 240.000    | 0,685714286                |
| Penjualan Tapai Ketan                                                                              | 10 lt × 8 bks/lt × Rp 750       | per bungkus       | 60.000     | 12,0%                      | Penjualan Tapai Ketan               | 5 lt × 8 bks/lt × Rp 750        | per bungkus       | 30.000     | 0,085714286                |
| Pendapatan Lain-lain (selisih)                                                                     | — (penyesuaian ke omset aktual) |                   | 80.000     | 16,0%                      | Pendapatan Lain-lain (selisih)      | — (penyesuaian ke omset aktual) |                   | 80.000     | 0,228571429                |
| TOTAL PENDAPATAN / OMSET                                                                           |                                 |                   | 500.000    | 100,0%                     | TOTAL PENDAPATAN / OMSET            |                                 |                   | 350.000    | 100,0%                     |
| BIAYA PRODUKSI & OPERASIONAL                                                                       |                                 |                   |            |                            | BIAYA PRODUKSI & OPERASIONAL        |                                 |                   |            |                            |
| — Bahan Baku —                                                                                     |                                 |                   |            |                            | — Bahan Baku —                      |                                 |                   |            |                            |
| HPP Singkong                                                                                       | 60 kg × Rp 3.500                | Rp/kg             | 210.000    | 42,0%                      | HPP Singkong                        | 40 kg × Rp 3.500                | Rp/kg             | 140.000    | 40,0%                      |
| HPP Beras Ketan                                                                                    | 10 lt × Rp 14.000               | Rp/lt             | 140.000    | 28,0%                      | HPP Beras Ketan                     | 5 lt × Rp 14.000                | Rp/lt             | 70.000     | 20,0%                      |
| Ragi & Bumbu                                                                                       | Estimasi harian                 | Rp                | 5.000      | 1,0%                       | Ragi & Bumbu                        | Estimasi harian                 | Rp                | 5.000      | 1,4%                       |
| — Kemasan —                                                                                        |                                 |                   |            |                            | — Kemasan —                         |                                 |                   |            |                            |
| Kemasan & Daun Pisang                                                                              | Estimasi harian                 | Rp                | 5.000      | 1,0%                       | Kemasan & Daun Pisang               | Estimasi harian                 | Rp                | 5.000      | 1,4%                       |
| — Operasional —                                                                                    |                                 |                   |            |                            | — Operasional —                     |                                 |                   |            |                            |
| Biaya Gas                                                                                          | Estimasi harian                 | Rp                | 10.000     | 2,0%                       | Biaya Gas                           | Estimasi harian                 | Rp                | 10.000     | 2,9%                       |
| Biaya Listrik & Air                                                                                | Estimasi harian                 | Rp                | 5.000      | 1,0%                       | Biaya Listrik & Air                 | Estimasi harian                 | Rp                | 5.000      | 1,4%                       |
| — Tenaga Kerja —                                                                                   |                                 |                   |            |                            | — Tenaga Kerja —                    |                                 |                   |            |                            |
| Gaji 2 Karyawan                                                                                    | 2 org × Rp 20.000               | Rp/org/hari       | 40.000     | 8,0%                       | Gaji 2 Karyawan                     | 2 org × Rp 20.000               | Rp/org/hari       | 40.000     | 11,4%                      |
| — Lain-lain —                                                                                      |                                 |                   |            |                            | — Lain-lain —                       |                                 |                   |            |                            |
| Biaya Lain-lain                                                                                    | Estimasi harian                 | Rp                | 5.000      | 1,0%                       | Biaya Lain-lain                     | Estimasi harian                 | Rp                | 5.000      | 1,4%                       |
| TOTAL BIAYA                                                                                        |                                 |                   | 420.000    | 84,0%                      | TOTAL BIAYA                         |                                 |                   | 280.000    | 80,0%                      |
| LABA BERSIH HARIAN                                                                                 |                                 |                   |            |                            | LABA BERSIH HARIAN                  |                                 |                   |            |                            |
| Komponen                                                                                           |                                 |                   | Nilai (Rp) | Keterangan                 | Komponen                            |                                 |                   | Nilai (Rp) | Keterangan                 |
| Total Pendapatan                                                                                   |                                 |                   | 500.000    | Omset harian               | Total Pendapatan                    |                                 |                   | 350.000    | Omset harian               |
| Total Biaya                                                                                        |                                 |                   | 420.000    | Semua pengeluaran          | Total Biaya                         |                                 |                   | 280.000    | Semua pengeluaran          |
| LABA BERSIH / HARI                                                                                 |                                 |                   | 80000      | Laba = Omset – Total Biaya | LABA BERSIH / HARI                  |                                 |                   | 70000      | Laba = Omset – Total Biaya |
| Margin Laba (%)                                                                                    |                                 |                   | 16,0%      | Laba / Total Pendapatan    | Margin Laba (%)                     |                                 |                   | 20,0%      | Laba / Total Pendapatan    |
| Estimasi Laba / Bulan (26 hari)                                                                    |                                 |                   | 2080000    | 26 hari kerja/bulan        | Estimasi Laba / Bulan (26 hari)     |                                 |                   | 1820000    | 26 hari kerja/bulan        |

## Lampiran II

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Rabbiatul Adawiyah
2. Tempat, Tanggal Lahir : Marabahan, 19 Februari 2003
3. Agama : Islam
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Status Perkawinan : Belum Menikah
6. Alamat : Jl. A. Yani km 14.500 Komplek Sejahtera  
Mandiri Asri Blok C No.24 RT.021 RW.007,  
Gambut
7. Alamat Email : rabbiatuldiah@gmail.com
8. Pendidikan :
  - a. SDN Gambut 7 (2009 – 2015)
  - b. MTS Al-Falah Puteri (2016 – 2019)
  - c. MA Al-Falah Puteri (2019 – 2022)
9. Orang Tua
  - a. Nama Ayah : Muhammad Rafi'i  
Pekerjaan : Wiraswasta  
Alamat : Jl. A. Yani km 14.500 Komplek Sejahtera  
Mandiri Asri Blok C No.24 RT.021 RW.007,  
Gambut
  - b. Nama Ibu : Ummu Kalsum  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga  
Alamat : Jl. A. Yani km 14.500 Komplek Sejahtera  
Mandiri Asri Blok C No.24 RT.021 RW.007,  
Gambut
10. Jumlah Saudara : Anak ke-2 dari bersaudara
11. Pengalaman Organisasi / Kerja
  - a. Panitia Pelaksana Gebyar Olimpiade Ekonomi Syariah (GOES) (2023 – 2024)
  - b. Bendahara Awarde BIB LPDP-Kemenag UIN Antasari (maret 2025)  
Banjarmasin
  - c. Kelompok Studi Pasar Modal Antasari (2024-2026)
  - d. Intership at Bank Kalsel syariah KCS Banjarmasin (Juli 2025)

Lampiran III

## Surat Penetapan Judul



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail:  
[febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com), website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

### **PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI**

Nomor : B - 54/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2025

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya pada pra proposal (rencana penelitian) yang diajukan saudara (i):

|               |                                                                                                            |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nama          | : Rabbiatul Adawiyah                                                                                       |
| NIM           | : 220105010134                                                                                             |
| Program Studi | : S.1/Ekonomi Syariah                                                                                      |
| Judul Skripsi | : Strategi pemasaran dan dinamika persaingan pasar dalam meningkatkan penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut |

Kami dapat menyetujui pra proposal (rencana penelitian) tersebut. Sebagai pembimbing, kami tetapkan sebagai berikut:

|                    |                              |
|--------------------|------------------------------|
| Dosen Pembimbing 1 | : Hj. ROHANA FARIDAH, SE, MM |
| Dosen Pembimbing 2 | : Annisa Mahfuzah, MH.       |

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Juni 2025  
Ketua Jurusan



*Rohana Faridah*  
Rohana Faridah

## Surat Perubahan Judul



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [feb1.uinantasari@gmail.com](mailto:feb1.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

Nomor : -  
Lampiran : 1 berkas  
Hal : **Perubahan Judul Skripsi**

Banjarmasin, 09 Januari 2026

**Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Cq. Biro Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Antasari Banjarmasin**

Assalamu'alaikum wr. wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rabbatul Adawiyah  
N I M : 220105010134  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Dengan ini memohon kepada Bapak agar kiranya berkenan menyetujui perubahan skripsi saya yang berjudul :

Judul Sebelumnya

**Strategi Pemasaran dan Dinamika Persaingan Pasar dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut.**

Judul Baru

**Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut.**

Perubahan judul ini adalah merupakan rekomendasi hasil seminar desain operasional skripsi saya. Adapun alasan perubahan judul dan perbedaan mendasar antara judul sebelumnya dengan judul baru yang diajukan adalah :

Perubahan judul ini dilakukan karena terdapat ketidaksesuaian antara variabel strategi pemasaran dan dinamika persaingan pasar. Dinamika persaingan pasar bersifat eksternal, yang dipengaruhi oleh pelaku usaha lain di luar kendali subjek penelitian, sedangkan fokus penelitian ini lebih menekankan pada aspek internal, yaitu strategi yang diterapkan oleh pemilik usaha, karyawan, dan interaksi dengan beberapa pembeli tetap. dan bersama surat ini saya lampirkan kelengkapan persyaratan sebagai berikut :

- Proposal skripsi yang telah diperbaiki.
- Photocopy KTM yang berlaku.
- Photocopy Surat Penetapan Judul dan Pembimbing Skripsi.
- Photocopy Surat Keterangan Telah Seminar.

Demikian permohonan ini disampaikan dengan harapan agar dapat diterima.

Wassalamu'alaikum wr. Wb.

Pemohon,

Rabbatul Adawiyah



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4 S Banjarmasin 70225

Telpen (0511) 6777883

e-mail: [info@uin-antasari.ac.id](mailto:info@uin-antasari.ac.id) [dekan@uin-antasari.ac.id](mailto:dekan@uin-antasari.ac.id) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

Banjarmasin, 09 Januari 2026

Mongotulul

Pembimbing I

Wulhuna Fariidah, S.E., M.M

Pembimbing II

Aminda Mahkumati, M.I

## Surat Penetapan Waktu Ujian Proposal



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235

e-mail: [feb@uin-antasari.ac.id](mailto:feb@uin-antasari.ac.id) / [feb@uinantasari@gmail.com](mailto:feb@uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

Banjarmasin, 21 August 2025

Nomor : B-068/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2025

Lampiran : Satu berkas

Hal : Penetapan Waktu Ujian  
Proposal Skripsi

Kepada

Yth. Rabbatul Adawiyah / 220105010134

Mahasiswa/i Jurusan S1 Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari

Banjarmasin

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Berdasarkan surat permohonan Saudara mengenai penetapan waktu ujian proposal skripsi, maka dengan ini ditetapkan Ujian Proposal Skripsi atas nama:

Nama / NIM : Rabbatul Adawiyah / 220105010134  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : Strategi Pemasaran dan Dinamika Persaingan Pasar Dalam  
Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah

pada:

Hari/Tanggal : Jumat, 22/8/2025  
Waktu : 13.00 - 13.45 WITA  
Tempat : Ruang Munafasyah 2

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1 : Rohana Faridah, S.E., M.M.  
Penguji 2 : Annisa Mahfuzah, MH  
Notulis : Ilma Mahdiya, M.E.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*

Ketua Prodi Ekonomi Syariah  
  
Rohana Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:

- Yth. 1. Penguji 1
- 2. Penguji 2
- 3. Notulis

-Arsip

Catatan:

Diharap pelaksanaan ujian tepat waktu untuk menghindari tertundanya ujian-ujian berikutnya

## Berita Acara Seminar Proposal



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235  
e-mail: [febi@uin-antasari.ac.id](mailto:febi@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin.antasari.ac.id](http://www.febi.uin.antasari.ac.id)

**BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN**

Pada hari Jumat tanggal 22 Agustus 2025 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

|         |   |                                                                                                |
|---------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nama    | : | Rabbiatul Adawiyah                                                                             |
| NIM     | : | 220105010134                                                                                   |
| Jurusan | : | Ekonomi Syariah                                                                                |
| Judul   | : | Strategi Pemasaran dan Dinamika Persaingan Pasar Dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah |

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

|           |   |                            |
|-----------|---|----------------------------|
| Penguji 1 | : | Rohana Faridah, S.E., M.M. |
| Penguji 2 | : | Annisa Mahfuzah, MH        |
| Notulis   | : | Ilma Mahdiya, M.E.         |

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

Diterima / Diterima dengan perbaikan / Ditolak

Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal : *Judul diubah*

Banjarmasin, Jumat, 22 Agustus 2025

1. Penguji 1 :

Rohana Faridah, S.E., M.M.

2. Penguji 2 :

Annisa Mahfuzah, MH

3. Notulis :

Ilma Mahdiya, M.E.

## Surta Pengantar Izin Riset Dari Kampus



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235  
e-mail: [info@uin-antasari.ac.id](mailto:info@uin-antasari.ac.id) / website: [www.fkip.uin-antasari.ac.id](http://www.fkip.uin-antasari.ac.id)

Nomor : B-1094/Un.14/III.5/TL.00/05/2026  
Sifat : -  
Lamp : 1 Berkas  
Hal : Permohonan Izin Riset

21 Mei 2026

**Yth. Camat Gambut**

*Assalamu'alaikum wr.wb.*

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

|                  |                                                                                                                      |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nama             | : <b>Rabbiatul Adawiyah</b>                                                                                          |
| NIM              | : 220105010134                                                                                                       |
| Semester/Jurusan | : VIII / Ekonomi Syariah                                                                                             |
| Tahun Akademik   | : 2025/2026                                                                                                          |
| Waktu Riset      | : 21 Mei s/d. 21 Juni 2026                                                                                           |
| Alamat           | : Jl. A. Yani km 14.500 Komplek Sejahtera Mandiri<br>Asri blok.C No.24 RT.021 RW.007, Gambut                         |
| Judul Skripsi    | : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan<br>Tapai Mama Sanah di Gambut (Sebagaimana<br>Proposal Terlampir). |

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr.wb.*



Dekan,

Zaki Mubarak

*Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik*

Surat izin Riset Kecamatan Gambut



**PEMERINTAH KABUPATEN BANJAR  
KECAMATAN GAMBUT**

Jl. A. Yani KM. 14.800 Telp. (0511) 4220191 Kode Pos 70652 Gambut

**SURAT KETERANGAN IZIN PENELITIAN**

NOMOR : 070/ 04 /IP/GBT

1. Dasar Surat Dari Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor: B-1094 /Un.14/III.5/TL.00/05/2026 Tanggal 21 Mei 2026 perihal permohonan ijin Riset.

Nama : RABBIATUL ADAWIYAH  
NPM/NIMKO : 220105010134  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Waktu Penelitian : 21 Mei – 21 Juni 2026  
Lokasi : Kelurahan Gambut Desa Pematang Panjang  
Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Tapai  
Mama Sanah Di Gambut

Dengan ketentuan :

- Sebelum melaksanakan penelitian/riset terlebih dahulu melapor/menemui pejabat yang berwenang.
- Tidak dibenarkan melakukan penelitian yang tidak relevan/tidak ada hubungannya dengan tujuan penelitian.
- Harus mentaati peraturan perundang-undangan yang berlaku serta mengindahkan adat istiadat setempat.
- Rekomendasi ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gambut, 12 Juni 2026  
  
Rahmat, S.AP,M.A  
NP-197105142006041017

Surat selesai riset dari Kecamatan Gambut



**PEMERINTAH KABUPATEN BANJAR  
KECAMATAN GAMBUT**  
Jl. A. Yani KM. 14.800 Telp. (0511) 4220191 Kode Pos 70652 Gambut

**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN/SURVEY**

NOMOR : 070/ 07 /GBT

Dasar            Surat Dari Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor: B-1094  
/Un.14/III.5/TL.00/05/2026 Tanggal 21 Mei 2026 perihal  
permohonan ijin Riset.

**Nama                                : RABBIATUL ADAWIYAH**  
**NPM/NIMKO                        : 220105010134**  
**Jurusan                             : Ekonomi Syariah**  
**Waktu Penelitian : 21 Mei – 21 Juni 2026**  
**Lokasi                                : Kelurahan Gambut Desa Pematang Panjang**

Dengan ini menerangkan bahwa yang bersangkutan diatas telah selesai melaksanakan penelitian/survey di wilayah Kecamatan Gambut sesuai dengan judul **Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut.**

Demikianlah Surat Keterangan ini dibuat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gambut, 22 Juni 2026  
  
**Kamplang, S.AP,M.A**  
NIP.197105142006041017

## Catatan Bimbingan Skripsi

### Bimbingan Pertama



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

### CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rabbiatul Adawiyah

NIM : 22010501034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut

Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., MM

Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, SEL., MHL

| CATATAN PEMBIMBING I                                                                                                                                                                     | CATATAN PEMBIMBING II                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1) Perbaiki teknis penulisan yang salah!</li><li>2) Gunakan buku pedoman skripsi FEBI tahun 2024</li><li>3) Rumusan masalah disesuaikan!</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1) Rumusan masalah di fix kan dan pastikan sesuai dengan teori yang dicantumkan</li><li>2) Metode perjelas!</li><li>3) Uraian penjualan ditambahkan di latar belakang</li></ol> |
| <br>27/3/2026                                                                                         | <br>08-04-2026                                                                                                                    |

**Catatan:**

- a. Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan kedua



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febl.uinantasari@gmail.com](mailto:febl.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Rabbiatul Adawiyah

NIM : 22010501034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut

Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., MM

Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, SEL, MH.

| CATATAN PEMBIMBING I                                                                             | CATATAN PEMBIMBING II                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Buatkan daftar pertanyaan!                                                                       | 1) Lanjutkan riset!<br>2) Pedoman pastikan mengakomodir untuk menjawab rumusan Masalah "Efektif & Adaptif" |
| <br>30/4/2026 | <br>18 - Mei - 2026    |

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan ketiga



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febl.uinantasari@gmail.com](mailto:febl.uinantasari@gmail.com) website: [www.febl.uin-antasari.ac.id](http://www.febl.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Rabbiatul Adawiyah

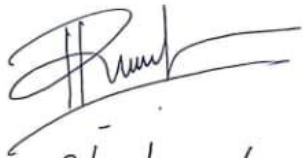
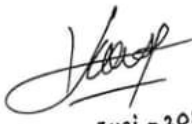
NIM : 22010501034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut

Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., MM

Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, SEL., MH.

| CATATAN PEMBIMBING I                                                                            | CATATAN PEMBIMBING II                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Silahkan turun kelapangan!                                                                      | 1) Pembahasan di bab IV belum menjawab Rumusan Masalah<br>2) Hasil Penelitian People bahas pula peran Owner dan manajerial +/- yang menjadi temuan<br>3) Lengkapi data penjualan |
| <br>8/5/2026 | <br>5 - Juni - 2026                                                                          |

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan keempat



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febl.uinantasari@gmail.com](mailto:febl.uinantasari@gmail.com) website: [www.febl.uin-antasari.ac.id](http://www.febl.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Rabbiatul Adawiyah  
NIM : 22010501034  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut  
Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., MM  
Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, SEI., MH.

| CATATAN PEMBIMBING I                                                                            | CATATAN PEMBIMBING II                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lanjutkan bab 4 & 5!                                                                            | 1. Lengkapi Abstrak<br>2. Simpulan dibuat simpul (begitu pula saran)<br>3. Cek plagiasi<br>4. Buat format jurnal |
| <br>2/6/2026 | <br>10 / Juni 2026           |

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan kelima



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febl.uinantasari@gmail.com](mailto:febl.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Rabbiatul Adawiyah

NIM : 22010501034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut

Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., MM

Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, SEI., MH.

| CATATAN PEMBIMBING I                                                                            | CATATAN PEMBIMBING II                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Perbaiki bab 4 & 5 sesuai hasil konsultasi                                                      | Revisi abstrak dan pastikan penulisan sesuai dengan pedoman!                                           |
| <br>4/6/2026 | <br>11 / Juni 2026 |

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

## Bimbingan Keenam



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telpon (0511) 6777653

e-mail: [foh@uin-antasari.ac.id](mailto:foh@uin-antasari.ac.id) / [foh@ebsi.uin-antasari.ac.id](mailto:foh@ebsi.uin-antasari.ac.id); website: [www.fbsi.uin-antasari.ac.id](http://www.fbsi.uin-antasari.ac.id)

### **CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Rabbiatul Adawiyah

NIM : 22010501034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut

Pembimbing I : Rohana Faridah, S.E., MM

Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, SEL, MHL

| CATATAN PEMBIMBING I                                                                            | CATATAN PEMBIMBING II                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ACC untuk Munaqasyah!                                                                           | ACC sidang munaqasyah!                                                                                 |
| <br>5/6/2026 | <br>12 / Juni 2026 |

#### **Catatan:**

- Setiap Konsultasi lamaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lamaran serupa yang masih kosong (lamaran ini dapat dicopy).