

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Penelitian



Nomor : 087.e/N/FKIP/UNIPMA/2026
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Madiun, 8 April 2026

Kepada Yth. Pemilik Kerajinan Kayu Jati
di Kabupaten Blora, Jawa Tengah

Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Madiun dengan ini mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu untuk memberikan izin kepada mahasiswa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan

dalam melakukan penelitian permohonan data untuk Skripsi dengan judul:
"Strategi Pemasaran UMKM Kayu jati dalam Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di Kecamatan Randublatung, Kabupaten Blora, Jawa Tengah."

Demikian, atas perhatian dan kerja sama Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.

↓ Dekan,

Dr. Sardulo Gembong, M.Pd.
NIP. 196509221993031 001

Lampiran 2. Surat balasan Izin Penelitian Puji Gallery

PUJI GALLERY
Jl Nasional Blora – Cepu
No. 20, Karangpace, Jepon,
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf: 081386738026

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :
Jabatan : Pemilik Usaha Mebel Puji Gallery
Alamat : Jl Nasional Blora – Cepu No. 20, Karangpace, Jepon, Kec.
Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 18 juli 2026
Pemilik Usaha Mebel


Siti puji ratun

Lampiran 3. Surat Balasan Izin Penelitian Handicraft Jati Blora

Handicraft Jati Blora
Jl Nasional Blora – Cepu KM 8
Karangpace, Jepon,
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf: 081326322716/ 08122052280

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muayanah
Jabatan : Pemilik Usaha Handicraft Jati Blora
Alamat : Jl Nasional Blora – Cepu KM 8, Jepon, Blora, Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 18 juli 2026
Pemilik Usaha Mebel



Lampiran 4. Surat Balasan Izin Penelitian UD Jati Alami

UD Jati Alami
Jl Raya Blora – Cepu KM 8
Karangpace, Jepon
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf: 082243711280

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Pujiarni
Jabatan : Pemilik Usaha UD Jati Alami
Alamat : Jl Raya Blora – Cepu KM 8, Karangpace, Jepon, Kec.
Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 17 Juli 2026
Pemilik Usaha Mebel


Pujiarni

Lampiran 5. Surat Balasan Izin Penelitian UD Semeru Jati

UD Semeru Jati
Jl Raya Blora – Cepu KM 8
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf. 085226496526/082242171392

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Siti Umi Harini
Jabatan : Pemilik Usaha Mebel dan Kerajinan Semeru Jati
Alamat : Jl Nasional Blora – Cepu KM 8, Jepon, Blora, Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 17 Juli 2026
Pemilik Usaha Mebel


Siti Umi Harini

Lampiran 6. Surat Balasan Izin Penelitian UD Jati Barokah

UD Jati Barokah
Jl Raya Blora – Cepu KM 8
Ngawen, Jepon
Kec. Blora, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf: 081325450090

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sukarsi
Jabatan : Pemilik Usaha Mebel dan Kerajinan UD Jati Barokah
Alamat : Jl Nasional Blora – Cepu, Ngawen, Jepon, Kec. Blora,
Kab Blora Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 16 Juli 2026
Pemilik Usaha Mebel



Sukarsi

Lampiran 7. Surat Balasan Izin Penelitian

UD Semeru Jati
Jl Raya Blora – Cepu KM 8
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf. 085226496526/082242171392

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Siti Umi Harini
Jabatan : Pemilik Usaha Mebel dan Kerajinan Semeru Jati
Alamat : Jl Nasional Blora – Cepu KM 8, Jepon, Blora, Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 17 Juli 2026

Pemilik Usaha Mebel


Siti Umi Harini

Lampiran 8. Surat Balasan Izin Penelitian Rizki Jati

Rizki Jati
Jl Raya Blora – Cepu
Ngawen, Jepon
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf: 085225241966

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sukati
Jabatan : Pemilik Usaha Mebel dan Kerajinan Rizki Jati
Alamat : Jl Nasional Blora – Cepu, Ngawen, Jepon, Kec. Blora,
Kab Blora Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 16 Juli 2026
Pemilik Usaha Mebel



Sukati

Lampiran 9. Surat Balasan Izin Penelitian UD Purwojati

UD Purwojati
Jl Raya Blora – Cepu KM 8,7
Ngawen, Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf: 081326335640

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Neva
Jabatan : Pemilik Usaha UD Purwojati
Alamat : Jl Raya Blora – Cepu KM 8,7 Ngawen, Kec. Jepon, Kab.
Blora, Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 17 Juli 2026
Pemilik Usaha Mebel



Neva

Lampiran 10. Surat Balasan Izin Penelitian Margojoyo

Margojoyo
Jl Nasional Blora – Cepu,
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf: 085747314363

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lasmianto
Jabatan : Pemilik Usaha Mebel Margojoyo
Alamat : Jl Nasional Blora – Cepu, Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul "Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 19 juli 2026
Pemilik Usaha Mebel


Lasmianto

Lampiran 11. Surat Balasan Izin Penelitian Mebel Murah Rejeki

Mebel Murah Rejeki
Jl Nasional Blora – Cepu KM 9
Ngawen, Jepon,
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah
Tlf: 085290342551

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sutarno
Jabatan : Pemilik Usaha Mebel Murah Rejeki
Alamat : Jl Nasional Blora – Cepu KM 9, Karangpace, Jepon,
Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Menerangkan bahwa:

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Perguruan tinggi : Universitas PGRI Madiun
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan penelitian dengan judul
"Strategi Pemasaran UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam
Meningkatkan Daya Saing: Studi Kasus Pada UMKM di
Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blora, 18 juli 2026
Pemilik Usaha Mebel


Sutarno

Lampiran 12. Pedoman Wawancara

INSTRUMEN WAWANCARA

Nama UMKM :

Alamat :

Pemilik usaha :

No	Fokus	Pertanyaan
1.	Apa strategi pemasaran yang diterapkan oleh UMKM kerajinan kayu di Kecamatan Jepon?	1. Apa aja produk yang di pasarkan? 2. Apakah ada strategi khusus untuk menentukan harga produk? 3. Faktor apa yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga? 4. Bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen? UMKM → pengepul → konsumen. UMKM → konsumen 5. Bagaimana cara untuk memperluas jangkauan pasar? 6. Bagaimana cara mempromosikan produk kerajinan kayu jati selama ini ? Melalui media/ langsung? Medianya apa? Online/langsung. 7. Media promosi apa saja yang digunakan untuk menarik konsumen?
2.	Faktor apa saja yang mendukung pemasaran UMKM kerajinan kayu jati di Kecamatan Jepon?	1. Menurut bapak/ibu, apa saja keunggulan dalam memasarkan produk? 2. Faktor apa saja yang mendukung pemasaran?
3.	Faktor apa saja yang menghambat pemasaran UMKM kerajinan kayu jati di Kecamatan Jepon?	1. Kendala apa yang dihadapi dalam memasarkan produk, Apakah

		perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran? 2. Menurut Bapak/Ibu, kendala apa yang dihadapi dalam menjangkau target pasar?
4.	Apa yang dilakukan UMKM untuk mempertahankan kualitas produk kerajinan kayu jati?	1. Apa upaya yang dilakukan agar kualitas produk tetap konsisten dan laku dipasaran? 2. Bagaimana proses menjaga mutu produk sebelum dipasarkan?
5.	Bagaimana upaya untuk meningkatkan daya saing kualitas UMKM kerajinan kayu jati?	1. Menurut bapak/ibu, apa keunggulan produk Anda dibandingkan dengan pesaing? 2. Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?
6.	Apa yang dilakukan untuk meningkatkan daya tarik UMKM kerajinan kayu jati?	1. Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen? Apakah ada diskon? 2. Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?
7.	Inovasi apa yang sudah dilakukan UMKM?	1. Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk? 2. Apakah ada diferensiasi produk, macam² produk? 3. Apakah bisa membeli secara online? 4. Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha yang dikelola?"

Lampiran 13. Hasil Wawancara.

Hasil wawancara peneliti terhadap informan didapatkan data antara lain sebagai berikut:

a. Informan 1 : Pemilik UMKM Mebel Puji Gallery

Pemilik : Siti Pujiatun

Alamat : Jl Nasional Blora-Cepu No. 20, Karangpace, Jepon, Kec.
Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Sejak kapan usaha ini berdiri?

Informan 1 : 2007.

Peneliti : Apa alasan mendirikan usaha ini?

Informan 1 : Cari uang.

Peneliti : Apa saja produk yang dipasarkan?

Informan 1 : souvenir, mebel, gebyok, di situ ada itu bisa difoto nanti.

Peneliti : Apakah ada strategi khusus untuk menentukan harga produk?

Informan 1 : Tidak ada strategi, yang penting dapat untung.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk ke konsumen, langsung dari
dari toko mengantar ke konsumen atau ada pengepul?

Informan 1 : Ada ekspedisi.

Peneliti : Bagaimana cara untuk memperluas jangkauan pasar?

Informan 1 : Saya mainnya di sosial media.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk selama ini?

Informan 1 : Biasa saja pakai media sosial.

Peneliti : Media promosi yang digunakan itu apa saja?

Informan 1 : TikTok, facebook, whatsapp.

Peneliti : Menurut ibu, apa keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 1 : Kualitas kayu jati tua.

Peneliti : Faktor apa saja yang mendukung pemasaran?

Informan 1 : Faktor sosial media, sama tukang.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 1 : Kuota ya, jangan sampai jauh-jauh dari wifi.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi saat ini berpengaruh dalam pemasaran?

Informan 1 : sangat berpengaruh, dalam hal pemasaran.

Peneliti : Apakah ada kendala yang dihadapi dalam menjangkau target pasar?

Informan 1 : Kendala yang dihadapi ekspedisi mahal, kadang-kadang orang minta free ongkir.

Peneliti : Apa upaya yang dilakukan agar produk tetap konsisten dan laku di pasaran?

Informan 1 : Iklan.

Peneliti : Bagaimana proses menjaga mutu produk sebelum dipasarkan?

Informan 1 : Finishingnya yang bagus, kalo perlu dijemur ya dijemur dulu.

Peneliti : Menurut ibu, apa keunggulan produk dibandingkan dengan pesaing?

Informan 1 : tidak ada pesaing biar dengan sendirinya orang menilai produk kita.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?

Informan 1 : Biasa saja, rezeki tidak akan tertukar.

Peneliti : Berarti tidak ada strategi khusus yang dipakai, ya bu?

Informan 1 : Yang penting kita jujur.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 1 : Jaga kualitas.

Peneliti : Pernah mengadakan diskon?

Informan 1 : Ya, sering kalau misalnya barang numpuk.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?

Informan 1 : Lewat sosial media.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk selama ini?

Informan 1 : sekarang udah pake media sosial.

Peneliti : Apakah ada diferensiasi produk, macam-macam produk?

Informan 1 : Apa ya, misal kalo gak laku bikin ini, kalo ini gak laku bikin itu.

Peneliti : Apakah bisa membeli produk secara online?

Informan 1 : Bisa, lewat tiktok dan facebook.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi ini sangat membantu dalam keberlangsungan usaha yang selama ini dikelola?

Informan 1 : Sangat membantu.

b. Informan 2 : Pemilik UMKM Handcraft Jati Blora

Pemilik : Muayanah

Alamat : Jl Nasional Blora-Cepu KM 8, Jepon, Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Sejak kapan ibu mulai mendirikan usaha produk rajinan kayu jati ini?

Informan 2 : Ini dulunya itu yang punya orang tua, saya meneruskan sejak tahun 2007.

Peneliti : Tahu nggak bu kenapa orang tua Ibu itu mendirikan kok usahanya mebel, usaha produk-produk kayu jati?

Informan 2 : Untuk melestarikan khas Blora itu kan jati, jadi biar menunjukkan bahwa kota Blora itu mempunyai yang namanya jati, bisa diolah menjadi beberapa macam souvenir, mebel, hiasan-hiasan.

Peneliti : Produk apa saja yang dipasarkan?

Informan 2 : Kita jual produk mulai dari mebel seperti meja, kursi, lemari, tempat tidur, terus ada souvenir-souvenir, ada vas bunga, tempat aqua, tempat tisu, terus ada guci-guci.

Peneliti : Apakah ada strategi khusus untuk menentukan harga?

Informan 2 : Strategi ya kita menggunakan pas ada event-event tertentu gitu ya, mungkin pas tanggal 7-7, tanggal cantik, kita kasih diskon pas ini.

Peneliti : Faktor apa yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga?

Informan 2 : Kualitas.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen? Dari sini, dari Ibu sendiri sebagai pengusaha, terus ke pengepul, baru ke konsumen, apa langsung dari Ibu ke konsumen?

Informan 2 : Ada yang dari ke pengepul, ada juga yang langsung ke

konsumen. Kalau saat ini kita mempromosikannya lewat media yang berjalan sekarang itu, kayak marketplace.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk kerajinan kayu jati ini? kan tadi ibu udah bilang melalui media, terus habis itu langsung, medianya yang digunakan itu apa ajaii? Marketplace-nya apa aja?

Informan 2 : Marketplace-nya itu kalau sekarang itu kita menggunakan shopee, tokopedia, tiktok dulu bukalapak, sekarang sudah tutup, terus ini grup-grup jual-beli yang ada di facebook.

Peneliti : Kalau secara langsung itu masih nggak Ibu?

Informan 2 : Langsung dari pembeli ke sini gitu masih ada, tapi ya nggak seperti yang dulu. kalau dulu memang belum ada internet ya, yang pembelinya dari jakarta ya langsung datang ke toko sini, yang dari luar jawa pun langsung datang ke sini, tapi sekarang kan nggak perlu bisa dikirim.

Peneliti : Media promosi yang digunakan untuk menarik konsumen, apa bu?

Informan 2 : Instagram ada, tapi nggak terlalu banyak peminat di internet, yang banyak itu di shopee sama tiktok.

Peneliti : Tiktok-nya apa, bu?

Informan 2 : Tiktok-nya yana blora, kita sering iklan di situ, promosi di situ.

Peneliti : Menurut ibu nih, apa saja keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 2 : Keunggulannya dalam memasarkan produk, Kita memasarkan keunggulan produk kita itu yang berkualitas. Pokoknya yang paling bagus kualitasnya kita pasarkan melalui media-media, biar konsumen tidak kecewa.

Peneliti : Faktor yang mendukung pemasaran, apa?

Informan 2 : Faktor yang mendukung pemasaran itu kita ngikutin tren gitu, sekarang trennya ini kita pasarkan model ini. Trennya itu kan kadang setiap bulan berubah-ubah, jadi kita mengikuti trennya itu aja.

Peneliti : Ada kendala dalam memasarkan produk?

Informan 2 : Ada banyak kendala dalam memasarkan produk itu ya, tetap ada, tapi kita punya strategi dan bisa mensiasati kendala-kendala itu.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi itu berpengaruh dalam pemasaran?

Informan 2 : Sangat berpengaruh, dulu kan kita pemasaran lewat ini dari mulut ke mulut gitu kalau sekarang kan sudah lewat medianya itu jadi kita lebih gampang untuk berpromosi. sangat mempengaruhi disitu.

Peneliti : Ada kendala dalam menjangkau target pasar? Dulu kan mungkin hanya sekitaran sini, sekarang kan target pasarnya luas itu kendalanya apa?

Informan 2 : Kendalanya ya diongkir, kalau kita kirim ke luar jawa tetap ada tambah ongkirnya lebih banyak. Kendala cuma diongkir itu aja.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar kualitas produk tetap konsisten dan laku di pasaran?

Informan 2 : Kita menjaga kualitas, menjaga bahan-bahan yang berkualitas, kita tetap mengutamakan itu. Biar tidak kalah saing juga bisa, biar tetap bisa menjaga harga. Meskipun harga kita mahal, tapi kalau kualitasnya bagus, tetap dicari konsumen.

Peneliti : Cara menjaga produk sebelum dipasarkan gimana, bu?

Informan 2 : Kita cara menjaganya, sebelum kita kirim, kita kan finishing dulu. Dari bahan kita finishing, setelah finishing baru kita kirim.

Peneliti : Apa keunggulan produk anda dibandingkan dengan pesaing?

Informan 2 : Keunggulannya, ya itu tadi kita menggunakan bahan-bahan yang bagus. Kualitasnya kita jaga benar-benar. Jadi, meskipun saingan harga, kita tetap punya produk yang bagus, kita punya nilai tersendiri. Harganya mahal, tapi kualitasnya bagus.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?

Informan 2 : Pesaing ini kan jeretan semua. Kita tetap menggunakan di utamakan kualitasnya, tidak semua orang bisa pakai bahan jati yang bagus. Ada jati yang biasa, jati yang bagus, jati sedang seperti itu. Kalau saya tetap menggunakan bahan yang seperti yang tadi.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 2 : Kita itu menjaga kebersihannya, terus finishingnya. Biar kelihatan tetap bagus. kita jaga kualitasnya itu tadi.

Peneliti : Apakah ada diskon?

Informan 2 : Ada, diskonnya ada. Itu tadi strategi penjualan. Mungkin pas hari bulan tanggal cantik, kita kasih diskon. Atau minimal pembelian berapa, kita kasih diskon.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?

Informan 2 : Sekarang ini kita menggunakan media. Seperti TikTok, Instagram, terus ada konten-konten.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk?

Informan 2 : Selama ini kita menggunakan media-media itu tadi untuk promosi. Di Facebook kita juga promosi-promosi barang. Di Shopee, di TikTok juga kita live-live.

Peneliti : Apakah ada diferensiasi produk? Macam-macam produk yang dibuat untuk menarik konsumen?

Informan 2 : Ada. Yang kita buat untuk menarik konsumen itu seperti tadi ya. Jadi kalau mungkin puasa, kita memperbanyak yang bernuansa agama. Seperti rekal yang buat ngaji, itu kan diperlukan untuk orang padarus. Kota-kota amal, itu kan banyak. Itu banyak sekali yang diperlukan. Terus nanti kalau mau mendekati lebaran itu biasanya tempat-tempat aqua. Jadi kita harus tahu situasinya. Waktu-waktu tertentu itu apa yang jadi trennya saat itu, kita buat perbanyak produknya.

Peneliti : Apakah bisa membeli produk secara online?

Informan 2 : Bisa. Sekarang pembelinya online semua yang masuk jarang ke sini sekarang.

Peneliti : Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha yang dikelola? Perkembangan teknologi ini bagi usaha yang Ibu kelola selama ini gimana?

Informan 2 : Sangat membantu sekali.

c. Informan 3 : Pemilik UMKM UD Jati Alami

Pemilik : Pujiامي

Alamat : Jl Nasional Blora-Cepu Km 8, Karangpace, Jepon, Kec.
Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Sejak kapan usaha ini berdiri?

Informan 3 : Tahun 1990 .

Peneliti : Apa alasan mendirikan usaha ini?

Informan 3 : Alasannya ya untuk tambah tambah pemasukan, penghasilan.

Peneliti : Apa saja produk yang dipasarkan?

Informan 3 : Meja kursi, lemari, tempat tidur.

Peneliti : Apakah ada strategi untuk menentukan harga?

Informan 3 : Diskon diatas penjualan standar.

Peneliti : Faktor apa yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga?

Informan 3 : Sesuai tingkat kesulitan barang, semakin banyak variansi, semakin mahal harganya.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk? Langsung ke konsumen atau lewat pengepul?

Informan 3 : Dari pemilik langsung ke konsumen.

Peneliti : Bagaimana cara memperluas jangkauan pasar?

Informan 3 : Dari teman teman.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan kerajinan kayu jati selama ini?

Online atau langsung?

Informan 3 : Secara langsung melalui teman teman saudara-saudara,

Peneliti : Media promosi apa yang digunakan untuk menarik konsumen?

Informan 3 : Dari WA.

Peneliti : Menurut ibu, apa saja keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 3 : Mengutamakan kualitas dan kuantitas.

Peneliti : Faktor apa yang mendukung pemasaran?

Informan 3 : Relasinya yang banyak, punya kenalan dimana mana.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 3 : Belum menggunakan media teknologi.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran?

Informan 3 : Iya sangat mempengaruhi.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam menjangkau target pasar?

Informan 3 : Terpengaruh musim,

Peneliti : Apa upaya yang dilakukan agar kualitas produk tetap konsisten dan laku di pasaran?

Informan 3 : Menjaga kualitas.

Peneliti : Bagaimana proses menjaga produk sebelum dipasarkan?

Informan 3 : Dari bahan, finising, baru di kirim.

Peneliti : Apa keunggulan produk Anda dibanding pesaing?

Informan 3 : Dari bahan kita pilih yang lebih bagus.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?

Informan 3 : Tetap ada menjaga kualitasnya.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 3 : Selalu menjaga kualitas dan penampilan produk.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk pada konsumen?

Informan 3 : Caranya tetap menjaga kualitas.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk?

Informan 3 : Iklan status wa.

Peneliti : Apakah ada diferensiasi produk? Macam-macam produk?

Informan 3 : Ada.

Peneliti : Apakah bisa membeli produk secara online?

Informan 3 : Bisa.

Peneliti : Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha yang dikelola?

Informan 3 : Sangat membantu.

d. Informan 4 : Pemilik UMKM Mebel dan Kerajinan Semeru Jati

Pemilik : Siti Umi Harini

Alamat : Jl Nasional Blora-Cepu Km 8, Jepon, Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Kapan usaha ini dimulai?

Informan 4 : Kita mulai dari usahanya. Itu mulai dibuka pada tahun 2015.

Peneliti : Kenapa memilih membuka toko mebel?

Informan 4 : Dulu itu bapak itu punya mebel tapi di rumah. Dia kayak tukang gitu. terus pengen buat sesuatu yang beda jadi buka toko.

Peneliti : Apa saja produk yang dipasarkan?

Informan 4 : Yang dipasarkan disini mebel seperti kursi, lemari, hiasan-hiasan gitu pakai souvenir gitu mbak.

Peneliti : Apakah ada strategi khusus untuk menentukan harga produk?

Informan 4 : Kalau untuk strateginya gini mbak. Mau yang grade A, grade B gitu. Jadi sesuai permintaan. Nanti kalau yang grade A itu kualitasnya lebih bagus, harganya ada perbandingannya. Dikasih pilihan gitu.

Peneliti : Faktor apa yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga?

Informan 4 : Kalau faktor pertimbangannya, ya itu mungkin karena sudah kenalan. Kalau zaman dulu belum ada sosial media, mungkin kita cari untungnya lumayan. Kalau sekarang itu kan, ya, model yang aku cari kayak gini biasanya pasarnya sekian, harganya. Jadi ya itu faktornya.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen? Penyalurannya itu dari sini langsung diantar ke konsumen atau lewat pengepul?

Informan 4 : Iya langsung. Misalkan gini, untuk langsung dikirim kemana mana pakai ekspedisi.

Peneliti : Bagaimana cara untuk memperluas jangkauan pasar?

Informan 4 : Memperluas jangkauan pasar ya, itu kembali lagi ke kenalan-kenalan.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk kerajinan kayu jati? Langsung atau online?

Informan 4 : Online ada, langsung juga ada. Tapi kalau saya pribadi, kebanyakan yang langsung.

Peneliti : Kalau online, media online-nya itu apa aja yang dipakai?

Informan 4 : Saya pakai WA, sama Facebook, sama TikTok itu aja sih.

Peneliti : Apa saja keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 4 : Keunggulan jelas kualitas barangnya untuk jangka panjang.

Peneliti : Faktor apa yang mendukung pemasaran?

Informan 4 : Faktor yang mendukung harganya yang jelas. Bisa dinego dan cocok gitu aja sama konsumen.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 4 : Saingannya banyak.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran?

Informan 4 : Sangat. Beda pas 2020, 2021 itu, rame banget. Tapi sekarang display-nya nggak sebanyak dulu. Soalnya apa ya kita, mengandalkan orang lewat.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi, dalam menjangkau target pasar?

Informan 4 : Kendalanya itu kalau untuk jarak, mungkin orangnya, itu pengennya kirim untuk hari ini terus cuaca tidak mendukung.

Peneliti : Apa upaya yang dilakukan, agar kualitas produk, tetap konsisten dan laku di pasaran?

Informan 4 : Untuk kualitasnya, finishing

Peneliti : Bagaimana proses menjaga produk, sebelum dipasarkan?

Informan 4 : Menjaga produk itu, yang penting kayunya itu kering, jangan basah. Nanti kalau basah, di finishing kan, takutnya pecah.

Peneliti : Apa keunggulan produk Anda, dibandingkan dengan pesaing?

Informan 4 : Untuk produk itu, sama aja sih mbak.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi, pesaing usaha?

Informan 4 : Kalau di sini, pesaing nggak ada.

Peneliti : Apa yang dilakukan, agar produk terlihat menarik, bagi konsumen?

Informan 4 : Untuk penataannya, biar menarik dilihat dari luar, biar yang lewat mampir.

Peneliti : Apakah ada, diskon?

Informan 4 : Kalau, diskon itu belum ada.

Peneliti : Bagaimana cara, memperkenalkan, produk kepada konsumen?

Informan 4 : Memperkenalkannya, langsung, melihat langsung, gitu aja sih, mbak.

Peneliti : Inovasi apa, yang telah dilakukan, dalam memasarkan produk?

Informan 4 : Inovasinya, ya itu, mengikuti model.

Peneliti : Itu berarti, macam-macam produknya ya?

Informan 4 : Ya, macam-macam. Ini cuma sebagian, nanti misalkan, bisa kirim gambar, buatkan seperti ini, ukurannya sekian. Bisa.

Peneliti : Kalau inovasi pemasaran, kayak dulu promosi langsung gitu, sekarang pakai media gitu, ada inovasinya gak?

Informan 4 : Enggak, sementara itu aja.

Peneliti : Apakah bisa, membeli, secara online? Lewat apa ?

Informan 4 : Lewat WA.

Peneliti : Bagaimana, aspek perkembangan teknologi, bagi usaha yang dikelola?

Informan 4 : Untuk aspeknya menguntungkan untuk kita, dari, pas untuk pengiriman, kita kesulitan untuk mencari alamat. Sekarang ada Google Maps, itu keuntungan. Aspek keuntungannya, sih, itu saja.

e. Informan 5 : Pemilik UMKM UD Jati Barokah

Pemilik : Sukarsi

Alamat : Jl Nasional Blora-Cepu, Ngawen, Jepon, Kec. Blora, Kab.

Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Usahanya berdiri sejak tahun berapa?

Informan 5 : tahun 1997.

Peneliti : Awal mulanya, kenapa bisa mendirikan usaha mebel ini?

Informan 5 : Awal mulanya pengrajin asli, pengrajin hutan. Terus buka toko.

Peneliti : Apa saja produk yang dipasarkan?

Informan 5 : Produksi mebel dan souvenir.

Peneliti : Apakah ada strategi untuk menentukan harga?

Informan 5 : Menentukan harga. Pokoknya barangnya bagus, harganya pasti menjangkau. Ada harga, ada rupa.

Peneliti : Faktor apa yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga?

Informan 5 : Bahan terus faktor dekat-jauhnya pengiriman.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen? Langsung ke konsumen atau pake pengepul?

Informan 5 : Langsung ke konsumen, tapi ada yang dikulak untuk dijual lagi.

Peneliti : Bagaimana cara untuk memperluas jangkauan pasar?

Informan 5 : Memperluas, ya. Dari mulut ke mulut juga bisa. Terus meningkatkan kualitas.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk rajinan kain jati selama ini?

Informan 5 : Dari hubungan teman dan lewat media sosial.

Peneliti : Berarti langsung sama melalui media. Melalui media, media

online-nya apa saja bu?

Informan 5 : Ada marketplace.

Peneliti : Marketplace Shopee?

Informan 5 : Marketplace Facebook juga.

Peneliti : Kalau Facebook itu media sosial. Marketplace itu seperti Shopee, Lazada. Apa keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 5 : Keunggulan? Maksudnya?

Peneliti : Bagaimana caranya memasarkan produk? Sampai produk itu bisa dikenali oleh orang?

Informan 5 : Dari lewat media. Dari mulut ke mulut.

Peneliti : Faktor yang mendukung pemasaran?

Informan 5 : Faktor yang mendukung pemasaran ya media tetap, terus kualitas, ketepatan waktu.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 5 : Kendalanya Pasar lemah. Daya beli masyarakat itu buruk.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran?

Informan 5 : Sangat. Tapi bagi saya, seperti saya, mungkin karena kurangnya bersosial media.

Peneliti : Apakah kendala yang dihadapi dalam menjangkau target pasar?

Informan 5 : Kendalanya daya beli masyarakat itu turun, biasanya mereka itu beli, mengikuti trend. Sekarang Mengikuti kebutuhan.

Peneliti : Apa keunggulan produk Anda dibanding pesaing?

Informan 5 : Sama saja dengan yang lain.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing besar?

Informan 5 : Saya tidak merasa bersaing. Ini rezeki yang memberi Allah

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 5 : Ya, dirawat, diperlihara, dibersihkan, didisplay.

Peneliti : Apakah ada discount?

Informan 5 : Ya, bisa tergantung banyaknya pembelian.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?

Informan 5 : Ya, melalui media sosial.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk?

Inovasi. Selama ini sudah berinovasi belum?

Informan 5 : Ya, melalui media sosial. Tiktok, Facebook, status wa.

Peneliti : Apakah ada diferensiasi produk? Atau macam-macam produk yang dijual?

Informan 5 : Macam-macam.

Peneliti : Apakah bisa membeli secara online?

Informan 5 : Bisa, bisa.

Peneliti : Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha?

Informan 5 : Sangat berpengaruh sekali. Sebenarnya mempercepat produksi.

Kayak mesin-mesin, sekarang semakin canggih. Jadi, pengaruhnya besar sekali terhadap produksi. Jadi, sangat membantu.

f. Informan 6 : Pemilik UMKM UD Mahkota Jati

Pemilik : sukarni

Alamat : Jl Nasional Blora - Cepu KM 8,9, Karangpace, Ngawen,

Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Ini usahanya mulai tahun berapa

Informan 6 : 2001.

Peneliti : Awal mulanya saya membuka usaha ini?

Informan 6 : Dulu awalnya sebelum buka kan proses di rumah pesanan kusen pintu, terus ada pengajuan dari pemda. tahun 2000 saya dapat izin, tahun 2001 berjualan.

Peneliti : Apa saja produk yang dipasarkan?

Informan 6 : Lemari, meja, kursi, dipan, perabotan rumah tangga.

Peneliti : Apakah ada strategi untuk menentukan harga?

Informan 6 : Menentukan harga itu kadang-kadang tidak bisa jadi patokan. soalnya naik turun.

Peneliti : Apa yang jadi pertimbangan untuk menentukan harganya?

Informan 6 : Harganya kalau untuk kusen, pintu itu bisa ditentukan, tapi seperti barang-barang ini tidak bisa ditentukan.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen?

Langsung dikirim ke konsumen, atau lewat pengepul?

Informan 6 : Zaman dulu langsung, sekarang banyak online.

Peneliti : Bagaimana cara memperluas jangkauan pasar?

Informan 6 : kadang lewat facebook kadang lewat tiktok.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk kerajinan selama ini?

Informan 6 : Selama ini paling lewat Tiktok, Facebook, kadang-kadang pameran menyebarkan kartu nama.

Peneliti : Media promosi yang digunakan apa?

Informan 6 : Ya, Tiktok, Facebook. Instagram.

Peneliti : Apa keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 6 : Ya biasa saja, Tidak terlalu ekspor, tidak terlalu lokal, biasa-biasa, harga standar.

Peneliti : Faktor pendukung pemasaran?

Informan 6 : Gak ada sama sekali

Peneliti : Apa kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 6 : Kendalane berat, sepi.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran?

Informan 6 : iya mulai sepi kan semenjak online.

Peneliti : Faktor yang mendukung pemasaran?

Informan 6 : Masa itu susah

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran?

Informan 6 : Iya mulai sepi kan semenjak online.

Peneliti : Apa cara yang dilakukan agar kualitas produk tetap konsisten dan laku di pasaran?

Informan 6 : Kualitasnya,kalau pembeli minta yang murah bagus itu.

Peneliti : Bagaimana cara menjaga produk sebelum dipasarkan?

Informan 6 : Biasanya menjaga kualitas terus, barang jangan sampai ada yang cacat.

Peneliti : Apa keunggulan produk Anda dibanding dengan yang lain?

Informan 6 : Kita itu walaupun jualan sama-sama sorum itu beda-beda.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?

Informan 6 : Kalau saya disuruh saingan, kita tidak bisa, kita itu santai

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 6 : Itu tergantung minatnya pembeli.

Peneliti : Apakah ada diskon?

Informan 6 : Ya, kadang-kadang ada diskon Kadang-kadang harganya sudah mepet, ya, pas kalau pembeli diskon itu pasti ada, Mbak Kecuali di supermarket, banyak matahari.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?

Informan 6 : Ya, pintar pintar merayu pinter-pinter yang berbicara.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk?

Informan 6 : Selama ini kayak promosi-promosi produk itu sudah ada inovasi nih diri gak ada.

Peneliti : Apakah ada macam-macam produk?

Informan 6 : Ada.

Peneliti : Apakah bisa membeli produk secara online?

Informan 6 : Bisa.

Peneliti : Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha yang dikelola?

Informan 6 : Ya, merosot jauh persaingan harga, persaingan barang Itu kan semakin lama kan semakin tinggi. Jadi, sekarang ini kan era di masa-masa online, offline kan orang kan nggak tahu.

g. Informan 7 : Pemilik UMKM Mebel dan Kerajinan Riski Jati

Pemilik : Sukati

Alamat : Jl Nasional Blora-Cepu, Ngawen, Jepon, Kec. Blora, Kab.

Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Usahanya terdiri sejak tahun berapa, Bu?

Informan 7 : Sudah 10 tahun, Mbak.

Peneliti : Awal mula mendirikan usaha ini gimana?

Informan 7 : Mulai dari kayu di tukang-tukang biasa, kemudian membuka toko.

Peneliti : Apa saja produk yang dipasarkan?

Informan 7 : Meja, kursi, lemari.

Peneliti : Apakah ada strategi untuk menanggung harga produk?

Informan 7 : Tidak, biasa saja.

Peneliti : Untuk menentukan harga apa yang menjadi pertimbangan?

Informan 7 : Tergantung orangnya.

Peneliti : Tergantung bagaimana dari awal proses sampai finishing.?

Informan 7 : iyaa.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen?

Informan 7 : Lewat hp, kadang langsung kesini.

Peneliti : Berarti dari sini langsung ke konsumen? Ada atau tidak dari sini ke pengepul dulu baru konaumen?

Informan 7 : Gak ada mbak.

Peneliti : Bagaimana cara untuk memperluas jangkauan pasar?

Informan 7 : Sebar kartu nama.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk kerajinan kayu?

Informan 7 : Tidak pernah promosi.

Peneliti : Berarti masih secara langsung?

Informan 7 : Langsung atau kartu nama lewat telepon.

Peneliti : Berarti untuk media online, promosi-promosi itu belum ada?

Informan 7 : Belum.

Peneliti : Berarti media promosi belum menyentuhnya sekali?

Informan 7 : Enggak pake emang mbak.

Peneliti : Karena belum bisa?

Informan 7 : Enggak, karena malas.

Peneliti : Apa saja keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 7 : Pemasarannya tergantung baik enggaknya, kualitasnya.

Peneliti : Faktor yang mendukung pemasaran apa bu?

Informan 7 : Tidak ada paling orang lewat gitu, terus jangkauannya.

Peneliti : Kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 7 : Tidak ada.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi saat ini memengaruhi pemasaran?

Informan 7 : Iya, memengaruhi, kan tidak memakai media promosi, jadi susah.

Peneliti : Kendala apa yang di hadapi dalam menjangkau target pasar?

Informan 7 : Kedalanya paling disuruh cepat kirim.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar kualitas produk tetap konsisten.?

Informan 7 : Kalau filter yang bagus, kerjaannya harus yang rapi.

Peneliti : Bagaimana proses menjaga produk sebelum dipasarkan?

Informan 7 : kayunya yang bagus kualitasnya.

Peneliti : Apakah keunggulan produk Anda dibandingkan dengan pesaing?

Informan 7 : Yang penting bagus lah, saingan org kan beda beda.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?

Informan 7 : Santai saja, yang penting sangat sehat, Mbak.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 7 : Kualitasnya harus yang bagus.

Peneliti : Apakah ada diskon?

Informan 7 : Tidak ada.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?

Informan 7 : Orang lihat ke sini, mau yang mana ya itu tergantung orangnya.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk?

Informan 7 : Belum ada.

Peneliti : Ada diferensiasi produk. Macam-macam berbagai jenis produk?

Informan 7 : Ya macam-macam ada.

Peneliti : Berarti nanti bisa juga disesuaikan dengan permintaan konsumen?

Informan 7 : Bisa nanti disesuaikan permintaan konsumen, mau minta apa.

Peneliti : Apakah bisa membeli secara online?

Informan 7 : Bisa.

Peneliti : Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha yang dikelola?

Informan 7 : Ya begitu lah.

h. Informan 8 : Pemilik UMKM Mebel dan Kerajinan Purwojati

Pemilik : Neva

Alamat : Jl Nasional Blora - Cepu KM 8,7 Ngawen, Kec. Jepon, Kab.
Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Ini udah buka dari tahun berapa?

Informan 8 : Tahun 2000 mungkin.

Peneliti : Apa alasannya membuka usaha mereka begini?

Informan 8 : Kerja buat mencari pengesilan.

Peneliti : Apa saja produk yang dipasarkan?

Informan 8 : Mebelan.

Peneliti : Apa ada strategi untuk menentukan harga produk?

Informan 8 : Tetap ada, kalo ga dibuat strategi morat marit.

Peneliti : Gimana cara menentukan harga produk?

Informan 8 : Cara menentukan harga dari modalnya dulu berapa, terus ambil berapa persen.

Peneliti : Apa yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga?

Informan 8 : Dari bahan baku, terutama dari bahan baku.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen?

Informan 8 : Online melalui wa, facebook, ig.

Peneliti : Cara untuk produk itu bisa ke konsumen? Diantar langsung atau lewat pengepul?

Informan 8 : Ya tergantung yang beli, minta diantar atau di ambil sendiri.

Peneliti : Bagaimana cara memperluas jangkauan pasar?

Informan 8 : Kita upload di stori wa ,di facebook.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk ?

Informan 8 : Kita tetap mengerti kualitas dari bahan bakunya dan hasil penyelesaian.

Peneliti : Promosinya melalui media atau langsung?

Informan 8 : Langsung iya, media iya.

Peneliti : Media yang digunakan apa?

Informan 8 : WA, facebook kalo online.

Peneliti : Apa keunggulan dalam memasarkan produk? Apa yang ditunjukkan saat memasarkan produk?

Informan 8 : Kualitas.

Peneliti : Faktor apa yang mendukung pemasaran?

Informan 8 : Kualitas juga.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 8 : Persaingan harga.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran?

Informan 8 : Tidak.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam menjangkau market pasar?

Informan 8 : Kondisi ekonomi.

Peneliti : Apa upaya yang dilakukan agar kualitas produk tetap konsisten dan laku di pasaran?

Informan 8 : Pertahankan kualitas.

Peneliti : Bagaimana proses menjaga produk sebelum dipasarkan?

Informan 8 : kita mempersamai saat proses selalu mengontrol.

Peneliti : Menurut Ibu, apa keunggulan produk Anda dibandingkan dengan pesaing?

Informan 8 : Keunggulan dari bahan saya unggul, dari finishing saya juga.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?

Informan 8 : Untuk menghadapi pesaing, kita tetap mempertahankan kualitas. Jadi, misalnya, ada sebelah harganya segini-segini, saya tidak terpengaruh. Saya tetap mempertahankan kualitas Karena kualitas itu yang membuat saya bisa bertahan dan konsumen percaya sama kita.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 8 : Itu tadi, kita menyuguhkan yang terbaik. Terus model-modelnya, kita juga menyuguhkan yang terbaru.

Peneliti : Apakah ada diskon?

Informan 8 : Kalau diskon tidak ada, tapi kalau ongkir sekitar blora free.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?

Informan 8 : Kita mulai dari bahan dulu, terus kita juga ngasih keleluasan sama konsumen misalnya mau menyesuaikan ukuran terus misalnya ada mau minta model lain, kita siap.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk?

Informan 8 : Masih biasa langsung orang datang, dari teman-teman

Peneliti : Apakah ada diferensiasi produk atau macam-macam produk?

Informan 8 : Macam-macam kita melayani pesanan, terus sesuai dengan permintaan mereka.

Peneliti : Apakah bisa membeli produk secara online?

Informan 8 : Bisa.

Peneliti : Cara membelinya bagaimana?

Informan 8 : Ya, online itu cuma pemesanan saja, kalau pembayaran hasilnya langsung.

Peneliti : Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha yang dikelola ? Perkembangan teknologi ini bagaimana bagi keberlangsungan usaha?

Informan 8 : Ya, banyak perkembangan sih dulu cuma bisa begini, sekarang bisa banyak Jadi banyak membantu sehingga bisa berkembang.

i. Informan 9 : Pemilik UMKM Mebel dan Kerajinan Margojoyo

Pemilik : Lasmianto

Alamat : Jl Nasional Blora-Cepu, Kec. Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Usahanya ini mulai dari tahun berapa?

Informan 9 : Sudah lama eg mbak ini udah turunan ke 2 kayaknya uda 20 tahunan.

Peneliti : Awal mula bisa ngambil usaha ini gimana?

Informan 9 : Awalnya produksi di rumah, terus pengen punya toko.

Peneliti : Produk apa saja yang didasarkan?

Informan 9 : Kayu jati kayak gini, akar-akar kayu jati. ya pokoknya yg berbahan kayu jati mebel.

Peneliti : Apakah ada strategi khusus untuk menentukan harga produk?

Informan 9 : Gak ada sih mbak.

Peneliti : Faktor apa yang jadi pertimbangan dalam menentukan harga?

Informan 9 : Harga bahan pokoknya, kayak sekarang, plastik itu harganya naik. Itu jadi untuk bahan fitur juga naik produksinya juga ikut naik.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen? Dari sini lewat pengepul dulu, baru ke konsumen. Atau dari sini langsung ke konsumen?

Informan 9 : Ya, tergantung. Karena biasanya itu ada yang ngambil itu punya toko, ada yang rumahan, ada yang melalui ekspedisi kayak Jakarta, Surabaya.

Peneliti : Bagaimana cara untuk memperluas jangkauan pasar?

Informan 9 : Biasanya dari teman-teman.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk kerajinan kayu jati selama ini?

Informan 9 : Gabisa online masih secara langsung.

Peneliti : Media promosi apa yang digunakan untuk menarik konsumen?

Informan 9 : Ya itu tadi belum ada. Awalnya punya tiktok, tapi lho kebetul.

Peneliti : Apa keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 9 : Keunggulan paling produksi sendiri kualitas kayu beda.

Peneliti : Faktor yang mendukung pemasaran,?

Informan 9 : Kualitasnya itu, biar pada beli lagi.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 9 : Online Belum bisa online.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran?

Informan 9 : Iya. Karena kebanyakan kan sekarang saingan dari online, kayak gitu.

Peneliti : Kesulitan apa yang dihadapi dalam menjangkau target pasar dan agar dikenal masyarakat lebih banyak?

Informan 9 : Persaingan harga, Kadang-kadang ada yang kasih harga murah banget.

Peneliti : Apa upaya yang dilakukan agar kualitas produk tetap konsisten dan laku di pasaran?

Informan 9 : Ya, itu menjaga kualitas kayunya.

Peneliti : Bagaimana proses menjaga mutu produk sebelum dipasarkan?

Informan 9 : Paling di bersihkan, biasanya sebelum dikirim disemprot lagi.

Peneliti : Apa keunggulan produk Anda dibanding dengan yang lain?

Informan 9 : Ini produksi sendiri. Kayu jati juga.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?

Informan 9 : Gada persaingan.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 9 : Ya itu tadi, buat produk yang bagus.

Peneliti : Apakah ada diskon?

Informan 9 : Kalau beli barang banyak, atau satu pickup.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?

Informan 9 : Biasanya orang lewat, datang sendiri, lihat produksinya.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk?

Dalam memasarkan produk, sudah ada inovasi belum? Atau masih secara konvensional dari mulut ke mulut?

Informan 9 : Masih konvensional.

Peneliti : Apakah ada diferensiasi produk, macam-macam produk?

Informan 9 : Iya, macam-macam. sesuai permintaan.

Peneliti : Apakah bisa membeli secara online?

Informan 9 : Beli harus ke sini, paling lewat WA.

Peneliti : Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha? Perkembangan teknologi saat ini itu apa dampaknya ke usaha ini?

Informan 9 : Tambah persaingan, yang biasanya pas liburan dari luar-luar kota banyak sekarang agak sepi sih.

j. Informan 10 : Pemilik UMKM Mebel Murah Rejeki

Pemilik : Sutarno

Alamat : Jl Nasional Blora - Cepu KM 9, Karangpace, Jepon, Kec.
Jepon, Kab. Blora, Jawa Tengah

Peneliti : Usahanya buka dari tahun berapa

Informan 10 : 10 tahun yang lalu.

Peneliti : Apa alasan membuat usaha mebel ini?

Informan 10 : Pertama tama pengen merubah hidup, dari petani terus ikut bos, ikut bos di bagian finishing, lalu ada keinginan buat usaha sendiri.

Peneliti : Apa saja produk yang di pasarkan?

Informan 10 : Semua mebel, semua perabot rumah tangga yang dari kayu jati.

Peneliti : Apa ada strategi khusus untuk menentukan harga?

Informan 10 : Gak ada sih.

Peneliti : Faktor yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga?

Informan 10 : Tentunya kualitas.

Peneliti : Bagaimana cara menyalurkan produk ke konsumen? dari sini ke pengepul baru konsumen atau dari sini langsung ke konsumen?

Informan 10 : Rata rata di ambil pengepul baru ke konsumen.

Peneliti : Bagaimana cara untuk memperluas jangkauan pasar?

Informan 10 : Untuk saat ini harus mengikuti sosial media, kalo ga mengikuti sosial media kalah.

Peneliti : Bagaimana cara mempromosikan produk kayu jati selama ini? melalui sosial atau secara langsung.

Informan 10 : Secara langsung juga ada, contoh kecilnya kita punya temen luar kota kita kirim katalog biar bisa memasarkan.

Peneliti : Media promosi apa saja yang digunakan untuk menarik konsumen?

Informan 10 : Ya, social media.

Peneliti : Apa saja keunggulan dalam memasarkan produk?

Informan 10 : Bagi saya, Facebook Pro.

Peneliti : Faktor apa saja yang mendukung pemasaran?

Informan 10 : Tetap kualitas barangnya. Terus baru harga.

Peneliti : Kendala apa yang dihadapi dalam memasarkan produk?

Informan 10 : Kendalanya terkadang, kita ada konsumen jauh dari perintasan ekspedisi.

Peneliti : Apakah perkembangan teknologi mempengaruhi pemasaran?

Informan 10 : Sangat. Bagi saya sangat. Sangat mempengaruhi.

Peneliti : Mempengaruhi di sektor apanya?

Informan 10 : Di jualan. Terutama pemasaran sangat mempengaruhi dibandingkan yang offline

Peneliti : Apa kendala yang dihadapi dalam menjangkau target pasaran?

Informan 10 : Memang kadang-kadang jangkauannya kita kan dibatasi ya.

Peneliti : Apa upaya yang dilakukan agar kualitas produk tetap konsisten dan laku di pasaran?

Informan 10 : Yang penting harus baik, harus kering ada tahap-tahap tertentu Biar hasilnya bisa bagus.

Peneliti : Bagaimana proses menjaga mutu produk sebelum dipasarkan?

Informan 10 : Pengeringan harus maksimal.

Peneliti : Apa keunggulan produk Anda dibandingkan dengan yang lain?

Informan 10 : Yang pasti kita banyak stok. Otomatis barang kita kering lalu kita langsung finishing.

Peneliti : Bagaimana cara menghadapi pesaing usaha?

Informan 10 : Kita enggak memiliki pesaing, cuma kita relasi.

Peneliti : Apa yang dilakukan agar produk terlihat menarik bagi konsumen?

Informan 10 : Hpnya yang bagus, sing pinter ngedit, tapi tetap kembali lagi ke kualitas.

Peneliti : Apakah ada diskon?

Informan 10 : Harus, harus ada diskon bonus-bonus disini-sini harus.

Peneliti : Bagaimana cara memperkenalkan produk kepada konsumen?

Informan 10 : Dari sosial media kita dari Facebook, dari WA.

Peneliti : Inovasi apa yang telah dilakukan dalam memasarkan produk?

Informan 10 : Ya itu tadi. menggunakan katalog sekarang udh pake facebook pro.

Peneliti : Apakah ada diferensiasi produk? Atau macam-macam produk?

Informan 10 : Macam-macam produk, terutama mebel bukan cenderamata, suvenir.

Peneliti : Apakah bisa membeli secara online?

Informan 10 : Bisa.menggunakan WA.

Peneliti : Bagaimana aspek perkembangan teknologi bagi keberlangsungan usaha yang dikelola?

Informan 10 : Sangat membantu, apalagi di pemasaran.

Lampiran 14. Dokumentasi pada Toko Mebel Puji Galeri dan Pemilik.

Dokumentasi PUJI GALLERY	
	
Gambar 1. Baner usaha puji galery	Gambar 2. dokumentasi dengan pemilik usaha puji galery ibu Puji
	
Gambar 3. tempat aqua	Gambar 4. Pajangan
	

Gambar 5 Gebyok 	Gambar 6 Hiasan Dinding 
Gambar 7. Meja & kursi 	Gambar 8. Meja & kursi 
Gambar 9 meja & kursi 	Gambar 10. Kursi 
Gambar 11. meja akar jati	Gambar 12. set meja kursi

Lampiran 15. Dokumentasi di Toko Handicraft Jati Blora Bersama Pemilik

DOKUMENTASI HANDICRAFT JATI BLORA	
	
Gambar 1. Baner usaha	Gambar 2. Dokumentasi denagan ibu Muayanah pemilik Handicraft
	
Gambar 3. Guci kayu	Gambar 4. kursi akar jati, meja ngaji, tongkat
	
Gambar 5. tempat aqua, tisu, vas bunga	

Lampiran 16. Dokumentasi di UD Jati Alami Bersama Pemilik

DOKUMENTASI UD. JATI ALAMI	
	
Gambar 1 dokumentasi dengan pemilik UD JATI ALAMI ibu pujiatun	Gambar 2. lemari, kursi
	
gambar 3 set meja rias	gambar 4. kursi santai, meja rias
	
Gambar 5. kursi tamu	

Lampiran 17. Dokumentasi di Toko Semeru Jati Bersama Pemilik

DOKUMENTASI SEMERU JATI	
	
Gambar 1. toko mebel Semeru Jati	Gambar 2. Foto dengan pemilik
	
Gambar 3. Set meja kursi tamu	Gambar 4. Set meja kursi tamu
	
Gambar 5. lemari hias	Gambar 6 ayunan

Lampiran 18. Dokumentasi di UD Jati Barokah Bersama Pemilik

DOKUMENTASI UD JATI BAROKAH	
	
Gambar 1 Dokumentasi dengan pemilik UD Jati Barokah	Gambar 2. Set meja kursi
	
Gambar 3. Hiasan dinding	Gambar 4. Meja Makan
	
Gambar 5. tempat aqua	Gambar 6. guci,



Gambar 7 Lemari



Gambar 8. Meja



Gambar 9. Ayunan



Gambar 10. Asbak

Lampiran 19. Dokumentasi di UD Mahkota Jati Bersama Pemilik

DOKUMENTASI UD MAHKOTA JATI	
	
Gambar 1. Dokumentasi dengan pemilik UD Mahkota Jati	Gambar 2. Asbak,
	
Gambar 3. Lemari	Gambar 4. Meja lipat
	
Gambar 5. meja akar jati dan kursi	Gambar 6. kursi

Lampiran 20. Dokumentasi di Rizki Jati bersama pemilik

DOKUMENTASI
RIZKI JATI



Gambar 1. Toko Mebel Rizki Jati



Gambar 2. Kursi & meja, lemari hias



Gambar 3. dokumentasi dengan pemilik Rizki Jati

Lampiran 20. Dokumentasi barang di UD Purwo Jati

DOKUMENTASI UD PURWO JATI	
	
Gambar 1. toko mebel UD Purwo Jati	Gambar 2. Meja dan Kursi
	
Gambar 3. Meja dan Kursi	

Lampiran 21. Dokumentasi di Margojoyo Bersama Pemilik

DOKUMENTASI MARGOJOYO	
	
Gambar 1. Dokumentasi dengan pemilik Margojoyo	Gambar 2. Toko Mebel Margojoyo
	
Gambar 3 Meja makan	Gambar 4 Lemari dan meja rias
	
Gambar 5. Rak dinding, meja dan kursi	Gambar 6. kursi dan meja akar jati

Lampiran 22. Dokumentasi Barang di Gudang Mebel Murah Rejeki Bersama Pemilik

DOKUMENTASI MEBEL MURAH REJEKI	
	
Gambar 1. Dokumentasi dengan pemilik Mebel Murah Rejeki	Gambar 2. lemari
	
Gambar 3. meja kursi	Gambar 4. pintu
	

Gambar 5. lemari rias	Gambar 6. lemari
	
Gambar 7. kursi	Gambar 8. meja & kursi
	
Gambar 9 lemari dan kursi	

Lampiran 23. Berita Acara

BERITA ACARA BIMBINGAN DAN VALIDASI SUMBER PUSTAKA SKRIPSI

Nama : Tiya Istiqomah
NIM : 2202107008
Program studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Dosen Pembimbing I : Dr. Dra. Ninik Srijani, M.Pd., M.M.
Dosen Pembimbing II: Yahya Reka Wirawan, S.Pd., M.Pd.
Judul : Strategi Pemasara UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam Meningkatkan Daya Saing : Studi Kasus pada UMKM di Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah

Berdasarkan hasil bimbingan dan validasi daftar pustaka dengan rinci sebagai berikut:

- Isi skripsi mahasiswa yang bersangkutan telah selesai dengan format dan memenuhi syarat.
- Validasi sumber pustaka berjumlah 23 sumber pustaka telah sesuai yang di tuliskan dalam skripsi

Untuk mahasiswa di atas, dinyatakan berhak untuk mengikuti ujian skripsi, demikian berita acara ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Dosen Pembimbing I



Dr. Dra. Ninik Srijani, M.Pd., M.M.
NIDN. 0020116701

Dosen Pembimbing II



Yahya Reka Wirawan, S.Pd., M. Pd.
NIDN: 0706079001

Mengetahui,

Kaprodi Pendidikan Ekonomi


Dr. Ramadhan Prasetya Wibawa, M. Pd.
NIDN: 0726048801

Lampiran 24. Validasi Sumber Pustaka

Lampiran 25. Validasi Sumber Pustaka

VALIDASI SUMBER PUSTAKA PENULISAN SKRIPSI

Nama : Tiya Istiqomah
 NIM : 2202107008
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Fakultas : FKIP
 Dosen Pembimbing I : Dr. Dra. Ninik Sriyani, M.Pd., M.M.
 Dosen Pembimbing II: Yahya Reka Wirawan, S.Pd., M.Pd.
 Judul : Strategi Pemasara UMKM Kerajinan Kayu Jati Dalam Meningkatkan Daya Saing : Studi Kasus pada UMKM di Kecamatan Jepon, Kabupaten Blora, Jawa Tengah

No	Sumber Pustaka	Halaman		Hasil Validasi	
		Pustaka	Skripsi	Sesuai	Tidak Sesuai
1	Afifah, S. (2026). <i>INOVASI BRANDING UMKM KERAJINAN KAYU UNTUK</i> . 7(2), 226–231.	227, 228	48, 49	✓	
2	Daroin, A. D., Andriani, D. N., Sari, N. E., Putra, K. P. A., & Wardana, A. Y. (2023). Pelatihan Strategi Business Model Canvas (BMC) pada Usaha Brem UD. Duta Rasa Madiun. <i>Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement</i> , 4(1), 213–225. https://doi.org/10.37680/amalee.v4i1.1842	223	224	✓	
3	Elwisam, R. L. (2019). <i>PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN, INOVASI PRODUK KREATIF DAN ORIENTASI PASAR UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PEMASARAN UMKM</i> . 4(2), 277–286.	278, 278, 279	13, 19, 25	✓	

4	Fatihudin, F. (2019). <i>PEMASARAN JASA Strategi, Mengukur Kepuasan, dan Loyalitas Pelanggan</i> .	51, 92, 114, 139, 147	24, 26, 27, 29, 30	✓	
5	Kadeni, N. S. (2022). Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. <i>Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah</i> , 9(1), 73–84. https://doi.org/10.53429/jdes.v9ino.1.307	192,	14, 221	✓	
6	Mala, I. W., Anwar, K., & Susilorini, E. S. (2025). <i>Transformasi Digital Industri Handycraft Kayu Jati Di Kabupaten Ngawi Melalui Adopsi Teknologi Digital Dan Pemasaran Digital</i> . 11(01), 116–130.	127	4	✓	
7	Marbun, O. . 2022. (2022). <i>STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM MELALUI DIGITAL MARKETING PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus Pengrajin Krtya Kayu di Kabupaten Toba Provinsi Sumatera Utara)</i> . 19, 1–17.	4, 7	4, 16, 226	✓	
8	Martina, N., Fathur, M., Hasan, R., & Wulandari, L. S. (2021). <i>Upaya peningkatan nilai ekonomis produk umkm melalui sosialisasi diversifikasi produk</i> . 5(5), 3–8.	2273	245	✓	
9	Nopia, G. (2019). <i>STRATEGI PEMASARAN SEBLAK KICIMPRING BERBASIS OFFLINE</i>	655	224	✓	

	DAN ONLINE (Studi Kasus pada UKM Raja Rasa di Kelurahan Linggajaya Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya) <i>I* . 2 , 1 1 . 644–656.</i>				
10	Nur, H. (2019). <i>KEPUASAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK USAHA. 1(1), 47–61.</i>	48	23	✓	
11	Nurhadi, A. (2023). <i>Strategi Pemasaran (Marketing Strategy).</i>	134, 123, 166, 2, 20, 2,	26, 27, 29, 30, 34, 47	✓	
12	PP No.7. (2021). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia. <i>ayat (2). 086507.</i>	25, 25, 10	12, 15, 20	✓	
13	Putra, E. S., & Slamet, I. N. (2022). <i>KREATIF KERAJINAN KAYU HITAM KOTA PALU DI ERA (STRATEGY AND INNOVATION FOR THE DEVELOPMENT OF THE CREATIVE INDUSTRY OF BLACK WOOD CRAFTS IN PALU CITY IN THE INDUSTRY 4 . 0 ERA). 3, 66–75. https://doi.org/10.36417/jpp.v3i2.534</i>	68	237	✓	
14	Rahman, M. A. (2024). <i>STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK (Studi Kasus Pada Toko Batik Benang Raja Surabaya). Jurnal Baruna Horizon Vol. 7 No. 1 Juni 2024, 7(1), 32–41.</i>	38	229	✓	

15	Rahmawati, E. D., Nufus, D. F., & Bastomi. (2024). <i>Analisis Penerapan Bauran Pemasaran 4P (Product , Price , Place , Promotion) Terhadap Strategi Pemasaran Pada Kerajinan Rotan (Studi Kasus : UMKM Teq Production) Jumlah Industri Furniture Menurut Kecamatan di Kota Kecamatan di. 2(3), 37-58.</i>	2276	24	✓	
16	Setyawati, A. (2023). <i>SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE MODEL OF UMKM : THE EXISTENCE OF TECHNOLOGICAL INNOVATION AND MARKET. 4328(April), 70-80.</i>	73, 72,	71, 13, 17, 19	✓	
17	Sofiah, M., Ramadhani, S., Ahmadi, N., & Rahmani, B. (2023). <i>Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis and place) terhadap keputusan pembelian pada usaha mikro kecil menengah (umkm) Analysis of the influence of the 4p marketing mix (product , price , promotion , place) on purchasing decisions in msme. 16(2), 122-141.</i>	136	221	✓	
18	Sugiyono, (2020). <i>METODE PENELITIAN KUALITATIF. ilide.info-metode-penelitian-kuantitatif-kualitatif-dan-r-d-sugiyono-2020-pr_vec27cb8dda83b4a8fe182f4f7be3cba.pdf.</i>	24, 25, 26, 26, 25, 117, 167, 211	59, 61, 63, 64, 65, 66, 67, 68	✓	

19	Sunarsasi, N. (2020). <i>STRATEGI PEMASARAN USAHA KECIL MENENGAH DI KABUPATEN BLITAR (Studi Pada UKM Cap Kuda Terbang Bu Sulasmi). 9(1), 22-31.</i>	22	18	✓	
20	Sundari, E. (2024). <i>Strategi Pemasaran.</i>	1, 65, 28, 70, 28, 29	23, 25, 27, 28, 29, 44	✓	
21	Tambunan, W. (2011). <i>Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah serta Kendalanya : Sebuah Kisah dari Indonesia. 13(1), 21-43.</i>	22, 38, 41	18, 34, 35	✓	
22	Willy, A. (2021). <i>Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan dan Daya Saing. 7(April), 48-59.</i>	49, 50	34, 39	✓	
23	Wirawan, Y. R. (2023). <i>Orientasi Pasar pada Kinerja UMKM. 85, 9.</i>	9	23	✓	

Catatan dosen pembimbing

Layak / Tidak Layak (Coret yang tidak perlu)

Madiun, 13 Juli 2026
Menyetujui,
Pembimbing I



Dr. Dra. Ninik Sriyani, M.Pd., M.M.
NIDN. 0020116701

Lampiran 25. Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP



Tiya Istiqomah, lahir di Blora pada tanggal 8 Juni 2003. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara, putri dari Bapak Warsito dan Ibu Supatmi.

Pendidikan formal penulis diawali di SD Negeri 011 Bumi Mulya dan lulus pada tahun 2016. Selanjutnya, penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 05 Logas Tanah Darat dan lulus pada tahun 2019. Pendidikan menengah atas ditempuh di SMA Negeri 1 Jiwan dan diselesaikan pada tahun 2022.

Pada tahun 2022, penulis melanjutkan pendidikan tinggi di Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas PGRI Madiun. Selama menempuh pendidikan di perguruan tinggi, penulis aktif dalam berbagai kegiatan organisasi kemahasiswaan, di antaranya Kelompok Ilmiah Mahasiswa Cendekia (KIM) dan Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM).

Selain aktif berorganisasi, penulis juga mengikuti berbagai program pengembangan kemahasiswaan. Penulis berhasil lolos Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) serta Program Mahasiswa BEM Berdampak. Berbagai pengalaman tersebut menjadi sarana bagi penulis untuk mengembangkan kemampuan kepemimpinan, kerja sama, berpikir kritis, serta jiwa kewirausahaan.