

**STRATEGI PEMASARAN KULINER KHAS PALEMBANG
(Studi Kasus Pada Martabak HAR Cabang Kolonel Atmo)**

Kuesioner Penelitian

Saudara yang terhormat,

Dengan ini saya mohon kesediaan Saudara untuk menjawab pertanyaan dan pernyataan atas penelitian "Strategi Pemasaran Kuliner Khas Palembang (Studi Kasus Pada Martabak HAR Cabang Kolonel Atmo)". Oleh karena itu kepada responden saya sebagai peneliti mengharapkan:

1. Usahakanlah agar tidak ada jawaban yang dikosongkan.
2. Pilihlah jawaban dengan memberi tanda (O) tanda (√) atau tanda (X) pada salah satu jawaban yang paling sesuai menurut saudara atau tulis jawaban lainnya.

Akhir kata saya ucapkan terima kasih kepada saudara yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk menjawab kuesioner ini.

Hormat Saya,

Muhammad Idham Khalid

Data Umum Responden

Nama :

Umur :

Jenis Kelami :

Alamat :

Berilah tanda (O) tanda (√) atau tanda (X) pada pilihan jawaban dibawah ini:

1. Pekerjaan anda adalah:
 - a. Pelajar/Mahasiswa
 - b. Ibu Rumah Tangga
 - c. Pegawai Negeri Sipil
 - d. Pegawai Swasta
 - e. Wiraswasta

2. Anda mengetahui Martabak HAR Cabang Kolonel Atmodari?
 - a. Spanduk /iklan
 - b. Teman
 - c. Anggota Keluarga
 - d. Rekan Kerja
 - e. Lainnya, sebutkan.....

3. Seberapa sering anda mengunjungi Martabak HAR Cabang Kolonel Atmodal dalam sebulan?
 - a. 1 kali
 - b. 2-3 kali
 - c. 4-5 kali
 - d. 6-7 kali
 - e. >7 kali

4. Menurut anda, apakah ada Martabak HAR (H. Abdul Rozak) sejak tahun 07-07-1947 dengan Martabak lainnya?
 - 1)
 - 2)
 - 3)
 - 4)

5. Dorongan yang membuat anda datang ke Martabak HAR Cabang Kolonel Atmodal adalah:
 - a. Lapar
 - b. Pertama kali mencoba
 - c. Pernah mencoba sebelumnya
 - d. Pengaruh keluarga/teman/kerabat
 - e. Pengaruh iklan.

6. Alasan yang membuat anda membeli produk Martabak HAR Cabang Kolonel Atmo ?
 - a. Kualitas produk (rasa, varian, tekstur dan lain-lain)
 - b. Promosi
 - c. Harga sesuai kualitas
 - d. Lokasi mudah dijangkau

- e. Lainnya, sebutkan.....
- 7. Jika Martabak HAR Cabang Kolonel menaikkan harga, apa reaksi anda?
 - a. Tetap membeli
 - b. Membeli di tempat lain
 - c. Berhenti membeli
 - d. Lainnya, sebutkan.....

**WAWANCARA STRATEGI PEMASARAN KULINER KHAS PALEMBANG
(STUDI KASUS PADA MARTABAK HAR CABANG KOLONEL ATMO
PALEMBANG)**

Dengan hormat,

Saya Muhammad Idham Khalid, mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya Jurusan administrasi Bisnis Program Studi Usaha Perjalanan Wisata sedang mengadakan penelitian untuk menyelesaikan skripsi saya yang berjudul *Wawancara Strategi Pemasaran Kuliner Khas Palembang (Studi Kasus Pada Martabak Har Cabang Kolonel Atmo Palembang)*.

Dengan kerendahan hati saya memohon kepada Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai responden untuk bersedia menjawab daftar pertanyaan yang dimaksudkan untuk memperoleh data yang saya butuhkan. Wawancara ini hanya sebagai alat bantu peneliti untuk mengumpulkan. Saya harap Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai responden dapat memberikan jawaban sesuai keadaan yang sebenar-benarnya.

Kesungguhan dalam memberikan jawaban akan sangat bermanfaat dan membantu keberhasilan penelitian ini. Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,
Peneliti



Muhammad Idham Khalid

IDENTITAS PEWAWANCARA

Nama : Muhammad Idham Khalid
Tempat Tanggal Lahir: Palembang, 07 September 1994
Status : Mahasiswa
Instansi : Politeknik Negeri Sriwijaya
Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis/Usaha Perjalanan Wisata

IDENTITAS NARASUMBER

Nama : Muhammad Budiman
Umur : 34 tahun
Alamat : Kertapati
Instansi : Martabak HAR Cabang Kolonel Atmo Palembang
Jabatan : Pengelola Cabang

No	Pertanyaan Wawancara	Jawaban Narasumber
1	Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Martabak HAR?	Untuk meningkatkan volume penjualan Martabak HAR dengan melakukan strategi pemasaran dengan memperhatikan dan menjaga kualitas produk, penetapan harga, kegiatan promosi serta penyaluran produknya (distribusi).
2	Apa ciri khas merek dari produk Martabak HAR?	Merek yang kami pakai pada produk Martabak HAR asli dapat dilihat pada palang merek toko, dimana setiap Martabak HAR asli yang dikelola oleh keluarga H. Abdul Rozak pasti menggunakan Poto dari pemilik Martabak HAR itu sendiri (H. Abdul Rozak sejak tahun 07-07-1947).
3	Bagaimana cara pihak Martabak HAR dalam menjaga mutu dari produk?	Agar produk yang dihasilkan tidak mengecewakan konsumen, maka Martabak HAR sangat memperhatikan dan menjaga mutu dari produk yang dihasilkannya yaitu dengan mengontrol langsung proses dari setiap produk dan menjaga kualitas rasa dan resep asli yang diturunkan dari pemilik Martabak HAR yang pertama yaitu H. Abdul Rozak.
4	Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga pada produk?	Biasanya kami selalu menaikkan harga martabak setiap beberapa tahun setelah hari raya Idul fitri dan kenaikan harga itu pasti,

		naik kisaran Rp.1000,- hingga Rp.2000,- tidak pernah harga martabak mengalami penurunan. Selama ini dari tahun ke tahun harga martabak selalu berbeda.
5	Seberapa besar pengaruh tempat dalam mempengaruhi minat beli konsumen?	Lokasi dari Martabak HAR berpengaruh terhadap jumlah pembeli dan berpengaruh pula pada pendapatan, biasanya toko yang paling ramai berada di daerah bisnis/pasar dan dipinggir jalan protokol. Cabang Kolonel Atmo merupakan Cabang yang dapat dikatakan memiliki jumlah pembeli yang cukup banyak, karena lokasi toko Martabak HAR berada dikawasan pasar atau bisnis.
6	Apa saja cara promosi yang dilakukan oleh Martabak HAR?	Para karyawan turut serta dalam melakukan promosi, mereka memperkenalkan produk kepada orang-orang terdekat mereka dan berusaha mempengaruhi mereka untuk mau membeli produk yang ditawarkan. Selama ini kami selalu menjaga kualitas dan pelayanan kepada para konsumen, dari hal itu pihak Martabak HAR diharapkan mampu memberikan kepercayaan konsumen sehingga konsumen bukan hanya sekedar menjadi konsumen tetapi menjadi pelanggan tetap Martabak HAR. Biasanya pelanggan kami berperan juga sebagai alat promosi, sering kali pelanggan setia kami merekomendasikan Martabak HAR rekan-rekan mereka baik lokal hingga mancanegara

Palembang, 07 April 2017

Narasumber

Pewawancara



Muhammad Idham Khalid
NPM 061340611562

TOKO KOPI HAR
JL. KOLONEL ATMO NO. 4V
TELP. C07 15312600
PALEMBANG

Muhammad Budiman

Gambaran Umum Perusahaan (Martabak HAR Cabang Kolonel Atmo)

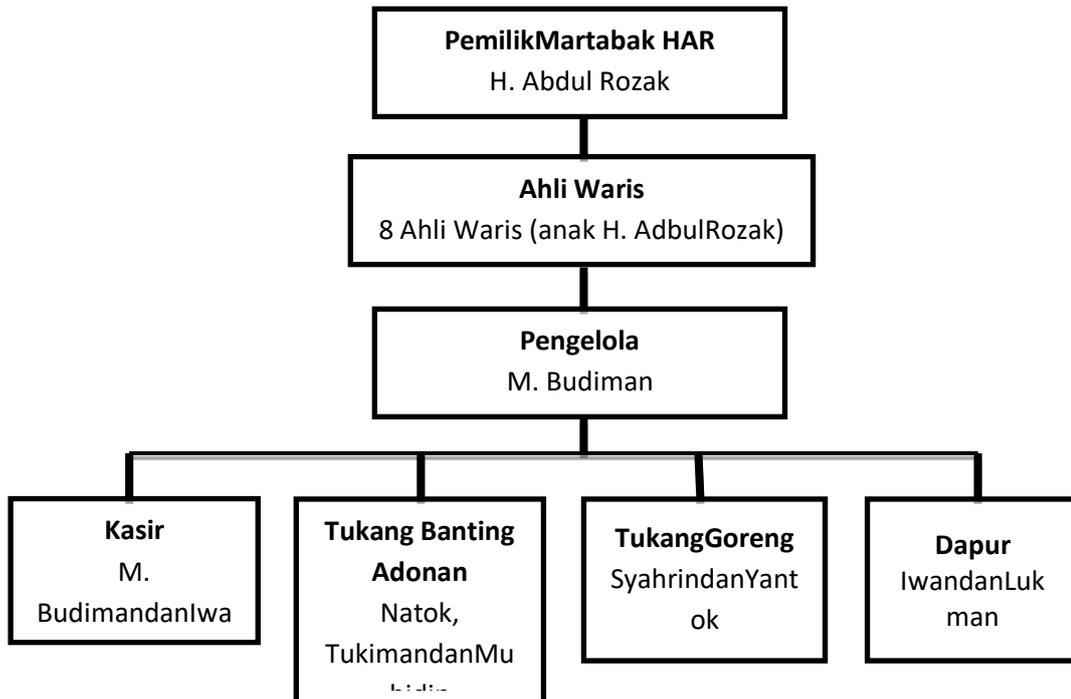
Didirikan pada tahun 1988 dan dikelola serta dijalankan oleh para karyawan-karyawannya pada tahun 2003 Martabak HAR mulai dikelola oleh keturunan ke-3 dari H. Abdul Rozak. Martabak HAR berstatus hak milik pada setiap bangunan toko. Alamat Martabak HAR cabang Kolonel Atmo adalah:

Nama Pengelola : Muhammad Budiman (keturunan ke-3)

Alamat : Jl. Kolonel Atmo No.398 Kelurahan 17 Ilir, Ilir Timur I
Kota Palembang, Sumatera Selatan 30125.

Pengelola Cabang Kolonel Atmo juga mengelola 3 (tiga) cabang Martabak HAR yang ada di Palembang, diantaranya Cabang HAR Jln. Kebumen Darat, Cabang HAR Sudirman samping Tokobuku Imam Bonjoldan Cabang HAR Jln. Anwar Sastro.

Struktur Perusahaan Martabak HAR



Januari	Februari	Maret
173	194	247
230	210	243
205	212	240
210	203	233
185	207	230
191	217	229
197	176	189
203	173	197
209	180	213
211	170	219
210	193	220
200	180	230
250	219	237
171	224	233
183	226	207
199	217	217
201	204	229
222	190	236
241	210	246
233	201	184
201	205	196
208	207	243
198	219	216
196	211	198
188	215	203
200	221	209
201	218	221
213	145	236
219	5647	220
212		249
240		
6400		6670