

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. 2020. *Manajemen Strategis*. Makassar: Penerbit CV. Nas Media Pustaka. Hal (1, 57)
- Amirullah. 2020. *Manajemen Strategi Teori-Konsep-Kinerja*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media. Hal (4,5,7)
- Hurriyati, Ratih. 2019. *Bauran Pemasaran & loyalitas konsumen*. Bandung: Penerbit CV. ALFABETA BANDUNG. Hal (47)
- Isnati dan M. Rizki Fajriansyah. 2019. *Manajemen Strategik Intisari Konsep & Teori*. Yogyakarta. Penerbit Andi. Hal (55,56,57,62,64)
- Karo, Pelliyezer dan Samuel Hamonangan. 2021. *Analisis Strategi Pemasaran Reatoran Menghadapi Masa Pandemi Covid 19 di Kota Pagar Alam*. Jurnal Penelitian. ISSN (2580-1244)
- Kurniawan, Arif Rahman. 2021. *Marketing 101*. Yogyakarta: penerbit QUADRANT. Hal (8,23,36,43,65)
- Mujahid, Anas, Murianai Emelda Ishharyani, Dharma Widada. 2018. *Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode QSPM Studi kasus Borneo Project*. Jurnal Penelitian. ISSN (2339-1499)
- Ritonga, dkk. 2018. *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*. Medan. Penerbit CV. Manhaji. Hal (61)
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit ALFABETA. Hal (230,231,232,233,240)
- Suhardi, cand. 2018. *Pengantar Manajemen dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Penerbit Gava Media. Hal (85,88)
- Sulistyani, Aditya Pramana, dan Setianto. 2020. *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing UMKM Kripik Pisang "Tunas Metro"*. Jurnal Penelitian. ISSN (2598-0823)
- Yusuf dan Said. 2019. *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Makassar. Penerbit CV. SAH MEDIA. Hal (59,61,63,65,91,145)
- Zainurossalamia, Saida. *Manajemen Pemasaran Teori & Strategi*. Nusa Tenggara Tengah. Penerbit Forum Pemuda Aswaja Hal (37,38)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS DIRI

Nama : Hamdan Abdul Goni
NIM : 2431900239
Tempat/Tgl. Lahir : Bogor, 17 Februari 2000
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Alamat : Kp. Warung Pari RT. 04/01 Kel. Rangka Mekar Kec. Bogor
Selatan, Kota Bogor
No. Telpon : 085830838095

PENDIDIKAN FORMAL

1. SDN Pamoyanan 1 Tahun Lulus 2013
2. MTS 1 Darussalam Tahun Lulus 2016
3. SMK-2 Dasa Semesta Bogor Tahun Lulus 2019
4. Mahasiswa Tingkat Akhir Di STIE GICI Business School

PENGALAMAN PEKERJAAN

1. Team Executive STIE GICI Bogor Tahun 2018-2019
2. Guru Pengajar Qur'an di Donat Madu Cihanjuang

KEGIATAN ORGANISASI

1. Anggota Lembaga Dakwah Kampus (LDK) Tahun 2019-2020
2. Pengurus di Pondok Pesantren Qur'an Qurra Wal Huffahz Al-Bashori

Lampiran 2. Kartu Bimbingan



KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Hamdan Abdul Goni
 NIM : 2431900239
 PROGRAM STUDI : Manajemen Pemasaran
 JENJANG STUDI : Strata Satu (S-1)
 JUDUL KARYA AKHIR : Analisis strategi pemasaran Donat Madu Cihanjuang
 NAMA PEMBIMBING : Sugiharto, SH., MM
 PERIODE BIMBINGAN :
 PERPANJANGAN :

NO	TANGGAL	TOPIK BAHASAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN MAHASISWA
1.	5 Maret 2022	Konsep Tugas Akhir		
2	13 Maret 2022	Denyutan Bab 1		
3	26 Maret 2022	Denyutan Bab 2		
4	8 Maret 2022	Denyutan Bab 3		
5	18 April 2022	Persiapan Simpro		
6	26 April 2022	Revisi Draft Simpro		
7	28 Mei 2022	Denyutan Bab IV		
8	21 Juni 2022	Olah Data Penelitian		
9	7 Juli 2022	Denyutan Bab V		
10	21 Juli 2022	Persiapan Sidang		

Depok, 01 Maret 2022

STIE "GICI"

Kajur Manajemen Pemasaran
Dian Rusmana, SE, MM (Cand)

Lampiran 3. Surat Keterangan

 **DONAT MADU CIHANJUANG**

Nomor : 0213/SIP/DMC/III/2022
Segera : Segera
Hal : Pemberian Izin Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Biro Administrasi Akademik & Kemahasiswaan
STIE GICI Business School
Di Tempat

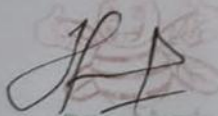
Sehubungan dengan Surat dari Kepala Biro Administrasi Akademik & Kemahasiswaan STIE GICI Business School Nomor : 082/Akd-D/GICI/III/2022 hal Permohonan Riset yang diterima Donat Madu Cihanjuang tanggal 16 Maret 2022 atas nama :

Nama : Hamdan Abdul Goni
Tempat & Tanggal Lahir : Bogor, 17 Februari 2000
Nomor Induk Mahasiswa : 2431900239
Jurusan : D3 Manajemen Pemasaran
Judul Penelitian : Strategi Pemasaran Donat Madu Cihanjuang

Dengan ini Donat Madu Cihanjuang memberikan Izin untuk membantu memberikan kesempatan penelitian yang digunakan untuk keperluan akademis.

Demikian surat ini dibuat agar dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Bogor,
Donat Madu Cihanjuang


Hilman Mutaqin
Manajemen Kantor

Jl. Mayjen Ishak Djuarsa No. 167 Gunung Batu, Kota Bogor

0812-1258-5824
office.donatmadu@gmail.com

Lampiran 4. Transkrip Hasil Wawancara

Hari, tanggal : Rabu, 16 Maret 2022

Waktu : 13.00-14.30 WIB

Tempat : Donat Madu Cihanjuang Pusat Bogor

Subjek : Hilman Mutaqin

Jabatan : Manajemen Donat Madu Cihanjuang

Pada hari Rabu, 16 Maret 2022 penulis melakukan wawancara untuk mendapatkan informasi mengenai strategi pemasaran yang dilakukan di Donat Madu Cihanjuang dari hasil di bawah ini adalah ringkasan wawancara karena wawancara berlangsung cukup lama .Berikut hasil dari wawancara yang sudah dilakukan oleh penulis :

Peneliti : Assalamu'alaikum punten a hilman ganggu waktunya

Narasumber : Waalaikumussalam iya tenang aja pak hamdan

Peneliti : Pertama awal mula munculnya brand donat madu ini pertama kalinya bagaimana sih? Mungkin lebih ke sejarah awal nya perusahaan gitu .

Narasumber : Oh iya untuk sejarah perusahaan ada di website nya donat madu, website nya donatmaduindonesia.co.id kalo engga ketik aja sama pak hamdan sejarah singkat donat madu cihanjuang pasti nanti muncul ko, nanti liat aja sama pak hamdan, terus di website itu udah ada visi misi nya donat madu cihanjuang juga insya allah udah lengkap

Peneliti : Oke baik a hilman, donat madu cihanjuang itu cara pemasaran produk nya itu seperti apa sih?

Narasumber : Cara pemasaran biasa seperti donat donat lain bisa pesen lewat grab food, penjualan secara langsung di outlet

Peneliti : Terus untuk promosi nya donat madu bagaimana hanya promosi secara langsung apa gimana ?

Narasumber : Untuk promosi nya sendiri secara langsung sama lewat social media INSTAGRAM, FACEBOOK

Peneliti : Baik a hilman, untuk pertanyaan selanjutnya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki donat madu itu apa ?

- Narasumber : Kekuatan nya setahu saya dari karyawan nya karena karyawan donat madu itu di usahakan untuk setiap hari itu sholat berjamaah, perusahaan juga mendatangkan guru ngaji agar karyawan bisa ngaji juga, kalo misalkan karyawan yang rajin nanti ada bonus dari kantor nah mungkin jadi pembeda dari perusahaan donat lain kaya gitu jadi si karyawan pun bersemangat dalam ibadah sama pekerjaan nya. Untuk kelemahan nya karena kan donat madu itu sistem nya waralaba jadi agak sulit untuk komunikasi dari sistem promosi juga agak sulit karena waralaba itu yang membuat kurang nya komunikasi misalkan di pusat sudah menjalankan promosi ini tapi tetep ada aja outlet yang ngeyel maka donat madu pusat ada tim kontrol nya. Untuk peluang dari donat madu dengan donat donat yang lain donat madu jadi unggulan soalnya dari brand image nya karena dari brand nya terdapat campuran madu nya itu jadi unggulan, kalo misalkan promosi nya bagus pasti jadi peluang banget. Ancaman nya ya banyak kompetitor sejenis itu udah pasti, seperti di ciapus aja ada pabrik donat yang harga nya jauh lebih murah kisaran harga Rp. 3000 itu kan ancaman.
- Peneliti : Baik a hilman, waktu itu kan udah baca baca dan liat liat produk donat madu cihanjuang nah banyak varian rasa nya dari donat madu apakah beda varian mempengaruhi harga donat?
- Narasumber : Engga mempengaruhi cuman gini di donat madu itu menjual per box dari box isi 1 sampai dengan box isi 12, kalo itu berbeda beda harga nya box isi 1 dengan harga Rp. 6000, box isi 2 dengan harga Rp. 12. 000, box isi 3 dengan harga Rp. 18.000, box isi 4 dengan harga Rp. 24.000, box isi 6 dengan harga Rp. 35.000 dan terakhir box isi 12 dengan harga Rp. 60.000. Dan donat madu menyediakan sistem costume jadi si pembeli itu bisa membeli donat sesuai apa yang mereka inginkan.
- Peneliti : baik a hilman, ouh iya a hilman saya boleh minta data penjualan nya ga?
- Narasumber : boleh nanti langsung saja ke ibu erna bagian keuangan nya soalnya saya ga megang data penjualan, data apa yang pak hamdan butuhin

langsung tanya aja.

Peneliti : oke baik a hilman nanti saya langsung tanyain ke ibu erna nya mungkin itu aja yang saya tanyakan mohon maaf mengganggu jam kerjanya yaudah saya izin ngajar lagi ke bawah. Terima kasih a hilman, Wassalamu'alaikum.

Narasumber : baik pak hamdan tenang aja nanti kalo misalkan ada yang mau ditanyakan langsung chat saya aja ya. Waalaikumussalam.

Lampiran 5. Dokumentasi

