

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Miftahusolih, Heggy Fajrianto, Taufik CH, Dengan judul *Konsep Persaudaraan Dalam Al-Qur'an*, Zad Al-Mufassirin page 45-62, Vol. 3 No.1,2021
- Achmad Fawaid, Erwin Fatmala, Dengan judul *Home Industri Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Reveneus Masyarakat*, Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan kemasyarakatan Vol. 14. No. 1 Januari Juni 2020
- A. Islahi, *Konsepsi Pemikiran Ekonomi Ibnu Taimiyyah*, (Surabaya: Bina Islam, 2017), h. 104
- Abdul Aziz, *Mekanisme Pasar Produk Usaha Kreatif Home Industri di Desa Bodelor Dalam Teori Ibn Khaldun*, Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam, Vo.2 No.2 (Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon: 2017), h. 207
- Adiningsih, S. *Ekonomi Mikro* (Yogyakarta: BPF. 2010), h. 143.
- Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 621.
- Ahmad Tanzeh dan Suetno, *Dasar-Dasar Penelitian*, (Surabaya: Elkaf, 2012.
- Ananta, A. *Ciri Kualitas Penduduk Pertumbuhan Ekonomi*. Lembaga Demografi (Jakarta: LP3ES. 2011), h. 65.
- Asyraf Muhamma Dawabah, *The Moslem Entrepreneur*, (Jakarta: Zikrul hakim, 2015), h. 3.
- Bilson Simamora, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran efektif dan Profesional*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2017, h. 135.
- Darwis Amin, *Dengan Judul Pemerataan Dan Keadilan Ekonomi Di Indonesia (Perspektif Ekonomi Syariah)* Vol. 05. No .01 AMAL: Journal of Islamic Economic and Business(JIEB)
- Dapertemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Gramedia, 2018), h. 265.
- Dawam Rahardjo, *Islam Dan Transformasi Sosial Ekonomi*, 1st edn (Yogyakarta: Pusaka Pelajar, 2009), h. 67.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: Diponegoro, 2015, h. 171.
- Dimas Hendika Wibowo, *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Bank Diajeng Solo)*, Jurnal Administrasi (JAB) Vol. 29 No. 1 Desember 2015, h. 61.

- Dindin Abdurohim, *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*, (Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2020), h. 7.
- Fatimah, Ediwirman. 2013. *Roti Makanan Cemilan Buat Bersantai*. Fakultas Pertanian (Universitas Taman Siswa Padang, 2013), h. 76.
- Hery Prastyanto, *Perlindungan Sungai Perkalongan dari pencemaran Akibat Kegiatan Home Industri dikota Pekalongan*. <http://c-journal.uajy.ac.ad/2907/2/IHK09147>. Pdf. h. 7
- Husein Umar, *Strategi Management in Action*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011), h. 31.
- Isnaini Harahap, Ridwan, Yusrizal, *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro Islam* (Medan: Perdana Mulya Sarana, 2013), h.129.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*,(Jakarta: PT Raja Grafindo, 2010), h. 186.
- Khairil Hamdi dan Dorris Yadewani, *Pengembangan Usaha Kuliner Home Industri Sebagai Peluang Kaum Perempuan Menuju Industri Kreatif*, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol.3 (STMIK Jayanusa, 2019).
- Kusnadi, *Filosofi Pemberdayaan Masyarakat Pesisir*, (Bandung: Humaniora, 2016), h.15-20.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Cet X, (Bandung, Remaja Rosdakarya, 2015), h. 75
- M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syari'ah* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), h. 28.
- Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2012).
- ¹ Muhammad Ilham Febtrida, Muhammad Nur Faqih, Pamungkas Aji Pangestu, YudhaPrawira Putra, Budiyono, *Strategi Pemasaran Home Industri Tempe Dalam meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Di masa Pandemi* Adibrata Jurnal vol 2 Nomor 1, Agustus 2021
- M. A. Mannan, 'M.A. Mannan, Islamic Economics as a Social Science: Some Methodological Issues', *Journal of Research in Islamic Economics*, 2.1 (20144), h. 49–50.
- Matthew Miles dan A. Michael Huberman. *Analisa data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. (Cet. I; Jakarta: UI Press, 2012), h. 15.
- Miguna Astuti, *Pengantar Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), h. 23.
- Monzer Kahf, *The Islamic Economy* (Plainfield: Muslim Student Association (US- Canada), 2018).
- Muh. Arafah, *Sistem Keuangan Islam: Sebuah Telaah Teoritis*, *Journal of Islamic Economic and Business*, 2019, h. 1.

- Muhammad Qutb Ibrahim, *Bagaimana Rasullulah Mengelola Ekonomi Keuangan Islam Dan System Administrasi* (Gaung Perseda Press, 2007), h. 49.
- Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, (Yogyakarta, 2014), h. 101.
- Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2013).
- Nel Arianty, *Model Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga*, Vol. 4 No. 9, (Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara: 2017), h. 638-646
- Nurul Azizah Azzohrah, *Telaah Hukum Ekonomi Islam Terhadap Pendapatan Istri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga*, Jurnal Syariah dan Hukum, Vol.17 No.2 (UIN Alauddin Makassar: 2019), h. 227
- Pascallino Julian suawa' Novie R. ploh , Welly Waworundeng. *Manajemen pengelolaan Dana Revitalisasi Danau Tondana Oleh Pemerintah Kabupaten Minahasa* (Studi kasus Di Balai Wilayah Sungai Sulawesi) *Jurnal Governance*, Vol. 1, No. 2, 2021
- Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. Rhineka Cipta, 2014), h. 230
- Philip Kotler dan Amstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran* (Jakarta:Prenballindo, 2014), h. 38
- Philip Kotler dan Gari Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi ke 12, Erlangga, Jakarta, 2008, h. 62
- Philip Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta:Erlangga, 2016), h.7.
- Riski Ananda, *Peran Home Industri Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Home Industri Keripik Di Kelurahan Kubu Gadang)*, Jurnal JPM FISIP, Vol. 3 No. 1 (Universitas Riau: 2016), h. 1-13
- Retno Ayu Lestari, Tri Bodroastuti, Tantri Widiastuti, *Dengan Judul Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja Karyawan di PT. Multi Terminal Indonesia* Vol. 23. No. 2, Jurnal Ilmiah Aset, September 2021, hlm 167-178
- Rusman, *Pendapatan Menurut Standar Akuntansi Keuangan No 23*, Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Sumatera Utara, <http://Persada>, 2013), h. 6.
- Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta:Plaza Grapindo, 2013), h.6.
- Siska Ariyani Shofi, *Peran Industri Kecil Dalam Meningkatkan Prekonomian Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Usaha Konveksi Jilbab di Desa Pendosawalan Kec. Kalinyamatan)*, (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang: 2019)
- Siti Susana, *Peranan Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa*

- Mengkirau Kecamatan Merbau*, (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau: 2012)
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, konsep, & Strategi* (Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2014), h. 3.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta Bandung, 2017), h. 44.
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan Praktiknya*, (Yogyakarta: Bumi Aksara, 2013), h. 159
- Thorik Gunara, Utus Hardiono Sudiby, *Marketing Muhammad*, (Bandung: MadaniaPrima, 2017), h. 63
- Tri Susilowati dan M. Faruk Hidayatulloh, *Metode Analytical Hierarchy Proses (AHP) Dalam Penentuan Lokasi Home Industri Di Kabupaten Pringsewu*, Jurnal Manajemen dan Sistem Informasi dan Teknologi, Vol.09 No.01 (Universitas Bandar Lampung, 2019), h. 21
- Tulus T. H. Tambunan. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia (Beberapa Isu Penting)*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 166. s
- UU RI No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM (*Usaha Mikro Kecil dan Menengah*), (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), h. 3
- Yepi Sartini, *Peranan Home Industry Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Home Industry Kerupuk Lia Jaya Bengkulu Tengah)*, (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu: 2017)
- Yogi, *Ekonomi Pendekatan Analisis Praktis*, (Jakarta: Preneda Media, 2014), h. 8.
- Yusuf Qardhawi, *Daur Al-Qiyam Wa Al-Akhlaq Fi Al-Iqtishad Al-Islamiy*, Terj. Zainal Arifin Dan Dahlia Husin (Surabaya: Gema Insani Press,

Nama : Sancia Arifa Sadie
 Umur :35 Tahun
 Keterangan : Informan 1 pemilik usaha

Lampiran 1

No	INDIKATOR	INSTRUMEN WAWANCARA	HASIL WAWANCARA
1	Pengelolaan	<p>1. Apakah Dalam pembuatan Adonan Usaha Donat kentang Fida smile ini Menggunakan buah kentang dalam proses pengelolaannya atau hanya membuat Nama produk Yang unik agar konsumen tertarik untuk membeli ? .(1.1</p> <p>2. Bagaimana struktur organisasi dan visi misi serta tujuan dibuatnya Home industri donat kentang Fida Smile?(1.2)</p> <p>3. Apa saja varian produk yang dijual dan bagaimana cara anda mempertahankan kualitas produk tersebut? .(1.3)</p> <p>4. Bagaimana anda dalam menentukan karyawan? (1.4)</p> <p>5. Dimana dilakukan proses produksinya? (1.5)</p> <p>6. Apakah kalian sering melakukan sedekah dari hasil keuntungan penjualan donat kentang fida smile? (1.6)</p>	<p>1. Iya kalau untuk pembuatan adonan donat kentang itu memang katong pake kentang asli sih cuman seng samua adanonanya itu pake kentang,tapi ada campuran deng tepung kompas lay yang dimana kalau katong adon adonan itu pake tepung kompas 2 kg berarti kentang aslinya 800 gram jadi katong itu sesuaikan produksinya tergantung pasaran lagi rame atau sepi.(1.1)</p> <p>2.Tujuannya itu katong ingin lebih berkembang samapai nanti insya allah punya bekri sendiri. (1.2)</p> <p>3. Produk yang dijual itu macam-macam aneka varian donat, jadi katong itu ada donat kentang sama donat kentang itu nanti ada donat kentang topping, bomboloni sama burger terus apa namanya kalau yang lainnya itu setelah 6 donat katong juga jual ada risol, sama ada salad buah dan minuman terus juga sama sabtu minggu katong open order pizza tapi semua itu memang jualan intinya fokus setiap hari jualnya ya itu donat jadi yang lain itu Cuma ini saja.(1.3)</p> <p>4. Kalau karyawan sih seng muluk-muluk yang penting rajin disiplin sama amanah(1.4)</p> <p>5. Dirumah produksi rumah yang terpisah dari rumah sendiri(1.5)</p> <p>6 Iya biasanya katong bagi-bagi sedekah di masjid untuk orang berbuka puasa kalau bulan Ramadhan, dan juga Mungkin sedekah lainnya dari ktong punya hasil penjualan yang lebih par orang yang memang</p>

		<p>7. Apakah dalam proses pengelolaan donat kentang fida smile mengedepankan tauhid dan persaudaraan ? (1.7)</p> <p>8. Bagaimana anda meningkatkan produktifitas karyawan dalam bekerja? (1.8)</p>	<p>benar-benar membutuhkan itu saja sih. (1.6)</p> <p>7. Disaat proses memproduksi donat kentang kami sudah memiliki kesepakatan antara owner dan karyawan dimana agar tugas kami dalam memproduksi donat kentang cepat selesai dan diantar kepada konsumen yaitu dengan cara kami melakukan tugas dan tanggung jawab kami sesuai dengan pekerjaan kami masing-masing, dan juga dalam proses penjualan Donat Kentang Fida Smile kami tidak mengambil keuntungan lebih dari konsumen.(1.7)</p> <p>8. Beta disini biasanya bilang par karyawan harus datang tepat waktu,terus dong jujur dan bertanggung jawab atas tugas dan tanggung jawab yang bt sukasi par dong sesuia deng dong pung pekerjaan masing-masing, dan juga dong harus punya kerjasama tim yang bagus, saling membantu untuk mempromosikan dan menawarkan ktong pung produk melalui media sosial masing-masing dan kalau pada saat pembeli hubungi dong via watshaap, facebook, instagram dan tiktok dong harus cepat merespon agar orang yang pesan seng harus tunggu lama dalam memesan, dan ketika pembeli yang datang langsung ka outlet penjualan dong harus layani dengan rama supaya pembeli yang datang dong rasa nyaman dengan katong pu pelayanan.(1.8)</p>
2	pemasaran	<p>9. Sejak kapan mulai dirintisnya usaha Home industri donat kentang Fida Smile? (1.9)</p> <p>10. Apa saja strategi bauran pemasaran yang digunakan di toko Home industri donat</p>	<p>9. Kalau memulai merintis si dari sejak beta kuliah tapi memulai fokus jualan itu dari sejak 2019 pemasarannya skatong melalui instagram, facebook, tiktok dan watshapp.(1.9)</p> <p>10. Pemasarannya katong lewat instagram, watshap, facebook dan tiktok. (1.10)</p>

		<p>kentang Fida Smile? .(1.10)</p> <p>11. Apakah ada pemberian diskon atau potongan harga pada hari-hari tertentu? .(1.11)</p> <p>12. Bagaimana cara anda memberikan kenyamanan kepada pelanggan? .(1.12)</p> <p>13. Bagaimana cara anda memasarkan produk anda? .(1.13)</p> <p>14. Bagaimana cara anda memberikan kepuasan layanan kepada pelanggan? .(1.14)</p> <p>15. Apakah strategi pemasaran yang diterapkan tersebut dapat meningkatkan pendapatan dan daya saing sehingga dapat menarik minat pelanggan? .(1.15)</p> <p>16. Apa saja yang menjadi kendala Bapak/Ibu dalam pemasaran produk? (1.16)</p> <p>17. Bagaimana solusi Bapak/Ibu mengatasi kendala dalam proses pemasaran tersebut? .(1.17)</p>	<p>11. Ada kalau kaya hari-hari, mungkin 17 agustus, biasanya ktong ada promo-promo tertentu kaya begitu.(1.11)</p> <p>12. Tetap menjaga kualitas rasa, terus tetap menjaga komunikasi yang baik, kalau misalnya ada orderan yang masuk kalau bisa segera dibalas kaya begitu-begitu sih.(1.12)</p> <p>13. Dari itu instagram, watshap, facebook dan tiktok. .(1.13)</p> <p>14. Tadikan sudah to .(1.14)</p> <p>15. Iya memang kalau jaman sekarang yang katong lia kan digital marketing kan lagi gencar- gencarnya tu jadi memang jamannya iklan dari instagram, watshaap, facebook atau dari tiktok kaya begitu jadi memang itu sangat berpengaruh si untuk menaikkan penjualan kaya begitu, Ada diskon kalau har-hari tertentu mungkin17 Agustus biasanya katong ada promo- promo tertentu katong juga tetap menjaga kualiatas rasa, terus tetap menjaga komunikasi yang baik misalnya ada orderan yang masuk kalau bisa segera dibalas begitu- begitu sih.(1.15)</p> <p>16. yang menjadi kendala untuk sekarang ini itu pasar lagi kaya naik turunlah belum yang stabil- stabil paskalilah.(1.16)</p> <p>17. Biasanya katong itu ada promo kalau misalnya lagi sepi-sepinya katong biasanya ada promo atau biasanya katong menawarkan ulang jadi kaya orang yang su reped order itu berarti katong menanyakan lagi kaya kaka hari ini Donat ready cuman sekedar mengingatkan kalau ini katong donat ready ni sapa tau ada yang minat yang</p>
--	--	--	---

		<p>18. Ketika terjadi penurunan minat beli oleh pelanggan strategi pemasaran apa yang digunakan oleh Home industri donat kentang Fida Smile? .(1.18)</p>	<p>kaya begitu jadi katong selalu ada komunikasi kaya begitu dengan pelanggan sih biar dong seng lupa aja .(1.17)</p> <p>18. Yaitu tadi sama saja .(1.18)</p>
3	Pendapatan	<p>19. Berapa biaya operasional dan omset dari pendapatan Home industri donat kentang Fida smile? (1.19)</p>	<p>19. satu bulannya mungkin kira-kira 30 jutaan selama 25 hari bekerja jika dalam sehari memproduksi donat kentang 4 kilo saja, dan penjualan donat yang stabil itu 8 kilo perhari selama 25 hari kerja, penjualan stabil pendapatanya Rp.45 jutaan perbulannya.(1.19)</p>

Nama : Suci Ramdhani
Umur : 27Tahun
Keterangan : Karyawan

Lampiran 2.

No	INDIKATOR	INSTRUMEN WAWANCARA	HASIL WAWANCARA
1	Pengelolaan	1. Apa peran anda dalam pengelolaan ini? .(2.1) 2. Bagaimana anda mengelola produksi donat kentang ? .(1.2) 3. Apakah anda memiliki standar operasional (SOP) untuk mengelola produksi? .(2.3) 4. Bagaimana anda mengelola kualitas produk donat kentang? (2.4) 5. Apakah anda memiliki sistem pengawasan kualitas produk? (2.5) 6. Apakah anda memiliki sistem pengawasan penjualan ? (2.6)	1. Kalau beta masih dalam apa ya membantu menimbang adonan.(2.2) 2. Jadi kalau donat ini harus setiap hari di produksi ya jadi stok hari ini harus selalu habis nanti besoknya baru produksi lain, tapi kalau untuk frozen yang katong satu kali bikin banyak lalu katong stok di freezer-freezer saja jadi tinggal updet setiap hari kalau ada yang mau order.(2.3) 3. Jadi standar dalam proses pembuatan donat itu pasti ya punya standar ya adonannya harus bagaimana abis itu harus punya standar adonannya harus empuk atau kalis waktu ditimbang ukurannya harus sesuai merata pas goreng warna donatnya intinya semuanya harus punya standar masing-masing .(2.3) 4. jadi kualitas donat begitu dari mulai proses awal ya jadi seng boleh ada takaran yang salah abis itu donat itu akan proses naik itu harus sesuai jadi pas itu jadi akan pu samua – samua pas pas goreng jadi akan seng langsung kempes bagitu loh(2.4) 5. Jadi kalau donat ini itu owner tu menguasai semua jadi owner itu merangkap ya untuk semua-semua jadi dia ada orang goreng ada orang timbang dan lain-lain tapi owner itu bisa tau oh ini akan kanapa bagini jadi owner itu masih terjun langsung kalau liat-liat donat ada yang tasalah atau ada yang apa bagitu (2.5) 6. Jadi sistem penjualan itu juga setiap hari katong control ya jadi katong punya standar itu adalah yang satu hari katong harus penjualan berapa kilo kaya 8 kilo itu karna kalau katong cuman satu harii di 4 kilo kaya katong punya operasional nanti bakalan minis karena katong harus

		<p>7. Apakah dalam proses pengelolaan donat kentang fida smile mengedepankan tauhid dan persaudaraan? (2.7)</p> <p>8. apakah sebagai karyawan harus datang tepat waktu dan apakah melakukan kerjasama team? (2.8)</p> <p>9. Apakah kalian sering melakukan sedekah dari hasil keuntungan penjualan donat kentang fida smile? (2.9)</p>	<p>perputaran bayar nodal dan gaji karyawan dan lain –lain(2.6)</p> <p>7. iya katong selalu menguatamakan tauhid dan persaudaraan (2.7)</p> <p>8. Katong sebagai karyawan itu harus datang tepat waktu sebelum ownernya datang, beta biasa baku bantu deng kaka salwa supaya ktong pu pekerjaan cepat selesai.(2.8)</p> <p>9. Beta deng tamang-tamang yang lain kalau bulan puasa biasa bawa makan berbuka ka masjid par bagi-bagi akan par orang yang buka puasa dimesjid, selain itu juga biasa kalau bulan puasa bagini kalau katong selesai bajual bagitu katong juga pasti dapa ajak par buka puasa diluar lay dari kaka Cia karna antua traktir katong.(2.9)</p>
2	pemasaran	<p>10. Bagaimana anda mengelola pemasaran produk donat kentang? (2.10)</p> <p>11. Apa saja yang menjadi kendala Bapak/Ibu dalam pemasaran produk? (2. 11)</p> <p>12. Apakah anda memiliki strategi pemasaran yang efektif ? (2.12)</p> <p>13. Bagaimana anda menentukan target pasar untuk produk donat kentang ? (2.13)</p>	<p>10. Katong uplod lewat watshapp, instagram, facebook dan tiktok (2.10)</p> <p>11. Kendalanya tu kita ketika pengiriman terkadang konsumen komplek mereka bilang kenapa donatnya rusak, akhirnya kita ganti baru.(2. 11)</p> <p>12. Jadi kalau pemasarn sekarang ini owner dari dulu tukang masih online jadi setiap hari penjualan online via instangram. Facebook dan tiktok tapi sekarang tu katong juaga suda punya outlet disamping dedes jadi bukan cuman apani online saja jadi setiap hari ada penjualan disamping dedes. (2.12)</p> <p>13. Target pasar ya, ya dari perhitungan apa ya HPP yang pas jadi katong seng akan rugi ya katong untung sesuai dengan apa yang katong kerjakan yah (2.13)</p>
3	Pendapatan	<p>14. Bagaimana anda menentukan pendapatan usaha ini? (2.14)</p>	<p>14. Jadi pendapatan beta seng bisa bilang lebih lanjut karena beta bukan owner ya, jadi akan pung pendapatan sesuai yang diproduksi (2.14)</p>

		15 .Apakah anda memiliki target pendapatan usaha ini ? .(2.15)	15.oh iya jadi katong setiap bulannya katong harus mencapai target jadi satu hari itu seng boleh 4 kilo donat sja yang katong putar itu akan nantiakan minis di katong punya pembelian bahan baku, pembayaran gaji dan lain-lain jadi kadang tu su sepi owner biasanya bikin promosi atau apa-apa ya biar produksi yang setiap hari itu akan bisa stabil bagituloh dengan ada promosi atau ada give saway ataau apa bagitu.(2.15)
--	--	--	---

Nama : Salwa salsabila
Umur :27 Tahun
Keterangan : Karyawan

Lampiran 3.

NO	INDIKATOR	INSTRUMEN WAWANCARA	HASIL WAWANCARA
1.	Pengelolaan	<p>1. Apa peran anda dalam pengelolaan ini?(3.1)</p> <p>2. Bagaimana anda mengelola produksi donat kentang ? (3.2)</p> <p>3. Apakah anda memiliki standar operasional (SOP) untuk mengelola produksi? (3.3)</p> <p>4. Bagaimana anda mengelola kualitas produk donat kentang? (3.4)</p> <p>5. Apakah anda memiliki sistem pengawasan kualitas produk(3.5)</p> <p>6. Apakah anda memiliki sistem pengawasan penjualan ? (3.6)</p> <p>7. Apakah dalam proses pengelolaan donat kentang fida smile mengedepankan tauhid dan persaudaraan? (3.7)</p> <p>8. apakah sebagai karyawan harus datang tepat waktu dan apakah melakukan kerjasama</p>	<p>1. Beta dibagian kasih bulat-bulat donat(3.1)</p> <p>2. Jadi kualitas donat begitu dari mualai proses awal ya jadi seng boleh ada takarn yang salah abis itu donat itu akan proses naik itu harus sesuai jadi pas itu jadi akan pu samua-samua pas pas goreng jadi akan seng langsung kempes bagitu loh (3.2)</p> <p>3. iya dalam pembuatan donat harus punya standar sesuai dengan proses pengelolaan donatnya dari awal sampai selesaai harus sesuai takaran supaya akan seng merubah tekstur donat yang katong buat (3.3)</p> <p>4. tetap menjaga kualitas rasa dan tekstur sih supaya seng merubah rasa donat yang katong buat (3.4)</p> <p>5. kalau pengawasan produk tu biasa owner yang selalu control katong pada saat pembuatan donat (3.5)</p> <p>6. sistem penjualan itu juga setiap hari di control dari owner(3.6)</p> <p>7. iya katong selalu mengedepankan tauhid dan persaudaraan (3.7)</p> <p>8. iya katong sebagai karyawan harus disiplin waktu(3.8)</p>

		<p>team? (3.8)</p> <p>9. Apakah kalian sering melakukan sedekah dari hasil keuntungan penjualan donat kentang fida smile? (3.9)</p>	<p>9. Iya (3.9)</p>
2	Pemasaran	<p>10. Bagaimana anda mengelola pemasaran produk donat kentang? (3.10)</p> <p>11. Apa saja yang menjadi kendala Bapak/Ibu dalam pemasaran produk? (3.11)</p> <p>12. Apakah anda memiliki strategi pemasaran yang efektif ? (3. 12)</p> <p>13. Bagaimana anda menentukan target pasar untuk produk donat kentang ? (3.13)</p>	<p>10. katong tiap hari uplod lewat whatsapp, intagram, Face book dan tiktok (3.10)</p> <p>11. kendala itu katong samua harus perhatikan proses pekingannya harus rapi supaya pada saat pengiriman ke konsumen itu donatnya akan seng tercecer saat dong buka (3.11)</p> <p>12. Jadi strategi pemasaran sekarang itu masih online jadi setiap hari itu penjualan online via instagram dan whatshap tapi sekarang juga katong punya outlet disamping dedes jadi bukan Cuman online saja tapi setiap hari ada penjualan disamping dedes kalo dong beli banyak biasanya katong kasi diskon harga kaseng katong kasi tambah jumlah donat.(3. 12)</p> <p>13. targetnya tiap hari katong harus jual kasi habis donat yang katong buat. (3.13)</p>
3	Pendapatan	<p>14. Bagaimana anda menentukan pendapatan usaha ini? (3.14)</p> <p>15. Apakah anda memiliki target pendapatan usaha ini ? (3.15)</p>	<p>14. kalau pendapatan itu sesuai dengan jumlah produksi donat yang katong buat(3.14)</p> <p>15. jadi katong setiap bualannya katong harus mencapai target jadi satu hari itu seng boleh 4 kilo kalau bisa katong bikin lebih barang 8 kilo satu hari bagitu(3.15)</p>

Nama : Marsha kilian
 Umur :26 Tahun
 Keterangan : Karyawan

Lampiran 4.

NO	INDIKATOR	INSTRUMEN WAWANCARA	HASIL WAWANCARA
1	Pengelolaan	1. Apa peran anda dalam pengelolaan ini?(4.1) 2. Bagaimana anda mengelola produksi donat kentang ? (4.1) 3. Apakah anda memiliki standar operasional (SOP) untuk mengelola produksi? (4.3) 4. Bagaimana anda mengelola kualitas produk donat kentang? (4.4) 5. Apakah anda memiliki sistem pengawasan kualitas produk? (4.5) 6. Apakah anda memiliki sistem pengawasan penjualan ? (4.6) 7. Apakah dalam proses pengelolaan donat kentang fida smile mengedepankan tauhid dan persaudaraan? (4.7) 8. Apakah sebagai karyawan harus datang tepat waktu dan apakah melakukan kerjasama team? (4.8) 9. Apakah kalian sering melakukan sedekah dari hasil keuntungan penjualan donat kentang fida smile? (4.9)	1. beta di bagian goreng-goreng donat(4.1) 2. jadi kualitas donat begitu dari mulai proses awal ya, jadi seng boleh ada takaran yang salah abis itu donat itu akang proses naik itu harus sesuai jadi pas itu jadi akangpung samua-samua pas-pas goreng jadi akang seng langsung kempes begitu loh. (4.2) 3. Iya dalam pembuatan donat harus mempunyai standar sesuai dengan proses pengelolaan donatnya dari awal sampai selesai harus sesuai takaran supaya akang seng merubah tekstur donat yang katong buat. (4.3) 4. katong tetap menjaga kualitas rasa dan tekstur supaya seng merubah rasa donat(4.4) 5. kalau pengawasan produk tu biasa owner yang selalu control katong pada saat pembuatan donat. (4.5) 6. sistem penjualan itu juga setiap hari katong di control dari owner. (4.6) 7. Katong seng ambil banyak keuntungan dari penjualan ini apalagi kalau parlente konsumen tentang produk donat ini.(4.7) 8. Iya katong harus datang sebelum owner datang supaya bisa baku bantu deng tamang-tamang lain ly. (4.8) 9. iya biasa owner melakukan sedekah dari hasil keuntungan jualan(4.9)
2	Pemasaran	10. Bagaimana anda mengelola pemasaran produk donat kentang?	10. katong tiap hari upload lewat whatsapp, instagram, facebook dan tiktok. (4.10)

		<p>(4.10)</p> <p>11. Apa saja yang menjadi kendala Bapak/Ibu dalam pemasaran produk? (4.1)</p> <p>12. Apakah anda memiliki strategi pemasaran yang efektif ? (4.12)</p> <p>13. Bagaimana anda menentukan target pasar untuk produk donat kentang ? (4.13)</p>	<p>11. kendala itu pas peking sih katong harus teliti supaya pas pengiriman akan seng rusak di perjalanan(4.11)</p> <p>12. yang kaya beta bilang tadi lewat digital marketing deng katong juga punya outlet di samping dedes. (4.12)</p> <p>13. targetnya tiap hari katong harus jual kasi habis donat yang katong buat. (4.13)</p>
3	Pendapatan	<p>14. Bagaima anda menentukan pendapatan usaha ini? (4.14)</p> <p>15. Apakah anda memiliki target pendapatan usaha ini ? (4.15)</p>	<p>14. kalau pendapatan itu sesuai dengan jumlah produksi donat yang katong buat. (4.14)</p> <p>15. jadi katong setiap bulannya katong harus mencapai target, jadi satu hari itu seng boleh empat kilo kalau bisa katong bikin lebih, barang delapan kilo satu hari begitu(4.15)</p>

Nama : Ayu lestari
 Umur : 25 Tahun
 Keterangan : Karyawan
 Lampiran 5.

No	INDIKATOR	INSTRUMEN WAWANCARA	HASIL WAWANCARA
1	Pengelolaan	<p>1. Apa peran anda dalam pengelolaan ini?(5.1)</p> <p>2. Bagaimana anda mengelola produksi donat kentang ? (5.2)</p> <p>3. Apakah anda memiliki standar operasional (SOP) untuk mengelola produksi? (5.3)</p> <p>4. Bagaimana anda mengelola kualitas produk donat kentang? (5.4)</p> <p>5. Apakah anda memiliki sistem pengawasan kualitas produk? (5.5)</p> <p>6. Apakah anda memiliki sistem pengawasan penjualan ? (5.6)</p> <p>7. Apakah dalam proses pengelolaan donat kentang fida smile mengedepankan tauhid dan persaudaraan? (5.7)</p> <p>8. apakah sebagai karyawan harus datang tepat waktu dan apakah</p>	<p>1. Beta dibagian pengolesan toping donat dan beta juga biasa baku bantu deng tamang-tamang yang lain par katong peking donat untuk pesanan konsumen. (5.1)</p> <p>2. Beta pu jawaban sama juga sih deng tamang-tamang yang lain jadi kualitas donat begitu dari mulai proses awal ya, jadi seng boleh ada takaran yang salah abis itu donat itu akang proses naik itu harus sesuai jadi pas itu jadi akangpung samua-samua pas-pas goreng jadi akang seng langsung kempes bagitu loh. (5.2)</p> <p>3. Iya dalam pembuatan donat katong harus punya standar sesuai dengan proses pengelolaan donatnya dari awal sampai selesai harus sesuai takaran supaya akan seng merubah tekstur donat yang katong buat dan juga tekstur tetap terjaga sih. (5.3)</p> <p>4. katong tetap menjaga kualitas rasa dan tekstur supaya seng merubah rasa donat yang katong buat(5.4)</p> <p>5. Kalau pengawasan produk itu supasti owner yang selalu control katong pada saat pembuatan donat (5.5)</p> <p>6. iya sistem pengawasan penjualan itu juga setiap hari katong di control langsung dari owner(5.6)</p> <p>7. iya katong selalu mengedepankan tauhid dan kebersamaan(5.7)</p> <p>8. iya katong harus datang sebelum owner datang supaya bisa baku</p>

		<p>melakukan kerjasama team? (5.8)</p> <p>9. Apakah kalian sering melakukan sedekah dari hasil keuntungan penjualan donat kentang fida smile? (5.9)</p>	<p>bantu deng tamang-tamang lain ly. (5.8)</p> <p>9. iya biasa owner melakukan sedekah dari hasil keuntungan jualan. (5.9)</p>
2	Pemasaran	<p>10. Bagaimana anda mengelola pemasaran produk donat kentang? (5.10)</p> <p>11. Apa saja yang menjadi kendala Bapak/Ibu dalam pemasaran produk? (5.11)</p> <p>12. Apakah anda memiliki strategi pemasaran yang efektif ? (5.12)</p> <p>13. Bagaimana anda menentukan target pasar untuk produk donat kentang ? (5.13)</p>	<p>10. katong tiap hari upload lewat whatshapp, instagram, facebook dan tiktok(5.10)</p> <p>11. kendala itu pas peking sih katong harus teliti supaya pas pengiriman akan seng rusak di perjalanan. (5.11)</p> <p>12. yang kaya beta bilang tadi lewat digital marketing deng katong juga punya outlet di samping dedes. (5.12)</p> <p>13. targetnya tiap hari katong harus jual kasi habis donat yang katong buat. (5.13)</p>
3	Pendapatan	<p>14. Bagaimana anda menentukan pendapatan usaha ini? (5.14)</p> <p>15. Apakah anda memiliki target pendapatan usaha ini ? (5.15)</p>	<p>14. kalau pendapatan itu sesuai dengan jumlah produksi donat yang katong buat. (5.14)</p> <p>15. jadi katong setiap bulannya katong harus mencapai target, jadi satu hari itu seng boleh 4 kilo kalau bisa katong bikin lebih, barang 8 kilo satu hari begitu(5.15)</p>

DOKUMENTASI PENELITIAN

Wawancara dengan pemilik usaha Donat Kentang Fida smile
ibu Sancia Arifa Sadie



Wawancara Dengan karyawan Donat Kentang Fida smile Kaka suci



Wawancara Dengan karyawan Donat Kentang Fida smile Kaka Salwa



Wawancara Dengan karyawan Donat Kentang Fida smile Kaka Marsha



Wawancara Dengan karyawan Donat Kentang Fida smile Kaka Ayu



Wawancara Dengan konsumen Donat Kentang Fida smile Kaka Angga



Wawancara Dengan konsumen Donat Kentang Fida smile Kaka Nur



Wawancara Dengan konsumen Donat Kentang Fida smile Kaka Dewi



Wawancara Dengan konsumen Donat Kentang Fida smile Kaka Aisyah



Wawancara Dengan konsumen Donat Kentang Fida smile Kaka Bonal



Rumah Produksi Donat Kentang Fida smile, Proses pembuatan Adonan Donat



Proses penimbangan dan pembagian Donat Kentang Fida Smile



Proses Pembuntalan Donat Kentang Fida Smile



Proses Penggorengan Donat Kentang Fida Smile



Donat Kentang Fida Smile Siap diberi Topping

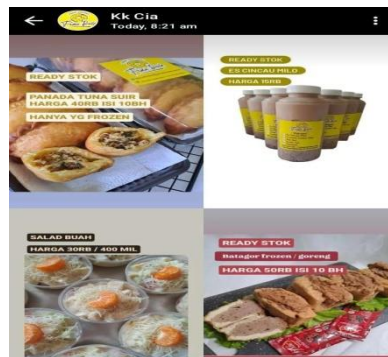


Outlet Penjualan Samping Tokoh Dedes BTN Kebun Cengkeh Ambon



Penjualan melalui Digital Marketing: Whatsapp





Instagram



Facebook

← Donat Kenta... Kirim Kami Pesan 🔍



Donat Kentang Fida Smile
480 pengikut · 8 mengikuti

Donat kentang fida smile donat kentang rumahan pilihan pertama di kota ambon
order WA 081343252026

Kirim pesan Ikuti

Postingan Tentang Reels Foto Video

Detail
Profil · Pengusaha

Postingan yang disematkan

Donat Kentang Fida Smile
16 Agu 2024



**PROMO!!
17 AGUSTUS**

BERLAKU 17 AGUSTUS

POTONGAN 5K
tiap pembelian 2 dus donat

Merdeka

081343252026 BTN KEBUN CENGEH

@donatkentang_ambon

← Donat Kenta... Kirim Kami Pesan 🔍



Donat Kentang Fida Smile
3 Des 2024

Donat kentang reguler
Ukurannya lebih besar dari donat mini
Harga 50.000 isi 15bh



4

4

Donat Kentang Fida Smile
26 Sep 2024



2

2

