



LAMPIRAN

WAWANCARA

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identifikasi Narasumber

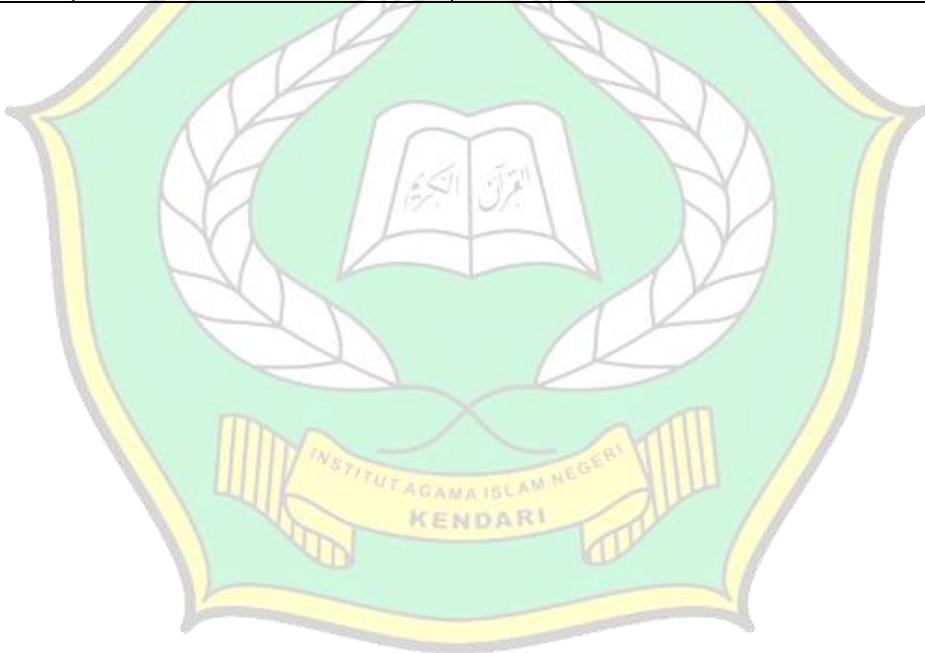
Nama : Bapak Andre (Pedagang Bakso Keliling)
 Umur : 48 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Wirausaha

B. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana startegi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Agar menarik pelanggan, strategi produk yang saya terapkan adalah menggunakan bahan berkualitas, menjaga kualitas dan rasa, serta menyediakan layanan antar ke rumah konsumen untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
2.	Bagaimana cara petetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Strategi harga yang saya terapkan agar menarik konsumen adalah memasang harga sesuai dengan harga pasaran dan tidak melebihi-lebihkan dan tidak mengurangi harganya dan pastinya tidak merugikan saya.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Untuk tempatnya saya menyediakan fasilitas datang langsung ke rumah warga, terkadang juga saya mangkal di perbatasan kota atau ke tempat yang ramai. Tentunya strategi ini

		menarik pelanggan untuk membeli dagangan saya karena mereka tidak perlu lagi keluar rumah untuk membeli bakso.
4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Strategi promosi yang saya gunakan sangatlah sederhana yaitu dengan sambil berkeliling dan membunyikan mangkok bakso yang saya ketuk menggunakan sendok makan, maka akan berbunyi ting ting ting... dan terkadang saya sambil berteriak bakso.. bakso..
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan usaha produk yang saya lakukan adalah dengan terus berusaha memberi hasil yang maksimal terutama dari segi rasa, rasa bakso saya tidak kalah enak dengan pedagang-pedagang yang lain.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan harga bakso yang saya terapkan dipengaruhi oleh permintaan pasar. Jika permintaan tinggi, pedagang-pedagang lain mungkin akan menaikkan harga untuk keuntungan. Namun, saat permintaan rendah, mereka bisa bersaing dengan harga lebih rendah. Keseimbangan antara keuntungan dan daya beli konsumen penting.
7.	Bagaimana persaingan tempat usaha yang di	Persaingan tempat usaha saya yaitu dengan memilih lokasi yang

	terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	strategis dan mudah diakses agar pelanggan dapat dengan mudah menemukan tempat usah saya, apalagi saya jualannya keliling jadi saya bisa memilih tempat yang ramai dan strategis dengan mudah
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan promosi yaitu saya mendatangi langsung rumah-rumah warga sambil berjualan juga secara tidak langsung mempromosikan dagangan saya.



C. Identifikasi Narasumber

Nama : Bapak Edi (Suber Rezeki)
 Umur : 43 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Wirausaha

D. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana startegi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Agar menarik pelanggan, strategi produk yang saya terapkan adalah dengan menjaga kualitas produk kami, serta mengembangkan inovasi produk dan tetap menggunakan bahan-bahan yang pastinya baik dan bersih agar hasilnya memuaskan dimata konsumen.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Strategi harga yang saya terapkan agar menarik konsumen adalah memasang harga sesuai dengan harga pasaran yang pas dan sesuai dengan kualitas dan pelayanan yang kami berikan.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Strategi tempat usaha saya berada cukup strategis dan nyaman, berada di tempat keramaian apalagi dekat dengan kampus IAIN Kendari, yang pastinya ini adalah nilai plus bagi kami agar jualan kami laku dan banyak diminati oleh konsumen.
4.	Bagaimana strategi promosi yang	Strategi promosi yang saya gunakan adalah promosi langsung dari mulut ke

	dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	mulut, dan saya juga memposting jualan saya di sosial media seperti Whatsaap dan Facbook untuk mempromosikan usaha saya.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan usaha produk yang saya lakukan adalah dengan terus berusaha memberi hasil yang maksimal terutama dari segi rasa, dan kualitas karena banyaknya pesaing produk yang sama di sekitaran tempat usaha saya, jadi saya harus memberi yang terbaik agar produk saya tetap laku dan diminati oleh konsumen.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Untuk harga bakso yang saya terapkan tergantung dengan permintaan pasar. Jika permintaan tinggi, saya juga pasti akan naikkan harga penjualan produk saya terutama pada saat harga bahan baku naik, pasti saya juga menaikkan harganya sesuai dengan kondisi pasar agar usaha saya tetap berjalan dan tetap mendapatkan keuntungan
7.	Bagaimana bentuk persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan tempat usaha yang saya terapkan adalah dengan memberikan kenyamanan kepada pelanggan dan menjaga kebersihan tempat usaha saya.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan	Persaingan promosi saya yaitu dengan memposting barang dagangan saya agar tidak kalah saing dengan pedagang-pedagang lainnya terutama

	Baruga Kota Kendari?	pesaing yang lokasinya dekat dari tempat usaha saya.
--	----------------------	--



E. Identifikasi Narasumber

Nama : Ibu Wiwin (Bakso Daeng)
 Umur : 38 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Wirausaha

F. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Untuk menarik pelanggan, strategi produk yang saya terapkan adalah dengan menjaga kualitas rasa agar tetap disukai oleh konsumen dan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Strategi harga yang saya terapkan agar menarik konsumen adalah memasang harga sesuai dengan harga pasaran dan tidak melebihi-lebihkan dan tidak mengurangi harganya dan pastinya tidak merugikan saya.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Untuk tempatnya saya mengambil lokasi di batas kota karena tempatnya yang strategis serta merupakan tempat nongkrong anak muda contohnya mahasiswa dan juga yang sudah berumah tangga datang berkunjung untuk membeli bakso saya.

4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Strategi promosi yang saya gunakan sangatlah sederhana yaitu promosi langsung dari mulut ke mulut, dan saya juga memposting jualan saya di sosial media seperti Whatsaap dan Facbook.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan usaha produk yang saya laukan adalah dengan terus berusaha memberi hasil yang maksimal terutama dari segi rasa, rasa bakso saya tidak kalah enak dengan pedagang-pedagang yang lain.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan harga bakso dipengaruhi oleh permintaan pasar. Jika permintaan tinggi, pedagang-pedagang lain mungkin naikkan harga untuk mendapatkan keuntungan.
7.	Bagaimana persaingan tempat usaha yang terjadi pada pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan tempat usaha saya yaitu dengan memilih lokasi yang strategis yaitu di batas Kota yang lumayan ramai dan bukan cuman satu penjual saja tetapi banyak pedagang bakso di sekitaran tempat tersebut.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan promosi yaitu sama-sama mempromosikan dagangannya melalui sosial media dan promosi langsung dari mulut ke mulut.

G. Identifikasi Narasumber

Nama : Ibu Andriani (Bakso 3 Putra)
 Umur : 46 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : SMP
 Pekerjaan : Wirausaha

H. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Agar menarik pelanggan, strategi produk yang saya terapkan adalah menjaga kualitas rasa agar tetap enak dan banyak diminati dan disukai oleh konsumen.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Strategi harga yang saya terapkan agar menarik konsumen adalah memasang harga sesuai dengan harga pasaran dan tidak melebih-lebihkan dan tidak mengurangi harganya dan pastinya tidak merugikan saya.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Untuk strategi tempatnya, lokasi usaha saya berada di dekat RS Bahtramas Kota Kendari yang lumayan ramai dilalui oleh pengendara yang lewat, lokasi usaha saya cukup strategis dan lumayan ramai juga pembeli yang datang membeli barang dagangan saya, mulai dari anak-anak, dewasa hingga orang tua.

4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Strategi promosi yang saya gunakan sangatlah sederhana yaitu promosi dari mulut ke mulut dan saya juga mempromosikan dagangan saya di sosial media saya seperti facbook dan Whatsaap agar banyak orang yang mengetahui tempat usaha dan jualan saya yang pastinya agar konsumen saya semakin banyak.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan usaha produk yang saya lakukan adalah dengan terus berusaha memberi hasil yang maksimal terutama dari segi rasa agar kalah enak dengan pedagang-pedagang yang lain.
6.	Bagaimana bentuk persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan harga bakso yang saya terapkan dipengaruhi oleh permintaan pasar karena terkadang harga bahan baku dipasar suka naik, otomatis pedagang-pedagang lain juga tidak mau rugi, jadi persaingan harga bakso saya sesuaikan dengan permintaan pasar dan harga bahan baku.
7.	Bagaimana persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan tempat usaha saya yaitu karena banyak nya pedagang kuliner di sekitaran tempat usaha saya jadi persaingannya lumayan sengit, banyak pembeli yang bingung untuk makan di mana di karenakan banyak usaha kuliner di

		sekitaran tempat usaha saya yang tempatnya lebih besar, nyaman dan menarik perhatian konsumen, jadi pelanggan juga menilai dari tempatnya yang nyaman dan terlihat menarik, pastinya itu juga mempengaruhi minat beli konsumen.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan promosinya yaitu pedagang-pedagang lain juga mempromosikan barang dagangannya baik melalui sosial media maupun langsung untuk menarik minat beli konsumen.



I. Identifikasi Narasumber

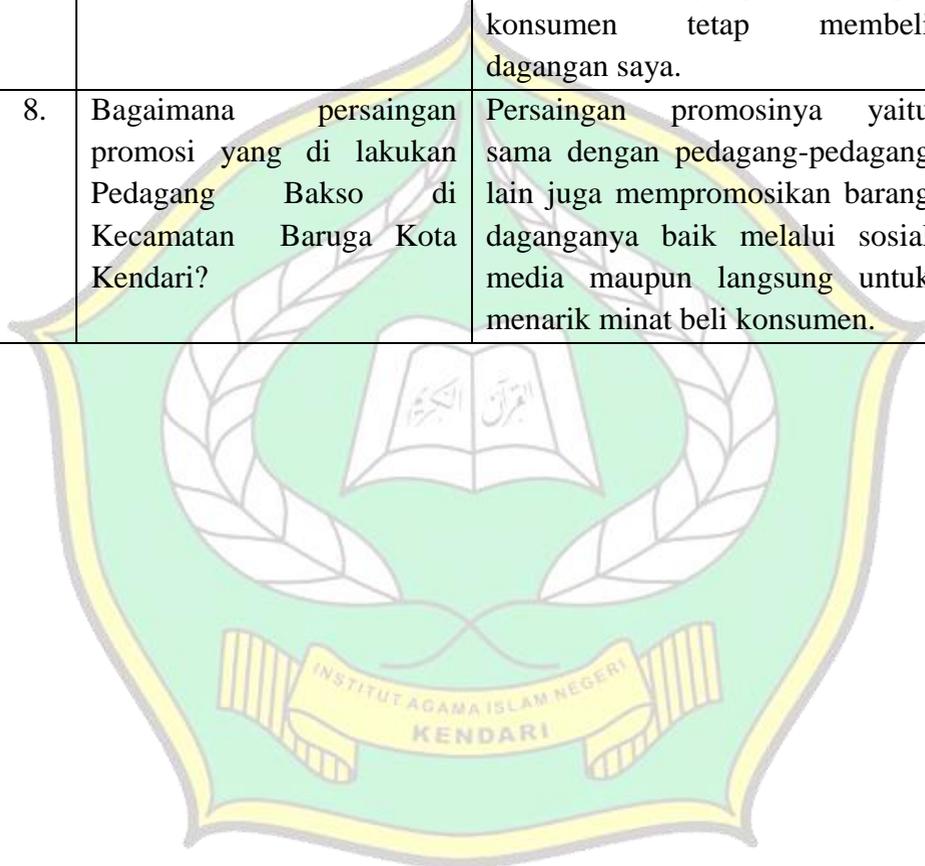
Nama : Bapak Gafar (Pangsit Bakso Mas-NO)
 Umur : 51 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Wirausaha

J. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana startegi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Agar menarik pelanggan, strategi produk yang saya terapkan adalah menjaga kualitas produk kami, serta mengembangkan inovasi produk dan tetap menggunakan bahan-bahan yang pastinya baik dan bersih serta halal agar hasilnya memuaskan dimata konsumen. menjaga kualitas rasa agar tetap enak dan banyak diminati dan disukai oleh konsumen.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Strategi harga yang saya terapkan agar menarik konsumen adalah memasang harga sesuai dengan harga pasaran yang pas dan sesuai dengan kualitas pelayanan yang kami berikan.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Untuk strategi tempatnya, lokasi usaha saya berada di batas Kota kendari, lokasi usaha saya cukup strategis dan lumayan ramai juga

		pembeli yang datang membeli barang dagangan saya, mulai dari anak-anak, dewasa hingga orang tua. Terutama pada malam hari tempat ini selalu ramai di kunjungi oleh konsumen. Strategi ini bisa menarik konsumen untuk datang membeli produk saya.
4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Strategi promosi yang saya gunakan yaitu melalui media sosial seperti Instagram, facebook dan whatsapp. Bahkan konsumen bisa membeli melalui via online Grab Food dan Maxim tanpa perlu keluar membeli. Strategi promosi ini juga menarik minat konsumen untuk membeli.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan usaha produk yang saya lakukan adalah dengan terus berusaha memberi hasil yang maksimal terutama dari segi rasa agar kalah enak dengan pedagang-pedagang yang lain.
6.	Bagaimana bentuk persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan harga bakso yang saya terapkan dipengaruhi oleh permintaan pasar karena terkadang harga bahan baku di pasar suka naik, otomatis pedagang-pedagang lain juga tidak mau rugi dan pasti akan memasang harga sesuai dengan kondisi pasar.

7.	Bagaimana persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan tempat usahanya yaitu meskipun banyak pedagang yang menjual produk yang sama yang berdekatan dengan tempat usaha saya, saya tetap optimis dan memberi hasil yang terbaik agar konsumen tetap membeli dagangan saya.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan promosinya yaitu sama dengan pedagang-pedagang lain juga mempromosikan barang dagangannya baik melalui sosial media maupun langsung untuk menarik minat beli konsumen.



K. Identifikasi Narasumber

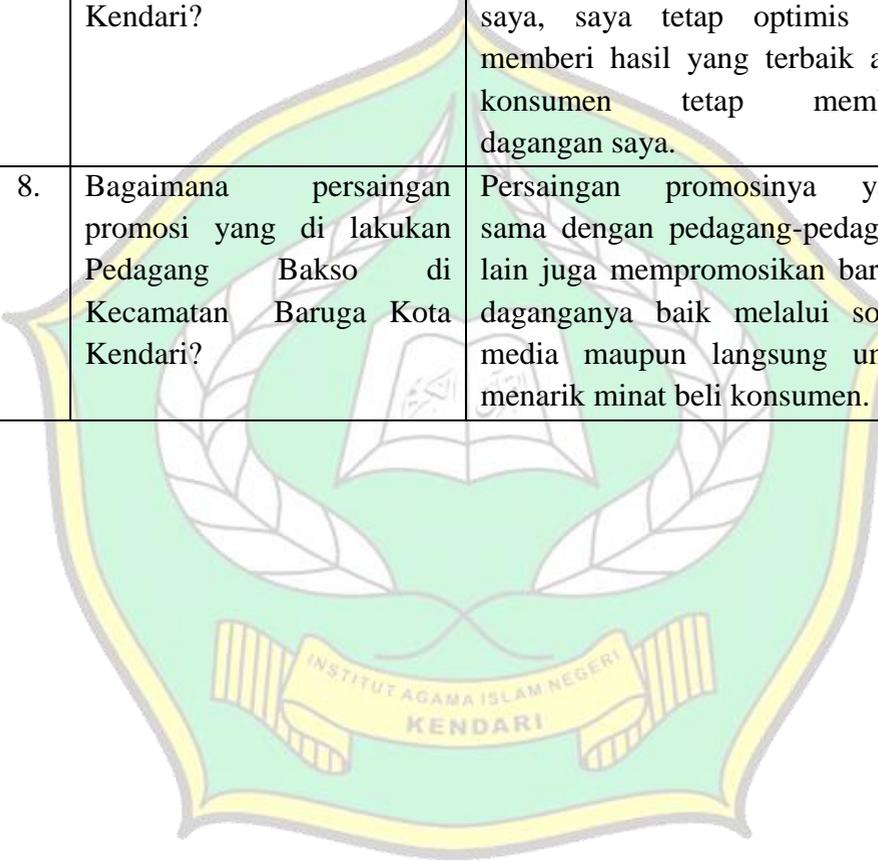
Nama : Mas Hasan (Bakso Lava)
 Umur : 38 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Wirausaha

L. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Untuk menarik pelanggan, strategi pemasaran kami berfokus pada pemeliharaan kualitas produk, pengembangan inovasi produk, dan penggunaan bahan-bahan yang berkualitas, bersih, dan halal untuk memastikan kepuasan konsumen. Kami juga terus memperhatikan kualitas rasa agar tetap lezat dan diminati oleh pelanggan.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Untuk menarik minat konsumen, kami menetapkan harga sesuai dengan harga pasaran yang wajar, sejalan dengan kualitas pelayanan yang kami tawarkan.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Lokasi usaha kami terletak di perbatasan Kota Kendari yang strategis dan menarik minat pembeli dari berbagai kalangan usia, mulai dari anak-anak,

		dewasa, hingga lansia. Terutama pada malam hari, tempat ini menjadi tujuan populer bagi konsumen. Strategi ini berhasil menarik konsumen untuk mengunjungi dan membeli produk kami.
4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Untuk meningkatkan promosi, kami menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp. Selain itu, kami juga menawarkan kemudahan pembelian melalui layanan online seperti Grab Food dan Maxim, memungkinkan konsumen untuk membeli produk kami tanpa harus keluar rumah. Strategi promosi ini efektif dalam menarik minat konsumen.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan usaha produk yang saya laukan adalah dengan terus berusaha memberi hasil yang maksimal terutama dari segi rasa agar kalah enak dengan pedagang-pedagang yang lain.
6.	Bagaimana bentuk persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan harga bakso yang saya terapkan dipengaruhi oleh permintaan pasar karena terkadang harga bahan baku dipasar suka naik, otomatis pedagang-pedagang lain juga tidak mau rugi dan pasti akan

		memasang harga sesuai dengan kondisi pasar.
7.	Bagaimana persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan tempat usahanya yaitu meskipun banyak pedagang yang menjual produk yang sama yang berdekatan dengan tempat usaha saya, saya tetap optimis dan memberi hasil yang terbaik agar konsumen tetap membeli dagangan saya.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan promosinya yaitu sama dengan pedagang-pedagang lain juga mempromosikan barang dagangannya baik melalui sosial media maupun langsung untuk menarik minat beli konsumen.



M. Identifikasi Narasumber

Nama : Rezky
 Umur : 21
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : Mahasiswa

N. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Strategi produk yang diterapkan oleh pedagang bakso yang ada di Baruga ini menurut saya sudah cukup bagus, tetapi tidak semua pedagang yang memiliki kualitas yang baik, ada juga yang kurang maksimal terutama dari segi rasa pastinya berbeda-beda, ada yang enak dan ada juga yang kurang enak
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Strategi harga diterapkan pedagang bakso ini lumayan pas dan sesuai dengan harga pasaran, harganya sendiri ini biasanya tergantung dari jenis bakso dan porsi sendiri juga biasanya tergantung juga dari tempat usahanya. Harga yang ditawarkan juga menurut saya sesuai dan tidak begitu mahal, masih bisa dijangkau oleh konsumen-konsumen lainnya.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan	Untuk tempatnya sendiri yah biasanya saya akan membeli bakso yang jaraknya tidak jauh dan mudah dijangkau. Kebersihan tempat usaha

	pemasaran?	serta keunikannya juga menjadi pertimbangan bagi saya selaku konsumen untuk membeli bakso yang dijualnya.
4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Strategi promosi yang pedagang-pedagang bakso ini terapkan mungkin masih bisa dikembangkan lagi terutama melalui via Online, masih banyak pedagang bakso ini yang tidak mempromosikan dagangannya melalui media sosial padahal ini bisa jadi pertimbangan agar usaha mereka bisa lebih berkembang lagi dari sebelumnya.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan usaha produk yang di terapkan oleh pedagang bakso di baruga ini masih kurang efektif yah, karena masih banyak pedagang-pedagang yang kurang berinovasi dengan dagangannya, ada juga yang sudah bagus karena bakso yang dijualnya lengkap, ada berbagai jenis bakso bukan cuman bakso biasa saja, tetapi ada juga beberapa pedagang yang belum mengembangkan inovasi produknya sehingga yang kurang melakukan inovasi produk ini pastinya akan kalah saing dengann pedagang yang sudah mengembagkan inovasi produk jualannya.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso	Untuk persaingan harga bakso nya sendiri yang mungkin perbedaan nya

	di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	antara pedagang satu dengan pedagang lainnya tidak terlalu jauh kisaran Rp3000 – Rp5000 saja. Biasanya harga juga tergantung dari kualitasnya.
7.	Bagaimana bentuk persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan tempat usaha yang diterapkan oleh pedagang bakso di baruga ini lumayan menarik karena banyak pedagang yang menjual komoditas atau barang yang sama yang saling berdekatan, terutama di sekitaran kampus dan batas kota. Saya sebagai pembeli pasti akan membeli bakso yang tempatnya nyaman dan cocok untuk nongkrong bersama teman dan keluarga saya.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan promosi pedagang bakso ini yang mempromosikan usahanya melalui via online pasti akan lebih maju dari pada usaha yang mempromosikan usahanya hanya melalui mulut ke mulut saja

O. Identifikasi Narasumber

Nama : Aziza
 Umur : 20
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : Mahasiswa

P. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Strategi produk yang diterapkan oleh pedagang bakso yang ada di Baruga ini sudah baik tetapi mungkin kurang dikembangkan kembali inovasinya, misalnya membuat jenis bakso yang lebih menarik lagi jangan itu-itu saja, kami konsumen pasti suka bila ada sesuatu yang baru dan pastinya itu bisa menarik minat beli konsumen
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Strategi harga diterapkan pedagang bakso menurut saja pas tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah juga. Harga yang mereka terapkan pastinya juga sesuai dengan kualitas dan produksinya perbandingannya antara pedagang satu dengan pedagang lain juga tidak terlalu jauh jadi bisa dijangkau dan pas dikantong mahasiswa apalagi anak kos seperti saya.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan	Untuk strategi tempatnya ada yang bagus dan ada juga yang kurang.

	<p>oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?</p>	<p>Kurang nya mungkin menurut saya pedagang-pedagang bakso ini kurang kreatif juga untuk tempat usaha mereka, kebanyakan yang saya temui itu warung mereka biasa-biasa saja seharusnya mereka menghias atau mendekor tempat usaha mereka agar pembeli atau konsumen tertarik dengan tempat mereka dan akan datang berkunjung untuk membeli bakso.</p>
4.	<p>Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?</p>	<p>Strategi promosi yang pedagang-pedagang bakso ini terapkan mungkin masih bisa dikembangkan lagi terutama melalui via Online jangan cuman offline saja. Contohnya sekarang banyak sosial media yang bisa digunakan untuk mempromosikan jualannya misalnya facbook, instagram, whatsaaap, tiktok dan masi banyak lagi. Dengan cara promosi melalui online ini pasti akan membawa efek baik terhadap usaha mereka.</p>
5.	<p>Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?</p>	<p>Persaingan usaha produk yang di terapkan oleh pedagang bakso di baruga ini sudah baik tapi kurang di kembangkan lagi, terutama pedagang bakso yang masih kurang berinovasi dengan produknya harus dikembangkan lagi, jangan mau kalah sama pedagang-pedagang lain yang</p>

		banyak melakukan inovasi untuk produknya.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Untuk persaingan harga bakso nya sendiri yang mungkin perbedaannya antara pedagang satu dengan pedagang lainnya tidak terlalu jauh kisaran Rp3000 – Rp5000 saja. Tergantung dari jenis dan ukuran bakso yang dijual.
7.	Bagaimana bentuk persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan tempat usaha yang diterapkan oleh pedagang bakso di baruga ini tergantung keramaian dan lokasinya, yang berjualan di sekitaran kampus pasti akan lebih banyak menarik pelanggan.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan promosi pedagang bakso ini yang mempromosikan usahanya melalui via online pasti akan lebih maju dari pada usaha yang mempromosikan usahanya hanya secara langsung saja.

Q. Identifikasi Narasumber

Nama : Jaya
 Umur : 24
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : S1

R. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Strategi produk yang diterapkan oleh pedagang bakso di Baruga sangat bervariasi. Beberapa pedagang menonjolkan keunggulan rasa bakso mereka, sementara yang lain fokus pada berbagai jenis bakso yang ditawarkan. Secara umum, kualitas bakso di sini bervariasi, dan saya menemukan beberapa penjual yang kualitasnya luar biasa.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Saya melihat bahwa penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga sebagian besar tetap dalam kisaran yang wajar, berkisar antara Rp3000 hingga Rp5000 tergantung pada jenis dan ukuran porsi bakso. Harga-harga tersebut umumnya cukup terjangkau bagi konsumen.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Mayoritas pedagang bakso di Kecamatan Baruga berfokus pada lokasi yang mudah dijangkau dan bersih. Mereka berusaha memastikan bahwa tempat usaha mereka menarik

		bagi pelanggan potensial, terutama bagi mereka yang ingin menikmati hidangan mereka dengan nyaman.
4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Saya melihat bahwa masih ada peluang untuk meningkatkan strategi promosi, terutama dengan memanfaatkan media sosial. Beberapa pedagang telah mulai memanfaatkan platform online untuk mempromosikan usaha mereka, namun masih ada beberapa yang perlu mengeksplorasi opsi ini lebih lanjut.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan di antara pedagang bakso di Kecamatan Baruga terlihat cukup seimbang. Beberapa pedagang telah berhasil membedakan produk mereka melalui inovasi rasa dan jenis bakso yang ditawarkan, sementara yang lain perlu meningkatkan inovasi produk mereka untuk tetap bersaing.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan harga bakso di Kecamatan Baruga tidak terlalu ketat. Mayoritas pedagang menawarkan harga yang relatif serupa, dengan sedikit perbedaan tergantung pada kualitas dan jenis bakso yang mereka tawarkan.
7.	Bagaimana bentuk persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga	Persaingan tempat usaha di Kecamatan Baruga terjadi terutama di sekitar area kampus dan batas kota. Beberapa pedagang telah berhasil menarik pelanggan dengan

	Kota Kendari?	menyediakan lingkungan yang nyaman untuk bersantai dan menikmati bakso.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang dilakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan dalam hal promosi terlihat meningkat, terutama karena beberapa pedagang telah mulai memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan usaha mereka. Meskipun begitu, masih ada ruang untuk pertumbuhan lebih lanjut melalui strategi promosi yang lebih kreatif dan terukur.



S. Identifikasi Narasumber

Nama : Putri Septi
 Umur : 21
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : Mahasiswa

T. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Pedagang bakso di Baruga telah menunjukkan upaya yang baik dalam mengembangkan strategi produknya. Namun, terdapat variasi kualitas rasa antara pedagang, beberapa menawarkan rasa yang sangat lezat sementara yang lain perlu meningkatkan kualitasnya.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Saya melihat pedagang bakso telah menetapkan harga secara wajar dan sesuai dengan standar pasar. Harga bakso bervariasi tergantung pada jenis dan porsi, dan tampaknya mereka mempertimbangkan keseimbangan antara harga dan kualitas untuk tetap bersaing.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Saya cenderung memilih pedagang bakso yang lokasinya mudah dijangkau dan memiliki lingkungan yang bersih. Kebersihan tempat usaha dan suasana yang menarik adalah faktor penting bagi saya dalam memilih tempat untuk menikmati

		bakso.
4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Sebagian pedagang bakso perlu memperluas upaya promosi mereka, terutama melalui platform online. Dengan kehadiran yang lebih kuat di media sosial, mereka dapat menjangkau pelanggan potensial yang lebih luas dan memperluas jangkauan bisnis mereka.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan di antara pedagang bakso di Baruga menunjukkan perbedaan, di mana beberapa telah berhasil memperkenalkan inovasi dalam menu mereka, sementara yang lain belum berhasil mengikuti perkembangan tren. Ini telah memengaruhi daya saing mereka di pasar.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Perbedaan harga bakso di antara pedagang tidak terlalu signifikan, dengan kisaran harga umumnya antara Rp3000 hingga Rp5000. Meskipun demikian, kualitas tetap menjadi pertimbangan penting dalam penetapan harga.
7.	Bagaimana bentuk persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Saat ini, persaingan tempat usaha di Baruga menunjukkan keunikan, terutama di sekitar area kampus dan perbatasan kota. Pedagang bakso yang mampu menciptakan suasana yang nyaman dan menarik untuk pengunjung memiliki keunggulan kompetitif.

8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan dalam hal promosi menunjukkan bahwa pedagang bakso yang mampu memanfaatkan promosi online memiliki keuntungan kompetitif yang signifikan dibandingkan dengan yang hanya mengandalkan promosi lisan
----	---	---



U. Identifikasi Narasumber

Nama : Kholik
 Umur : 21
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : Mahasiswa

V. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Strategi produk yang diterapkan oleh pedagang bakso di Baruga ini lumayan bagus dan menarik. sangat Beberapa pedagang menonjolkan keunggulan rasa bakso mereka, sementara yang lain fokus pada berbagai jenis bakso yang ditawarkan. Secara umum, kualitas bakso di sini bervariasi, dan saya menemukan beberapa penjual yang kualitasnya luar biasa dan ada juga yang kurang menarik.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Saya melihat bahwa penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga sebagian besar tetap dalam kisaran yang wajar, sesuai dengan harga pasaran.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Tempat pedagang bakso di Kecamatan Baruga berfokus pada lokasi yang mudah dijangkau dan bersih. Mereka berusaha memastikan bahwa tempat usaha mereka menarik bagi pelanggan terutama bagi mereka yang ingin menikmati hidangan mereka dengan nyaman.

4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Saya melihat bahwa masih ada peluang untuk meningkatkan strategi promosi, terutama dengan memanfaatkan media sosial. Beberapa pedagang telah mulai memanfaatkan platform online untuk mempromosikan usaha mereka, namun masih ada beberapa yang perlu di kembangkan lagi.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan diantara pedagang bakso di Kecamatan Baruga terlihat cukup seimbang. Beberapa pedagang telah berhasil membedakan produk mereka melalui inovasi rasa dan jenis bakso yang ditawarkan, tetapi ada sebagian juga yang belum.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan harga bakso di Kecamatan Baruga tidak terlalu ketat. Mayoritas pedagang menawarkan harga yang relatif serupa, dengan sedikit perbedaan tergantung pada kualitas dan jenis bakso yang mereka tawarkan.
7.	Bagaimana bentuk persaingan tempat usaha yang di terapkan pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Persaingan tempat usaha di Kecamatan Baruga terjadi di berbagai tempat misalnya di sekitaran kampus dan batas kota karena tempatnya yang lumayan ramai.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang di lakukan Pedagang Bakso di	Persaingan dalam hal promosi terlihat meningkat, terutama karena beberapa pedagang telah mulai memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan

	Kecamatan Baruga Kota Kendari?	usaha mereka. Sedangkan yang hanya mengandalkan promosi secara langsung tidak begitu menarik di mata konsumen.
--	--------------------------------	--



W. Identifikasi Narasumber

Nama : Suci
 Umur : 21
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : Mahasiswa

X. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pedagang Bakso

NO	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana strategi produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Menurut saya, strategi pemasaran produk yang diterapkan oleh pedagang bakso di wilayah ini sudah cukup bagus. Namun, terdapat variasi kualitas di antara para pedagang, terutama dalam hal rasa produk. Beberapa di antaranya menawarkan bakso yang lezat, sementara yang lain mungkin kurang memuaskan.
2.	Bagaimana cara penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Penetapan harga bakso oleh para pedagang di daerah ini terbilang pas dan sesuai dengan harga pasar. Harga-harga tersebut cenderung bergantung pada jenis dan ukuran porsi bakso, serta terkait dengan lokasi usaha masing-masing pedagang. Menurut saya, harga yang ditawarkan masih terjangkau oleh konsumen.
3.	Bagaimana strategi tempat yang digunakan oleh pedagang bakso agar memenangkan pemasaran?	Saya cenderung memilih untuk membeli bakso dari tempat yang tidak terlalu jauh dan mudah dijangkau. Kebersihan dan keunikan tempat usaha juga menjadi faktor penting

		bagi saya sebagai konsumen dalam memilih bakso yang akan dibeli.
4.	Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang bakso di Kecamatan Baruga?	Meskipun strategi promosi yang diterapkan oleh para pedagang bakso sudah cukup baik, ada potensi pengembangan lebih lanjut terutama melalui media online. Banyak pedagang belum memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, yang sebenarnya dapat menjadi faktor penentu dalam perkembangan usaha mereka.
5.	Bagaimana persaingan usaha produk pemasaran yang diterapkan oleh pedagang bakso di kecamatan Baruga?	Persaingan dalam pemasaran produk bakso di daerah ini masih perlu peningkatan. Beberapa pedagang belum memperlihatkan inovasi yang cukup dengan produk mereka, sementara yang lain telah berhasil dengan berbagai jenis bakso yang ditawarkan. Pedagang yang tidak mengembangkan inovasi dalam produknya cenderung kalah bersaing dengan yang telah melakukannya.
6.	Bagaimana persaingan penetapan harga bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Perbedaan harga antara pedagang bakso umumnya tidak terlalu signifikan, berkisar antara Rp3000 hingga Rp5000. Harga-harga tersebut biasanya dipengaruhi oleh kualitas produk yang ditawarkan.
7.	Bagaimana bentuk persaingan tempat usaha yang di terapkan	Persaingan dalam hal lokasi usaha di daerah ini cukup menarik karena banyak pedagang yang menawarkan

	pedagang bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	komoditas serupa dan berlokasi berdekatan, terutama di sekitar kampus dan batas kota. Sebagai konsumen, saya cenderung memilih bakso dari tempat yang nyaman dan cocok untuk nongkrong bersama teman atau keluarga.
8.	Bagaimana persaingan promosi yang dilakukan Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari?	Pedagang bakso yang menggunakan promosi melalui media online cenderung memiliki keunggulan dibandingkan dengan yang hanya mengandalkan promosi secara lisan.





LAMPIRAN DOKUMENTASI













PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI TENGGARA
BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH

Alamat : Jl. Mayjend S. Parman No. 03 Kendari 93121

Website : <https://brida.sultra prov.go.id> Email: bridaprov.sultra@gmail.com

Kendari, 03 November 2023

Nomor : 070/ 4574/ X1 /2023
 Lampiran :
 Perihal : Izin Penelitian

Yth. Walikota Kendari
 Cq. Kepala Badan Kesbang Kota Kendari
 di –
 Tempat

Berdasarkan Surat Dekan FEBI IAIN Kendari Nomor : 680/In.23/FE.1/TL.00/10/2023 tanggal, 13 Oktober 2023 perihal tersebut, dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswa atas nama :

Nama : SARNI
 NIM : 2020050101091
 Prog. Studi : Ekonomi Syariah
 Pekerjaan : Mahasiswa
 Lokasi Penelitian : Kec. Baruga Kota Kendari

bermaksud untuk melakukan Penelitian/Pengambilan Data pada wilayah sesuai Lokasi penelitiannya, dalam rangka penyusunan *Skripsi*, dengan judul, "Strategi Pemasaran Dalam Persaingan Usaha (Studi Kasus Pedagang Bakso di Kecamatan Baruga Kota Kendari)". Yang akan dilaksanakan dari tanggal : 03 November 2023 sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut, pada prinsipnya menyetujui pelaksanaan penelitian dimaksud dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Senantiasa menjaga keamanan dan ketertiban serta mentaati perundang-undangan yang berlaku.
2. Badan Riset dan Inovasi Daerah Provinsi Sulawesi Tenggara hanya menerbitkan izin penelitian sekali untuk setiap penelitian
3. Menyerahkan 1 (satu) rangkap copy hasil penelitian kepada Gubernur Sulawesi Tenggara
Cq. Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah Provinsi Sulawesi Tenggara.
4. Surat izin akan dibatalkan dan dinyatakan tidak berlaku apabila di salah gunakan.

Demikian surat Izin Penelitian ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

KEPALA BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH
 PROVINSI SULAWESI TENGGARA

Dra. Hj. ISMA, M.Si

Pembina Utama Madya, Gol. IV/d
 Nip. 19660306 198603 2 016

Tembusan:

1. Gubernur Sulawesi Tenggara (sebagai laporan) di Kendari;
2. Dekan FEBI IAIN Kendari di Kendari;
3. Ketua Prodi Ekonomi Syariah FEBI IAIN Kendari di Kendari;
4. Camat Baruga di Tempat;
5. Yang Bersangkutan.-;

CURRICULUM VITAE**1. Identitas Diri**

Nama : SARNI
NIM : 2020050101091
Tempat Tanggal Lahir : Wakobalu Agung, 26 Desember 2002
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Poasia
E-mail : sarni834@gmail.com

2. Riwayat Pendidikan

- 2008 – 2014 : **SD Negeri 8 Kabangka**
- 2014-2017 : **SMP Negeri 1 Kabangka**
- 2017-2020 : **SMK Negeri 1 Kabangka**
- 2020 – Sekarang : **Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari**