

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

#### INFORMED CONSENT

Bersama ini saya :

Nama : Sylshilia Ayu Zulherman

NIM : P031813411036

Jurusan : D III Gizi

Judul Penelitian : Gambaran Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Pada *Outlet*  
Bananaqu Pangkalan Kerinci

Sehubungan dengan hal tersebut peneliti meminta kesediaan responden untuk meluangkan waktu dan berkenan memberikan jawaban pada kuesioner yang telah disediakan. Jawaban responden merupakan informasi yang sangat berarti, oleh karena itu kelengkapan pengisian kuesioner dan kejujuran dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan sangat peneliti harapkan. Perlu diketahui, kuesioner yang telah responden isi, hanya akan digunakan untuk penelitian, dan tidak akan digunakan untuk keperluan lainnya.

Akhir kata, peneliti mengucapkan terima kasih kepada responden yang telah bersedia membantu dalam pengisian kuesioner ini.

Hormat Saya

Peneliti

Sylshilia Ayu Zulherman

## PERNYATAAN PERSETUJUAN MENJADI RESPONDEN

Bahwa saya

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Dengan ini bersedia menjadi responden dalam penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa Politeknik Kesehatan Kemenkes Riau yang bernama Sylshilia Ayu Zulherman dengan judul penelitian “Gambaran Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Pada *Outlet* Bananaqu Pangkalan Kerinci”

Tertanda

Responden

## **Pedoman Wawancara Pemilik dan Karyawan**

### **Pemilik**

Deskripsi Bananaqu:

1. Bagaimana sejarah berdirinya usaha Bananaqu?
2. Apa saja tugas masing-masing karyawan?
3. Apakah karyawan kerja menggunakan shift?
4. Bagaimana kriteria dalam merekrut karyawan?
5. Apakah *outlet* ada bekerjasama dengan pihak lain?

### **Karyawan**

*Product* (Produk)

1. Apa saja jenis produk dari Bananaqu?
2. Apa keunggulan produk Bananaqu?
3. Bagaimana awal mengenalkan produk kepada konsumen?
4. Bagaimana cara menjaga kualitas produk?
5. Bagaimana cara pemesanan/pembelian bahan baku ?
6. Bagaimanan cara penyimpanan bahan baku?
7. Bagaimana hygiene dan sanitasi pengolahan distribusi makanan?

*Price* (Harga)

1. Bagaimana strategi dalam menentukan harga dari setiap produk?
2. Apakah harga dari setiap produk dapat ditawar pada saat transaksi?
3. Apakah harga yang telah ditetapkan dapat mengalami fluktuatif?

*Place* (Tempat)

1. Bagaimana strategi dalam menentukan tempat/*outlet*?
2. Bagaimana saluran distribusi produk?

*Promotion* (Promosi)

1. Bagaimana strategi dalam menentukan promosi?
2. Apa saja bentuk promosi?
3. Bagaimana mekanisme pelaksanaan promosi setiap jenis produk?
4. Media apa saja yang digunakan dalam promosi?

*People* (Orang)

1. Bagaimana SOP yang berlaku di Bananaqu?
2. Siapa saja yang menjadi bagian dalam kegiatan pemasaran?

*Process (Proses)*

1. Bagaimana bentuk pelayanan yang diberikan kepada konsumen pada setiap proses transaksi?
2. Apakah karyawan diberikan bonus sebagai apresiasi dalam penjualan?
3. Apakah gaji yang ditawarkan oleh pemilik sesuai dengan waktu dan kerja yang dilakukan?

*Physical Evidence (Bukti Fisik)*

1. Bagaimana bukti fisik Bananaqu?
2. Apa tema desain dan warna ruangan interior pada *outlet* Bananaqu?

### **Kuesioner Penelitian (untuk Konsumen)**

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang **”Gambaran Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Pada *Outlet Bananaqu Pangkalan Kerinci*”**.

Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih.

#### **IDENTITAS RESPONDEN**

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Sudah berapa kali makan/*takeaway* di *outlet* Bananaqu :

Petunjuk Pengisian:

- 1) Mohon kuesioner diisi oleh Bapak/Ibu/Saudara untuk menjawab seluruh pernyataan yang telah disediakan.
- 2) Pada tipe pilihan, Bapak/Ibu/Saudara dipersilahkan untuk memberi tanda (√) pada kolom jawaban SS (Sangat Setuju), S (Setuju), N (Netral), TS (Tidak Setuju), STS (Sangat Tidak Setuju), yang dianggap paling tepat.
- 3) Dalam menjawab pernyataan-pernyataan ini tidak ada yang salah, oleh sebab itu, usahakan tidak ada jawaban yang dikosongkan.
- 4) Saya mengucapkan terima kasih pada Bapak/Ibu/Saudara atas partisipasi dalam mengisi kuesioner penelitian ini.

PERNYATAAN :

1. Pernyataan Faktor Produk

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Bananaqu menawarkan produk yang memiliki cita rasa yang enak					
2	Bananaqu menawarkan banyak varian produk makanan					
3	Bananaqu menyajikan tampilan makanan sesuai dengan yang ada di gambar					
4	Makanan yang disajikan Bananaqu memiliki kesegaran bahan yang baik					

2. Pernyataan Faktor Harga

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Bananaqu menawarkan harga sesuai dengan kualitas					
2	Bananaqu menawarkan harga yang terjangkau bagi tiap kalangan					
3	Harga Bananaqu bersaing dengan pesaing lain					

### 3. Pernyataan Faktor Tempat

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Bananaqu memiliki tempat yang nyaman					
2	Bananaqu memiliki tempat yang bersih					
3	Lokasi Bananaqu yang strategis					
4	Bananaqu memiliki tempat yang mudah di akses					

### 4. Pernyataan Faktor Promosi

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Bananaqu menawarkan promosi hadiah untuk pembelian paket yang disediakan					
2	Iklan yang ditampilkan oleh Bananaqu sangat menarik perhatian					
3	Promosi yang dilakukan oleh Bananaqu sesuai dengan kenyataan					

5. Pernyataan Faktor Orang/Karyawan

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Sikap dan pelayanan karyawan Bananaqu terhadap konsumen ramah dan baik					
2	Penampilan karyawan Bananaqu rapih					
3	Karyawan Bananaqu bekerja secara optimal					
4	Karyawan Bananaqu memberikan pelayanan yang baik					

6. Pernyataan Faktor Proses

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Proses pelayanan pada kasir di Bananaqu relatif cepat					
2	Prosesi karyawan Bananaqu dalam melayani konsumen sangat cekatan atau sigap					
3	Karyawan Bananaqu cepat tanggap dalam menghadapi keluhan pelanggan					
4	Proses dalam memilih makanan di Bananaqu relatif nyaman					



7. Pernyataan Faktor Bukti Fisik

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Interior di <i>outlet</i> Bananaqu menarik					
2	Ketersediaan dan kebersihan toilet di <i>outlet</i> Bananaqu					
3	Tampilan <i>outlet</i> Bananaqu yang menarik minat untuk berkunjung					
4	Fasilitas <i>outlet</i> Bananaqu yang lengkap ( <i>wifi</i> , ac/kipas angin, tv, musik, dll)					

(Anggraeni M, 2017):

## Lampiran 2. Contoh Perhitungan dengan Skala Likert

➤ Pernyataan Faktor Produk

Rumus :  $T \times P_n$

T : Total jumlah responden yang memilih

$P_n$  : Pilihan angka skor likert

Pernyataan	Penilaian Responden					Total Skor
	SS	S	N	TS	STS	
Bananaqu menawarkan produk yang memiliki cita rasa yang enak	13x5 = 65	15x4 = 60	7x3 = 21	0x2 = 0	0x1 = 0	146
Bananaqu menawarkan banyak varian produk makanan	16x5 = 80	13x4 = 52	6x3 = 18	0x2 = 0	0x1 = 0	150
Bananaqu menyajikan tampilan makanan sesuai dengan yang ada di gambar	16x5 = 80	11x4 = 44	8x3 = 24	0x2 = 0	0x1 = 0	148
Makanan yang disajikan Bananaqu memiliki kesegaran bahan yang baik	10x5 = 50	18x4 = 72	6x3 = 18	1x2 = 2	0x1 = 0	142
Jumlah skor						586

Skor Ideal = Skor pernyataan tertinggi x Jumlah pernyataan x Sampel

$$= 5 \times 4 \times 35$$

$$= 700$$

Persentase = (Jumlah skor : Skor ideal) x 100%

$$= (586 : 700) \times 100\%$$

$$= 83,7\% \text{ (Baik)}$$

Berikut kriteria interpretasi skor:

Interval Prosentase	Kategori
$84\% \geq 0 \leq 100\%$	Sangat Baik / Sangat Setuju
$67\% \geq 0 \leq 83\%$	Baik / Setuju
$50\% \geq 0 \leq 66\%$	Kurang Baik/Kurang Setuju
$33\% \geq 0 \leq 49\%$	Tidak Baik/Tidak Setuju
$16\% \geq 0 \leq 32\%$	Sangat Tidak Baik/Sangat Tidak Setuju

### Lampiran 3. Hasil Perhitungan dengan Skala Likert

#### ➤ Pernyataan Faktor Produk

$$\begin{aligned}\text{Jumlah skor} &= \text{Jumlah nilai P1} + \text{P2} + \text{P3} + \text{P4} \\ &= 146 + 150 + 148 + 142 \\ &= 586\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Skor Ideal} &= \text{Skor pernyataan tertinggi} \times \text{Jumlah pernyataan} \times \text{Sampel} \\ &= 5 \times 4 \times 35 \\ &= 700\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Persentase} &= (\text{Jumlah skor} : \text{Skor ideal}) \times 100\% \\ &= (586 : 700) \times 100\% \\ &= 83,7\% \text{ (Baik)}\end{aligned}$$

#### ➤ Pernyataan Faktor Harga

$$\begin{aligned}\text{Jumlah skor} &= \text{Jumlah nilai P1} + \text{P2} + \text{P3} \\ &= 150 + 152 + 132 \\ &= 434\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Skor Ideal} &= \text{Skor pernyataan tertinggi} \times \text{Jumlah pernyataan} \times \text{Sampel} \\ &= 5 \times 3 \times 35 \\ &= 525\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Persentase} &= (\text{Jumlah skor} : \text{Skor ideal}) \times 100\% \\ &= (434 : 525) \times 100\% \\ &= 82,6\% \text{ (Baik)}\end{aligned}$$

#### ➤ Pernyataan Faktor Tempat

$$\begin{aligned}\text{Jumlah skor} &= \text{Jumlah nilai P1} + \text{P2} + \text{P3} + \text{P4} \\ &= 143 + 149 + 126 + 140 \\ &= 558\end{aligned}$$

Skor Ideal = Skor pernyataan tertinggi x Jumlah pernyataan x Sampel

$$= 5 \times 4 \times 35$$

$$= 700$$

Persentase = (Jumlah skor : Skor ideal) x 100%

$$= (558 : 700) \times 100\%$$

$$= 79,7\% \text{ (Baik)}$$

➤ **Pernyataan Faktor Promosi**

Jumlah skor = Jumlah nilai P1 + P2 + P3

$$= 134 + 139 + 147$$

$$= 421$$

Skor Ideal = Skor pernyataan tertinggi x Jumlah pernyataan x Sampel

$$= 5 \times 3 \times 35$$

$$= 525$$

Persentase = (Jumlah skor : Skor ideal) x 100%

$$= (421 : 525) \times 100\%$$

$$= 80,1\% \text{ ( Baik)}$$

➤ **Pernyataan Faktor Orang / Karyawan**

Jumlah skor = Jumlah nilai P1 + P2 + P3+ P4

$$= 140 + 142 + 167 + 123$$

$$= 572$$

Skor Ideal = Skor pernyataan tertinggi x Jumlah pernyataan x Sampel

$$= 5 \times 4 \times 35$$

$$= 700$$

$$\text{Persentase} = (\text{Jumlah skor} : \text{Skor ideal}) \times 100\%$$

$$= (572 : 700) \times 100\%$$

$$= 81,7\% \text{ (Baik)}$$

➤ **Pernyataan Faktor Proses**

$$\text{Jumlah skor} = \text{Jumlah nilai P1} + \text{P2} + \text{P3} + \text{P4}$$

$$= 135 + 135 + 132 + 141$$

$$= 543$$

$$\text{Skor Ideal} = \text{Skor pernyataan tertinggi} \times \text{Jumlah pernyataan} \times \text{Sampel}$$

$$= 5 \times 4 \times 35$$

$$= 700$$

$$\text{Persentase} = (\text{Jumlah skor} : \text{Skor ideal}) \times 100\%$$

$$= (543 : 700) \times 100\%$$

$$= 77,5\% \text{ (Baik)}$$

➤ **Pernyataan Faktor Bukti Fisik**

$$\text{Jumlah skor} = \text{Jumlah nilai P1} + \text{P2} + \text{P3} + \text{P4}$$

$$= 152 + 121 + 143 + 124$$

$$= 540$$

$$\text{Skor Ideal} = \text{Skor pernyataan tertinggi} \times \text{Jumlah pernyataan} \times \text{Sampel}$$

$$= 5 \times 4 \times 35$$

$$= 700$$

$$\text{Persentase} = (\text{Jumlah skor} : \text{Skor ideal}) \times 100\%$$

$$= (540 : 700) \times 100\%$$

$$= 77,1\% \text{ (Baik)}$$

## Lampiran 4. Dokumentasi



Gambar 6. 1 Wawancara dengan Pemilik Outlet Bananaqu

docs.google.com/forms/d/1S2i

### Kuesioner Penelitian Konsumen

PERNYATAAN PERSETUJUAN MENJADI RESPONDEN

Nama

Teks jawaban singkat

Usia

Teks jawaban singkat

Jenis Kelamin

Perempuan

Laki-laki

Pekerjaan

Pelajar / Mahasiswa

PNS

Pegawai Swasta

Kuesioner Penelitian

Pertanyaan Jawaban

Bagian 2 dari 10

#### Judul bagian (opsional)

Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijaga kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terimakasih.)

Petunjuk Pengisian :

1. Mohon kuesioner diisi oleh Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk menjawab seluruh pernyataan yang telah disediakan.
2. Pada tipe pilihan, Bapak/Ibu/Saudara/Saudari dipersilahkan untuk memilih salah satu jawaban pada kolom jawaban SS (Sangat Setuju), S (Setuju), N (Netral), TS (Tidak Setuju), STS (Sangat Tidak Setuju), yang dianggap paling tepat.
3. Dalam menjawab pernyataan - pernyataan ini tidak ada yang salah, oleh sebab itu usahakan tidak ada jawaban yang dikosongkan.

Setelah bagian 2 Lanjutkan ke bagian berikut

Bagian 3 dari 10

#### Pernyataan Faktor Produk

Deskripsi (opsional)

Bananaqu menawarkan produk yang memiliki cita rasa yang enak \*

	1	2	3	4	5	
Sangat Tidak Setuju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sangat Setuju

Bananaqu menawarkan banyak varian produk makanan \*

	1	2	3	4	5	
Sangat Tidak Setuju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sangat Setuju

Bananaqu menyajikan tampilan makanan sesuai dengan yang ada di gambar \*

	1	2	3	4	5	
Sangat Tidak Setuju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sangat Setuju

Gambar 6. 2 Kuesioner Google Form



**Gambar 6. 3 Bauran Pemasaran Produk**



**Gambar 6. 4 Bauran Pemasaran Tempat**

## SATE MOLOR

### RASA ASIN

**Original:**

- Sate molor sosis+mozarella Rp. 14.000
- Sate molor full mozarella Rp. 15.000
- Sate molor full sosis Rp. 12.000

**Kentang:**

- Sate molor sosis+mozarella kentang Rp. 15.000
- Sate molor full mozarella kentang Rp. 16.000
- Sate molor full sosis kentang Rp. 13.000

**mie:**

- Sate molor sosis+mozarella mie Rp. 14.000
- Sate molor full mozarella mie Rp. 15.000
- Sate molor sosis mie Rp. 12.000



**Topping:**

- saus barbeque +3k
- keju +3k
- saus chese +3k

---

## MENU BANANAQU



Banana roll (isi 7)  
Rp. 12.000



Banana pasir (isi 9)  
Rp. 15.000



Banana mozarella (isi 1)  
Rp. 12.000



Banana cocol (isi 10)  
Rp. 15.000



Banana satay (isi 2)  
Rp. 12.000



Banana muncrat (isi 5)  
Rp. 20.000



Banana nugget (isi 8)  
Rp. 12.000



Banana ball (isi 16)  
Rp. 12.000

Pilihan rasa      Topping

- coklat
- stroberi
- tiramisu
- taro
- greentea
- blueberry
- vanila
- keju +3k
- oreo +3k
- choco chips +3k
- milo +2k

## MENU PAKET

### PAKET 1



mie meledak+banana+oppa shake  
Rp. 20.000

### PAKET 2



rice bowl+banana+oppa shake  
Rp. 25.000

### PAKET 3



1rice bowl+1mie meledak+1banana+2oppa shake  
Rp. 40.000

## OPPA SHAKE

### Milkshake



Choco caramel



Vanila white



Red velvet



Bubble gum



Taro



Thai tea



Cappucino

### Fruit tea squash



Red bee squash



Orange squash



Summer fresh squash

-es kosong Rp.2.000  
-teh manis Rp.3.000

## Rp. 5.000

Gambar 6. 5 Bauran Pemasaran Harga





Gambar 6. 6 Bauran Pemasaran Promosi



Gambar 6. 7 Bauran Pemasaran Orang dan Proses



Gambar 6. 8 Bauran Pemasaran Bukti Fisik