

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 : Berita acara ujian proposal



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus: Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234  
Website: <http://www.fe.unipasby.ac.id>

#### BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL SKRIPSI

Pada hari ini Feb tanggal 21 bulan Desember tahun 2022 bertempat di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya telah dilaksanakan Ujian Proposal Skripsi Semester Ganjil / Genap \*) Tahun Akademi 2021/ 20

Nama Mahasiswa	: Muhajir Aryansyah
NIM	: 191600161
Program Studi	: Akuntansi
Judul Proposal	: Analisis Persaingan Pemasaran Home Industri Pot Bunga Pasca Pandemi Covid-19 Pada Kecamatan Balongbendo (Studi Banding Home Industri Pot Bunga Desa Kemangsen)

Dihadiri oleh:

No.	NIM	Nama Mahasiswa	Tanda Tangan
1.	191600063	Henne Indaningtyas	1.
2.	191600030	Jihan Maulida Aprilia	2.
3.	191600219	Dandin Sekta Rahayu	3.
4.	191600108	Tiara Indratuwari	4.
5.	191600062	Eva Dwiyantri	5.
6.	191600192	Kurma Elok	6.
7.	191600106	Vira Eka S.	7.
8.	191600180	Viola Putri Manda Sari	8.
9.	191600092	Quridah Ibtis Masturiah	9.
10.	191600090	M. Irfan Nurhama	10.
11.	191600098	Indri Novitasari	11.
12.	191600229	Mupa Yunita Cahya	12.
13.			13.
14.			14.
15.			15.

Surabaya, 21 Desember 2022

Penguji : Drs. Teguh Purwanto, M.M

Pembimbing : Dr. Aji Prasetyo, S.E.I., M.S.A

()  
()

## Lampiran 2 : Kartu Bimbingan 1



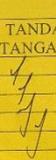
**UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
 Kampus : Jl. DukuhMenanggal XII/4, Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234  
 Website : <http://www.unipasby.ac.id>

---

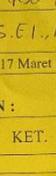
**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**

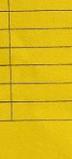
Nama	: Muhajir AryanSrah
Prodi / NIM	: Akuntansi / 19116061
Judul Skripsi	: Analisis Persamaan Pemisaran Home Industri Pot bunga pasca pandemi covid-19 Facomutan Baris bandu C susy banding Home Industri Pot bunga deso fromangsen
Dosen Pembimbing	: Dr. Aji Prasetyo, S.E.I., M.S.A.
Periode Kepembimbingan	: 17 September 2022 s/d 17 Maret 2023

**URAIAN KEGIATAN KEPEMBIMBINGAN :**

NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KET.	TANDA TANGAN
1	21-September-2022	Judul Skripsi		
2	29-Oktober-2022	Penyusunan Proposal Skripsi		
3	03-November-2022	Perbaikan Perca Proposal Ke-1		
4	20-November-2022	Proposal ACC		

Bimbingan selesai pada tanggal :  
Dosen Pembimbing,





Mahasiswa,



### Lampiran 3 : Kartu Bimbingan 2



**UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
 Kampus : Jl. DukuhMenanggal XII/4 , Telp- Fax. 031-8281183 Surabaya 60234  
 Website : <http://www.unipasby.ac.id>

---

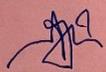
**KARTU PERPANJANGAN BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama	: Muthijir Aji-fariz-rub
Prodi / NIM	: Akuntansi / 191600161
Judul Skripsi	: Analisis Perencanaan Pemusatan Home Industri Pot Budaya Pasca Pandemi Covid-19 Kecamatan Balesari Sidoarjo Kabupaten Sidoarjo
Dosen Pembimbing	: Dr. Nji Prasetyo, S.E., M.S.A.
Periode Kepembimbingan	: 20 Maret 2023 s/d 20 Juni 2023

**URAIAN KEGIATAN KEPEMBIMBINGAN :**

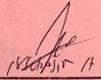
NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	KET.	TANDA TANGAN
1	14 Juni 2023	Perpanjangan skripsi bab 9 & 5		J
2	20 Juni 2023	Perpanjangan skripsi bab 9 & 5 Bab 1 & 4		J
3	26 Juni 2023	Cara pengumpulan Artikel		J
4	22 Juni 2023	ACC bab 9 & 5		J

Bimbingan selesai pada tanggal :  
 Dosen Pembimbing,





Mahasiswa,



**Lampiran 4 : Hasil Wawancara Masing-Masing Home Industry**

**1) Wawancara Pot Bunga Manunggal Jaya**

**• Wawancara dengan Pemilik Usaha**

	<b>Hasil Wawancara</b>
<b>S</b>	Baik bapak, mungkin bapak bisa menjelaskan awal mula beerdirinya <i>home industry</i> ini?
<b>P</b>	Dulu sebelum saya mendirikan <i>home industry</i> ini saya bekerja sebagai kernet bus sumber kencono, setelah itu saya melihat di desa ternyata banyak orang mendirikan <i>home industry</i> ini jadi saya bekerja disitu. Setelah sekian tahun bekerja akhirnya saya memberanikan diri untuk membuka usaha sendiri dan sampai sekarang usaha saya masih berjalan.
<b>S</b>	Baik pak, bagai mana upaya bapak atau strategi pemasaran bapak dalam bersaing dengan perusahaan lainnya?
<b>P</b>	Ya dulu saya bikin pot sendiri karena baru merintis sendiri, saya jual ke orang terus menawarkan pot saya ke konsumen yang hanya menjual potnya saja dan dari situ mereka tertarik akhirnya saya dapat pesanan pot sehingga bisa untuk mencari karyawan dan bisa untuk menggaji karyawan tersebut.
<b>S</b>	Oh, berarti teknik penjualan yang bapak lakukan dari mulut ke mulut ya pak?
<b>P</b>	Iyaa karena dulu internet tidak secanggih sekarang yang bisa untuk jual beli online
<b>S</b>	Sampai sekarang apakah teknik penjualan bapak masih dari mulut ke mulut pak?
<b>P</b>	Iya sudah nambah dong mas kan mengikuti jaman juga sekarang ada internet bisa untuk memposting pot di internet orang bisa tertarik terus juga selain internet biasanya saya taruh pot yang bagus-bagus didepan agar orang tertarik.
<b>S</b>	Sudah berkembang ya pak, terus apakah ada kendala

	yang bapak alami ketika Covid-19 melanda pak?
<b>P</b>	Wah banyak sekali itu mas samapai-sampai harus diberhentikan sementara produksi <i>home industry</i> ini karena sangat cepat sekali virus itu menyebar, akhirnya yaa tutup mas tapi saat pemerintah menerapkan lock down itu masih bisa saya teruskan tapi untuk pengiriman potnya agak susah juga.
<b>S</b>	Baik pak, kalau untuk dimasa sekarang atau pasca Covid-19 melanda apakah ada kendala yang dialami pak?
<b>P</b>	Kalau dimasa pasca Covid-19 ini kita kembali normal seperti sebelum covid. Tapi dilain sisi banyaknya usaha baru yang bermunculan akhirnya ketat juga persaingannya.
<b>S</b>	Banyak pesaing baru disini, terus bagaimana bapak bisa mempertahankan usaha bapak ketika banyaknya pesaing?
<b>P</b>	Cara saya untuk mempertahankan usaha ini saya meningkatkan kualitas barang saya, membuat model pot bunga yang baru dan memperbaiki pelayanan sih mas.
<b>S</b>	Baik pak apakah boleh melihat grafik penjualan sama pendapatan di saat Covid-19 melanda dan pasca Covid-19?
<b>P</b>	Boleh mas nanti saya kasih.
<b>S</b>	Baik pak terimakasih

- **Wawancara dengan Karyawan**

	<b>Hasil Wawancara</b>
<b>S</b>	Jadi bapak di Pot Bunga Manunggal jaya bekerja sebagai apa ya pak?
<b>K1</b>	Sebagai pembuat potnya
<b>K2</b>	Sebagai menggerinda potnya biar halus
<b>K3</b>	Saya sebagai pegecatan potnya mas sekalian membantu dalam pemasaran

S	Baik pak, selanjutnya, berapa lama bapak bekerja disini?
K1	Sudah 6 tahun
K2	Sudah 5 tahunan
K3	Sudah 10 tahun
S	Jadi untuk memproduksi berbagai pot membutuhkan waktu berapa hari ya pak?
K3	Untuk semuanya itu kisaran 2-3 hari
S	Untuk pemasarannya sendiri seperti apa ya pak?
K3	Untuk pemasarannya sendiri itu kita biasanya menaruh pot bunga didepan agar orang-orang tertarik dan juga biasanya lewat story WA kita posting barang barang terbaru.
S	Berapa kisaran harga pot bunga pak?
K3	Untuk kisaran harga itu tergantung sama pot bunganya dikarenakan banyak macamnya.

- **Wawancara dengan Konsumen 1**

	<b>Hasil Wawancara</b>
S	Permisi saya mau wawancara, apakah diperbolehkan?
P1	Iyaa boleh
S	Bagaimana anda bisa membeli pot bunga disini?
P1	Ooh, iyaa jadi kemaren saya lewat disini terus saya lihat ada pot bunga yang bagus jadi saya putuskan hari ini kesini untuk membeli beberapa pot bunga.
S	Oh begitu yaa, terus kenapa anda memilih pot disini?
P1	Untuk itu karena motifnya lebih bagus dan juga kualitasnya berbeda sama pelayanannya juga cepet
S	Oh begitu ya, baik terimakasih dan maaf jika mengganggu waktunya
P1	Sama-sama

- **Wawancara dengan Konsumen 2**

	<b>Hasil Wawancara</b>
S	Permisi saya mau wawancara, apakah diperbolehkan?
P2	Iyaa boleh

S	Bagaimana anda bisa membeli pot bunga disini?
P2	Kebetulan saya butuh pot buat tanaman terus sama teman saya disaranin ke sini akhirnya dikasih nomer WAnyanya terus saya kesini
S	Oh jadi tau dari temen ibu yaa
P2	Iyaa
S	Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan disini?
P2	Untuk responnya sih cepet sama ramah juga.
S	Baik bu terimakasih yaaa

- **Wawancara dengan Konsumen 3**

	<b>Hasil Wawancara</b>
S	Permisi saya mau wawancara, pakah diperbolehkan?
P3	Iyaa boleh
S	Bagaimana anda bisa membeli pot bunga disini?
P3	Kebetulan saya butuh pot buat tanaman terus sama teman saya disaranin ke sini akhirnya dikasih nomer WAnyanya terus saya kesini
S	Oh jadi tau dari temen ibu yaa
P3	Iyaa
S	Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan disini?
P3	Untuk responnya sih cepet sama ramah juga.
S	Baik bu terimakasih yaaa

2) **Wawancara dengan Pot Bunga Bejo**

- **Wawancara dengan Pemilik Usaha**

	<b>Hasil Wawancara</b>
S	Baik bapak, mungkin bapak bisa menjelaskan awal mula berdirinya <i>home industry</i> ini?
P	Dulu ini milik ayah saya dan saya teruskan hingga sekarang, warisan lah dari ayah saya
S	Baik pak, bagai mana upaya bapak atau strategi pemasaran bapak dalam bersaing dengan perusahaan lainnya?
P	Karena saya meneruskan usaha milik ayah saya ya saya

	lanjutkan saja pesanan-pesanan pot dan juga disini cuma menerima pesanan pot bunga saja kalau untuk beli perbijinya juga harus menunggu beberapa hari karena yang diprioritaskan yang pesnan atau yang sudah berlangganan.
<b>S</b>	Apakah ada media social pak untuk melihatkan barang barang dagangan bapak ke orang orang yang mau memesan pot bunga ini?
<b>P</b>	Untuk media social baru facebook tapi jarang saya membuka facebook juga, kebanyakan dari telefon kalau tidak dari whatsapp
<b>S</b>	Terus apakah ada kendala yang bapak alami ketika Covid-19 melanda pak?
<b>P</b>	Untuk saat Covid-19 melanda kita sangat kesulitan dari segi material, produksi, pemasaran dan pengiriman itu sangat sulit.
<b>S</b>	Baik pak, kalau untuk di amasa sekarang atau pasca Covid-19 melanda apakah ada kendala yang dialami pak?
<b>P</b>	Untuk pasca covid kendala yang saya alami tidak ada ya mas, semua kembali seperti awal dan juga udah mulai produksi seperti biasanya.
<b>S</b>	Untuk persaingan bapak sendiri apakah tidak susah pak? Karena kan bapak hanya fokus di penerimaan pesanan saja dan tidak menjual pot secara terpisah seperti lawan usaha bapak?
<b>P</b>	iya kalau tidak ada pesanan itu juga susah mas, tapi biasanya kalau tidak ada pesanan kita buat pot untuk dijual.
<b>S</b>	Jadi ketika tidak ada pesanan bapak baru jual pot secara terpisah ya pak, maksudnya tidak menerima pesanan.
<b>P</b>	Iyaa mas.

- **Wawancara dengan Karyawan**

	<b>Hasil Wawancara</b>
<b>S</b>	Jadi bapak di Pot Bunga Bejo bekerja sebagai apa ya pak?
<b>K1</b>	Sebagai pembuat potnya
<b>K2</b>	Sebagai menggerinda potnya biar halus
<b>K3</b>	Saya sebagai pembuat potnya juga
<b>S</b>	Baik pak, selanjutnya, berapa lama bapak bekerja disini?
<b>K1</b>	Sudah 7 tahun
<b>K2</b>	Sudah 8 tahunan
<b>K3</b>	Sudah 4 tahun
<b>S</b>	Jadi untuk memproduksi berbagai pot membutuhkan waktu berapa hari ya pak?
<b>K3</b>	Untuk semuanya itu kisaran 2-3 hari
<b>S</b>	Berapa kisaran harga pot bunga pak?
<b>K3</b>	Untuk kisaran harga itu tergantung sama pot bunganya karenakan banyak macamnya.

- **Wawancara dengan Konsumen 1**

	<b>Hasil Wawancara</b>
<b>S</b>	Permisi saya mau wawancara, apakah diperbolehkan?
<b>P1</b>	Iyaa boleh
<b>S</b>	Bagaimana anda bisa membeli pot bunga disini?
<b>P1</b>	Kebetulan saya sudah langganan disini sejak lama makannya sering pesan pot disini.
<b>S</b>	Oh begitu yaa, terus kenapa anda memilih pot disini?
<b>P1</b>	Karena udah lama kenal disini ya jadi selalu pesan pot bunga disini.
<b>S</b>	Oh begitu ya, baik terimakasih dan maaf jika mengganggu waktunya
<b>P1</b>	Sama-sama

- **Wawancara dengan Konsumen 2**

	<b>Hasil Wawancara</b>
<b>S</b>	Permisi saya mau wawancara, pakah diperbolehkan?
<b>P2</b>	Iyaa boleh
<b>S</b>	Bagaimana anda bisa membeli pot bunga disini?
<b>P2</b>	Dapat dari facebook pas 3-4 tahun yang lalu, terus selalu pesen pot disini
<b>S</b>	Oh begitu yaa, terus kenapa anda memilih pot disini?
<b>P2</b>	Karena dulu cari pot bunga di facebook terus dapat disini akhirnya langganan disini.
<b>S</b>	Oh begitu ya, baik terimakasih dan maaf jika mengganggu waktunya
<b>P2</b>	Sama-sama

3) **Wawancara dengan Pot Bunga Umbar**

- **Wawancara dengan Pemilik Usaha**

	<b>Hasil Wawancara</b>
<b>S</b>	Baik bapak, mungkin bapak bisa menjelaskan awal mula beerdirinya <i>home industry</i> ini?
<b>P</b>	Saya dulu bangun usaha ini dari awal itu belom ada orang yang buka jadi istilahnya saya yang pertama buka usaha ini di desa kemangsen ini.
<b>S</b>	Baik pak, bagai mana upaya bapak atau strategi pemasaran bapak dalam bersaing dengan perusahaan lainnya?
<b>P</b>	Untuk pemasaran sendiri saya awal dulu selalu posting di facebook terus sekarang ada lagi Instagram terbaru saya biasanya update di Instagram terus di online shope kayak shoope itu ada tapi untuk shopee masih sedikit
<b>S</b>	Oh, berarti teknik penjualan yang bapak gunakan rata-rata online shop yaa
<b>P</b>	Iyaa mas mengikuti perkembangan jaman
<b>S</b>	Apakah ada kendala yang bapak alami ketika Covid-19 melanda pak?
<b>P</b>	Untuk masa covid banyak sekali kendalanya terutama

	di pemasaran, produksi dan pengiriman barang hampir terhambat semua karena Covid-19
<b>S</b>	Sekarang kan sudah kita lalui era Covid-19 atau bisa disebut pasca Covid-19 apakah ada kendala baru yang bapak alami di pasca Covid-19?
<b>P</b>	Untuk di era pasca covid-19 ini semuanya kembali normal seperti pengiriman, pemasaran dan produksi. Mungkin kendalanya ada dipersaingan yaa ketatnya persaingan karena banyaknya usaha yang buka dan mungkin pot bunga yang lain akan menggunakan online shop juga.

- **Wawancara dengan Karyawan**

	<b>Hasil Wawancara</b>
<b>S</b>	Jadi bapak di Pot Bunga Umbar bekerja sebagai apa ya pak?
<b>K1</b>	Saya sebagai pengurus online shopenya
<b>K2</b>	Sebagai pembuat potnya
<b>K3</b>	Saya sebagai pengantar pot bunganya
<b>S</b>	Baik pak, selanjutnya, berapa lama bapak bekerja disini?
<b>K1</b>	Sudah 12 tahun
<b>K2</b>	Sudah 5 tahun
<b>K3</b>	Sudah 5 tahun
<b>S</b>	Jadi untuk memproduksi berbagai pot membutuhkan waktu berapa hari ya pak?
<b>K1</b>	Untuk semuanya itu kisaran 2-3 hari
<b>S</b>	Untuk pemasarannya sendiri seperti apa ya pak?
<b>K1</b>	Untuk pemasarannya sendiri bisa langsung kesini, tapi orang sering beli pot bunya perbiji dairi online shope jadi kita mengirim nya.
<b>S</b>	Untuk pnegirimannya membutuhkan waktu berapa hari pak?
<b>K1</b>	Tergantung jarak ya kalau sekitar daerah sidoarjo, Surabaya, gresik, dan Mojokerto biasanya kira kirim sendiri tetapi kalau luar kota biasanya kira kirim pakek

	jasa ongkir dengan biaya mungkin sekitar 50-100rb per barang untuk jasa ongkir tetapi kalau minta jasa dari kita yang mengirim biasanya ada ongkir sama bensin sekitar 200rb
S	Oh begitu ya, baik terimakasih dan maaf jika mengganggu waktunya

- **Wawancara dengan Konsumen 1**

	<b>Hasil Wawancara</b>
S	Permisi saya mau wawancara, pakah diperbolehkan?
P1	Iyaa boleh
S	Bagaimana anda bisa membeli pot bunga disini?
P1	Dari facebook jadi langsung saya samperin kesini tokonya.
S	Oh begitu yaa, terus kenapa anda memilih pot disini?
P1	Mungkin karena gampang dihubungi ya dan juga berbeda dari yang lain yang belum menggunakan teknologi yang sama seperti sekarang maksudnya menggunakan online shope.
S	Oh begitu ya, baik terimakasih dan maaf jika mengganggu waktunya
P1	Sama-sama

- **Wawancara dengan Konsumen 2**

	<b>Hasil Wawancara</b>
S	Permisi saya mau wawancara, pakah diperbolehkan?
P2	Iyaa boleh
S	Bagaimana anda bisa membeli pot bunga disini?
P2	Dari online shope mas
S	Oh begitu yaa, terus kenapa anda memilih pot disini?
P2	Mungkin karena pengirimannya yang bisa pakai kurir dan juga bisa pesan secara online. Bisa dibilang mengikuti jaman juga yang disini
S	Baik terimakasih yaaa

- **Wawancara dengan Konsumen 3**

	<b>Hasil Wawancara</b>
<b>S</b>	Permisi saya mau wawancara, apakah diperbolehkan?
<b>P3</b>	Iyaa boleh
<b>S</b>	Bagaimana anda bisa membeli pot bunga disini?
<b>P3</b>	Saya dulu cari usaha terus pas sampai di desa kemangsen ini saya menemukan usaha pot bunga terus saya membeli dan akhirnya sekarang saya punya toko pot di Surabaya terus saya selalu pesen pot disini untuk dijual lagi di Surabaya.
<b>S</b>	Kenapa anda memilih pot bunga disini?
<b>P3</b>	Iya karena dulu saya cuma menemukan penjual pot ya hanya disini mas ada satu masih belum ramai seperti ini.
<b>S</b>	Baik terimakasih