LAMPIRAN

Lampiran 1.Daftar Pertanyaan Wawancara

A.Pertanyaan Wawancara Untuk Pemilik

1. Sejak kapan Industri Tahu Tiga S Prima berdiri?

2. Bagaimana perkembangan penjualan produk Tahu Tiga S Prima dari waktu ke waktu?

3. Strategi promosi apa saja yang selama ini diterapkan untuk meningkatkan penjualan?

4. Media promosi apa yang paling sering digunakan (misalnya promosi langsung, media sosial, dari mulut ke mulut)?

5. Bagaimana penentuan strategi promosi tersebut?

6. Apakah strategi promosi yang dilakukan sudah memberikan dampak terhadap peningkatan penjualan?

7. Bagaimana sistem distribusi produk Tahu Tiga S Prima kepada konsumen?.

8. Apakah terdapat kendala dalam proses distribusi produk?

9. Upaya apa yang dilakukan untuk mengatasi kendala promosi dan distribusi?

10. Apa rencana atau strategi ke depan untuk meningkatkan penjualan?

B. Pertanyaan Wawancara Karyawan Bagian Promosi dan Distribusi

1. Apa tugas dan tanggung jawab Anda dalam bagian promosi dan distribusi?

2. Bagaimana pelaksanaan promosi produk Tahu Tiga S Prima sehari-hari?

3. Media atau cara promosi apa yang paling sering digunakan?

4. Bagaimana proses pendistribusian produk kepada konsumen atau pedagang?

5. Apakah terdapat hambatan dalam proses promosi dan distribusi?

6. Bagaimana cara mengatasi hambatan tersebut?

7. Menurut Anda, apakah strategi promosi dan distribusi yang dilakukan sudah efektif dalam meningkatkan penjualan?

8. Apa saran Anda untuk meningkatkan promosi dan distribusi ke depannya?

C.Pertanyaan Wawancara untuk konsumen

1. Sejak kapan Anda membeli produk Tahu Tiga S Prima?
2. Dari mana Anda pertama kali mengetahui produk Tahu Tiga S Prima?
3. Apa yang membuat Anda tertarik membeli produk Tahu Tiga S Prima?
4. Menurut Anda, apakah promosi yang dilakukan sudah menarik?
5. Bagaimana kemudahan dalam memperoleh produk Tahu Tiga S Prima?
6. Apakah distribusi produk sudah mudah dijangkau?
7. Apakah Anda puas dengan ketersediaan produk di tempat pembelian?
8. Apakah Anda sering melakukan pembelian ulang? Mengapa?
9. Menurut Anda, apa yang perlu diperbaiki dari segi promosi dan distribusi?

Lampiran 2.Dokumentasi penelitian



Wawancara Dengan Pemilik Industri Tahu Tiga S Prima Bapak Sutresno



Tempat Penggorengan Tahu,Bersama Pemilik Industri



Wawancara dengan karyawan,Bapak Rendy



Wawancara Dengan karyawan,Bapak Mus



Wawancara Bersama Konsumen,Bapak Supryadi



Wawancara bersama konsumen,Bapak Mulyono



Wawancara Bersama konsumen,bapak suparno



Wawancara Bersama Konsumen,Bapak Tarno



Wawancara Bersama Konsumen,Bapak Darto



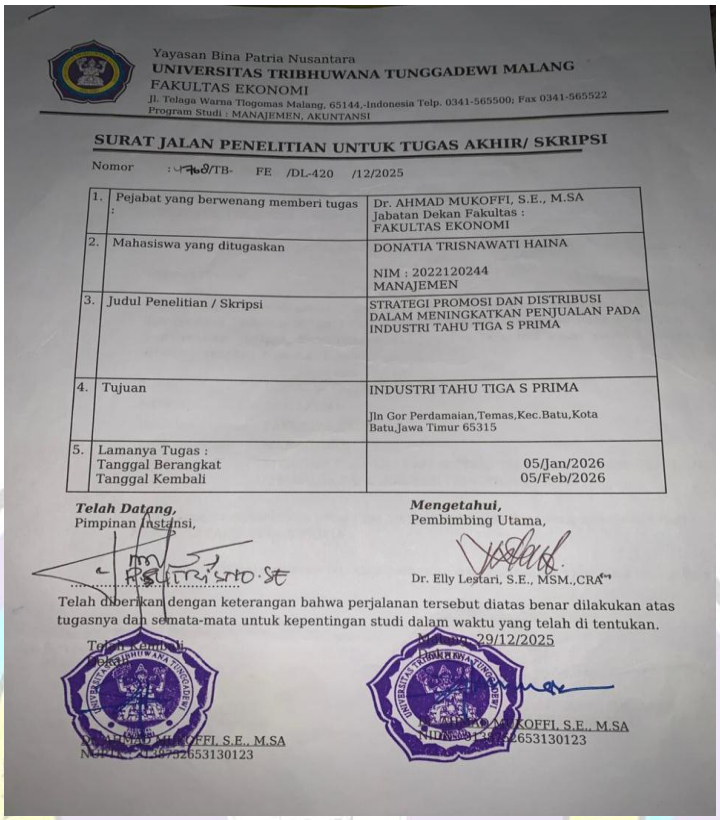
Wawancara Bersama Konsumen,Bapak Tohir



Tahu Goreng



Tempat Produksi Tahu



Yayasan Bina Patria Nusantara
UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADEWI MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Jl. Telaga Warna Tlogomas Malang, 65144,-Indonesia Telp. 0341-565500; Fax 0341-565522
Program Studi : MANAJEMEN, AKUNTANSI

SURAT JALAN PENELITIAN UNTUK TUGAS AKHIR/ SKRIPSI

Nomor : [illegible]/TB- FE /DL-420 /12/2025

1.	Pejabat yang berwenang memberi tugas :	Dr. AHMAD MUKOFFI, S.E., M.SA Jabatan Dekan Fakultas : FAKULTAS EKONOMI
2.	Mahasiswa yang ditugaskan	DONATIA TRISNAWATI HAINA NIM : 2022120244 MANAJEMEN
3.	Judul Penelitian / Skripsi	STRATEGI PROMOSI DAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA INDUSTRI TAHU TIGA S PRIMA
4.	Tujuan	INDUSTRI TAHU TIGA S PRIMA Jln Gor Perdamaian,Temas,Kec.Batu,Kota Batu,Jawa Timur 65315
5.	Lamanya Tugas : Tanggal Berangkat Tanggal Kembali	 05/Jan/2026 05/Feb/2026

Telah Datang,
Pimpinan Instansi,

[illegible]

Mengetahui,
Pembimbing Utama,

Dr. Elly Lestari, S.E., MSM.,CRA

Telah diberikan dengan keterangan bahwa perjalanan tersebut diatas benar dilakukan atas tugasnya dan semata-mata untuk kepentingan studi dalam waktu yang telah di tentukan.

Tel[illegible] 29/12/2025

Dr. AHMAD MUKOFFI, S.E., M.SA
NIDN : [illegible]653130123

Dr. AHMAD MUKOFFI, S.E., M.SA
NIDN : [illegible]653130123

Surat Jalan Penelitian