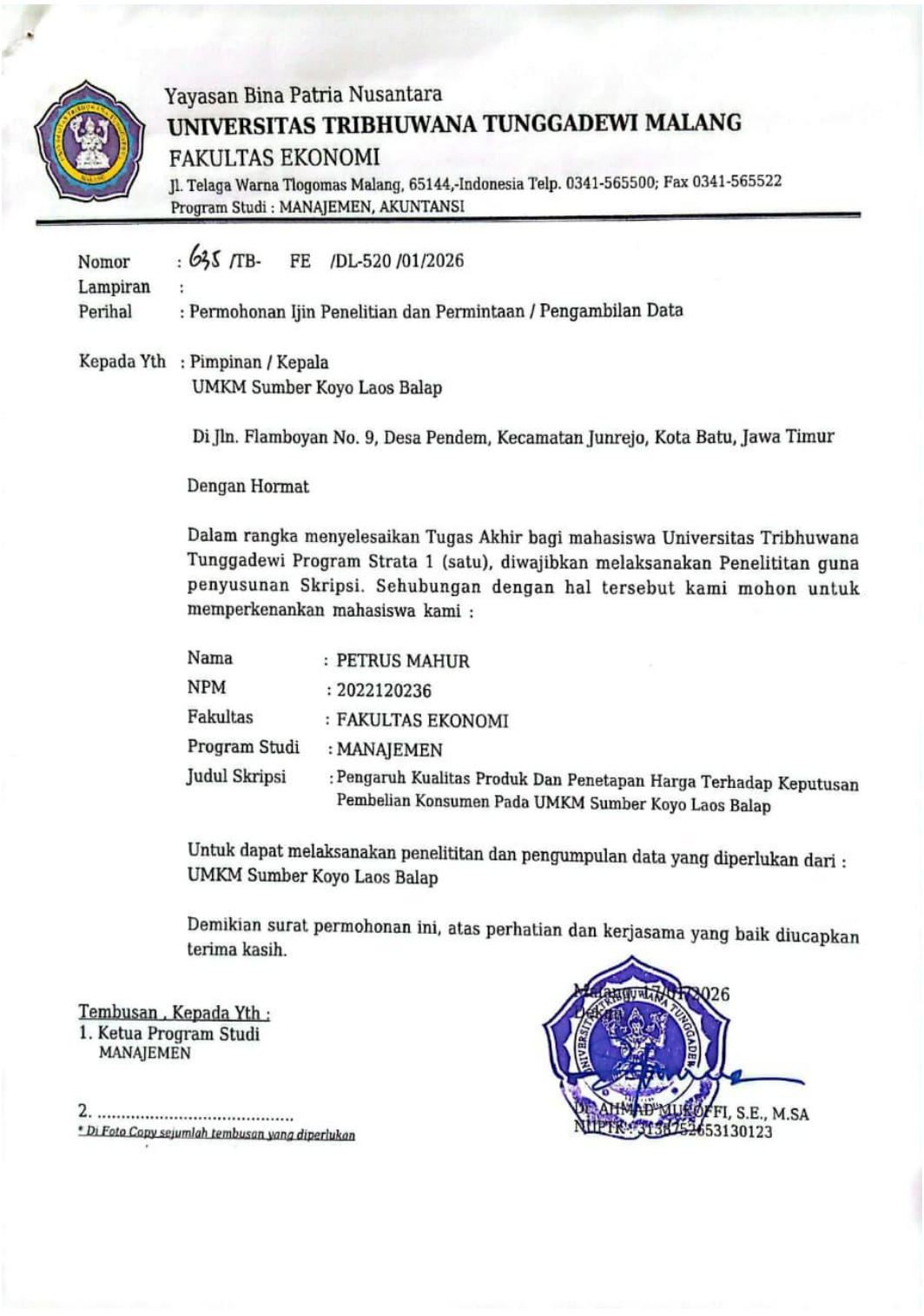
LAMPIRAN

Lampiran 1: surat ijin penelitan



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

Nomor : 635 /TB- FE /DL-520 /01/2026
Lampiran :
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian dan Permintaan / Pengambilan Data

Kepada Yth : Pimpinan / Kepala
UMKM Sumber Koyo Laos Balap

Di Jln. Flamboyan No. 9, Desa Pendem, Kecamatan Junrejo, Kota Batu, Jawa Timur

Dengan Hormat

Dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir bagi mahasiswa Universitas Tribhuwana Tunggadewi Program Strata 1 (satu), diwajibkan melaksanakan Penelititan guna penyusunan Skripsi. Sehubungan dengan hal tersebut kami mohon untuk memperkenankan mahasiswa kami :

Nama	: PETRUS MAHUR
NPM	: 2022120236
Fakultas	: FAKULTAS EKONOMI
Program Studi	: MANAJEMEN
Judul Skripsi	: Pengaruh Kualitas Produk Dan Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada UMKM Sumber Koyo Laos Balap

Untuk dapat melaksanakan penelititan dan pengumpulan data yang diperlukan dari : UMKM Sumber Koyo Laos Balap

Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Malang, 7/01/2026
Dekan

DR. AHMAD MUSOFFI, S.E., M.SA
NIPTK : 3138752653130123

Tembusan , Kepada Yth :
1. Ketua Program Studi
MANAJEMEN

2. .....
* Di Foto Copy sejumlah tembusan yang diperlukan

Lampiran 2: surat jalan penelitian

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 : 646 /TB- FE /DL-420 /01/2026

1.	Pejabat yang berwenang memberi tugas :	Dr. AHMAD MUKOFFI, S.E., M.SA Jabatan Dekan Fakultas : FAKULTAS EKONOMI
2.	Mahasiswa yang ditugaskan	PETRUS MAHUR NIM : 2022120236 MANAJEMEN
3.	Judul Penelitian / Skripsi	Pengaruh Kualitas Produk Dan Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada UMKM Sumber Koyo Laos Balap
4.	Tujuan	UMKM Sumber Koyo Laos Balap Jln. Flamboyan No. 9, Desa Pendem, Kecamatan Junrejo, Kota Batu, Jawa Timur
5.	Lamanya Tugas : Tanggal Berangkat Tanggal Kembali	 20/Jan/2026 20/Feb/2026

Telah Datang,
Pimpinan Instansi,

Ahmad Khoirul

Mengetahui,
Pembimbing Utama,

Warter Agustim, S.E., MM

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

Malang, 17/01/2026

Tanda Kembali,
Dekan,

Dr. AHMAD MUKOFFI, S.E., M.SA
NUPK. 9138752653130123

Dekan,

Dr. AHMAD MUKOFFI, S.E., M.SA
NUPK. 9138752653130123

Lampiran 3: Daftar pertanyaan wawancara

Daftar pertanyaan wawancara

Pertanyaan buat pemilik umkm

1. Bagaimana pendapat Bapak mengenai kualitas produk bumbu laos atau lengkuas yang diproduksi oleh UMKM Sumber Koyo Laos Balap?
2. Apa saja upaya yang dilakukan untuk menjaga dan meningkatkan kualitas produk agar tetap diminati konsumen?
3. Menurut Bapak seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap kepuasan pembelian konsumen?
4. Bagaimana cara Bapak menetapkan harga produk bumbu laos atau lengkuas yang dijual?
5. Apakah pernah dilakukan perubahan harga? Jika iya, apa alasan perubahan tersebut dan bagaimana respon konsumen?
6. Menurut Bapak apakah harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan?
7. Bagaimana tanggapan konsumen terkait harga dan kualitas produk selama ini?
8. Strategi apa yang digunakan agar konsumen tetap loyal terhadap produk UMKM Sumber Koyo Laos Balap?

Pertanyaan buat karyawan bagian produksi

1. Bagaimana menurut Anda kualitas produk bumbu laos atau lengkuas yang dihasilkan oleh UMKM Sumber Koyo Laos Balap?
2. Menurut Anda, seberapa penting kualitas produk dalam menarik minat beli konsumen?
3. Apakah pernah ada keluhan dari konsumen terkait kualitas produk? Jika ada, bagaimana tindak lanjutnya
4. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap kepuasan dan keputusan pembelian konsumen menurut pengalaman Anda?
5. Apakah kualitas bahan baku memengaruhi biaya produksi dan harga jual produk?
6. Menurut Anda, apakah kualitas produk bumbu laos atau lengkuas sudah sesuai dengan harga yang ditetapkan?

Pertanyaan buat karyawan bagian pemasaran

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Sumber Koyo Laos Balap saat ini?
2. Menurut Anda, apa keunggulan kualitas produk bumbu laos atau lengkuas dibandingkan dengan produk pesaing?

3. Seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen menurut pengalaman Anda?
4. Bagaimana tanggapan konsumen terhadap harga produk bumbu laos atau lengkuas yang ditetapkan?
5. Faktor apa saja yang biasanya dipertimbangkan konsumen sebelum memutuskan membeli produk?
6. Apakah harga menjadi pertimbangan utama konsumen dalam membeli produk?
7. Bagaimana respon konsumen jika terjadi perubahan harga produk?
8. Menurut Anda, apakah harga produk sudah sesuai dengan kualitas yang ditawarkan?

Pertanyaan buat konsumen

1. Apa alasan utama Anda memilih membeli laos atau lengkuas dari UMKM Sumber Koyo Laos Balap dibandingkan produk lain?
2. Bagaimana pendapat Anda tentang kualitas produk bumbu laos atau lengkuas yang ditawarkan?
3. Menurut Anda, apakah kualitas bumbu laos atau lengkuas tersebut sesuai dengan kebutuhan dan harapan Anda?
4. Apakah kualitas produk menjadi pertimbangan utama Anda dalam memutuskan pembelian?
5. Bagaimana menurut Anda harga bumbu laos atau lengkuas yang ditetapkan oleh UMKM Sumber Koyo Laos Balap?
6. Apakah harga tersebut sesuai dengan kualitas produk yang Anda terima?
7. Seberapa besar pengaruh harga terhadap keputusan Anda untuk membeli produk ini?
8. Apakah Anda akan tetap membeli produk ini jika terjadi kenaikan harga?
9. Menurut Anda, antara kualitas produk dan harga, faktor mana yang lebih memengaruhi keputusan pembelian Anda?

Lampiran 4: wawancara dengan pemilik UMKM



Lampiran 5 : wawancara dengan karyawan dibagian produksi



Lampiran 6: wawancara dengan konsumen



Lampiran 7 : wawancara dengan karyawan bagian pemasaran



Lampiran 8 : wawancara dengan konsumen

