

LAMPIRAN

DATA CODING TRANSKRIP WAWANCARA

UD TAHU MURNI KOTA GUNUNGSITOLI

TABEL CODING INFORMAN

No	Nama	Jabatan
1	Anton Zulkarnain Zebua	Pemilik Produk Tahu Murni
2	Ratna Sari Dewi Laoli	Keuangan
3	Andi Firmansyah Harefa	Distribusi dan Pengiriman
4	Nita Harahap Harefa	Pemasaran
4	Leni Marlina zai	Penyimpanan Produk
5	Vina anjeli Gulo	Kepala Gudang
6	Mamelia zai	Karyawan
7	Nitolo Zebua	Karyawan
8	Hasanudi Harefa	Karyawan

TABEL CODING INDIKATOR

Coding	Keterangan
I	Ketersediaan produk
II	Jangkauan distribusi
III	Tingkat kemudahan

TABEL CODING PERTANYAAN DAN NAMA INFORMAN YANG MENJAWAB

Coding	Pertanyaan	Nama informan yang menjawab
AZ	1. Bagaimana efektivitas setiap saluran distribusi dalam menjangkau konsumen di Kepulauan Nias? 2. Apa saja kendala yang sering dihadapi dalam proses distribusi ke wilayah-wilayah	Anton Zulkarnain Zebua

	di Nias, terutama di daerah yang lebih jauh seperti Telukdalam?	
RS	1. Bagaimana Anda memastikan produk Tahu Murni selalu tersedia di setiap titik penjualan?	Ratna Sari Dewi Laoli
AF	1. Apakah pernah terjadi situasi di mana produk Tahu Murni habis di suatu tempat? 2. Seberapa sering Anda melakukan pengecekan atau pembaruan stok di setiap titik distribusi? 3. Bagaimana Bapak menanggapi keluhan dari konsumen yang merasa kesulitan mendapatkan produk Tahu Murni?	Andi Firmansyah Harefa
NH	1. Bagaimana persepsi konsumen terhadap saluran distribusi produk tahu murni yang ada di Kepulauan Nias? 2. Apakah ada sistem tertentu yang digunakan untuk memantau ketersediaan produk?	Nita Harahap Harefa
LM	1. apa saja tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam menggunakan saluran distribusi untuk produk tahu murni di Kepulauan Nias? 2. Seberapa luas jangkauan distribusi produk Tahu Murni saat ini?	Leni Marlina zai
VA	1. Bagaimana proses distribusi produk tahu murni dari produsen hingga ke tangan konsumen? 2. Apa saja tantangan yang Anda hadapi ketika mencoba memperluas jangkauan distribusi ke wilayah yang lebih luas?	Vina anjeli Gulo
MZ	1. Siapa saja pihak yang terlibat sebagai agen atau pengecer dalam distribusi produk tahu ini, dan bagaimana peran masing-masing? 2. Apakah ada rencana untuk memperluas jangkauan distribusi Tahu Murni di masa	Mamelia zai

	depan?	
NZ	1. Apa strategi yang dilakukan untuk memperluas jangkauan distribusi, misalnya dalam menarik lebih banyak agen atau pengecer di wilayah Kepulauan Nias? 2. Menurut Bapak, seberapa mudah konsumen bisa mendapatkan produk Tahu Murni?	Nitolo Zebua
HH	1. Bagaimana mekanisme pemesanan dan pengiriman produk tahu kepada agen atau pengecer, dan apakah ada perbedaan di setiap wilayah distribusi? 2. Apakah Bapak menggunakan metode atau saluran penjualan tertentu untuk mempermudah konsumen mendapatkan produk Tahu Murni?	Hasanudi Harefa

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran distribusi UD Tahu Murni di Kepulauan Nias dalam rangka memperluas jangkauan produk dan memastikan keterjangkauan oleh konsumen lokal. Distribusi produk yang efektif sangat penting untuk mempertahankan kesegaran tahu, mengingat tahu adalah produk yang mudah rusak dan memerlukan penanganan cepat.

Peneliti telah mewawancarai beberapa Informan terkait dengan Analisis Saluran Distribusi Untuk Produk Tahu Murni Di Kepulauan Nias:

Hasil wawancara dengan Pemilik Produk Tahu Murni Bapak Anton Zulkarnain Zebua mengatakan bahwa:

“Iya, UD Tahu Murni di Kepulauan Nias menggunakan tiga saluran distribusi utama, yang Pertama, produk dijual langsung kepada konsumen melalui toko dan pasar tradisional di Kota Gunungsitoli. Kedua, UD Tahu Murni bekerja sama dengan agen distribusi di wilayah Telukdalam dan sekitarnya untuk memperluas jangkauan ke area yang lebih jauh. Ketiga, produk didistribusikan melalui pengecer di pasar-pasar tradisional di seluruh Kepulauan Nias, sehingga konsumen dapat lebih mudah mengakses tahu dalam jumlah kecil. (wawancara pada hari Rabu, 6 November 2024).

Kesimpulannya UD Tahu Murni menggunakan tiga saluran distribusi utama: penjualan langsung di toko dan pasar tradisional, agen di Telukdalam, dan pengecer di pasar seluruh Kepulauan Nias. Konsep ini sesuai teori Kotler (2021:76), bentuk- bentuk strategi pemasaran terdiri dari: Segmentasi Pasar (Market Segmentation): Memecah pasar ke dalam kelompok-kelompok konsumen yang berbeda dengan kebutuhan dan karakteristik berbeda.

Hasil wawancara dengan Distribusi dan Pengiriman Bapak Andi Firmansyah Harefa mengatakan bahwa:

“Iya, perlu diketahui bahwa saluran distribusi langsung ke konsumen dinilai cukup efektif untuk menjangkau pelanggan di sekitar Kota Gunungsitoli, terutama karena konsumen dapat membeli produk

dalam kondisi segar, namun terkadang jangkauannya terbatas dan kurang efisien untuk daerah yang lebih jauh hal ini sebenarnya saluran melalui agen di Telukdalam dan sekitarnya membantu memperluas jangkauan produk ke wilayah yang lebih luas dimana agen lokal mempermudah pendistribusian dan meminimalkan waktu pengiriman, sehingga produk dapat sampai dengan cepat meskipun tantangan transportasi sering kali membuat biaya distribusi meningkat. (wawancara pada hari Rabu, 6 November 2024)”

Kesimpulannya Saluran distribusi langsung efektif untuk pasar lokal, tetapi terbatas untuk wilayah jauh, di mana agen di Telukdalam memperluas jangkauan meski biaya distribusi meningkat. Evaluasi Saluran Distribusi Evaluasi saluran distribusi bertujuan untuk mengukur efektivitas dan efisiensi dari saluran yang digunakan dalam mendistribusikan produk. Konsep ini sesuai teori Kotler dan Keller (2022: 110), evaluasi ini penting dilakukan untuk memastikan bahwa saluran distribusi yang ada masih relevan dan dapat memenuhi kebutuhan pasar secara optimal.

Hasil wawancara dengan Pemasaran Ibu Nita Harahap Harefa mengatakan bahwa:

“Iya, persepsi konsumen terhadap saluran distribusi produk Tahu Murni di Kepulauan Nias umumnya positif, terutama terkait ketersediaan produk di pasar tradisional dan toko-toko lokal yang mudah dijangkau di mana konsumen merasa puas dengan kualitas dan kesegaran tahu, terutama ketika dibeli dari pengecer di pasar setempat. Namun, beberapa konsumen di wilayah yang lebih jauh dari pusat distribusi, seperti di daerah pedalaman, mengeluhkan keterbatasan ketersediaan dan kualitas produk yang kadang berkurang akibat perjalanan yang jauh, mereka berharap adanya peningkatan frekuensi distribusi dan penggunaan metode pengiriman yang lebih cepat atau berpendingin agar produk tetap segar hal ini secara keseluruhan, konsumen merasa saluran distribusi sudah baik, tetapi ada ruang untuk

peningkatan di aspek aksesibilitas dan ketahanan produk. (wawancara pada hari Rabu, 6 November 2024).”

Kesimpulannya Konsumen umumnya puas dengan ketersediaan dan kesegaran produk, namun di daerah jauh mengeluhkan kualitas yang menurun dan menginginkan distribusi lebih sering dengan pengiriman berpendingin. Saluran distribusi adalah jalur yang dilalui oleh produk dari produsen ke konsumen. Berdasarkan pendapat beberapa ahli, saluran distribusi dapat diartikan sebagai jaringan lembaga yang bertanggung jawab untuk menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen akhir konsep ini sesuai (Etzel, 2021). Saluran distribusi penting dalam menghubungkan produsen dengan konsumen dan memfasilitasi kelancaran arus barang secara fisik dan non-fisik..

Hasil wawancara dengan Penyimpanan Produk Ibu Leni Marlina zai mengatakan bahwa:

“iya, tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam menggunakan saluran distribusi untuk produk tahu murni di Kepulauan Nias antara lain terbatasnya infrastruktur jalan, terutama di daerah pedalaman, yang menyebabkan pengiriman produk menjadi lambat dan biaya distribusi tinggi, Selain itu, cuaca buruk dan ketergantungan pada transportasi laut juga memperlambat distribusi kemudian lagi keterbatasan dalam sistem pendinginan selama pengiriman membuat kesegaran tahu mudah terpengaruh, sementara tingginya permintaan di pasar yang jauh menambah tekanan pada saluran distribusi yang ada. (wawancara pada hari Rabu, 6 November 2024).

Kesimpulannya Tantangan utama adalah infrastruktur jalan yang buruk, cuaca buruk, ketergantungan pada transportasi laut, dan kurangnya sistem pendinginan yang mempengaruhi kesegaran produk. Konsep ini sesuai teori menurut Warren J. Keegan (2022 : 23), menerangkan bahwa saluran distribusi sebagai organisasi jaringan kerja yang terdiri dari agensi dan lembaga yang bersama-sama melakukan semua kegiatan yang diperlukan untuk

menghubungkan produsen dengan pemakai untuk menyelesaikan tugas pemasaran.

Hasil wawancara dengan Kepala Gudang Ibu Vina anjeli Gulo mengatakan bahwa:

“Iya, proses distribusi produk Tahu Murni dimulai dari produsen yang memproduksi tahu di fasilitas produksi kemudian setelah diproduksi, produk langsung dikemas dengan standar kebersihan yang tinggi. Tahu kemudian didistribusikan melalui agen distribusi yang ada di wilayah sekitar, seperti Telukdalam, menggunakan kendaraan yang sesuai kemudian agen tersebut menjual tahu kepada pengecer di pasar atau toko-toko lokal kemudian lagi pengecer lalu menjual tahu kepada konsumen akhir artinya sepanjang proses ini, penting untuk memastikan bahwa pengiriman dilakukan dengan cepat untuk menjaga kesegaran tahu, mengingat produk ini mudah rusak. (wawancara pada hari Rabu, 6 November 2024).”

Kesimpulannya Proses distribusi dimulai dari produksi dan pengepakan, diikuti oleh pengiriman melalui agen dan pengecer, dengan pentingnya pengiriman cepat untuk menjaga kesegaran produk. Adanya saluran distribusi yang tepat akan berpengaruh pada minat beli konsumen, hal tersebut diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan (Nurlina & Sasari, 2022 :23), hal ini distribusi yang efisien dan efektif sangat penting dalam industri makanan, khususnya produk tahu murni yang bersifat mudah rusak dan memerlukan penanganan khusus.

Hasil wawancara dengan Karyawan Ibu Mamelia zai mengatakan bahwa:

“Iya, agen yang terlibat dalam distribusi produk Tahu Murni di Kepulauan Nias melibatkan pihak-pihak seperti pengecer lokal di pasar tradisional, agen distribusi daerah Telukdalam, dan toko-toko kelontong di kota artinya pengecer di pasar bertanggung jawab menjual produk secara langsung kepada konsumen, sementara agen

distribusi di Telukdalam membantu menjangkau wilayah-wilayah luar Gunungsitoli, memastikan produk tersedia di tempat yang lebih jauh dimana toko-toko kelontong menjadi titik penjualan tambahan, menyebarkan produk tahu ke konsumen di area lebih kecil, menjangkau rumah tangga yang membutuhkan produk dalam jumlah terbatas artinya disini setiap pihak berperan penting dalam memperluas jaringan distribusi dan memastikan produk sampai ke konsumen dengan kualitas yang baik. (wawancara pada hari Rabu, 6 November 2024).”

Kesimpulannya Agen distribusi dan pengecer berperan penting dalam menyebarkan produk, menjangkau wilayah lebih luas, dan memastikan kualitas tetap terjaga. Konsep ini sesuai dengan teori Warren J. Keegan (2022 : 23), menerangkan bahwa saluran distribusi sebagai organisasi jaringan kerja yang terdiri dari agensi dan lembaga yang bersama-sama melakukan semua kegiatan yang diperlukan untuk menghubungkan produsen dengan pemakai untuk menyelesaikan tugas pemasaran.

Hasil wawancara dengan Karyawan Bapak Nitolo Zebua mengatakan bahwa:

“Iya, strategi yang dilakukan untuk memperluas jangkauan distribusi di Kepulauan Nias meliputi peningkatan kualitas produk dan konsistensi pengiriman tepat waktu artinya untuk menarik lebih banyak agen atau pengecer, UD Tahu Murni menawarkan harga yang kompetitif dan margin keuntungan yang menarik, serta memberikan dukungan promosi dan pemasaran. Selain itu, perusahaan membangun hubungan yang kuat dengan agen dan pengecer melalui komunikasi yang baik dan pelayanan purna jual yang memadai, upaya peningkatan efisiensi logistik, seperti pengiriman dengan kendaraan berpendingin, juga memastikan produk tetap dalam kondisi baik sampai ke konsumen. (wawancara pada hari Rabu, 6 November 2024).

Kesimpulannya Strategi termasuk peningkatan kualitas produk, harga kompetitif, promosi, hubungan yang baik dengan agen, dan efisiensi logistik melalui kendaraan berpendingin. Konsep ini sesuai dengan teori Oentoro (2021:22), menyebutkan bahwa ada beberapa metode-metode distribusi yaitu: Strategi yang digunakan untuk menempatkan produk dagangannya pada banyak retailer atau pengecer serta distributor serta distributor di berbagai tempat, teknik ini sangat cocok digunakan untuk produk kebutuhan sehari-hari.

Hasil wawancara dengan Karyawan Ibu Hasanudi Harefa mengatakan bahwa:

“Iya, mekanisme pemesanan dan pengiriman produk tahu kepada agen atau pengecer dilakukan melalui komunikasi langsung, baik via telepon atau pesan teks, dengan agen atau pengecer yang sudah terdaftar, setelah pesanan diterima, produk tahu diproduksi dan dikemas dengan hati-hati untuk menjaga kesegarannya, kemudian pengiriman dilakukan secara terjadwal menggunakan kendaraan pengantar yang mengantarkan produk ke titik distribusi. Kemudian perbedaan terjadi di wilayah distribusi, seperti di daerah Telukdalam, yang memerlukan pengiriman dengan lebih banyak pertimbangan terkait akses jalan dan waktu tempuh, sementara di wilayah pusat seperti Gunungsitoli, pengiriman lebih cepat dan lebih terjangkau. (wawancara pada hari Kamis, 7 November 2024).

Kesimpulannya Pemesanan dilakukan melalui komunikasi langsung, dengan pengiriman yang terjadwal dan perhatian khusus pada akses jalan di daerah tertentu. Konsep ini sesuai teori Charles Lamb (2021:56), faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pemilihan saluran distribusi dikelompokkan sebagai berikut : Produk yang lebih kompleks dibuat khusus dan mahal cenderung mendapatkan manfaat dari saluran pemasaran yang lebih pendek..

Hasil wawancara dengan Pemilik Produk Tahu Murni Bapak Anton Zulkarnain Zebua mengatakan bahwa:

“Iya, kendala yang sering dihadapi dalam proses distribusi ke wilayah-wilayah di Nias, terutama di daerah yang lebih jauh seperti Telukdalam, meliputi infrastruktur jalan yang buruk, terutama saat musim hujan, yang menyebabkan keterlambatan pengiriman, selain itu, terbatasnya kendaraan angkutan yang dapat menjangkau daerah terpencil dan kurangnya fasilitas penyimpanan yang memadai untuk produk yang mudah rusak seperti tahu juga menjadi tantangan kemudian biaya transportasi yang tinggi dan tidak teratur dalam pengiriman barang juga memperburuk masalah distribusi ini. (wawancara pada hari Kamis, 7 November 2024).”

Kesimpulannya Kendala utama adalah infrastruktur jalan yang buruk, terbatasnya kendaraan angkutan, kurangnya fasilitas penyimpanan, dan biaya transportasi tinggi. Strategi ini mencakup segmentasi pasar, targetting, dan positioning, yang dirancang untuk meningkatkan penjualan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan (Kotler dan Armstrong, 2022:72).

Hasil wawancara dengan Keuangan Ibu Ratna Sari Dewi Laoli mengatakan bahwa:

“Iya, untuk memastikan produk Tahu Murni selalu tersedia di setiap titik penjualan, kami melakukan pengelolaan stok yang efisien dan menjalin komunikasi rutin dengan agen dan pengecer kemudian kami memonitor permintaan di setiap pasar dan memastikan pengiriman tepat waktu. Selain itu, kami bekerja sama dengan agen distribusi untuk menjamin pasokan yang konsisten dan menjaga ketersediaan produk di toko-toko lokal dan pasar. Sistem pemesanan yang terorganisir juga membantu meminimalisir kekosongan stok. (wawancara pada hari Kamis, 7 November 2024).”

Kesimpulannya Pengelolaan stok efisien melalui komunikasi rutin dengan agen dan pengecer, serta pemantauan permintaan dan pengiriman tepat waktu. Saluran distribusi berfungsi sebagai jembatan antara produsen dan konsumen. Konsep ini sesuai dengan definisi saluran distribusi menurut para

ahli seperti Michael J. Etzel (2021), Suhardi Sigit (2021), dan Basu Swastha D.H (2021) mencakup serangkaian lembaga yang terlibat dalam proses menyalurkan produk dari produsen hingga sampai ke konsumen akhir. Saluran distribusi memiliki dua aspek utama: fisik dan non-fisik.

Hasil wawancara dengan Distribusi dan Pengiriman Bapak Andi Firmansyah Harefa mengatakan bahwa:

“Iya, pernah terjadi beberapa kali di beberapa lokasi, terutama di pasar-pasar yang jauh dari pusat produksi, kadang-kadang permintaan tiba-tiba meningkat, dan distribusi tidak dapat mengejar kebutuhan, sehingga produk tahu murni habis di tempat-tempat tertentu, seperti di Telukdalam atau daerah pedesaan yang akses distribusinya terbatas hal ini kami selalu berusaha untuk meminimalisir hal tersebut dengan meningkatkan frekuensi pengiriman dan menjalin komunikasi yang lebih baik dengan agen distribusi. (wawancara pada hari Kamis, 7 November 2024).”

Kesimpulannya Kekosongan stok kadang terjadi karena lonjakan permintaan, terutama di daerah jauh, namun upaya peningkatan frekuensi pengiriman sedang dilakukan, Konsep ini sesuai teori Michael J. Etzel (2021) mengartikan saluran distribusi sebagai serangkaian lembaga yang melakukan kegiatan untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen akhir atau pemakai.

Hasil wawancara dengan Distribusi dan Pengiriman Bapak Andi Firmansyah Harefa mengatakan bahwa:

“Iya, kami melakukan pengecekan stok setiap minggu di setiap titik distribusi untuk memastikan ketersediaan produk dan menghindari kekosongan di pasar, pengecekan ini juga membantu kami mengidentifikasi masalah distribusi lebih cepat dan melakukan penyesuaian jika diperlukan. (wawancara pada hari Kamis, 7 November 2024).”

Kesimpulannya Pengecekan stok rutin dilakukan setiap minggu untuk memastikan ketersediaan produk dan mendeteksi masalah distribusi, Konsep ini sesuai teori uhardi Sigit (2021) menekankan bahwa saluran distribusi adalah perantara-perantara antara penjual dan pembeli yang digunakan dalam pemindahan barang..

Hasil wawancara dengan Pemasaran Ibu Nita Harahap Harefa mengatakan bahwa:

“Iya, UD Tahu Murni menggunakan sistem manual untuk memantau ketersediaan produk, di mana staf gudang melakukan pencatatan harian terhadap stok bahan baku dan produk jadi. Selain itu, pengelola juga mengandalkan komunikasi rutin antara manajer produksi dan distribusi untuk memastikan ketersediaan produk cukup dan menghindari kehabisan stok di pasar artinya sistem ini efektif dalam skala kecil, meskipun ada rencana untuk beralih ke sistem berbasis software di masa depan guna meningkatkan efisiensi dan akurasi. (wawancara pada hari Kamis, 7 November 2024).”

Kesimpulannya UD Tahu Murni menggunakan sistem manual untuk memantau stok, dengan rencana untuk beralih ke sistem berbasis software di masa depan. Konsep ini sesuai teori uhardi Sigit (2021) Basu Swastha D.H (2021) mengartikan saluran distribusi sebagai jalur yang dilalui arus barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai ke konsumen.

Hasil wawancara dengan Penyimpanan Produk Ibu Leni Marlina zai mengatakan bahwa:

“Iya, jangkauan distribusi produk Tahu Murni saat ini mencakup Kota Gunungsitoli dan beberapa daerah sekitar seperti Telukdalam dan pasar-pasar tradisional di wilayah Kepulauan Nias, produk dipasok melalui agen lokal dan pengecer yang membantu memperluas akses ke konsumen di wilayah tersebut. (wawancara pada hari Jumat, 8 November 2024).”

Kesimpulannya Jangkauan distribusi mencakup Gunungsitoli, Telukdalam, dan pasar tradisional di Kepulauan Nias melalui agen lokal dan pengecer, Konsep ini sesuai dengan teori Zikmund dan Babin (2022) menyebutkan saluran distribusi sebagai jaringan institusi yang saling bergantung untuk melaksanakan fungsi logistik demi memenuhi kebutuhan konsumsi.

Hasil wawancara dengan Kepala Gudang Ibu Vina anjeli Gulo mengatakan bahwa:

“Iya, tantangan utama yang kami hadapi dalam memperluas jangkauan distribusi ke wilayah yang lebih luas adalah masalah infrastruktur yang kurang memadai, terutama akses jalan yang terbatas di beberapa daerah, Selain itu, waktu pengiriman yang panjang bisa mempengaruhi kesegaran produk, mengingat tahu adalah produk yang mudah rusak kemudian juga biaya distribusi yang tinggi juga menjadi kendala, terutama untuk daerah yang jauh dari pusat produksi. (wawancara pada hari Jumat, 8 November 2024)”.

Kesimpulannya Jangkauan distribusi mencakup Gunungsitoli, Telukdalam, dan pasar Tantangan dalam memperluas distribusi termasuk masalah infrastruktur, waktu pengiriman yang mempengaruhi kesegaran produk, dan biaya distribusi yang tinggi, Konsep ini sesuai dengan teori Tjiptono (2022) menyatakan bahwa saluran distribusi terdiri dari serangkaian partisipan yang melakukan fungsi yang diperlukan untuk menyampaikan produk dari penjual ke pembeli akhir..

Hasil wawancara dengan Karyawan Ibu Mamelia zai mengatakan bahwa:

"Ya, kami berencana untuk memperluas jangkauan distribusi Tahu Murni ke daerah-daerah yang lebih jauh di Kepulauan Nias dan luar daerah, dengan menggandeng lebih banyak agen dan pengecer, kami juga mempertimbangkan untuk meningkatkan sistem logistik dengan kendaraan berpendingin untuk menjaga kualitas produk, serta

mengembangkan penjualan online untuk menjangkau konsumen yang lebih luas." (wawancara pada hari Jumat, 8 November 2024)."

Kesimpulannya rencana memperluas distribusi mencakup penggandaan agen, peningkatan logistik dengan kendaraan berpendingin, dan penjualan online, Konsep ini sesuai dengan teori Oentoro (2021) menjelaskan bahwa distribusi bertujuan untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dari produsen kepada konsumen, dengan mempertimbangkan jenis, jumlah, harga, tempat, dan waktu yang dibutuhkan.

Hasil wawancara dengan Karyawan Bapak Nitolo Zebua mengatakan bahwa:

"Iya, konsumen di Kota Gunungsitoli dan sekitarnya cukup mudah mendapatkan produk Tahu Murni karena tersedia di pasar tradisional dan beberapa toko lokal, Namun, untuk konsumen di daerah lebih jauh, seperti Telukdalam, distribusi melalui agen masih terbatas dan memerlukan waktu lebih lama dimana keterbatasan infrastruktur transportasi menjadi tantangan dalam menjangkau daerah terpencil dengan lebih cepat dan efisien. (wawancara pada hari Jumat, 8 November 2024)."

Kesimpulannya konsumen di wilayah jauh menghadapi keterbatasan akses distribusi yang disebabkan oleh buruknya infrastruktur transportasi, Konsep ini sesuai dengan teori Suhardi Sigit (2021) menyatakan bahwa saluran distribusi adalah serangkaian lembaga yang mengalirkan produk dari produsen ke konsumen akhir.

Hasil wawancara dengan Karyawan Bapak Hasanudi Harefa mengatakan bahwa:

"Iya, kami menggunakan saluran distribusi langsung melalui toko lokal, agen distribusi di daerah sekitar, dan pengecer di pasar tradisional, dengan cara ini, konsumen bisa dengan mudah membeli produk tahu di lokasi yang dekat dengan mereka, sementara agen dan

pengecer membantu menjangkau wilayah yang lebih luas dan kami juga memastikan kualitas produk tetap terjaga dengan distribusi yang teratur. (wawancara pada hari Jumat, 8 November 2024).”

Kesimpulannya saluran distribusi meliputi toko lokal, agen distribusi, dan pengecer di pasar tradisional untuk menjangkau konsumen di berbagai wilayah, Konsep ini sesuai dengan teori Basu Swastha D.H. (2021) mendefinisikan saluran distribusi sebagai jalur yang dilalui oleh arus barang dari produsen ke konsumen.

Hasil wawancara dengan Distribusi dan Pengiriman Bapak Andi Firmansyah Harefa mengatakan bahwa:

“Iya, kami sangat menghargai setiap masukan dari konsumen, jika ada keluhan mengenai kesulitan mendapatkan produk, kami segera mengevaluasi saluran distribusi kami dan bekerja sama dengan agen atau pengecer untuk memastikan produk dapat lebih mudah dijangkau dan kami juga akan mempertimbangkan peningkatan frekuensi pengiriman dan memperluas jaringan distribusi agar produk tersedia di lebih banyak lokasi artinya bagi kami kepuasan konsumen adalah prioritas utama kami, dan kami berkomitmen untuk memberikan solusi yang cepat dan efektif. (wawancara pada hari Jumat, 8 November 2024).”

Kesimpulannya UD Tahu Murni berkomitmen untuk mengevaluasi dan meningkatkan saluran distribusi berdasarkan masukan konsumen, dengan fokus pada kepuasan pelanggan, Konsep ini sesuai dengan teori Oentoro (2021), di mana produk ditempatkan melalui agen dan pengecer yang dipilih, memungkinkan perusahaan untuk memperoleh cakupan pasar yang lebih besar dengan kontrol yang lebih baik.

Lampiran

LEMBAR WAWANCARA

Wawancara 1

Hari/Tanggal : Rabu, 6 November 2024

Pukul : 10.25-10.40 Wib

Lokasi : UD Tahu Murni Dikota Gunungsitoli

Informan : Pemilik dan Karyawan

Deskripsi	Catatan Pinggir	Coding	Kesimpulan
Lusius : Selamat pagi, Pak Anton. Terima kasih Pak sudah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara dengan saya. Sebagai permulaan, dapatkah Bapak menjelaskan bagaimana saluran distribusi yang digunakan dalam memasarkan produk tahu murni di Kepulauan Nias? Pak Anton : “Iya, UD Tahu Murni di Kepulauan Nias menggunakan tiga saluran distribusi utama, yang Pertama, produk dijual langsung kepada konsumen melalui toko dan pasar tradisional di Kota Gunungsitoli. Kedua,	✓ Duduk di kursi ✓ Mengucapkan salam ✓ Menyampaikan tujuan ✓ Lebih cepat ✓ Efisien ✓ Tidak membuang waktu ✓ Penjualan langsung ke konsumen. ✓ Kerja sama dengan agen distribusi. ✓ Pengecer di pasar tradisional.	✓ Strategi Distribusi Langsung ✓ Kerja Sama dengan Agen Distribusi ✓ Distribusi Melalui Pengecer	✓ Saluran distribusi mencakup penjualan langsung ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan lokal ✓ Saluran distribusi kedua melibatkan agen untuk menjangkau wilayah yang lebih jauh dari pusat produksi.

UD Tahu Murni bekerja sama dengan agen distribusi di wilayah Telukdalam dan sekitarnya untuk memperluas jangkauan ke area yang lebih jauh. Ketiga, produk didistribusikan melalui pengecer di pasar-pasar tradisional di seluruh Kepulauan Nias, sehingga konsumen dapat lebih mudah mengakses tahu dalam jumlah kecil. Lusius : Terima kasih banyak atas penjelasannya, Pak Anton. Saya yakin informasi ini sangat berguna dalam memahami distribusi produk tahu murni di Kepulauan Nias.			
Lusius : Bagaimana efektivitas setiap saluran distribusi dalam menjangkau konsumen di Kepulauan Nias? pak Andi : “Iya, perlu diketahui bahwa saluran distribusi langsung ke konsumen dinilai cukup efektif untuk menjangkau pelanggan di sekitar Kota Gunungsitoli, terutama	✓ Efektivitas distribusi langsung ✓ Keterbatasan distribusi langsung ✓ Efektivitas distribusi melalui agen ✓ Agen lokal mempercepat distribusi ✓ Biaya transportasi tinggi	✓ Distribusi langsung ✓ Keterbatasan jarak ✓ Distribusi melalui agen ✓ Efisiensi agen	✓ Distribusi langsung efektif untuk pelanggan lokal, tetapi memiliki keterbatasan jangkauan wilayah. ✓ Distribusi langsung kurang efisien untuk wilayah jauh. ✓ Distribusi melalui agen

karena konsumen dapat membeli produk dalam kondisi segar, namun terkadang jangkauannya terbatas dan kurang efisien untuk daerah yang lebih jauh hal ini sebenarnya saluran melalui agen di Telukdalam dan sekitarnya membantu memperluas jangkauan produk ke wilayah yang lebih luas dimana agen lokal mempermudah pendistribusian dan meminimalkan waktu pengiriman, sehingga produk dapat sampai dengan cepat meskipun tantangan transportasi sering kali membuat biaya distribusi meningkat. Lusius : Terima kasih, Bapak, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.		✓ Kendala biaya transportasi	memperluas jangkauan produk ke wilayah lebih luas. ✓ Agen lokal efektif mengurangi waktu pengiriman ke daerah lebih jauh. ✓ Biaya distribusi tinggi akibat kendala transportasi.
---	--	-------------------------------------	---

Lusius : Bagaimana persepsi konsumen terhadap saluran distribusi produk tahu mumi yang ada di Kepulauan Nias? Ibu Nita : “Iya, persepsi konsumen terhadap saluran distribusi produk Tahu Murni di Kepulauan Nias umumnya positif, terutama terkait ketersediaan produk di pasar tradisional dan toko-toko lokal yang mudah dijangkau di mana konsumen merasa puas dengan kualitas dan kesegaran tahu, terutama ketika dibeli dari pengecer di pasar setempat. Namun, beberapa konsumen di wilayah yang lebih jauh dari pusat distribusi, seperti di daerah pedalaman, mengeluhkan keterbatasan ketersediaan dan kualitas produk yang kadang berkurang akibat perjalanan yang jauh, mereka berharap adanya peningkatan frekuensi distribusi dan penggunaan metode pengiriman yang lebih cepat atau	✓ Konsumen puas dengan ketersediaan produk ✓ Kualitas dan kesegaran tahu di wilayah pasar ✓ Masalah distribusi di wilayah pedalaman ✓ Harapan akan peningkatan frekuensi distribusi	✓ Ketersediaan produk memadai ✓ Kualitas produk memuaskan ✓ Masalah aksesibilitas produk ✓ Harapan peningkatan layanan	✓ Saluran distribusi cukup baik di wilayah pasar tradisional dan toko lokal. ✓ Kualitas tahu tetap baik di wilayah pusat distribusi. ✓ Ketersediaan dan kualitas tahu menurun di wilayah pedalaman ✓ Konsumen menginginkan frekuensi distribusi ditingkatkan dengan metode pengiriman yang lebih baik untuk menjaga kesegaran tahu.
---	--	---	--

berpendingin agar produk tetap segar hal ini secara keseluruhan, konsumen merasa saluran distribusi sudah baik, tetapi ada ruang untuk peningkatan di aspek aksesibilitas dan ketahanan produk. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.			
Lusius : apa saja tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam menggunakan saluran distribusi untuk produk tahu murni di Kepulauan Nias? Ibu Leni : “iya, tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam menggunakan saluran distribusi untuk produk tahu murni di Kepulauan Nias antara lain terbatasnya infrastruktur jalan, terutama di daerah pedalaman, yang menyebabkan pengiriman	✓ Infrastruktur kurang memadai ✓ Cuaca dan transportasi laut ✓ Kurangnya alat pendingin ✓ Tekanan akibat permintaan tinggi	✓ Kendala infrastruktur ✓ Faktor alam ✓ Sarana pendukung ✓ Tekanan permintaan	✓ Distribusi terhambat akibat infrastruktur yang buruk. ✓ Cuaca dan transportasi laut memperlambat distribusi ✓ Kesegaran produk terganggu karena kurangnya fasilitas ✓ Saluran distribusi kewalahan memenuhi permintaan.

produk menjadi lambat dan biaya distribusi tinggi, Selain itu, cuaca buruk dan ketergantungan pada transportasi laut juga memperlambat distribusi kemudian lagi keterbatasan dalam sistem pendinginan selama pengiriman membuat kesegaran tahu mudah terpengaruh, sementara tingginya permintaan di pasar yang jauh menambah tekanan pada saluran distribusi yang ada. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.			
Lusius : Bagaimana proses distribusi produk tahu murni dari produsen hingga ke tangan konsumen? Ibu Vina : “Iya, proses distribusi produk Tahu Mumi dimulai dari produsen yang memproduksi	✓ Produsen merupakan tahap awal dalam rantai distribusi. ✓ Pengemasan dilakukan segera setelah produksi dengan fokus pada kebersihan.	✓ Produsen ✓ Pengemasan ✓ Agen distribusi ✓ Transportasi ✓ Pengecer	✓ Distribusi tahu dimulai dari produsen yang bertanggung jawab atas proses produksi di fasilitas tertentu. ✓ Kemasan yang higienis

tahu di fasilitas produksi kemudian setelah diproduksi, produk langsung dikemas dengan standar kebersihan yang tinggi. Tahu kemudian didistribusikan melalui agen distribusi yang ada di wilayah sekitar, seperti Telukdalam, menggunakan kendaraan yang sesuai kemudian agen tersebut menjual tahu kepada pengecer di pasar atau toko-toko lokal kemudian lagi pengecer lalu menjual tahu kepada konsumen akhir artinya sepanjang proses ini, penting untuk memastikan bahwa pengiriman dilakukan dengan cepat untuk menjaga kesegaran tahu, mengingat produk ini mudah rusak. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	✓ Agen distribusi memainkan peran penting dalam menjangkau wilayah pasar lokal. ✓ Kendaraan yang digunakan harus memenuhi standar transportasi produk mudah rusak. ✓ Agen mendekatkan produk ke pengecer lokal. ✓ Tahap akhir dalam rantai distribusi adalah konsumen. ✓ Produk tahu bersifat mudah rusak, sehingga pengiriman tepat waktu sangat penting.	✓ Konsumen ✓ Kesegaran produk	menjadi prioritas untuk menjaga kualitas tahu. ✓ Agen distribusi bertugas mendistribusikan tahu ke pengecer di wilayah tertentu seperti Telukdalam. ✓ Transportasi yang memadai penting untuk menjaga kualitas tahu selama pengiriman. ✓ Pengecer menjadi perantara antara agen distribusi dan konsumen akhir. ✓ Pengecer menjual tahu langsung ke konsumen untuk konsumsi akhir.
---	--	--	---

Lusius : Siapa saja pihak yang terlibat sebagai agen atau pengecer dalam distribusi produk tahu ini, dan bagaimana peran masing-masing? Ibu Mamelia : “Iya, agen yang terlibat dalam distribusi produk Tahu Murni di Kepulauan Nias melibatkan pihak-pihak seperti pengecer lokal di pasar tradisional, agen distribusi daerah Telukdalam, dan toko-toko kelontong di kota artinya pengecer di pasar bertanggung jawab menjual produk secara langsung kepada konsumen, sementara agen distribusi di Telukdalam membantu menjangkau wilayah-wilayah luar Gunungsitoli, memastikan produk tersedia di tempat yang lebih jauh dimana toko-toko kelontong menjadi titik penjualan tambahan, menyebarkan produk tahu ke konsumen di area lebih kecil, menjangkau rumah tangga yang membutuhkan produk dalam jumlah	✓ Distribusi produk melibatkan berbagai tingkat agen, mulai dari pasar tradisional hingga toko kelontong untuk memperluas jaringan. ✓ Penjualan langsung ke konsumen melalui pasar tradisional merupakan titik distribusi utama di wilayah lokal. ✓ Fokus pada distribusi ke wilayah yang lebih luas, menambah jangkauan produk. ✓ Melayani segmen konsumen yang membutuhkan produk dalam jumlah kecil di area lokal.	✓ Agen Distribusi, Jaringan ✓ Pengecer Lokal, Penjualan Langsung ✓ Agen Daerah, Jangkauan Wilayah ✓ Toko Kelontong, Pelayanan Rumah Tangga ✓ Peran Agen, Kualitas Produk	✓ Distribusi produk melibatkan tiga jenis agen utama, masing-masing dengan peran spesifik untuk menjangkau konsumen di berbagai wilayah. ✓ Pengecer lokal memegang peran penting dalam menghadirkan produk langsung kepada konsumen di pasar tradisional. ✓ Agen di Telukdalam memperluas distribusi produk ke luar kota, menjangkau konsumen di daerah yang lebih terpencil. ✓ Toko kelontong mendukung distribusi produk tahu dengan melayani kebutuhan rumah tangga dalam jumlah kecil,
---	--	--	---

terbatas artinya disini setiap pihak berperan penting dalam memperluas jaringan distribusi dan memastikan produk sampai ke konsumen dengan kualitas yang baik. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.			menambah variasi titik distribusi produk. ✓ Kolaborasi antara berbagai agen distribusi memastikan produk tersedia dengan kualitas baik di berbagai wilayah, memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam.
Lusius : Apa strategi yang dilakukan untuk memperluas jangkauan distribusi, misalnya dalam menarik lebih banyak agen atau pengecer di wilayah Kepulauan Nias? Pak Nitolo : “Iya, strategi yang dilakukan untuk memperluas jangkauan distribusi di Kepulauan Nias meliputi peningkatan kualitas produk dan konsistensi pengiriman tepat waktu artinya untuk menarik lebih banyak agen atau pengecer, UD Tahu Murni menawarkan harga yang kompetitif	✓ Informasi agen atau pengecer dalam jaringan distribusi masih perlu digali lebih lanjut untuk melengkapi data. ✓ Jawaban menunjukkan langkah strategis yang mencakup aspek produk (kualitas dan harga), pemasaran (dukungan promosi), logistik (kendaraan berpendingin), serta manajemen hubungan (komunikasi dan pelayanan purna	✓ Pihak Terkait Distribusi ✓ Strategi Distribusi ✓ Kualitas Produk ✓ Penetapan Harga ✓ Promosi dan Pemasaran ✓ Hubungan dengan Agen ✓	✓ Penting untuk mengidentifikasi pihak-pihak yang terlibat dalam distribusi agar peran dan strategi lebih terfokus. ✓ Strategi distribusi UD Tahu Murni fokus pada kombinasi antara peningkatan kualitas produk, efisiensi logistik, dan penguatan relasi dengan agen atau pengecer.

dan margin keuntungan yang menarik, serta memberikan dukungan promosi dan pemasaran. Selain itu, perusahaan membangun hubungan yang kuat dengan agen dan pengecer melalui komunikasi yang baik dan pelayanan purna jual yang memadai, upaya peningkatan efisiensi logistik, seperti pengiriman dengan kendaraan berpendingin, juga memastikan produk tetap dalam kondisi baik sampai ke konsumen. Lusius : Terima kasih, Pak, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	jual). ✓ Memastikan konsistensi dalam kualitas dan pengiriman membantu membangun kepercayaan pelanggan dan mitra distribusi. ✓ Penentuan harga dan margin yang sesuai menjadi daya tarik utama untuk menarik lebih banyak agen dan pengecer. ✓ Dukungan ini dapat membantu agen atau pengecer dalam memasarkan produk di wilayah mereka, meningkatkan volume penjualan. ✓ Hubungan jangka panjang melalui komunikasi efektif dan pelayanan purna jual menciptakan loyalitas mitra distribusi. ✓ Efisiensi logistik menjadi elemen		✓ Upaya menjaga kualitas produk dan ketepatan pengiriman menjadi landasan penting dalam strategi distribusi. ✓ Strategi harga kompetitif dan margin keuntungan menarik bertujuan memotivasi agen dan pengecer untuk bergabung dalam distribusi. ✓ Promosi yang efektif meningkatkan eksposur produk dan membantu agen atau pengecer menjual produk dengan lebih baik.
---	--	--	---

	kunci dalam memastikan produk sampai dalam kondisi terbaik, meski pada wilayah distribusi yang jauh atau sulit dijangkau. ✓ Wawancara dilakukan dengan etika yang baik, menjaga hubungan baik dengan informan untuk mendukung proses penelitian lebih lanjut.		
--	---	--	--

Wawancara 2

Hari/Tanggal : Kamis, 7 November 2024

Pukul : 10.25-10.40 Wib

Lokasi : UD Tahu Murni Dikota Gunungsitoli

Informan : Pemilik dan Karyawan

Deskripsi	Catatan Pinggir	Coding	Kesimpulan
Lusius : Bagaimana mekanisme pemesanan dan pengiriman produk tahu kepada agen atau pengecer, dan apakah ada perbedaan di setiap wilayah distribusi?	✓ Mekanisme pemesanan dan pengiriman sederhana dengan teknologi	✓ Pemesanan dan Pengiriman ✓ Tantangan	✓ Mekanisme distribusi mengandalkan komunikasi langsung untuk memproses

Ibu Hasanudi : “Iya, mekanisme pemesanan dan pengiriman produk tahu kepada agen atau pengecer dilakukan melalui komunikasi langsung, baik via telepon atau pesan teks, dengan agen atau pengecer yang sudah terdaftar, setelah pesanan diterima, produk tahu diproduksi dan dikemas dengan hati-hati untuk menjaga kesegarannya, kemudian pengiriman dilakukan secara terjadwal menggunakan kendaraan pengantar yang mengantarkan produk ke titik distribusi. Kemudian Perbedaan terjadi di wilayah distribusi, seperti di daerah Telukdalam, yang memerlukan pengiriman dengan lebih banyak pertimbangan terkait akses jalan dan waktu tempuh, sementara di wilayah pusat seperti Gunungsitoli, pengiriman lebih cepat dan lebih terjangkau. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	komunikasi dasar. ✓ Perbedaan geografis dan infrastruktur memengaruhi efisiensi pengiriman. ✓ Penekanan pada kualitas dan kesegaran produk untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan. ✓ Hubungan langsung memastikan pemesanan jelas dan sesuai kebutuhan.	Wilayah Distribusi ✓ Pengemasan ✓ Komunikasi dengan Pelanggan	pesanan dan menjaga kesegaran produk melalui pengiriman terjadwal. ✓ Wilayah distribusi memiliki karakteristik unik yang memengaruhi proses pengiriman, terutama terkait aksesibilitas dan efisiensi waktu serta biaya. ✓ Pengemasan berperan penting dalam menjaga kualitas produk selama proses distribusi. ✓ Hubungan langsung melalui komunikasi yang efektif menjadi kunci keberhasilan pemesanan dan pengiriman.
---	--	---	---

Lusius : Apa saja kendala yang sering dihadapi dalam proses distribusi ke wilayah-wilayah di Nias, terutama di daerah yang lebih jauh seperti Telukdalam? Pak Anton : “Iya, kendala yang sering dihadapi dalam proses distribusi ke wilayah-wilayah di Nias, terutama di daerah yang lebih jauh seperti Telukdalam, meliputi infrastruktur jalan yang buruk, terutama saat musim hujan, yang menyebabkan keterlambatan pengiriman, selain itu, terbatasnya kendaraan angkutan yang dapat menjangkau daerah terpencil dan kurangnya fasilitas penyimpanan yang memadai untuk produk yang mudah rusak seperti tahu juga menjadi tantangan kemudian biaya transportasi yang tinggi dan tidak teratur dalam pengiriman barang juga memperburuk masalah distribusi ini. Lusius : Terima kasih, Pak, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	✓ Infrastruktur yang buruk menjadi penghambat utama distribusi, terutama di musim hujan. ✓ Kendaraan terbatas untuk area terpencil, menimbulkan tantangan tambahan bagi distribusi. ✓ Perlu fasilitas penyimpanan memadai karena tahu termasuk produk yang sensitif terhadap suhu dan kelembapan. ✓ Biaya logistik menjadi tantangan finansial utama dalam mendistribusikan produk ke wilayah jauh. ✓ Ketidakteraturan jadwal pengiriman memperburuk	✓ Infrastruktur jalan ✓ Keterbatasan kendaraan ✓ Fasilitas penyimpanan ✓ Biaya transportasi tinggi ✓ Jadwal pengiriman tidak teratur	✓ Infrastruktur jalan yang buruk menjadi hambatan signifikan dalam distribusi produk ke daerah terpencil seperti Telukdalam. ✓ Terbatasnya armada angkutan memperlambat distribusi dan mempersempit jangkauan wilayah. ✓ Ketidadaan fasilitas penyimpanan yang memadai meningkatkan risiko kerusakan produk selama distribusi. ✓ Biaya tinggi menambah tekanan pada efisiensi operasional distribusi. ✓ Ketidakpastian jadwal pengiriman menyebabkan keterlambatan dan
---	--	--	--

	keandalan distribusi ke daerah yang lebih jauh.		ketidakefisienan dalam proses distribusi.
Lusius : Bagaimana Anda memastikan produk Tahu Mumi selalu tersedia di setiap titik penjualan? Ibu Ratna : “Iya, untuk memastikan produk Tahu Murni selalu tersedia di setiap titik penjualan, kami melakukan pengelolaan stok yang efisien dan menjalin komunikasi rutin dengan agen dan pengecer kemudian kami memonitor permintaan di setiap pasar dan memastikan pengiriman tepat waktu. Selain itu, kami bekerja sama dengan agen distribusi untuk menjamin pasokan yang konsisten dan menjaga ketersediaan produk di toko-toko lokal dan pasar. Sistem pemesanan yang terorganisir juga membantu meminimalisir kekosongan stok. Lusius : Terima kasih, Pak, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	✓ Efisiensi stok penting dalam distribusi. ✓ Komunikasi rutin meningkatkan koordinasi. ✓ Kerja sama dengan agen distribusi memperluas jangkauan produk. ✓ Sistem pemesanan yang baik mencegah kekurangan stok.	✓ Manajemen stok ✓ Kerja sama agen distribusi ✓ Sistem pemesanan terorganisir	✓ Pengelolaan stok yang baik, komunikasi intensif, dan pemantauan pasar merupakan kunci menjaga ketersediaan produk. ✓ Kolaborasi dengan agen distribusi membantu menjaga kelancaran pasokan dan ketersediaan produk. ✓ Sistem pemesanan yang terstruktur berkontribusi pada pengelolaan stok yang efisien.

Lusius : Apakah pernah terjadi situasi di mana produk Tahu Murni habis di suatu tempat? Pak Andi : “Iya, pernah terjadi beberapa kali di beberapa lokasi, terutama di pasar-pasar yang jauh dari pusat produksi, kadang-kadang permintaan tiba-tiba meningkat, dan distribusi tidak dapat mengejar kebutuhan, sehingga produk tahu murni habis di tempat-tempat tertentu, seperti di Telukdalam atau daerah pedesaan yang akses distribusinya terbatas hal ini kami selalu berusaha untuk meminimalisir hal tersebut dengan meningkatkan frekuensi pengiriman dan menjalin komunikasi yang lebih baik dengan agen distribusi. Lusius : Terima kasih, Pak, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	✓ Fokus pada ketersediaan produk dan distribusi di lokasi tertentu. ✓ Penekanan pada faktor jarak dan aksesibilitas sebagai kendala distribusi. ✓ Kebutuhan mendesak di luar perkiraan, memperlambat pengisian stok. ✓ Langkah-langkah solusi melalui peningkatan sistem komunikasi dan jadwal pengiriman.	✓ Masalah distribusi ✓ Kendala distribusi ✓ Permintaan tak terduga ✓ Solusi distribusi ✓	✓ Produk Tahu Murni pernah habis di beberapa lokasi, terutama pasar jauh dari pusat produksi. ✓ Lokasi seperti Telukdalam dan pedesaan sering terkendala akses sehingga distribusi produk terhambat. ✓ Peningkatan permintaan yang mendadak menjadi salah satu faktor kelangkaan produk di lapangan. ✓ Upaya seperti peningkatan pengiriman dan komunikasi yang lebih efektif dapat mengurangi kekurangan stok.
Lusius : Seberapa sering Anda melakukan pengecekan atau pembaruan stok di setiap titik distribusi?	✓ Pertanyaan tentang frekuensi pengecekan stok di setiap titik	✓ Frekuensi pengecekan stok ✓ Identifikasi	✓ Penyelenggaraan pengecekan stok dilakukan secara rutin setiap minggu untuk menjaga

Pak Andi : “Iya, kami melakukan pengecekan stok setiap minggu di setiap titik distribusi untuk memastikan ketersediaan produk dan menghindari kekosongan di pasar, pengecekan ini juga membantu kami mengidentifikasi masalah distribusi lebih cepat dan melakukan penyesuaian jika diperlukan. Lusius : Terima kasih, Pak, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	distribusi. ✓ Penjelasan bahwa pengecekan stok membantu identifikasi masalah distribusi dan dilakukan secara rutin untuk menghindari kekosongan pasar. ✓ Ucapan penutup wawancara yang sopan dan apresiatif.	masalah distribusi ✓ Interaksi wawancara	ketersediaan produk di pasar. ✓ Pengecekan mingguan digunakan sebagai strategi pengendalian untuk mengatasi potensi kekosongan stok dan meningkatkan responsivitas terhadap masalah. ✓ Menutup wawancara dengan ucapan terima kasih meningkatkan kepercayaan dan kolaborasi antara pewawancara dan narasumber.
Lusius : Apakah ada sistem tertentu yang digunakan untuk memantau ketersediaan produk? Ibu Nita : “Iya, UD Tahu Murni menggunakan sistem manual untuk memantau ketersediaan produk, di mana staf gudang melakukan pencatatan harian terhadap stok bahan baku dan produk jadi. Selain itu, pengelola	✓ Sistem manual menjadi andalan saat ini. ✓ Komunikasi rutin antar divisi sebagai kunci pengelolaan stok. ✓ Rencana transisi ke	✓ Sistem manual ✓ Komunikasi antar divisi ✓ Rencana digitalisasi	✓ Sistem manual masih efektif digunakan pada skala kecil, dengan melibatkan pencatatan harian dan komunikasi antar divisi. Namun, ada potensi transisi

juga mengandalkan komunikasi rutin antara manajer produksi dan distribusi untuk memastikan ketersediaan produk cukup dan menghindari kehabisan stok di pasar artinya sistem ini efektif dalam skala kecil, meskipun ada rencana untuk beralih ke sistem berbasis software di masa depan guna meningkatkan efisiensi dan akurasi. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	software.		ke teknologi berbasis software untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi di masa depan.
Lusius : Seberapa luas jangkauan distribusi produk Tahu Murni saat ini? Ibu Leni : “Iya, jangkauan distribusi produk Tahu Murni saat ini mencakup Kota Gunungsitoli dan beberapa daerah sekitar seperti Telukdalam dan pasar-pasar tradisional di wilayah Kepulauan Nias, produk dipasok melalui agen lokal dan pengecer yang membantu memperluas akses ke konsumen di wilayah tersebut.	✓ Jangkauan distribusi luas dan melibatkan beberapa daerah di Kepulauan Nias.	✓ Jangkauan distribusi, Agen lokal, Pengecer	✓ Distribusi produk Tahu Murni sudah cukup luas dan mencakup beberapa wilayah di Kepulauan Nias dengan agen lokal dan pengecer yang berperan dalam distribusi.

Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.			
---	--	--	--

Wawancara 3

Hari/Tanggal : Jumat, 8 November 2024

Pukul : 10.25-10.40 Wib

Lokasi : UD Tahu Murni Dikota Gunungsitoli

Informan : Pemilik dan Karyawan

Deskripsi	Catatan Pinggir	Coding	Kesimpulan
Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini. Lusius : Apa saja tantangan yang Anda hadapi ketika mencoba memperluas jangkauan distribusi ke wilayah yang lebih luas?	✓ Masalah infrastruktur yang kurang memadai, akses jalan terbatas, waktu pengiriman yang panjang, biaya distribusi yang tinggi	✓ Infrastruktur, Akses Jalan, Pengiriman, Biaya Distribusi	✓ Tantangan utama dalam memperluas distribusi meliputi infrastruktur yang buruk, akses jalan terbatas, waktu pengiriman yang mempengaruhi kualitas produk, dan biaya distribusi

Ibu Vina : “Iya, tantangan utama yang kami hadapi dalam memperluas jangkauan distribusi ke wilayah yang lebih luas adalah masalah infrastruktur yang kurang memadai, terutama akses jalan yang terbatas di beberapa daerah, Selain itu, waktu pengiriman yang panjang bisa mempengaruhi kesegaran produk, mengingat tahu adalah produk yang mudah rusak kemudian juga biaya distribusi yang tinggi juga menjadi kendala, terutama untuk daerah yang jauh dari pusat produksi. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.			yang tinggi, terutama di wilayah terpencil.
Lusius : Apakah ada rencana untuk memperluas jangkauan distribusi Tahu Murni di masa depan?	✓ Lusius bertanya tentang rencana ekspansi distribusi Tahu Murni.	✓ Rencana Ekspansi	✓ Lusius ingin mengetahui apakah perusahaan memiliki

Ibu Mamelia : "Ya, kami berencana untuk memperluas jangkauan distribusi Tahu Murni ke daerah-daerah yang lebih jauh di Kepulauan Nias dan luar daerah, dengan menggandeng lebih banyak agen dan pengecer, kami juga mempertimbangkan untuk meningkatkan sistem logistik dengan kendaraan berpendingin untuk menjaga kualitas produk, serta mengembangkan penjualan online untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	✓ Ibu Mamelia menyatakan rencana ekspansi distribusi dengan menggandeng lebih banyak agen dan pengecer. ✓ Ibu Mamelia juga menjelaskan upaya menjaga kualitas produk. ✓ Penambahan strategi penjualan online untuk menjangkau pasar lebih luas. ✓ Lusius mengucapkan terima kasih atas waktu yang diberikan.	Distribusi ✓ Ekspansi dan Kerjasama Agen ✓ Sistem Logistik dan Kendaraan	rencana untuk memperluas distribusi ke daerah lebih jauh di Kepulauan Nias dan luar daerah. ✓ Perusahaan berencana untuk memperluas distribusi ke daerah lebih jauh dengan menggandeng agen dan pengecer baru. ✓ Sistem logistik akan ditingkatkan dengan kendaraan berpendingin agar kualitas produk tetap terjaga selama distribusi. ✓ Perusahaan juga berencana untuk meningkatkan penjualan melalui platform online, memperluas jangkauan konsumen, dan meningkatkan penjualan.
--	---	--	--

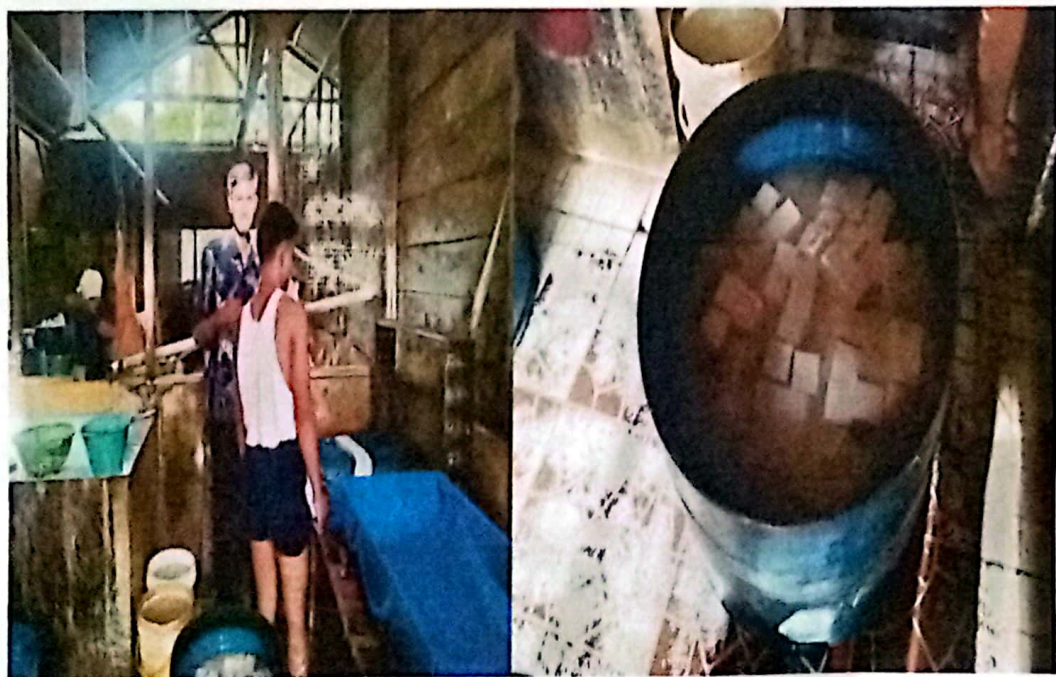
			✓ Lusius menutup wawancara dengan ucapan terima kasih, berharap wawancara ini memberi wawasan yang berguna dalam penelitian.
Lusius : Menurut Bapak, seberapa mudah konsumen bisa mendapatkan produk Tahu Murni? Pak Nitolo : "Iya, konsumen di Kota Gunungsitoli dan sekitarnya cukup mudah mendapatkan produk Tahu Murni karena tersedia di pasar tradisional dan beberapa toko lokal, Namun, untuk konsumen di daerah lebih jauh, seperti Telukdalam, distribusi melalui agen masih terbatas dan memerlukan waktu lebih lama dimana keterbatasan infrastruktur transportasi menjadi tantangan dalam menjangkau daerah terpencil dengan lebih cepat dan efisien. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini	✓ Produk mudah diakses di wilayah lokal. ✓ Infrastruktur transportasi terbatas menghambat distribusi ke daerah terpencil. ✓ Infrastruktur transportasi mempengaruhi efisiensi distribusi.	✓ Aksesibilitas Lokal ✓ Kendala Distribusi Jarak Jauh ✓ Tantangan Infrastruktur ✓ Penutupan Wawancara	✓ Produk mudah diakses di Kota Gunungsitoli dan sekitarnya. ✓ Distribusi terbatas di daerah terpencil (Telukdalam) dengan tantangan transportasi. ✓ Keterbatasan infrastruktur transportasi mempengaruhi efisiensi distribusi produk ke daerah terpencil. ✓ Wawancara diakhiri dengan ucapan terima kasih dan harapan untuk hasil wawancara yang bermanfaat.

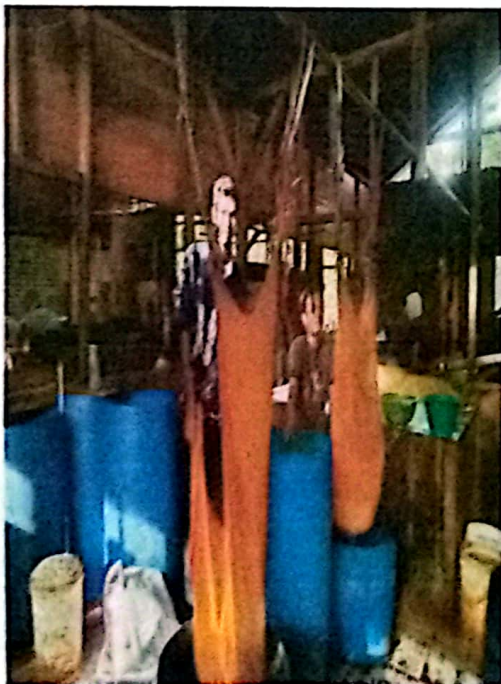
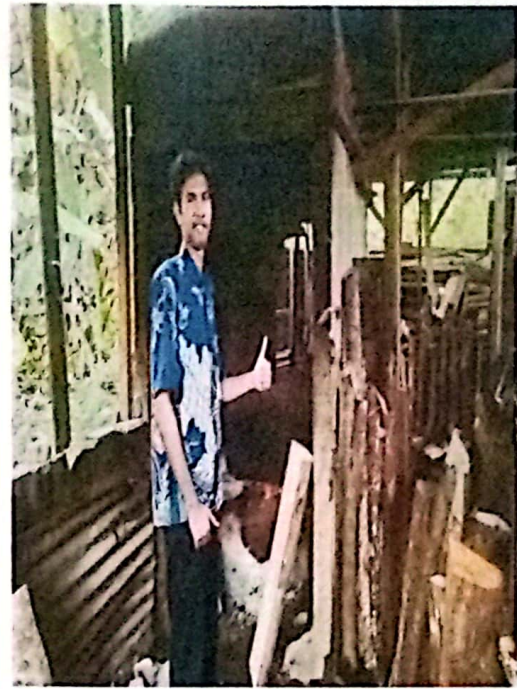
dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.			
Lusius : Apakah Bapak menggunakan metode atau saluran penjualan tertentu untuk mempermudah konsumen mendapatkan produk Tahu Murni? Pak Hasanudi : “Iya, kami menggunakan saluran distribusi langsung melalui toko lokal, agen distribusi di daerah sekitar, dan pengecer di pasar tradisional, dengan cara ini, konsumen bisa dengan mudah membeli produk tahu di lokasi yang dekat dengan mereka, sementara agen dan pengecer membantu menjangkau wilayah yang lebih luas dan kami juga memastikan kualitas produk tetap terjaga dengan distribusi yang teratur. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	✓ Saluran distribusi ini memastikan kemudahan bagi konsumen dalam memperoleh produk tahu. ✓ Agen dan pengecer membantu distribusi produk ke daerah yang lebih luas. ✓ Kualitas produk dijaga melalui distribusi yang teratur.	✓ Saluran Distribusi, Toko Lokal, Agen, Pengecer, Pasar Tradisional ✓ Agen, Pengecer, Wilayah Luas ✓ Kualitas Produk, Distribusi Teratur	✓ Saluran distribusi langsung yang digunakan mempermudah akses konsumen dan memperluas jangkauan pasar. ✓ Agen dan pengecer efektif dalam memperluas distribusi produk tahu. ✓ Distribusi teratur penting untuk menjaga kualitas produk tetap terjaga.

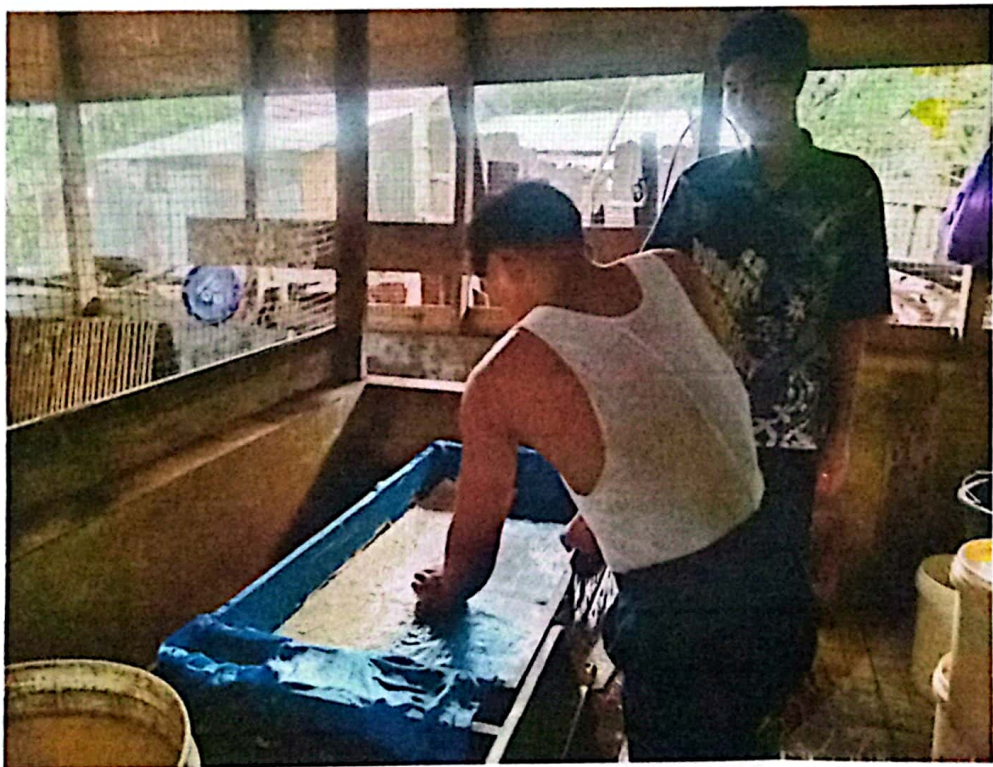
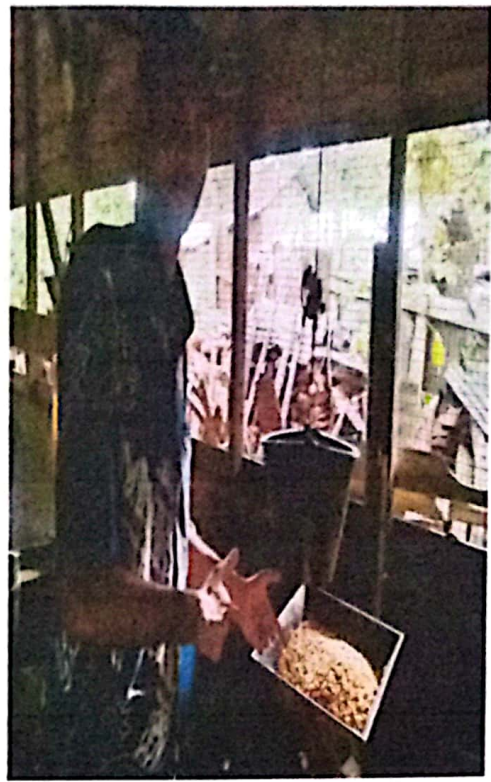
Lusius : Bagaimana Bapak menanggapi keluhan dari konsumen yang merasa kesulitan mendapatkan produk Tahu Murni? Pak Andi : “Iya, kami sangat menghargai setiap masukan dari konsumen, jika ada keluhan mengenai kesulitan mendapatkan produk, kami segera mengevaluasi saluran distribusi kami dan bekerja sama dengan agen atau pengecer untuk memastikan produk dapat lebih mudah dijangkau dan kami juga akan mempertimbangkan peningkatan frekuensi pengiriman dan memperluas jaringan distribusi agar produk tersedia di lebih banyak lokasi artinya bagi kami kepuasan konsumen adalah prioritas utama kami, dan kami berkomitmen untuk memberikan solusi yang cepat dan efektif. Lusius : Terima kasih, Ibu, telah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Semoga hasil wawancara ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam penelitian ini.	✓ Menunjukkan respons cepat terhadap keluhan konsumen. ✓ Fokus pada perbaikan saluran distribusi dan komunikasi dengan agen/pengecer. ✓ Ungkapan terima kasih atas waktu yang diberikan.	✓ Responsif terhadap keluhan konsumen. ✓ Perbaikan saluran distribusi, peningkatan frekuensi pengiriman. ✓ Ucapan terima kasih.	✓ Perusahaan mengutamakan kepuasan konsumen dengan evaluasi dan perbaikan distribusi. ✓ Komitmen untuk mempermudah akses produk bagi konsumen dengan memperluas jaringan distribusi. ✓ Menunjukkan etika komunikasi yang baik dan harapan untuk hasil penelitian yang bermanfaat.
---	--	---	---

--	--	--	--

LAMPIRAN DOKUMEN











**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Iir, Kec Gunungsitoli, Kota Gunungitoli
Homepage : <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

Gunungsitoli, 20 November 2023

Hal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kepada Yth.

Ibu Sernlati Zebua, S.E., M. Si
Dosen Pembimbing

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI**
NIM : 2320172
Jumlah SKS : 141 SKS

Dengan ini mengajukan Judul Rancangan Penelitian dan memohon kepada Bapak/ibu kiranya dapat berkenan menyetujui salah satu judul yang saya ajukan di bawah ini:

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1	ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI DALAM MEMASARKAN PRODUK TAHU MURNI DI KOTA GUNUNGSITOLI	19/11/23	

2. Demikian Permohonan ini saya ajukan dengan harapan semoga Bapak/ibu dapat mempertimbangkannya.

Hormat Saya
Pemohon,

LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI
NIM. 2320172



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage : <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI
NIM : 2320172
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen - S1
Fakultas : Ekonomi
Tema : Distribusi dan Saluran Pemasaran

Judul	ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI DALAM MEMASARKAN PRODUK TAHU MURNI DI KOTA GUNUNGSITOLI
Lokus	UD Tahu Murni Kota Gunungsitoli
Alamat	Jl. Magiao, Tuhemberua Ulu, Kecamatan Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatra Utara
Latar Belakang	Dalam dunia bisnis, saluran distribusi memainkan peran penting dalam memastikan produk mencapai konsumen akhir dengan efektif dan efisien. Distribusi yang baik tidak hanya meningkatkan ketersediaan produk di pasar, tetapi juga membantu dalam memaksimalkan penjualan dan profitabilitas perusahaan. Tujuan suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang besar, dalam hal ini perusahaan harus mampu untuk mendistribusikan dan memasarkan produknya secara merata (Walisar et al., 2021:22),. Dalam pencapaian tujuan perusahaan tersebut, salah satu faktor yang penting adalah strategi distribusi karena distribusi merupakan kegiatan yang memperlancar dan mempermudah penyaluran barang atau produk. Adanya saluran distribusi yang tepat akan berpengaruh pada minat beli konsumen, hal tersebut diharapkan dapat

meningkatkan volume penjualan (Nurlina & Sasari, 2022 :23), hal ini distribusi yang efisien dan efektif sangat penting dalam industri makanan, khususnya produk tahu murni yang bersifat mudah rusak dan memerlukan penanganan khusus.

Tahu murni merupakan salah satu produk makanan yang populer di Indonesia. Produk ini tidak hanya disukai karena rasanya yang enak, tetapi juga karena nilai gizinya yang tinggi. Menurut Suprapti (2022:12), tahu dibuat dari kacang kedelai dan dilakukan proses penggumpalan (pengendapan) Namun, karena sifatnya yang mudah rusak, distribusi tahu murni memerlukan perhatian khusus untuk memastikan produk tetap dalam kondisi baik sampai ke tangan konsumen. Hal ini mencakup pemilihan jalur distribusi yang tepat, pengelolaan rantai pasokan, dan penggunaan teknologi dalam memonitor kondisi produk selama proses distribusi. Menurut (Winasis et al., 2022:34), Saluran distribusi merupakan serangkaian partisipan organisasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjualan ke pembeli akhir.

Selain itu, persaingan yang ketat dalam industri makanan mendorong produsen tahu murni untuk lebih kreatif dan inovatif dalam memasarkan produk mereka. Menurut Sumarwan (2022:17) pemasaran adalah suatu proses bagaimana mengidentifikasi kebutuhan konsumen kemudian memproduksi barang atau jasa tersebut, sehingga terjadi transaksi atau pertukaran antara produsen dengan konsumen. Saluran distribusi yang efektif dapat menjadi keunggulan kompetitif yang signifikan. Menurut Wikipedia (2022:56), produsen adalah penghasil barang ataupun jasa dalam sebuah bidang, misalnya, keberhasilan distribusi tahu murni dapat dilihat dari seberapa baik produsen memahami pasar dan konsumen mereka, serta kemampuan mereka dalam menjalin kemitraan dengan distributor, pengecer, dan platform e-commerce. Perubahan tren konsumsi dan gaya hidup masyarakat juga mempengaruhi saluran distribusi tahu murni. Konsumen modern cenderung lebih memilih kenyamanan dan kecepatan dalam berbelanja. produsen tahu

murni perlu mempertimbangkan berbagai saluran distribusi, termasuk toko ritel tradisional, supermarket, dan platform online, untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

Kota Gunungsitoli, yang terletak di Pulau Nias, merupakan salah satu kota yang berkembang pesat di Provinsi Sumatera Utara. Dengan pertumbuhan ekonomi yang terus meningkat, kebutuhan akan produk pangan berkualitas juga semakin tinggi. Salah satu produk pangan yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan di Gunungsitoli adalah tahu murni. Tahu, sebagai produk olahan kedelai, telah lama dikenal dan dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia karena nilai gizinya yang tinggi serta harganya yang terjangkau. Namun, untuk memaksimalkan potensi pasar, penting untuk memahami dan menganalisis saluran distribusi yang efektif dalam memasarkan produk tahu murni ini. Saluran distribusi merupakan elemen kunci dalam strategi pemasaran, karena saluran ini berperan dalam menyampaikan produk dari produsen ke konsumen akhir. Menurut Warren J. Keegan (2022 : 23), menerangkan bahwa saluran distribusi sebagai organisasi jaringan kerja yang terdiri dari agensi dan lembaga yang bersama-sama melakukan semua kegiatan yang diperlukan untuk menghubungkan produsen dengan pemakai untuk menyelesaikan tugas pemasaran. Efektivitas saluran distribusi dapat menentukan keberhasilan produk di pasar, terutama dalam hal ketersediaan, jangkauan, dan kepuasan konsumen.

Di Kota Gunungsitoli, produk tahu murni masih menghadapi beberapa tantangan dalam hal distribusi. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan infrastruktur dan transportasi yang dapat mempengaruhi kecepatan dan efisiensi distribusi produk. Selain itu, pengetahuan dan kesadaran konsumen terhadap produk tahu murni juga perlu ditingkatkan melalui upaya pemasaran yang tepat.

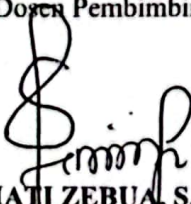
Dari beberapa penjelasan gambaran umum di atas berdasarkan pengamatan di lapangan maka di temukan fenomena-fenomena yang terjadi adalah masih tidak memiliki pengetahuan yang memadai tentang saluran distribusi yang efektif sehingga pemasaran produk mereka tidak

	optimal, masih menghadapi persaingan yang ketat dari produk sejenis lainnya atau dari produk substitusi, dan masih mengalami kesulitan dalam memperluas jangkauan pasar mereka. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti tertarik mengangkat judul “Analisis Saluran Distribusi Dalam Memasarkan Produk Tahu Murni Di Kota Gunungsitoli”.
Rumusan Masalah	Berdasarkan latar belakang di atas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah 1. Bagaimana saluran distribusi yang digunakan dalam memasarkan produk tahu murni di Kota Gunungsitoli? 2. Bagaimana efektivitas setiap saluran distribusi dalam menjangkau konsumen di Kota Gunungsitoli? 3. Bagaimana persepsi konsumen terhadap saluran distribusi produk tahu murni yang ada di Kota Gunungsitoli? 4. Apa saja tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam menggunakan saluran distribusi untuk produk tahu murni di Kota Gunungsitoli? 5. Apa peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efektivitas saluran distribusi produk tahu murni di Kota Gunungsitoli?
Tujuan Penelitian	Berdasarkan rumusan masalah di atas maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah 1. Untuk mengetahui saluran distribusi yang digunakan dalam memasarkan produk tahu murni di Kota Gunungsitoli? 2. Untuk mengetahui efektivitas setiap saluran distribusi dalam menjangkau konsumen di Kota Gunungsitoli? 3. Untuk mengetahui persepsi konsumen terhadap saluran distribusi produk tahu murni yang ada di Kota Gunungsitoli? 4. Untuk mengetahui tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam menggunakan saluran distribusi untuk produk tahu murni di Kota Gunungsitoli? 5. Untuk mengetahui peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efektivitas saluran distribusi produk tahu murni di Kota Gunungsitoli?
Metode Penelitian	Penelitian menggunakan metode Penelitian Kualitatif. Menurut Moleong (2020:6), pendekatan penelitian merupakan secara keseluruhan cara atau kegiatan dalam suatu penelitian yang dimulai dari perumusan masalah sampai membuat kesimpulan. Metode yang

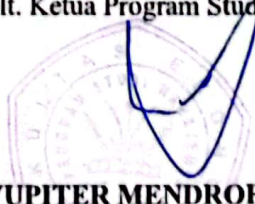
	digunakan dipenelitian ini adalah Pendekatan kualitatif dimana Pendekatan kualitatif dapat digunakan untuk memahami Analisis Saluran Distribusi Dalam Memasarkan Produk Tahu Murni Di Kota Gunungsitoli. Penelitian ini melakukan wawancara mendalam dengan pimpinan pemilik tahu murni di gunungsitoli, karyawan, pelanggan dan pemangku kepentingan terkait untuk mendapatkan wawasan yang kaya mengenai pengalaman mereka.
Daftar Pustaka	Walisar, R., Zulfikar, M., & Astuti, D. (2021). Distribusi dan Pemasaran Produk. Jakarta: Penerbit Nusantara. Nurlina, S., & Sasari, A. (2022). Efektivitas Saluran Distribusi dalam Meningkatkan Penjualan. Surabaya: Penerbit Bina Ilmu. Suprapti, I. (2022). Proses Produksi Tahu Murni dan Nilai Gizinya. Bandung: Penerbit Mutiara. Winasis, H., Lestari, P., & Santoso, R. (2022). Manajemen Saluran Distribusi. Yogyakarta: Penerbit Andi. Sumarwan, U. (2022). Pemasaran dan Perilaku Konsumen. Bogor: Penerbit IPB Press. Wikipedia. (2022). Produsen dan Distribusi. New York: Wikimedia Foundation. Keegan, W. J. (2022). Manajemen Pemasaran Global. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Gunungsitoli, 20 November 2023

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing,


SERNIATI ZEBUA, S.E., M. SI
NIDN. 0103098702

Disahkan Oleh
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,


YUPITER MENDROFA, S.E., M.M
NIDN. 0112078103

Tembusan :

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

NIM :

2320172

NAMA MAHASISWA :

LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI DALAM MEMASARKAN PRODUK TAHU MURNI DI KOTA GUNUNGSITOLI

LOKUS :

UD TAHU MURNI KOTA GUNUNGSITOLI

Dosen Pembimbing :

Serniati Zebua, S.E., M. Si

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

Distribusi dan Saluran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Analisis Saluran Distribusi Dalam Memasarkan Produk Tahu Murni Di Kota Gunungsitoli. 23 Aug 2024 05:45:24	BAB I File Skripsi	ditambahkan penjelasan latar belakang masalah seperti apa saluran distribusi yg dilaksanakan oleh TAHU Murni selama ini 26 Aug 2024 12:19:12
2	Analisis Saluran Distribusi Dalam Memasarkan Produk Tahu Murni Di Kota Gunungsitoli. 23 Aug 2024 05:46:56	BAB II File Skripsi	1. Penjelasan Mengenai bentuk tahu dan manfaat tahu tidak perlu dijelaskan di latar belakang 2. Cukup 5 buah saja artikel tentang peneliti terdahulu, yang mendekati dengan judul penelitian saudara 3. Perbaiki kerangka berpikir, indikator yang kamu pakai untuk wawancara adalah saluran distribusi, bukan produk 26 Aug 2024 12:24:03

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
3	Bab I 27 Aug 2024 06:03:15	Bab I File Skripsi	sudah Oke 27 Aug 2024 11:07:54
4	Bab II 27 Aug 2024 06:03:56	Bab II File Skripsi	1. sudah bisa diteruskan 2. Jgn lagi dikirim perbab langsung saja digabung bab sampai 3, lengkapi cover dan lampirannya 27 Aug 2024 11:15:57
5	Bab II 27 Aug 2024 06:04:33	Bab III File Skripsi	Perjelas indikator yang digunakan dalam penyusunan daftar wawancara, pada instrumen penelitian 27 Aug 2024 11:06:02
6	Proposal 17 Sep 2024 13:12:14	Analisis Distribusi Memasarkan Tahu Murni Di Kota Gunungsitoli. File Skripsi	Saluran Dalam Produk Di Kota Tambahkan di daftar bab II: 1. mengenai saluran distribusi yang efektif 2. Tantangan dan Hambatan saluran distribusi 3. Teori yang berkaitan dengan tujuan penelitian yang ingin diketahui 17 Sep 2024 13:24:03
7	Proposal 17 Sep 2024 16:58:39	Analisis Distribusi Memasarkan Tahu Murni Di Kota Gunungsitoli. File Skripsi	ACC untuk diseminarkan 18 Sep 2024 16:04:44

Selesai

Proses pembimbingan proposal ini telah selesai dan telah dilanjutkan pada tahapan selanjutnya.

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : **LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI**
NIM : 2320172
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : **ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI UNTUK PRODUK
TAHU MURNI DI KEPULAUAN NIAS**

Telah di periksa dan disetujui untuk meneliti.

Gunungsitoli, Oktober 2024

Dosen Pembimbing,



Serniati Zebua, S.E., M. Si

NIDN : 0103098702

 Ketua Prodi Manajemen,



Idarni Harefa, S.E., M.E

NIDN : 01128129102



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jl. Karet No.20 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Pada hari ini Kamis tanggal Dua puluh Sembilan bulan Agustus tahun dua ribu dua puluh empat telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

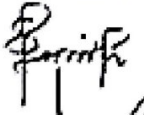
Nama : LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI
NIM : 2320172
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Saluran Distribusi Untuk Produk Tahu Murni di Kepulauan Nias

W a k t u Pelaksanaan : 09.00 WIB s.d. selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Serniati Zebua, SE.,M.Si.
(Pembimbing)
2. Yupiter Mendrofa, SE.,M.M. A.M
(Penelaah)

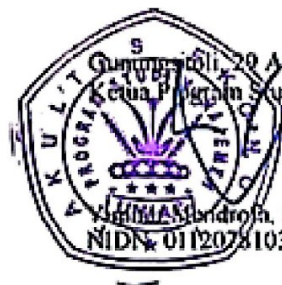
Tanda Tangan

1. 
2. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Serniati Zebua, SE.,M.Si (Pembimbing)	85
2. Yupiter Mendrofa, SE.,M.M (Penelaah)	73
Total Nilai	158

Rata-rata nilai adalah: 79



Gunungsitoli, 29 Agustus 2024
Ketua Program Studi Manajemen,
Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112074103



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jl. Kuwet No.39 Kel. Hiri Kecamatan Gunungitoli Kota Gunungitoli

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias
menerangkan bahwa :

Nama	: LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI
NIM	: 2320172
Program	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Saluran Distribusi Untuk Produk Tahu Murni di Kepulauan Hias

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Kamis, 9 Oktober 2024
Pukul	: 09.00 Wib s/d Selesai
tempat	: Ruang 7

Dengan hasil penilaian :

☐

Rancangan penelitian telah cukup baik dan lengkap sehingga telah dapat dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(90-100)

☒

Rancangan penelitian telah cukup baik, namun masih perlu disempurnakan dan dilengkapi dengan instrumen sebelum dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(70-89)

☐

Rancangan rancangan penelitian masih perlu dikembangkan, namun masalah penelitian masih dianggap cukup baik untuk dijadikan topik permasalahan skripsi. Dianjurkan seminar perbaikan.
(55-69)

☐

Rancangan penelitian tidak memenuhi syarat untuk dikembangkan sebagai bahan skripsi. Mahasiswa perlu memikirkan untuk memilih topik lain dan wajib mengikuti seminar rancangan skripsi.
(0-5)

Gunungitoli, 29 Agustus 2024
Ketua Program Studi Manajemen,
Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078107

Catatan:
Beri tanda centang (!)
Pada salah satu kotak.



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI

NIM : 2320172

Judul Penelitian : Analisis Saluran Distribusi Dalam Memasarkan Produk Tahu Murni di Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Sempurnakan judul
2.		Sempurnakan latar belakang (fenomena masalah, Rumusan masalah, tujuan penelitian)
3.		Sempurnakan tinjauan pustaka.
4.		- tambahkan teori terkait saluran distribusi.
5.		Sempurnakan daftar pustaka.
6.		Sempurnakan Draft Uraian core.
7.		Perbaiki sistematika penulisan (Bisa Buwa panduan)
8.		tambak Data informan

Gunungsitoli, 9 Oktober 2024

Dosen Penelaah,

Yupiter Mendrofa, SE.,M.M

NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI

NIM : 2320172

Judul Penelitian : Analisis Saluran Distribusi Dalam Memasarkan Produk Tahu Murni di Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
	1.	Perbaiki judul menjadi analisis saluran distribusi.
	2.	Rumusan Masalah, lebih diperbaiki.
	3.	Populasi diperbaiki
	4.	Daftar wawancara ditambah.
	5.	Temuan / masalah diperjelas analisis.

Gunungsitoli, 9 Oktober 2024

Dosen Pembimbing,

Sernati Zebua, SE., M.Si

NIDN. 103098702

Lembar Persetujuan Melaksanakan Penelitian

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : **LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI**
NIM : 2320172
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : **ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI UNTUK PRODUK
TAHU MURNI DI KEPULAUAN NIAS**

Telah di periksa dan disetujui untuk meneliti.

Gunungsitoli, 25 Oktober 2024

Dosen Penelaah


Yupiter Mendrofa, S.E., M.M.
NIDN. 0112078103

Dosen Pembimbing


Serniati Zebua, S.E., M. Si
NIDN. 0103098702


Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 01128129102





YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

30 Oktober 2024

Nomor : 1543/UN11/PN.01.02/2024

Lampiran : 1 (set)

Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan UD Tahu Murni Kota G.sitoli
di

Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :

Nama : **Lusius Lucky Laskar Vandu Dakhi**
NIM : 2320172
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Ajalisis saluran distribusi produk Tahu Murni di Kepulauan Nias
Lokasi Penelitian : UD. Tahu Murni Kota Gunungsitoli Jalan Magiao Tuhemberua Ulu
Jadwal Penelitian : 30 Oktober 2024 sampai selesai

Maka kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat memberi izin kepada mahasiswa yang namanya tersebut di atas untuk melaksanakan Penelitian di lokasi penelitian tersebut di atas (Rancangan Skripsi Terlampir).

2. Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasama diucapkan terima kasih.



Dekan
Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M
NIDN. 0111038208

Tembusan :

- Yth.
1. Rektor Universitas Nias (sebagai laporan)
 2. Warek Lingkup Universitas Nias
 3. Kepala LPPM Universitas Nias
 4. Ketua Program Studi Manajemen
 5. Peneliti yang bersangkutan (**Lusius Lucky Laskar Vandu Dakhi**)
 6. Arsip

USAHA TAHU MURNI KOTA GUNUNGSITOLI

Alamat : Jln. Magiao, Tuhemberua Ulu, Telp (0823-7025-3404), (0623-6195-8586) Fax
21288 Gunungsitoli – 22802 Nias – Sumatera Utara

Nomor : 327/UTM/IX/2024

Perihal : Balasan Surat Permohonan Izin
Nias

Pelaksanaan Penelitian

Gunungsitoli, 13 Oktober 2024

Kepada yth :

Yayasan Perguruan Tinggi

Universitas Nias

Fakultas Ekonomi

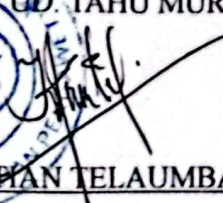
Di

Gunungsitoli

Dengan Hormat,

1. Dasar :

- Surat Dinas Yayasan Perguruan Tinggi Nias Universitas Nias (UNIAS) Fakultas Ekonomi Nomor : 1132/UN11/PN.01.02/2024 Tanggal 26 Oktober 2024, perihal Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian.
 - Surat Persetujuan Pembimbingan Rancangan Skripsi a.n Lusius lucky laskar vandu dakhi, NIM : 2320172, Program : Strata Satu (S.1) Pogram Studi : Manajemen, Fakultas : Ekonomi dengan judul Rancangan Skripsi : Pengaruh Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Tahu Pada UD. Tahu Murni (Usaha Tahu Murni)
2. Terlebih dahulu kami mengucapkan terimakasih atas surat yang telah disampaikan kepada kami terkait Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian a.n. Lusius lucky laskar vandu dakhi
3. Sehubungan dengan hal diatas maka dengan ini kami UD. Tahu Murni dengan ini SETUJU untuk memberi IZIN kepada nama yang tertera diatas untuk melakukan penelitian yang dimaksud sesuai dengan jadwal penelitian yang telah ditentukan oleh Yayasan Perguruan Tinggi Nias Universitas Nias Fakultas Ekonomi, tanggal 26 Oktober 2024 sampai selesai.
4. Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terimakasih.


UD. TAHU MURNI

KRISTIAN TELAUMBANUA
Pemilik Usaha

USAHA TAHU MURNI KOTA GUNUNGSITOLI

Alamat : Jln. Magiao, Tuhemberua Ulu, Telp (0823-7025-3404), (0623-6195-8586) Fax
21288 Gunungsitoli – 22802 Nias – Sumatera Utara

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Kristian Telaumbanua

Jabatan : Pemilik Usaha

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Lusius lucky laskar vandu dakhi

Nim : 2320172

Fakultas : Ekonomi (FE)

Jurusan : Manajemen

Universitas : Universitas Nias

Telah selesai melakukan penelitian mengenai Usaha Tahu Murni di tuhemberua ulu kota gunungsitoli, terhitung mulai dari tanggal 26 oktober 2024 sampai dengan 16 november 2024 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI UNTUK PRODUK TAHU MURNI DI KEPULAUAN NIAS”.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dapat digunakan seperlunya, terimakasih.

Pemilik Usaha

Kristian Telaumbanua

NIM :
2320172

NAMA MAHASISWA :
LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI DALAM MEMASARKAN PRODUK TAHU MURNI DI KOTA GUNUNGSITOLI

LOKUS :
UD TAHU MURNI KOTA GUNUNGSITOLI

Dosen Pembimbing :
Serniati Zebua, S.E., M. Si

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
Distribusi dan Saluran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

No	TOPIK	MATERI		CATATAN DOSEN
1	ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI UNTUK PRODUK TAHU MURNI DI KEPULAUAN NIAS <i>17 Oct 2024 15:32:46</i>	Perbaikan Hasil Seminar File Skripsi	Proposal	silahakna lanjutkan ke penelitian lapangan <i>06 Nov 2024 14:07:52</i>
2	Bab IV (Empat) <i>09 Nov 2024 07:56:36</i>	Bab IV (Empat) File Skripsi	Revisi draf skripsi : 1. Penjelasan tentang tugas dan tanggung jawab dipersingkat saja 2. Sesuaikan urutan : a) HASIL PENELITIAN : merupakan reduksi dari hasil wawancara dari semua informan, lampirkan hasil coding data hasil wawancara. b) PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN : Berisi tentang analisis hasil peneltian yang saudara peroleh dibandingkan dengan teori apakah sejalan atau tidak, jika sejalan jelaskan knp sejalan, jika tidak juga dijelaskan kemudian dibandingkan dengan peneliti terdahulu jika sejalan jelaskan knp sejalan, jika tidak juga dijelaskan, kemudian tarik kesimpulan.	

09 Nov 2024 08:49:47

- | | | | |
|---|--------------------------------------|--|--|
| 3 | Bab V (Lima)
09 Nov 2024 07:57:26 | Bab V (Lima)
File Skripsi | Sesuaikan kesimpulan dengan tujuan penelitian, sehingga tujuan penelitian terjawab |
|---|--------------------------------------|--|--|

09 Nov 2024 11:11:15

- | | | | |
|---|--|--|---|
| 4 | Bab IV (Empat)
11 Nov 2024 07:02:13 | Bab IV (Empat)
File Skripsi | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pada hasil penelitian jangan ada pertanyaan melainkan hasil wawancara. narasikan berdsarakan hasil dari rangkuman wawancara 2. Pada pembahasan yang dibahas adalah hasil penelitian dengan teori, hasil penelitian dengan peneliti terdahulu. Bukan tentang lokasi atau tempanya melainkan HASIL YANG KAMU DPATAKAN DENGAN HASIL TEORI DAN PENELITI TERDAHULU |
|---|--|--|---|

15 Nov 2024 10:03:20

- | | | | |
|---|---|---|--|
| 5 | DATA KODING
TRANSKRIP
WAWANCARA DAN
LAMPIRAN DOKUMEN
11 Nov 2024 07:45:02 | DATA KODING
TRANSKRIP
WAWANCARA DAN
LAMPIRAN DOKUMEN
File Skripsi | kosong datanya
15 Nov 2024 09:53:08 |
|---|---|---|--|

- | | | | |
|---|--------------------------------------|--|--|
| 6 | Bab V (Lima)
11 Nov 2024 07:45:56 | Bab V (Lima)
File Skripsi | Odigabung saja semua jadi satu file lengkap dari cover sampai lampiran |
|---|--------------------------------------|--|--|

15 Nov 2024 10:05:30

N
O

TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

7

Skripsi

15 Nov 2024 17:36:54

Skripsi

File Skripsi

cantumkan dokumentasi pada saat anada melakukan wawancara

lampirkan reduksi data(coding) sampai penarikan kesimpulan

16 Nov 2024 10:56:03

8

Skripsi

18 Nov 2024 09:37:06

Skripsi

File Skripsi

Acc untuk diujikan pada ujian skripsi

28 Nov 2024 13:30:32

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli,
Kota Gunungsitoli

Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan Judul Analisis Saluran Distribusi Untuk Produk Tahu Murni Di Kepulauan Nias yang disusun oleh LUSIUS Lucky Laskar Vandu Dakhi dengan NIM 2320172 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk sidang ujian skripsi.

Gunungsitoli, November 2024

Dosen Pembimbing,

Sernlati Zebua, S.E., M. Si

NIDN : 0103098702



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 1600/UN11/TU.01.20/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Serniati Zebua, S.E., M.Si
NIDK : 0103098702
Pangkat/Golongan : Penata / IIIc
Jabatan : Plh. Dekan Fakultas Ekonomi

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **Lusius Lucky Laskar Vandu Dakhi**
NIM : 2320172
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* **17%** sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi/tugas akhir.

Gunungsitoli, 23 November 2024
Plh. Dekan Fakultas Ekonomi,

Serniati Zebua, S.E., M.Si
NIDN. 0103098702

Tembusan :

1. Ka. LPPM Universitas Nias
2. Ketua Program Studi Manajemen
3. Arsip



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS MATA KULIAH

No. 1283 / UN. 11.02 / PP.01 / 2024.

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Program Studi S1 Manajemen, Universitas Nias, menerangkan bahwa:

Nama : **lusius lucky laskar vandu dakhi**

NIM : 2320172

Judul Skripsi : analisis saluran distribusi untuk produk tahu murni di kepulauan nias

Bahwa yang bersangkutan dinyatakan lulus semua Mata Kuliah di Program Studi S1 Manajemen, kecuali Mata Kuliah Penulisan Skripsi. Untuk itu, dimohon kiranya untuk diterbitkan Transkrip Nilai kepada yang bersangkutan.

Atas kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 10 Desember 2024

Ketua Program Studi,

IDARNI HAREFA, S.E., M.E.
NIDN. 0128129102

PERMOHONAN UJIAN SKRIPSI

15 Desember 2024

Perihal : Permohonan Ujian Skripsi
Lampiran : Satu Berkas

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
c.q Ketua Program Studi Manajemen
Jalan Karet No. 30 Kel. Ilir, Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI
NIM : 2320172
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

Mengajukan permohonan untuk diperkenankan menempuh ujian skripsi.
Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan:

1. Surat Permohonan Ujian Skripsi.
2. Surat Kesiediaan Menghadiri Ujian Skripsi.
3. Bukti Skripsi telah melewati *cek plagiat* dari LPPM.
4. Menggandakan hardcopy Skripsi yang telah di jilid sebanyak 3 (tiga) rangkap.
5. Riwayat Bimbingan SKRIPSI di SIMAT dari Dosen Pembimbing.
6. Menunjukan KRS/KHS Asli Semester I sampai terakhir.
7. Fotocopy KHS terakhir.
8. Transkrip nilai sementara dari SIMAT.
9. Slip Pembayaran uang kuliah terakhir.
10. Map Merah 3 buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Pemohon



LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI
NIM. 2320172

*Tembusan Disampaikan Kepada Yth.
Bapak Rektor Universitas Nias
c.q Wakil Rektor I*



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat: Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

Hal : Kesedian Menghadiri Sidag Skripsi

KepadaYth,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
c.q. Ketua Program Studi Manajemen
Jalan Karet No.30 Kel. Ilir, Kec. Gunungsitoli,
Kota Gunungsitoli.

Nama : **LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI**
Nim : 2320172
Program : Sarjana
Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

Manyatakan bahwa saya bersedia untuk menghadiri ujian Skripsi sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya
Pemohon,

**LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI
NIM. 2320172**

Tembusan disampaikan kepada
Rektor Universitas Nias
c.q. Wakil Rektor I



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

17 Desember 2024

Nomor : 1288/UN11.02/PP.08.03/2024
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI**

Kepada Yth.

1. Yupiter Mendrofa, SE., M.M
2. Idarni Harefa, S.E., M.E
3. Serniati Zebua, SE., M.Si

Penguji I
Penguji II
Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

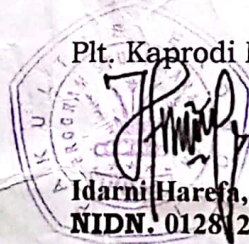
Nama : **LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI**
NIM : 2320172
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Saluran Distribusi Untuk Produk Tahu Murni di Kepulauan Nias

diharapkan kehadiran Bapak pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Kamis, 19 Desember 2024
pukul : 08.00 Wib -selesai
tempat : Ruang Rapat

Naskah skripsi yang diujikan, disampaikan langsung oleh Program Studi.
Atas perhatian Bapak, kami mengucapkan terima kasih.

Plt. Kaprodi Manajemen



Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102

Tembusan disampaikan kepada

1. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Dekan Fakultas Ekonomi
- ③ Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

NB. Diharapkan kepada Bapak/Ibu Dosen Pembimbing/Penguji berpakaian rapi, khusus untuk Bapak Dosen diwajibkan memakai kemeja non batik pakai dasi.



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 39 Kelurahan Biru, Kecamatan Gunungstoli, Kota Gunungstoli
Homepage: <https://www.unnias.ac.id> Email: info@unnias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini Rabu tanggal Delapan belas Desember tahun dua ribu dua puluh empat telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

N a m a : **LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI**
NIM : 2320172
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Saluran Distribusi Untuk Produk Tahu Murni di Kepulauan Nias

W a k t u Pelaksanaan : 13.00 WIB s.d selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Serniati Zebua, SE.,M.Si
2. Yupiter Mendrofa, SE.,M.M
3. Idarni Harefa, SE.,ME

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Serniati Zebua, SE.,M.Si	82
2. Yupiter Mendrofa, SE.,M.M	81
3. Idarni Harefa, SE.,ME	81
Total Nilai	244

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah 81,3

(..... Delapan satu koma tiga))

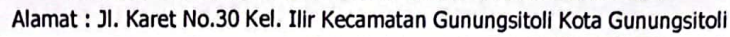
Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/~~tidak Lulus~~ dengan Predikat Kelulusan..... B+.

Keterangan:
Nilai Yudisium

90.00-100 = A
85.00-89.99 = A-
80.00-84.99 = B+
75.00-79.99 = B
70.00-74.99 = B-
65.00-69.99 = C+
60.00-64.99 = C
55.00-59.99 = C-
50.00-54.99 = D
< 40.99 = F

Gunungstoli, 18 Desember 2024
Plt. Ketua Program Studi,


Idarni Harefa, S.E., M.E.
NIDN. 0128129102





YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI

NIM : 2320172

Judul Penelitian : Analisis Saluran Distribusi Untuk Produk Tahu Murni di Kepulauan Nias

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Seperangkat Analisis hasil wawancara.
2.		Seperangkat hasil pembahasan.
3.		Seperangkat kesimpulan dan saran.
4.		Seperangkat sistematika penulisan.
5.		Seperangkat Daftar pustaka.
6.		Seperangkat tata penulisan.

Gunungsitoli, 18 Desember 2024

Dosen Penguji I,

Yupiter Mendrofa, SE.,M.M

NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : LUSIUS LUCKY LASKAR VANDU DAKHI

NIM : 2320172

Judul Penelitian : Analisis Saluran Distribusi Untuk Produk Tahu Murni di Kepulauan Nias

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Sempurnakan latar belakang terkait data
		distribusi produk tahu
		Sempurnakan kegunaan penelitian
		Reschedule penelitian Sempurnakan
		Sistematisasi penulisan
		Hasil pembahasan
		daftar pustaka

Gunungsitoli, 18 Desember 2024

Dosen Penguji II

Idarni Harefa, SE.,ME

NIDN. 0128129102

BIODATA PENULIS



Lusius Lucky Laskar Vandu Dakhi, yang sehari-harinya dipanggil “Lucky” lahir di Bawo’omasio pada tanggal 14 November 2002 dan merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Pada tahun 2011 menamatkan pendidikan sekolah dasar di SDN 071124 Pulau Telo, kemudian melanjutkan jenjang pendidikan sekolah menengah pertama di SMP Swasta Kristen Bnkp Pulau Telo dan lulus pada tahun 2017, setelah tamat dari pendidikan smp kemudian melanjutkan pendidikan sekolah menengah atas di SMAN 1 Pulau-Pulau Batu dan menamatkan diri pada tahun 2020.

Setelah tamat dari bangku Pendidikan SMA, kemudian pada tahun 2020 atas doa keluarga dan ijin dari Tuhan bisa melanjutkan kembali pendidikan disalah satu perguruan tinggi yang ada di Kepulauan Nias, yakni di STIE PEMBNAS NIAS atau yang sekarang telah berdiri menjadi sebuah Universitas yakni UNIVERSITAS NIAS. Adapun program studi yang diambil adalah pendidikan strata 1 (S-1) dibidang manajemen fakultas ekonomi.

Pada tahun 2024, untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar sarjana di Universitas Nias, kemudian melakukan penelitian untuk syarat penyusunan tugas akhir. Walaupun dengan begitu banyak rintangan yang dihadapi namun atas kehendak Tuhan, pada tanggal 19 Desember dinyatakan LULUS dan berhak mendapatkan gelar sarjana, setelah mengikuti serangkaian proses pengujian baik dari Ujian Seminar Proposal dan Ujian Meja Hijau.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Nias, banyak pengalaman dan ilmu yang diperoleh baik dari sisi akademis maupun non akademis. Semoga kedepan dapat melanjutkan pendidikan kejenjang berikutnya.