

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PENJUALAN PRODUK KOPI  
(STUDI KASUS HOME INDUSTRI KOPI ASSA DI LAMPUNG TENGAH)**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**ARIF BUDI BASKARA  
NPM. 13610064**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO  
2020**



**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PENJUALAN PRODUK KOPI  
(STUDI KASUS HOME INDUSTRI KOPI ASSA DI LAMPUNG TENGAH)**

**SKRIPSI**

(Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana)



Oleh :

**Arif Budi Baskara**

**NPM 13610064**

**PRORAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO  
2020**

## ABSTRAK

ARIF BUDI BASKARA.NPM 13610064. 2020. *Strategi Peningkatan Jumlah Penjualan Produk Kopi (Studi Kasus Home Industri Kopi Assa Di Lampung Tengah*. Pembimbing (I) Yateno, S.E., M.M. Pembimbing (II) Nani Septiana, S.E., M.M.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi dalam meningkatkan jumlah penjualan kopi ASSA di Lampung Tengah. (Studi Kasus Home Industri Kopi Assa Di Lampung Tengah).

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara pada *Home Industry* Kopi ASSA dengan informan, yaitu pemilik *home industry* kopi ASSA dan dokumentasi. Alat analisis yang Data yang telah didapatkan, kemudian diolah dan dianalisis. Hasil dari pengolahan dan analisis data digunakan untuk merumuskan strategi. Analisis data dilakukan melalui analisis deskriptif dan kuantitatif.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa faktor internal dan eksternal *home industry* kopi ASSA mempunyai banyak peluang dan kekuatan seperti, kualitas kopi yang memiliki banyak varian, mempunyai lokasi yang strategis, budaya ngopi masyarakat, ketersediaan bahan baku dan teknologi zaman yang makin maju. Namun juga memiliki kekurangan dan kelemahan yang dalam pemasarannya dikarenakan masih belum maksimal dalam manajemen dan operasionalnya yang menyebabkan lamban dalam mencapai targetnya ,modal pribadi, tidak adanya kerjasama bisnis dan investasi pemolik modal dan pemerintah, banyaknya pesaing produsen kopi baru, dan tidak adanya izin produksi dan produk . Hal tersebut membuat *home industry* kopi ASSA harus menyiapkan dan merumuskan strategi untuk mampu mensiasati ancaman dan kelemahan dengan memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada melalui pendekatan analisis SWOT. Rumusan strategi yang digunakan seperti, mempertahankan harga yang ditetapkan dan meningkatkan kualitas produk, meningkatkan promosi dan distribusi, dan melakukan kerjasama dan meningkatkan kualitas teknis untuk membangun dan mengembangkan usaha.

**Kata kunci** : Strategi Peningkatan Jumlah Penjualan Produk Kopi (Studi Kasus *Home Industry* Kopi Assa Di Lampung Tengah).

## ABSTRACT

ARIF BUDI BASKARA.NPM 13610064. 2020. Strategies to Increase the Number of Sales of Coffee Products (Case Study of the Assa Coffee Industry Home in Central Lampung. Advisor (I) Yateno, S.E., M.M. Advisor (II) Nani Septiana, S.E., M.M.

The purpose of this study was to determine the strategy for increasing the number of ASSA coffee sales in Central Lampung. (Case Study of the Assa Coffee Industry Home in Central Lampung).

This research uses a qualitative research method with a descriptive approach. Data collection techniques used interviews with the ASSA Coffee Home Industry with informants, namely ASSA coffee home industry owners and documentation. Analysis tools which data have been obtained, then processed and analyzed. The results of data processing and analysis are used to formulate a strategy. Data analysis was performed through descriptive and quantitative analysis.

Based on the results of the study, the internal and external factors of the ASSA coffee home industry have many opportunities and strengths, such as the quality of the coffee which has many variants, has a strategic location, the culture of copying the community, the availability of raw materials and increasingly advanced technology. But it also has shortcomings and weaknesses in marketing because it is still not optimal in its management and operations which causes sluggish in achieving its targets, private capital, lack of business cooperation and investment capital investment and government, many competing new coffee producers, and the absence of production and product licenses . This makes the ASSA coffee home industry must prepare and formulate strategies to be able to deal with threats and weaknesses by utilizing the opportunities and strengths that exist through the SWOT analysis approach. The formulation of strategies used such as, maintaining fixed prices and improving product quality, increasing promotion and distribution, and conducting cooperation and improving technical quality to build and develop businesses.

**Keywords:** Strategy to Increase the Number of Coffee Product Sales (Case Study of Assa Coffee Home Industry in Central Lampung).

## RINGKASAN

ARIF BUDI BASKARA.NPM 13610064. 2020. *Strategi Peningkatan Jumlah Penjualan Produk Kopi (Studi Kasus Home Industri Kopi Assa Di Lampung Tengah*. Pembimbing (I) Yateno, S.E., M.M. Pembimbing (II) Nani Septiana, S.E., M.M.

Kopi ASSA merupakan salah satu produsen kopi yang didirikan sekitar 4 tahun yang lalu di Lampung Tengah. Sebagai pabrik *home industry* baru pabrik ini cukup berdampak pada perkembangan ekonomi yang signifikan terhadap perkembangan perekonomian daerah karena basis UMKM yang berdampak langsung pada lingkungan sekitar. Metode pemasaran yang di pakai *home industry* ini masih terbilang sederhana untuk mempromosikan produknya dan penjualannya pun belum mencapai jangkauan yang luas.

Dalam memulai usaha produksi kopi ASSA di Lampung Tengah ini menggunakan modal yang berasal dari keuangan milik pribadi tanpa menggunakan pinjaman dari pihak luar. Sehingga mengalami keterbatasan modal dalam menjalankan usahanya. Manajemen *home industry* yang kurang tersusun dengan baik menjadi salah satu faktor yang mengakibatkan kondisi perusahaan menjadi tidak stabil. Selain itu produksi Kopi ASSA masih belum stabil dan tidak mengalami peningkatan yang cukup baik. Permasalahan bagi usaha *home industry* ini terletak pada pemasaran produk dan pengembangan usaha yang masih terbilang tidak stabil dikarenakan minimnya pengetahuan pemilik *home industry* akan sistem manajemen.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi dalam meningkatkan jumlah penjualan kopi ASSA di Lampung Tengah. (Studi Kasus Home Industri Kopi Assa Di Lampung Tengah).Penelitian ini menggunakan

metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara pada *Home Industry* Kopi ASSA dengan informan, yaitu pemilik *home industry* kopi ASSA dan dokumentasi. Alat analisis yang Data yang telah didapatkan, kemudian diolah dan dianalisis. Hasil dari pengolahan dan analisis data digunakan untuk merumuskan strategi. Analisis data dilakukan melalui analisis deskriptif dan kuantitatif.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa faktor internal dan eksternal *home industry* kopi ASSA mempunyai banyak peluang dan kekuatan seperti, kualitas kopi yang memiliki banyak varian, mempunyai lokasi yang strategis, budaya ngopi masyarakat, ketersediaan bahan baku dan teknologi zaman yang makin maju. Namun juga memiliki kekurangan dan kelemahan yang dalam pemasarannya dikarenakan masih belum maksimal dalam manajemen dan operasionalnya yang menyebabkan lamban dalam mencapai targetnya, modal pribadi, tidak adanya kerjasama bisnis dan investasi pemolik modal dan pemerintah, banyaknya pesaing produsen kopi baru, dan tidak adanya izin produksi dan produk. Hal tersebut membuat *home industry* kopi ASSA harus menyiapkan dan merumuskan strategi untuk mampu mensiasati ancaman dan kelemahan dengan memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada melalui pendekatan analisis SWOT. Rumusan strategi yang digunakan seperti, mempertahankan harga yang ditetapkan dan meningkatkan kualitas produk, meningkatkan promosi dan distribusi, dan melakukan kerjasama dan meningkatkan kualitas teknis untuk membangun dan mengembangkan usaha.



**HALAMAN PENGESAHAN**

**SKRIPSI**

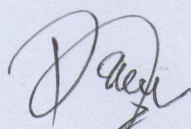
**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PENJUALAN PRODUK KOPI  
(STUDI KASUS HOME INDUSTRI KOPI ASSA DI LAMPUNG TENGAH)**

**ARIF BUDI BASKARA**

**13610064**

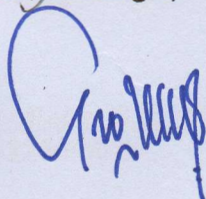
Telah Disetujui Oleh :

**Pembimbing I,**



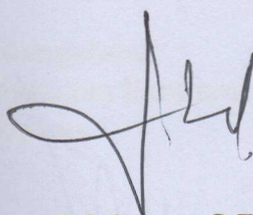
**Yateno, S.E.,M.M.**  
**NIDN. 0225046502**

**Pembimbing II,**



**Nani Septiana, S.E.,M.M.**  
**NIDN. 0220098901**

**Mengetahui**  
**Kaprodi Manajemen**



**Febriyanto, S.E.,M.M.**  
**NIDN. 0223027901**



HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

SKRIPSI

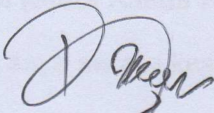
STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PENJUALAN PRODUK KOPI  
(STUDI KASUS HOME INDUSTRI KOPI ASSA DI LAMPUNG TENGAH)

ARIF BUDI BASKARA  
13610064


Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus.

Pada Hari.....tanggal...../...../.....


Tim penguji,

  
Yateno, S.E., M.M.  
NIDN. 0225046502

Ketua Penguji


  
Nani Septiana, S.E., M.M.  
NIDN. 0220098901

Sekretaris

  
Ratmono, S.E., M.M.  
NIDN. 020076001

Penguji Utama

Mengetahui  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Dekan,

  
Dr. Suharto, S.E., M.M.  
NIDN. 0228035801



## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Arif Budi Baskara

NPM : 13610064

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonom dan Bisnis

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“Strategi Peningkatan Jumlah Penjualan Produk Kopi (Studi Kasus Home Industri Kopi Assa Di Lampung Tengah)”** adalah karya saya secara keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang digunakan dalam penelitian ini dan telah disebutkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terdapat unsur plagiat skripsi tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik sarjana dan mempertanggungjawabkan secara hukum.

Demikian surat pernyataan in dibuat dengan sesungguhnya.

Metro Juni, 2020

Yang membuat pernyataan,

  
**METERAI TEMPEL**  
TGL 20  
9F21EAHF396336197  
**6000**  
ENAM RIBURUPIAH

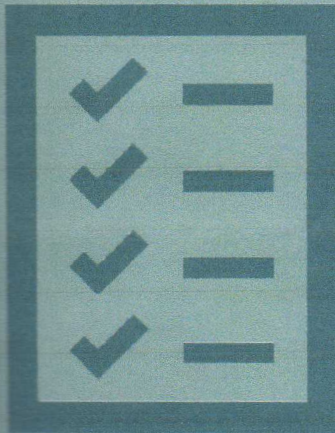
ARIF BUDI BASKARA

NPM. 13610064





UNIT PUBLIKASI ILMIAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH  
METRO



## SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (SIMILARITY CHECK)

Nomor: 1125/II.3.AU/F/UPI-UK/2020

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : ARIF BUDI BASKARA  
NPM : 13610064  
Jenis Dokumen : SKRIPSI

Judul :

STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PENJUALAN PRODUK KOPI  
(STUDI KASUS HOME INDUSTRI KOPI ASSA DI LAMPUNG  
TENGAH)

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Turnitin*. Dokumen yang telah diperiksa dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase kesamaan  $\leq 20\%$ . Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 11 Mei 2020

Kepala Unit,



Unit  
Publikasi  
Ilmiah  
UM METRO

Swaditya Rizki, S.Si., M.Sc.  
NIDN. 0224018703

Jl. Chidar Dewantara No.116  
Minggulu, Kec. Metro Timur Kota  
Metro, Lampung, Indonesia

Website: [www.upi.ummetro.ac.id](http://www.upi.ummetro.ac.id)  
Email: [upiummetro@gmail.com](mailto:upiummetro@gmail.com)



## **MOTTO**

### **ILMU, IMAN, DAN AMAL**

YAKINKAN DENGAN IMAN, USAHAKAN DENGAN ILMU, SAMPAIKAN  
DENGAN AMAL.

Yakin Usaha Sampai.

**( YAKUSA )**

SEBAIK-BAIKNYA MANUSIA ADALAH MANUSIA YANG BERMANFAAT  
DAN SEBAIK-BAIKNYA ILMU ADALAH ILMU YANG BERMANFAAT.

APA YANG KITA ANGGAP BAIK, BELUM TENTU ITU BAIK UNTUK KITA DAN  
APA YANG KITA ANGGAP BURUK BELUM TENTU BURUK UNTUK KITA,  
KARENA  
SEBAIK-BAIKNYA MANUSIA MERENCANAKAN LEBIH INDAH ALLAH SWT  
YANG MENENTUKAN.

**(BERSYUKUR DAN IKHLAS)**

## **PERSEMBAHAN**

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah serta karunia-Nya sehingga skripsi yang berjudul “Strategi Peningkatan Jumlah Penjualan Produk Kopi (Studi Kasus Home Industri Kopi ASSA di Lampung Tengah)” dapat terselesaikan.

Penulis menyadari akan keterbatasan kemampuan yang ada, baik dari segi kemampuan berfikir ataupun fasilitas tentu dalam skripsi yang masih banyak kekurangan dan kelemahan, namun demikian penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk menyelesaikan skripsi ini. Hal ini tentu saja tidak terlepas dari semua pihak yang telah memberikan saran dan kritik serta berbagai bantuan lainnya, untuk itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada:

1. Orangtua tercinta Bpk. Perry Hakim dan Ibu Rohaeni yang telah memberikan fasilitas, doa, serta dukungan motivasi, dan menjadi sumber kekuatan penulis.
2. Bapak Drs. H. Jasim Ahmad, M.,Pd. Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
3. Bapak Dr. Suharto, S.E., M.M. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
4. Bapak Febriyanto, S.E.,M.M. Ketua program studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Metro.
5. Bapak Yateno, SE., M.M. Dosen pembimbing I dalam penyusunan skripsi ini, telah banyak memberikan bimbingan, semangat dan motivasi dengan penuh kesabaran dan ketelitian.

6. Ibu Nani Septiana, S.E., M.M. Dosen pembimbing II dalam penyusunan skripsi ini, yang telah banyak memberikan bimbingan, semangat dan motivasi dengan penuh kesabaran dan ketelitian.
7. Sahabat-sahabatku dan teman-teman lainnya yang tidak bisa ku sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam pembuatan skripsi ini.
8. Je'Koffie *Family* yang telah memberikan motivasi, semangat, dan doa dalam proses penulisan skripsi.
9. Teman-teman Manajemen yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu.
10. *Home Industry* Kopi ASSA yang telah memberikan kesempatan untuk penulis melakukan penelitian, penulis mengucapkan banyak terima kasih terkhusus Bapak Rosidin yang telah memberikan waktu dan informasi untuk keperluan penelitian penulis.
11. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunia-Nya dan membalas segala amal serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.



## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillahirobbil'alamin.* Puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya sehingga tugas akhir skripsi yang berjudul “**Strategi Peningkatan Jumlah Penjualan Produk Kopi (Studi Kasus Home Industri Kopi Assa Di Lampung Tengah)**” dapat terselesaikan dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam selalu tercurah untuk sang revolusioner sejati yaitu nabi Muhammad SAW yang telah senantiasa menunjukkan kepada umatnya dari zaman kegelapan ke zaman yang terang-bederang ini.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Manajemen Universitas Muhammadiyah Metro. Dengan segala keterbatasan yang penulis miliki, masih banyak kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki. Semoga skripsi ini dapat berguna baik untuk dunia pendidikan maupun instansi perusahaan tertentu.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Orangtua tercinta Bpk. Perry Hakim dan Ibu Rohaeni yang telah memberikan fasilitas, serta dukungan motivasi, dan menjadi sumber kekuatan penulis.
2. Bapak Drs. H. Jasim Ahmad, M.,Pd. Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
3. Bapak Dr. Suharto, S.E., M.M. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.

4. Bapak Febriyanto, S.E.,M.M. Ketua program studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Metro.
5. Bapak Yateno, SE., M.M. Dosen pembing I dalam penyusunan skripsi ini, telah banyak memberikan bimbingan, semangat dan motivasi dengan penuh kesabaran dan ketelitian.
6. Ibu Nani Septiana, S.E., M.M. Dosen pembimbing II dalam penyusunan skripsi ini, yang telah banyak memberikan bimbingan, semangat dan motivasi dengan penuh kesabaran dan ketelitian.
7. Sahabat-sahabatku dan teman-teman lainnya yang tidak bisa ku sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam pembuatan skripsi ini.
8. Je'Koffie *Family* yang telah memberikan motivasi, semangat, dan doa dalam proses penulisan skripsi.
9. Teman-teman Manajemen yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu.
10. Home Industry Kopi ASSA yang telah memberikan kesempatan untuk penulis melakukan penelitian, penulis mengucapkan banyak terima kasih terkhusus Bapak Rosidin yang telah memberikan waktu dan informasi untuk keperluan penelitian penulis.
11. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu.

Penulis menyadari skripsi ini jauh dari kata sempurna, karena hal tersebut tidak lepas dari keterbatasan dan kelemahan penulis. Penulis berharap agar skripsi ini dapat berguna untuk semua pihak serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi penelitian selanjutnya.

***Billahi Fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat.***

Metro, Juni, 2020

Arif Budi Baskara  
13610064

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN LOGO .....	ii
HALAMAN JUDUL .....	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT. ....	v
RINGKASAN.....	vi
HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI.....	viii
HALAMAN PENGESAHAN .....	ix
HALAMAN UJI PLAGIARISEM .....	x
PERNYATAAN ORISINAL SKRIPSI .....	xi
MOTTO .....	xii
PERSEMBAHAN .....	xiv
KATA PENGANTAR .....	xvii
DAFTAR ISI .....	xxi
DAFTAR TABEL .....	xxii
DAFTAR GAMBAR .....	xxiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xxiv
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Penelitian .....	1
B. Identifikasi dan Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian .....	7

E. Ruang Lingkup Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II KAJIAN LITERATUR .....</b>	<b>10</b>
A. Deskripsi Teori .....	10
1. Pengertian Pemasaran .....	10
2. Strategi Pemasaran .....	11
3. Analisa Lingkungan Internal .....	14
4. Analisa Lingkungan Eksternal .....	17
5. Merumuskan dan Menentukan Strategi .....	20
6. Analisis Matriks SWOT .....	21
B. Hasil Penelitian Relevan .....	26
C. Kerangka Pemikiran .....	28
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>
A. Jenis Penelitian .....	30
B. Obyek dan Lokasi Penelitian .....	30
C. Jenis dan Sumber Penelitian .....	30
1. Data Primer .....	30
2. Data Sekunder .....	31
D. Metode Penelitian .....	31
E. Operasional Variabel .....	31
F. Teknik Pengumpulan Data .....	37
1. Wawancara .....	37
2. Observasi .....	37
3. Dokumentasi .....	37
G. Alat Analisis .....	37

1. Analisis Deskriptif .....	38
2. Analisis SWOT .....	38
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>40</b>
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian .....	40
1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	40
2. Visi dan Misi Home Industry Kopi ASSA .....	41
3. Logo Perusahaan .....	41
4. Struktur Organisasi Home Industri Kopi ASSA .....	42
B. Hasil Penelitian .....	43
1. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Perusahaan .....	43
a. Analisis Lingkungan Internal Perusahaan .....	43
1) Faktor pemasaran .....	43
2) Faktor Produksi dan Operasi .....	47
3) Faktor Manajemen dan Sumber Daya Manusia .....	48
4) Faktor Keuangan .....	48
b. Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan .....	50
1) Kekuatan Ekonomi .....	50
2) Kebijakan Pemerintah dan Hukum .....	51
3) Kekuatan Sosial Budaya .....	51
4) Kekuatan Teknologi .....	52
5) Kekuatan koperatif .....	52
a) Persaingan Antar Perusahaan Sejenis .....	52
b) Ancaman Masuknya Pesaing Baru .....	52
c) Potensi Pengembangan Produk Substitusi .....	53
d) Kekuatan Tawar-menawar Penjual .....	53



e) Kekuatan Tawar-menawar Pembeli .....	53
C. Pembahasan.....	54
1. Strategi Pemasaran <i>Home Industry</i> Kopi ASSA.....	54
a. Strategi S-O ( <i>Strenghts-Opportunities</i> ).....	54
b. Strategi S-T ( <i>Strenghts-Treathts</i> ).....	55
c. Strategi W-O ( <i>Weaknesses-Opportunities</i> ).....	55
d. Strategi W-T ( <i>Weaknesses- Treathts</i> ).....	56
2. Analisis SWOT.....	57
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>60</b>
A. Kesimpulan .....	60
B. saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	
<b>LAMPIRAN .....</b>	

## DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 .....	2
TABEL 1.2 .....	4
TABEL 2.1 .....	23
TABEL 2.2 .....	26
TABEL 3.1 .....	36
TABEL 3.2 .....	39
TABEL 4.1 .....	46
TABEL 4.2 .....	49
TABEL 4.3 .....	54
TABEL 4.4 .....	58

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1.1 Diagram Selisih Penjualan Produk Kopi ASSA .....</b>	<b>3</b>
<b>Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran .....</b>	<b>29</b>
<b>Gambar 4.1 Logo Perusahaan .....</b>	<b>42</b>
<b>Gambar 4.2 Struktur Organisasi Home Industry Kopi ASSA .....</b>	<b>42</b>

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Foto Wawancara

Lampiran 3. Formulir Pengajuan Judul Skripsi

Lampiran 4. Surat izin Penelitian

Lampiran 5. Surat Balasan Penelitian

Lampiran 6. Lembar Konsultasi Bimbingan Proposal

Lampiran 7. Berita Acara Seminar Proposal

Lampiran 8. Surat Keputusan Pengangkatan Dosen Pembimbing

Lampiran 9. Surat Keterangan Bebas Plagiat

Lampiran 10. Surat Keputusan Ujian Skripsi dan Komperhensif

Lampiran 11 Berita Acara Ujian Skripsi dan Komperhensif

Lampiran 12. Rekap Nilai Ujian Skripsi dan Komperhensif

Lampiran 13. Riwayat Hidup