

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, H. M. (2011). Analisis Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (*Crude Palm Oil*) Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara Jakarta.
- Azis, R., Akolo, I. R., Pomalingo, M. F., & Staddal, I. (2020). Pengembangan Usaha Minyak Kelapa Tradisional untuk Meningkatkan Pendapatan IKM Desa Posso, Kabupaten Gorontalo Utara. *Agrokreatif: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 150-158.
- Banuarea, D. F. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Pd. Pertanian Tapanuli Utara Terhadap Volume Penjualan Produk Minyak Goreng Salvaco.
- Cay, S., & Irnawati, J. (2020). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (studi kasus UMKM di Tangerang Selatan). *Jurnal Mandiri: Ilmu Pengetahuan, Seni, Dan Teknologi*, 4(2), 160-170.
- Dihuma, L. R., Din, M., & Lamusa, F. (2023). Bauran Pemasaran (4P) Pada Produk Minyak Kelapa Kampung "Lanarasa" Di Desa Tambu Kecamatan Balaesang. *Transformasi: Journal of Economics and Business Management*, 2(1), 264-272.
- Hidayati, A. L. (2022). *Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Di Pt. Lingkar Organik, Purwomartani, Kalasan, Sleman, Yogyakarta Saat Pandemi COVID-19* (Doctoral dissertation, UPN"Veteran" Yogyakarta).
- Hidayati, A. L., Suprihanti, A., & Santosa, A. (2023). Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Pt. Lingkar Organik Yogyakarta Saat Pandemi Covid 19. *Jurnal Pertanian Agros*, 25(3), 2858-2867.
- Lubis, F. F., Nasti, N., & Sonata, I. (2023). Analisis Strategi Pemasaran terhadap Penjualan Minyak Kelapa Sawit (CPO) pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO). *JRMB (Jurnal Riset Manajemen & Bisnis)*, 8(2), 54-61.

- Lusclarita, F. (2022). Strategi Pemasaran Produk VCO (Virgin Coconut Oil) Di Rumah Produksi Kena Ketik Nita. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(7), 244-250.
- Mawaddah, L., & Imsar, I. (2024). Strategi Pemasaran Penjualan Minyak Kelapa Sawit Dalam Upaya Meningkatkan Pertumbuhan Penjualan DI PKS SEI MERANTI. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2(3), 135-145.
- Melati, H., & Sri, R. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Minyak Kelapa Sawit (Studi Kasus PT Perkebunan Nusantara IV Medan). *Jurnal Edunomika*, 7(N0. 2), 1-13.
- Melati, H., & Sri, R. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Minyak Kelapa Sawit (Studi Kasus PT Perkebunan Nusantara IV Medan). *Jurnal Edunomika*, 7(N0. 2), 1-13.
- Putri, P. M., & Da Rato, Y. Y. (2022). Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Murni (Virgin Coconut Oil) Di UD. Cakrawala, Kelurahan Hewuli, Kecamatan Alok Barat, Kabupaten Sikka. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(1), 572-582.
- Rusmalinda, A. (2020). *Strategi komunikasi pemasaran Pt. Hasnur citra terpadu dalam penjualan minyak kelapa sawit* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Kalimantan MAB).
- Sujai, A. (2023). *Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (Crude Palm Oil) Di Pt. Merlung Inti Lestari Di Desa Suko Awlin Jaya Kecamatan Sekernan Kabupaten Muaro Jambi* (Doctoral dissertation, Universitas BATANGHARI Jambi).
- Tampubolon, E. (2020). Peranan Strategi Pemasaran Untuk Menentukan Posisi Produk Dalam Mempertahankan Pangsa Pasar Minyak Kelapa Sawit Pada PT. Perkebunan Nusantara Iv (Persero) Medan. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi Medan*, 2(2), 49-63.

Urva, G., & Siregar, H. F. (2015). Pemodelan uml e-marketing minyak goreng. *Jurteksi Royal Edisi2*.

Zega, D. T. S. (2003). *Analisis Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (Cpo) Pada Ptpn Iii (Persero) Medan Sumatera Utara* (Doctoral dissertation, IPB (Bogor Agricultural University)).

LAMPIRAN

Daftar pertanyaan wawancara dan kuesioner terkait strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT dan 5P (analisis *product, price, promotion, place, people*) dengan narasumber dan responden.




1. Daftar pertanyaan analisis SWOT dan strategi 7P

Berikut beberapa pertanyaannya kepada:
Pemilik/pengurus UPH minyak kelapa perdana

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa yang membuat perusahaan Anda berada di posisi yang baik hingga saat ini?	Fokus operasional, fokus pada konsumen, serta kualitas produk dan harga
2	Masalah apa yang sering terjadi dan mengganggu operasional di UPH minyak kelapa	Keterbatasan fasilitas dan sumberdaya dalam artian: kurangnya tenaga kerja serta keterbatasan teknologi
3	Bagaimana UPH dapat meningkatkan kerja sama dengan pelanggan	Meningkatkan komunikasi serta layanan kepada konsumen
4	Hal apa yang mengancam bisnis bapak sampai sekarang	Sumber daya dan para pesaing
5	Produk apa saja yang dijual oleh UPH minyak kelapa perdana	Minyak goreng kelapa
6	Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen ke UPH minyak kelapa perdana	Biasanya konsumen membayar dengan cara langsung dan transfer ke rekening
7	Apa saja media promosi yang digunakan oleh UPH minyak kelapa perdana	Di UPH promosi dilakukan ketika ada konsumen khusus yang membeli dengan jumlah banyak

8	Bagaimana cara anda menentukan lokasi usaha yang strategis	Dengan dengan penduduk, dan akses jalan lancar
9	Bagaimana cara bapak meningkatkan semangat kerja karyawan di UPH minyak kelapa perdana	Memberikan hadiah atau bonus kepada tenaga kerja di UPH minyak kelapa perdana

Dokumentasi

No	Kegiatan	Dokumentasi
1.	Bahan dasar pengolahan minyak kelapa	
2.	Alat proses pengolahan	
3.	Proses pemanasan	

4.	Hasil dari pengolahan minyak kelapa	
5.	Wawancara	