

ABSTRAK

**Martin Fransisko Parulian Gultom, Manajemen Pemasaran Internasional,
Analisis Perbandingan Sikap Pedagang UMKM Terhadap Penjualan Minyak
Goreng Curah Dengan Sistem Tradisional, AMHO dan BIB di Kecamatan
Tanjung Morawa**

Salah satu faktor yang mempengaruhi pedagang untuk beralih dari minyak goreng curah ke minyak goreng curah kemasan adalah jumlah biaya investasi yang akan di gunakan untuk modal penjualan mereka. Keputusan pedagang untuk beralih menjual minyak goreng curah kemasan juga mempertimbangkan sisi higienitas minyak goreng tersebut. Pedagang yang peduli akan kesehatan masyarakat siap untuk beralih menggunakan minyak goreng curah kemasan yang tidak membutuhkan biaya investasi yang besar. Dalam penelitian ini penulis berfokus pada penjelasan informasi produk atau product knowledge minyak goreng curah kemasan yang dari sisi higienitasnya jauh lebih baik dari minyak goreng curah. Sehingga dapat diketahui alasan pedagang yang mau beralih dan tidak mau beralih menggunakan minyak goreng curah kemasan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persentase pedagang minyak goreng curah yang bersedia untuk beralih ke minyak goreng curah kemasan BIB dan AMHO menggunakan uji persentase. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan mengumpulkan data wawancara, dokumentasi dan teknik kepustakaan. Narasumber dalam penelitian ini adalah pedagang minyak goreng curah yang berada di Kecamatan Tanjung Morawa.

Hasil dari penelitian ini adalah persentase pedagang di kecamatan Tanjung Morawa yang bersedia beralih menjual minyak goreng kemasan BIB dan AMHO adalah 58%, dimana yang memilih BIB adalah 83% dan yang memilih AMHO sebesar 17% dengan selang kepercayaan antara 16,7% sampai dengan 31.2%.

Kata Kunci : Minyak Goreng Curah Kemasan AMHO dan BIB

ABSTRACT

Martin Fransisko Parulian Gultom, *International Marketing Management, Comparative Analysis of MSME Traders' Attitudes towards Sales of Bulk Cooking Oil with Traditional, AMHO and BIB systems in Tanjung Morawa District*

One of the factors that influence traders to switch from bulk cooking oil to packaged bulk cooking oil is the amount of investment cost that will be used for their selling capital. The traders' decision to switch to selling packaged bulk cooking oil also considers the hygiene side of the cooking oil. Traders who care about public health are ready to switch to using bulk and packaged cooking oil which does not require large investment costs. In this study, the author focuses on explaining product information or product knowledge of bulk cooking oil and packaging in terms of hygiene, which is much better than bulk cooking oil. So that it can be seen the reasons for the perpetrators who want to switch and do not want to switch to using packaged bulk cooking oil.

This study aims to determine the percentage of available bulk cooking oil traders to switch to bulk cooking oil and packaging BIB and AMHO using the percentage test. This study uses a descriptive method by collecting interview data, documentation and library techniques. The resource persons in this study were bulk cooking oil traders in Tanjung Morawa District.

The result of this study are the percentage of traders in Tanjung Morawa sub-district who are willing to switch to selling BIB and AMHO packaged cooking oil is 58% where those who choose BIB are 83% and those who choose AMHO are 17% with a confidence interval between 16.7% to 31.2%.

Keywords : AMHO and BIB Packaged Bulk Cooking Oil