

BAB 9

KESIMPULAN DAN SARAN

9.1. Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data dan analisis data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya maka kesimpulan yang dapat diambil adalah:

- a. Analisis penyelesaian masalah penurunan penjualan di Butik Daur Ulang Yogyakarta dengan menggunakan *fishbone* diagram didapatkan empat prioritas masalah diantaranya adalah Pemilik usaha melakukan pengamatan atau *survey* pasar terkait warna, model, bentuk, dan motif yang *trend* saat ini. Selain itu, Proses perpaduan dan proses produksi harus memperhatikan warna, model, bentuk, dan motif yang disesuaikan berdasarkan pengamatan atau *survey* pasar. Selain itu, pengamatan atau *survey* pasar selalu dilakukan secara berkala, untuk menghasilkan produk kerajinan yang sesuai dengan *trend* (sesuai selera konsumen) sehingga tidak berpindah kepada pesaing yang sejenis. Selain itu, hasil rancangan produk yang didesain berdasarkan pengamatan atau *survey* pasar harus sesuai dengan *trend* saat ini agar daya beli konsumen lebih meningkat.
- b. Pengambilan keputusan terhadap strategi pengembangan bisnis dengan metode *analytic hierarchy process* (AHP) menyimpulkan bahwa strategi yang menjadi prioritas sebagai upaya pengembangan usaha adalah Proses perpaduan dan proses produksi harus memperhatikan warna, model, bentuk, dan motif yang disesuaikan berdasarkan pengamatan atau *survey* pasar.

9.2 Saran

Untuk perbaikan selanjutnya, ada beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi Perusahaan dan penelitian selanjutnya. Saran-saran yang dapat diberikan penulis sebagai berikut:

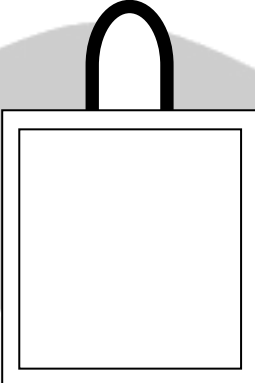
- a. Peneliti selanjutnya diharapkan agar dapat melakukan penelitian dengan jumlah sampel yang lebih besar dan objek penelitian yang diteliti lebih luas, tidak hanya dilakukan pada satu Perusahaan.
- b. Instrumen penelitian yang digunakan diharapkan dapat dikembangkan sehingga sesuai dengan kondisi perkembangan dunia bisnis dan jaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Bachtiar, R., 2012, *Strategi Peningkatan Keuntungan UKM Meubel*. Jakarta: Jurnal Teknik Industri Volume 10 Nomor 2, Juli 2012 Fakultas Teknologi Industri Universitas Trisakti.
- David, F.R., 2011, *Manajemen Strategis: Konsep*. Jakarta Salemba Empat.
- Gitano, N., 2015, *Peningkatan Penjualan Produk Batik dengan Menggunakan Metode SWOT*. Jakarta: Jurnal Teknik Industri Volume 8 Nomor 5, Juli 2015 Fakultas Teknologi Industri Universitas Mercu Buana.
- Jati, N., Rifai, M., dan Edi, P., 2010, *Strategi Peningkatan Penjualan Produk dengan Metode SWOT dan AHP*. Surakarta: Jurnal Teknik Industri Volume 9 Nomor 3, Juli 2010 Fakultas Teknologi Industri Universitas Setia Budi..
- Kotler dan Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*. jilid II. Edisi kedua belas. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketiga belas. Jilid I. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama.
- Kotler, Philip dan Gary, Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Alih Bahasa Imam Nurmawan Jakarta : Erlangga.
- Munandi, F., 2010, *Peningkatan Penjualan dengan Menggunakan Pendekatan Strategi Pemasaran*. Jakarta: Jurnal Teknik Industri Volume 9 Nomor 4, Juli 2010 Fakultas Teknologi Industri Universitas Setia Budi.
- Nurhayati, S., 2009, *Pendekatan QSPM Sebagai Dasar Perumusan Strategi Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Batang, Jawa Tengah*, Universitas Pekalongan, Pekalongan
- Peter dan Olson. 2000. *Evaluation of brand equity measures: further empirical results*. Journal of Product and Brand Management 101.
- Rangkuti, F., 2006, *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*, Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sartika P., 2007, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperas*, Jakarta : Ghalia Indonesia.

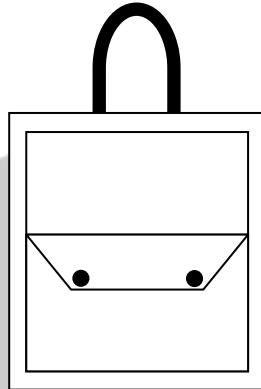
- Saaty, Thomas L. 1993. *Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin, Proses Hirarki Analitik untuk Pengambilan Keputusan dalam Situasi yang Kompleks*. Setiono L, penerjemah; Peniwati K, editor. Jakarta: PT.Pustaka Binaman Pressindo. Terjemahan dari: *Decision Making for Leaders The Analytical Hierarchy Process for Decisions in Complex World*.
- Setiadi, N., Roni M, Galih, P., 2011, *Penerapan Metode SWOT untuk UKM Kuliner*. Surakarta: Jurnal Teknik Industri Volume 10 Nomor 2, Juli 2012 Fakultas Teknologi Industri Universitas Setia Budi.
- Setiawan, S., 2011, *Loyalitas Pelanggan Jasa*, PT Penerbit Press, Bogor
- Sugiyono. 2005. *Memahami penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sudantoko, D., dan Anoraga, P., 2002, *Koperasi, Kewirausahaan, Dan Usaha Kecil*, Bandung: Rineka Cipta.
- Sudantoko, D., 2010, *Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Metode AHP*, Jakarta: Jurnal Teknik Industri Volume 6 Nomor 4, Juli 2010 Fakultas Teknologi Industri Universitas Mercu Buana.
- Suyanto, Bagong. 2005. *Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan*. Jakarta : PT. Prenada Media.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran: Konsep, Strategi, dan Kasus*. Yogyakarta: CAPS
- Setiadi, N., 2010, *Perilaku Konsumen*, Jakarta: Kencana.
- Swastha, Basu DH. 1994. *Manajemen Penjualan* Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Swastha, Basu dan Irawan, 2001. *Manajemen Pemasaran Moderen*. Yogyakarta: FE UGM. Basu Swastha dan Irawan, 2000. *Manajemen Pemasarn Moderen*.
- Tjiptono. 1997. *Strategi Pemasaran*. Edisi II. Yogyakarta : ANDI.
- Wibisaputra, Adiztya. 2011. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Ulang Gas Elpiji 3 kg di PT. Candi Agung Pratama Semarang*.
- Wirartha, I Made. 2006. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. Yogyakarta: Andi.
- Yumanda, R., 2009, *Metode SWOT untuk Peningkatan Penjualan ukm Kripik Singkong*. Jakarta: Jurnal Teknik Industri Volume 5 Nomor 2, Juli 2010 Fakultas Teknologi Industri Universitas Mercu Buana.

Lampiran 1. Form kuesioner untuk penilaian bentuk, model, motif, warna, untuk mendapatkan informasi dari konsumen.

Rancangan Produk Baru No 1 (Tas Belanja Desain 1)	
	
1	Menurut Anda apakah warna yang cocok untuk produk ini
a.	Merah
b.	Kuning
c.	Hijau
d.	Warna lain (Silahkan dituliskan)
Komentar Anda terkait warna	
2	Menurut Anda model dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
Komentar Anda terkait model	

3	Menurut Anda bentuk dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait bentuk
4	Menurut Anda motif dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait motif

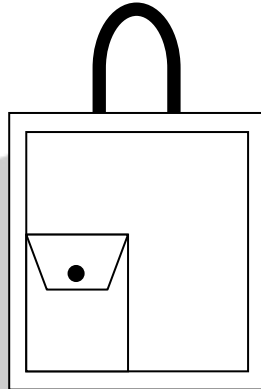
Rancangan Produk Baru No 2 (Tas Belanja Desain 2)



1	Menurut Anda apakah warna yang cocok untuk produk ini
a.	Merah
b.	Kuning
c.	Hijau
d.	Warna lain (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait warna
2	Menurut Anda model dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait model

3	Menurut Anda bentuk dari produk ini bagaimana?	
	a.	Baik
	b.	Cukup
	c.	Kurang
	d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
Komentar Anda terkait bentuk		
4	Menurut Anda motif dari produk ini bagaimana?	
	a.	Baik
	b.	Cukup
	c.	Kurang
	d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
Komentar Anda terkait motif		

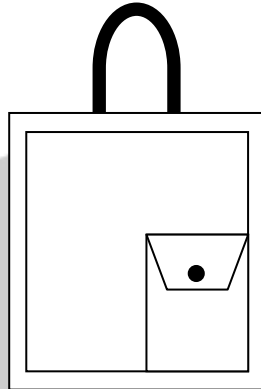
Rancangan Produk Baru No 3 (Tas Belanja Desain 3)



1	Menurut Anda apakah warna yang cocok untuk produk ini
a.	Merah
b.	Kuning
c.	Hijau
d.	Warna lain (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait warna
2	Menurut Anda model dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait model

3	Menurut Anda bentuk dari produk ini bagaimana?	
	a.	Baik
	b.	Cukup
	c.	Kurang
	d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait bentuk	
4	Menurut Anda motif dari produk ini bagaimana?	
	a.	Baik
	b.	Cukup
	c.	Kurang
	d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait motif	

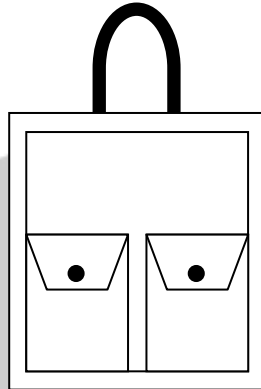
Rancangan Produk Baru No 4 (Tas Belanja Desain 4)



1	Menurut Anda apakah warna yang cocok untuk produk ini
a.	Merah
b.	Kuning
c.	Hijau
d.	Warna lain (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait warna
2	Menurut Anda model dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait model

3	Menurut Anda bentuk dari produk ini bagaimana?	
	a.	Baik
	b.	Cukup
	c.	Kurang
	d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
Komentar Anda terkait bentuk		
4	Menurut Anda motif dari produk ini bagaimana?	
	a.	Baik
	b.	Cukup
	c.	Kurang
	d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
Komentar Anda terkait motif		

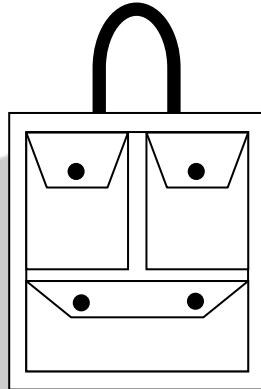
Rancangan Produk Baru No 5 (Tas Belanja Desain 5)



1	Menurut Anda apakah warna yang cocok untuk produk ini
a.	Merah
b.	Kuning
c.	Hijau
d.	Warna lain (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait warna
2	Menurut Anda model dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait model

3	Menurut Anda bentuk dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait bentuk
4	Menurut Anda motif dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait motif

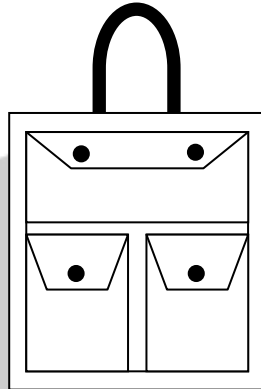
Rancangan Produk Baru No 6 (Tas Belanja Desain 6)



1	Menurut Anda apakah warna yang cocok untuk produk ini	
	a. Merah	
	b. Kuning	
	c. Hijau	
	d. Warna lain (Silahkan dituliskan)	
	Komentar Anda terkait warna	
2	Menurut Anda model dari produk ini bagaimana?	
	a. Baik	
	b. Cukup	
	c. Kurang	
	d. Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)	
	Komentar Anda terkait model	

3	Menurut Anda bentuk dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait bentuk
4	Menurut Anda motif dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait motif

Rancangan Produk Baru No 7 (Tas Belanja Desain 7)



1	Menurut Anda apakah warna yang cocok untuk produk ini	
	a.	Merah
	b.	Kuning
	c.	Hijau
	d.	Warna lain (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait warna	
2	Menurut Anda model dari produk ini bagaimana?	
	a.	Baik
	b.	Cukup
	c.	Kurang
	d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait model	

3	Menurut Anda bentuk dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait bentuk
4	Menurut Anda motif dari produk ini bagaimana?
a.	Baik
b.	Cukup
c.	Kurang
d.	Pendapat Anda (Silahkan dituliskan)
	Komentar Anda terkait motif

Lampiran 2. Hasil wawancara dengan pemilik usaha

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
1.	"Produk yang diproduksi berasal dari Apa saja?"	"Produk dibuat dari bahan-bahan plastik bekas bekas"
2	"Bagaimana penjualan produk hasil produksi Butik Daur Ulang Yogyakarta?"	"Pada awal berdirinya perusahaan ini penjualan produk kami sangatlah bagus, akan tetapi akhir-akhir ini saya merasa banyak terjadi penurunan"
3	"Bagaimana Anda akan mengatasi hal tersebut?"	"Sebenarnya kami ingin mengatasinya, akan tetapi kami masih belum mempunyai idea tau strategi, semoga dengan penelitian Anda nantinya ada solusi"
4	Dari manakah ide dalam membuat produk ini?	"Produk yang kami buat berasal dari ide saya sendiri berdasarkan dari bahan dan model-model yang sudah ada, saya rasa model dan bentuk yang saya buat tidak begitu diminatin konsumen sehingga saya bingung kenapa bisa seperti itu"
5	Apa permasalahan utama yang Anda rasakan selama ini?	"Terkadang saya berpikir apakah ada yang salah dengan produk yang saya buat kenapa tidak laku dipasaran, karena menurut saya produk yang saya buat sudah baik dan mempunyai kualitas yang baik, akan tetapi kenapa tidak laku dipasaran, sehingga saya punya pemikiran apa karena saya mendesai hanya

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		berdasarkan keinginan saya sendiri tidak berdasarkan kebutuhan konsumen”
6	“Menurut Anda kriteria apakah yang penting dalam menentukan strategi untuk peningkatan penjualan produk kerajinan?”	“Menurut saya hal yang penting untuk diperhatikan dalam melakukan penyusunan strategi adalah urgensi. Karena urgensi menunjukkan tingkat kepentingan dari suatu masalah yang akan dihadapi atau akan diselesaikan, sehingga memerlukan nilai urgensi yang tinggi”
7	Selain <i>Urgensi</i> kriteria apakah yang perlu diperhatikan lagi berdasarkan penjelasan sebelumnya?	“Hal lain yang perlu diperhatikan sebagai pelaku usaha yang sudah berkecimpung dalam usaha ini selama kurang lebih sepuluh tahun, menyatakan bahwa keseriusan dari masalah yang dihadapi sangatlah penting. Karena semakin serius suatu masalah maka perlu segera diselesaikan”
8	“Menurut pendapat Anda apakah perkembangan merupakan salah satu kriteria penting?”	“Perkembangan menurut saya juga lumayan penting, karena semakin mudah berkembangnya suatu masalah, maka semakin berbahaya kalau tidak segera diselesaikan”
9	“Apakah ide semua produk dari Anda?”	“Iya”
10	“Penjualan yang menurun, apakah mungkin ini akibat dari desain yang tidak sesuai dengan konsumen?”	“Kalau hal itu mungkin saya belum tahu, tapi mungkin memang ada benarnya”
11	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab	“Produk tidak memiliki

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
	terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produk (<i>Product</i>) ?”	<i>brand</i> , Produk baru biasanya sulit mendapatkan <i>brand</i> yang bagus jika tidak diimbangi oleh promosi yang bagus juga. Masalah lain yang muncul ketika berhubungan dengan masalah <i>brand</i> adalah promosi, ketika promosi dari perusahaan bagus maka kemungkinan akan mendapatkan <i>brand</i> yang bagus akan terwujud. Selain itu, masalah bahan baku berasal dari sampah bekas berakibat kepada kesulitan penempatan <i>brand</i> karena sudah tertutup oleh pola-pola dari bahan pembuat produk”
12	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produk (<i>Product</i>), Selain itu?”	“Produk tidak mengikuti <i>trend</i> , Produk yang tidak mempunyai inovasi tentunya tidak akan bisa mengikuti <i>trend</i> . Masalah utama dari produk yang tidak mengikuti <i>trend</i> adalah tidak adanya inovasi dari produk, sehingga produk tidak mempunyai <i>trend</i> . Masalah yang mendukung dari produk yang tidak mengikuti <i>trend</i> adalah tidak adanya biaya pelatihan terhadap desain produk atau pengembangan produk, sehingga produk yang

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		dihasilkan monoton dan tidak ada perubahan yang berarti bagi perusahaan.
13	"Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produk (<i>Product</i>), Selain itu lagi?"	"Bahan dari sampah bekas, Bahan dari produk berbahan dari limbah, sehingga terkada bagi sebagian orang merupakan hal yang tabu membeli barang berbahan dari sampah. Konotasi yang muncul ketika membeli produk dari sampah bekas adalah kotor dan tidak higienis. Sehingga mengakibatkan daya beli masyarakat rendah. Selain itu, dari produk yang ada saat ini masih terlihat bahwa produk terbuat dari bahan bekas, sehingga menimbulkan kesan negatif terhadap produk. Hal lain yang berpengaruh adalah tidak adanya edukasi dari produk kepada konsumen"
14	"Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Promosi (<i>Promotion</i>)?"	"Kurang pemahaman dalam hal promosi, Promosi akan dapat menghasilkan atau dapat meningkatkan penjualan ketika ditujukan pada konsumen yang sesuai dengan produk. Ketidakesesuaian antara konsumen dan produk dapat berakibat kepada rendahnya penjualan produk, sehingga produk yang

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		terjualan tidak terlalu banyak. Hal ini disebabkan oleh kesalahan pemahaman dalam hal promosi”
15	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Promosi (<i>Promotion</i>), selain itu?”	Perusahaan yang dalam fase bertahan tentunya masalah biaya menjadi faktor utama. Selain itu, rendahnya penjualan produk yang diproduksi mengakibatkan biaya atau dana yang dimiliki perusahaan juga sedikit sehingga untuk pengembangan perusahaan yang memerlukan dana jadi terhambat. Hal ini tidak dapat dipungkiri bahwa adanya keterbatasan dana promosi dipengaruhi oleh adanya penjualan produksi yang sedikit”
16	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Tempat (<i>Place</i>)?”	“Belum menemukan lokasi yang cocok. Pemilihan lokasi yang cocok terkendala masalah mahal biaya sewa untuk lokasi yang cocok. Sehingga hal ini berakibat kepada penjualan dari produk perusahaan tidak terlalu tinggi. Sebenarnya permasalahan utama dari lokasi yang cocok adalah terkait masalah biaya, karena perusahaan ini adalah perusahaan yang sedang berkembang maka

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		masalah biaya adalah merupakan masalah utama dari perusahaan”
17	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Tempat (<i>Place</i>), Selain itu?”	“Lokasi kurang strategis dapat diartikan dengan banyaknya pengunjung yang dapat ke toko. Semakin banyak pengunjung yang melalui toko menunjukkan bahwa lokasi tersebut strategis, akan tetapi jika lokasi yang digunakan untuk toko kurang pengunjung atau orang yang lewat maka menunjukkan lokasi kurang strategis”
18	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produktivitas dan Kualitas (<i>Productivity</i> dan <i>Quality</i>)?”	“Ketebalan produk yang terlalu tipis dan licin mengakibatkan tidak semua orang bisa melakukan pembuatan produk ini. Tidak adanya pelatihan juga berhadapan langsung dengan adanya ketebalan bahan plastic 0,018mm yang dapat berakibat kepada kusulitan dalam membuat produk”
19	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produktivitas dan Kualitas (<i>Productivity</i> dan <i>Quality</i>), selain itu?”	“Bahan yang digunakan untuk membuat produk kerajinan memang tergolong tipis jika dibandingkan dengan kain. Sehingga dapat dikategorikan bahwa produk tergolong tipis jika dibandingkan dengan bahan kain”

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
20	"Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Orang (<i>People</i>)?"	"Tidak ada pelatihan, Kebanyakan karyawan yang ada dalam perusahaan adalah baru, sehingga ketrampilan yang dimiliki belum memadai. Hal ini nantinya akan berakibat kepada adanya kesulitan dalam membuat produk dan terhambatnya inovasi produk, sehingga dengan tidak adanya pelatihan dari pihak perusahaan berakibat kepada proses produksi dari produk terhambat juga"
21	"Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Bentuk Fisik (<i>Physical Evidence</i>)?"	"Tidak ada pelatihan khusus desain produk, Pelatihan desain produk dari bahan bekas memang tidak ada, hal ini menjadikan inovasi dari produk ini tidak ada. Sehingga menghasilkan produk yang monoton dari waktu ke waktu. Sehingga untuk meningkatkan kreativitas dalam mendesain produk diperlukan adanya pelatihan perancangan produk terutama dari bahan bekas"
22	"Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Bentuk Fisik (<i>Physical Evidence</i>), Selain itu?"	"Tidak kreatif, dikarenakan produk yang dihasilkan adalah tidak atau jarang mengalami perubahan yang mendasar atau bisa dikatakan perubahan

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		atau inovasi produk lambat. Perubahan terkadang diperlukan untuk dapat memberikan kepuasan tersendiri terhadap konsumen”
23	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Proses (<i>Process</i>)?”	“Tingkat kesulitan produk, Kesulitan pembuatan produk terletak pada pola dari bahan yang digunakan. Setiap bahan dalam pembuatan produk mempunyai keterbatasan diantaranya adalah pada bagian pola. Pemilihan pola yang salah tentu akan berakibat kepada hasil produk yang tidak tepat atau bisa dikatakan produk tidak bagus atau kurang bagus. Selain itu, kesulitan produk juga pada desain-desain baru, hal ini sejalan dengan tidak adanya pelatihan produk baru. Tidak adanya pelatihan produk baru ini mengakibatkan tingkat kesulitan produk terjadi”
24	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Proses (<i>Process</i>), Selain itu?”	“Tidak ada biaya menambah mesin, Perusahaan yang memproduksi produk dari bahan bekas ini masih dalam fase bertahan atau fase awal, sehingga modal yang dimiliki tidak begitu besar. Hal ini berakibat kepada tidak dapat terbelinya

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		mesin baru atau tambahan mesin. Selain itu, penambahan mesin justru akan menambah masalah bagi perusahaan karena permintaan dari perusahaan juga tidak begitu besar. Sehingga kalau melakukan penambahan mesin tentunya akan dapat menjadikan pemborosan bagi perusahaan”
25	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Proses (<i>Process</i>), Selain itu?”	“Mesin kurang, Mesin kurang diakrenakan lokasi dan permintaan yang tidak begitu banyak mengakibatkan pihak perusahaan tidak melakukan penambahan jumlah mesin, karena dirasa mesin yang ada saat ini sudah cukup”

Lampiran 3. Hasil wawancara dengan konsumen

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
1	"Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produk (<i>Product</i>)?"	"masalah bahan baku berasal dari sampah bekas berakibat kepada kesulitan penempatan <i>brand</i> karena sudah tertutup oleh pola-pola dari bahan pembuat produk"
2	"Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produk (<i>Product</i>), Selain itu?"	"Masalah utama dari produk yang tidak mengikuti <i>trend</i> adalah tidak adanya inovasi dari produk, sehingga produk tidak mempunyai <i>trend</i> . Masalah yang mendukung dari produk yang tidak mengikuti <i>trend</i> adalah tidak adanya biaya pelatihan terhadap desain produk atau pengembangan produk, sehingga produk yang dihasilkan monoton dan tidak ada perubahan yang berarti bagi perusahaan.
3	"Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produk (<i>Product</i>), Selain itu lagi?"	"Konotasi yang muncul ketika membeli produk dari sampah bekas adalah kotor dan tidak higienis. Sehingga mengakibatkan daya beli masyarakat rendah. Selain itu, dari produk yang ada saat ini masih terlihat bahwa produk terbuat dari bahan bekas, sehingga menimbulkan kesan negatif terhadap produk. Hal lain yang

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		berpengaruh adalah tidak adanya edukasi dari produk kepada konsumen”
4	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Promosi (<i>Promotion</i>)?”	“Promosi akan dapat menghasilkan atau dapat meningkatkan penjualan ketika ditujukan pada konsumen yang sesuai dengan produk. Ketidakesesuaian antara konsumen dan produk dapat berakibat kepada rendahnya penjualan produk, sehingga produk yang terjual tidak terlalu banyak. Hal ini disebabkan oleh kesalahan pemahaman dalam hal promosi”
5	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Promosi (<i>Promotion</i>), selain itu?”	“Promosi yang kurang, Hal ini tidak dapat dipungkiri bahwa adanya keterbatasannya dana promosi dipengaruhi oleh adanya penjualan produksi yang sedikit”
6	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Tempat (<i>Place</i>)?”	“Pemilihan lokasi yang cocok terkendala masalah mahalny biaya sewa untuk lokasi yang cocok. Sehingga hal ini berakibat kepada penjualan dari produk perusahaan tidak terlalu tinggi. Sebenarnya permasalahan utama dari lokasi yang cocok adalah terkait masalah biaya, karena perusahaan ini adalah perusahaan

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		yang sedang berkembang maka masalah biaya adalah merupakan masalah utama dari perusahaan”
7	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Tempat (<i>Place</i>), Selain itu?”	“Semakin banyak pengunjung yang melalui toko menunjukkan bahwa lokasi tersebut strategis, akan tetapi jika lokasi yang digunakan untuk toko kurang pengunjung atau orang yang lewat maka menunjukkan lokasi kurang strategis”
8	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produktivitas dan Kualitas (<i>Productivity</i> dan <i>Quality</i>)?”	“Tidak adanya pelatihan juga berhadapan langsung dengan adanya ketebalan bahan plastic 0,018mm yang dapat berakibat kepada kesulitan dalam membuat produk”
9	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Produktivitas dan Kualitas (<i>Productivity</i> dan <i>Quality</i>), selain itu?”	“Bahan yang digunakan untuk membuat produk kerajinan memang tergolong tipis jika dibandingkan dengan kain. Sehingga dapat dikategorikan bahwa produk tergolong tipis jika dibandingkan dengan bahan kain”
10	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Orang (<i>People</i>)?”	“Ketrampilan yang dimiliki belum memadai. Hal ini nantinya akan berakibat kepada adanya kesulitan dalam membuat produk dan terhambatnya inovasi produk, sehingga

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		dengan tidak adanya pelatihan dari pihak perusahaan berakibat kepada proses produksi dari produk terhambat juga“
11	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Bentuk Fisik (<i>Physical Evidence</i>)?”	“Produk yang monoton dari waktu ke waktu. Sehingga untuk meningkatkan kreativitas dalam mendesain produk diperlukan adanya pelatihan perancangan produk terutama dari bahan bekas”
12	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Bentuk Fisik (<i>Physical Evidence</i>), Selain itu?”	“Perubahan terkadang diperlukan untuk dapat memberikan kepuasan tersendiri terhadap konsumen”
13	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Proses (<i>Process</i>)?”	“Setiap bahan dalam pembuatan produk mempunyai keterbatasan diantaranya adalah pada bagian pola. Pemilihan pola yang salah tentu akan berakibat kepada hasil produk yang tidak tepat atau bisa dikatakan produk tidak bagus atau kurang bagus. Selain itu, kesulitan produk juga pada desain-desain baru, hal ini sejalan dengan tidak adanya pelatihan produk baru. Tidak adanya pelatihan produk baru ini mengakibatkan tingkat kesulitan produk terjadi”
14	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Proses	“Tidak dapat terbelinya mesin baru

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
	(Process), Selain itu?”	atau tambahan mesin. Selain itu, penambahan mesin justru akan menambah masalah bagi perusahaan karena permintaan dari perusahaan juga tidak begitu besar. Sehingga kalau melakukan penambahan mesin tentunya akan dapat menjadikan pemborosan bagi perusahaan”
15	“Menurut Anda yang menjadi faktor penyebab terjadinya penurunan ditinjau dari faktor Proses (Process), Selain itu?”	“Mesin kurang diakrenakan lokasi dan permintaan yang tidak begitu banyak mengakibatkan pihak perusahaan tidak melakukan penambahan jumlah mesin, karena dirasa mesin yang ada saat ini sudah cukup”

LAMPIRAN 4. HASIL PERHITUNGAN MENGGUNAKAN METODE AHP

Penentuan Bobot Kriteria

Perbandingan Berpasangan

Kriteria A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kriteria B
SDM (K1)												X						Perancangan Produk (K2)
SDM (K1)										X								Sistem Produksi (K3)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Perancangan Produk (K2)							X											Sistem Produksi (K3)

Tahap 1 (Perubahan Perbandingan Berpasangan Menjadi Matrik)

MATRIK			
	K1	K2	K3
K1	1	1/4	1/2
K2	4	1	3
K3	2	1/3	1

2a. Melakukan Penjumlahan Pada Setiap Kolom

	K1	K2	K3
K1	1.00	0.25	0.50
K2	4.00	1.00	3.00
K3	2.00	0.33	1.00
Total	7.00	1.58	4.50

KONSISTEN
0.016

2b. Melakukan Pembagian Setiap Komponen Dengan Jumlah Total

	K1	K2	K3
K1	0.14	0.16	0.11
K2	0.57	0.63	0.67
K3	0.29	0.21	0.22
Total	1.00	1.00	1.00

Tahap 3 (Penentuan Vektor Bobot)

	K1	K2	K3	Total	Vektor Bobot
K1	0.14	0.16	0.11	0.41	0.137
K2	0.57	0.63	0.67	1.87	0.623
K3	0.29	0.21	0.22	0.72	0.239
Total	1.00	1.00	1.00		1.000

Tahap 4 (Konsistensi)

4a. Menentukan Nilai Lamda

	K1	K2	K3		Vektor Bobot		Perkalian Matrik		Total		Hasil Pembagian
	1.00	0.25	0.50	X	0.14	=	0.41	:	0.14	=	3.01
K1	4.00	1.00	3.00		0.62		1.89		0.62		3.03
K2	2.00	0.33	1.00		0.24		0.72		0.24		3.01
K3											3.018

4b. Menentukan Nilai CI (Consistency Index)

Rumus = $(\lambda - \text{Jumlah Kriteria}) / (\text{Jumlah Kriteria} - 1)$

$$CI = \frac{3.018 - 3}{3 - 1} = \frac{0.018}{2} = 0.009169$$

4c. Menentukan Nilai CR

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0.009}{0.58} = 0.015808$$

KONSISTEN

Penentuan Bobot Alternatif Berdasarkan Kriteria K1

Perbandingan Berpasangan

Kriteria A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kriteria B
Strategi 1 (A1)					X													Strategi 2 (A2)
Strategi 1 (A1)			X															Strategi 3 (A3)
Strategi 1 (A1)							X											Strategi 4 (A4)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Strategi 2 (A2)																		Strategi 3 (A3)
Strategi 2 (A2)											X							Strategi 4 (A4)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Strategi 3 (A3)												X						Strategi 4 (A4)

Tahap 1 (Perubahan Perbandingan Berpasangan Menjadi Matrik)

Matrik			
	K1	K2	K3
K1	1	1/4	1/2
K2	4	1	3
K3	2	1/3	1

2a. Melakukan Penjumlahan Pada Setiap Kolom

	K1	K2	K3
K1	1.00	0.25	0.50
K2	4.00	1.00	3.00
K3	2.00	0.33	1.00
Total	7.00	1.58	4.50

KONSISTEN
0.016

2b. Melakukan Pembagian Setiap Komponen Dengan Jumlah Total

	K1	K2	K3
K1	0.14	0.16	0.11
K2	0.57	0.63	0.67
K3	0.29	0.21	0.22
Total	1.00	1.00	1.00

Tahap 3 (Penentuan Vektor Bobot)

	K1	K2	K3	Total	Vektor Bobot
K1	0.14	0.16	0.11	0.41	0.137
K2	0.57	0.63	0.67	1.87	0.623

K3	0.29	0.21	0.22	0.72	0.239
Total	1.00	1.00	1.00		1.000

Tahap 4 (Konsistensi)

4a. Menentukan Nilai Lamda

	K1	K2	K3		Vektor Bobot		Perkalian Matrik		Total		Hasil Pembagian
K1	1.00	0.25	0.50	X	0.14	=	0.41	:	0.14	=	3.01
K2	4.00	1.00	3.00		0.62		1.89		0.62		3.03
K3	2.00	0.33	1.00		0.24		0.72		0.24		3.01
											3.018

4b. Menentukan Nilai CI (Consistency Index)

Rumus = $(\text{Lamda} - \text{Jumlah Kriteria}) / (\text{Jumlah Kriteria} - 1)$

$$CI = \frac{3.018 - 3}{3 - 1} = \frac{0.018}{2} = 0.009169$$

4c. Menentukan Nilai CR

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0.009}{0.58} = 0.015808$$

KONSISTEN

Penentuan Bobot Alternatif Berdasarkan Kriteria K1

Perbandingan Berpasangan

Kriteria A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kriteria B
Strategi 1 (A1)					X													Strategi 2 (A2)
Strategi 1 (A1)			X															Strategi 3 (A3)
Strategi 1 (A1)							X											Strategi 4 (A4)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Strategi 2 (A2)							X											Strategi 3 (A3)
Strategi 2 (A2)											X							Strategi 4 (A4)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Strategi 3 (A3)												X						Strategi 4 (A4)

Tahap 1 (Perubahan Perbandingan Berpasangan Menjadi Matrik)

Matrik				
	A1	A2	A3	A4
A1	1	5	7	3
A2	1/5	1	3	1/3
A3	1/7	1/3	1	1/4
A4	1/3	3	4	1

2a. Melakukan Penjumlahan Pada Setiap Kolom

	A1	A2	A3	A4
A1	1.00	5.00	7.00	3.00
A2	0.20	1.00	3.00	0.33
A3	0.14	0.33	1.00	0.25

KONSISTEN
0.045

A4	0.33	3.00	4.00	1.00
Total	1.68	9.33	15.00	4.58

2b. Melakukan Pembagian Setiap Komponen Dengan Jumlah Total

	A1	A2	A3	A4
A1	0.60	0.54	0.47	0.65
A2	0.12	0.11	0.20	0.07
A3	0.09	0.04	0.07	0.05
A4	0.20	0.32	0.27	0.22
Total	1.00	1.00	1.00	1.00

Tahap 3 (Penentuan Vektor Bobot)

	A1	A2	A3	A4	Total	Vektor Bobot
A1	0.60	0.54	0.47	0.65	2.25	0.563
A2	0.12	0.11	0.20	0.07	0.50	0.125
A3	0.09	0.04	0.07	0.05	0.24	0.061
A4	0.20	0.32	0.27	0.22	1.01	0.251
Total	1.00	1.00	1.00	1.00		1.000

Tahap 4 (Konsistensi)

4a. Menentukan Nilai Lamda

	A1	A2	A3	A4		Vektor Bobot		Perkalian Matrik		Total		Hasil Pembagian
A1	1.00	5.00	7.00	3.00	X	0.56	=	2.36	:	0.56	=	4.20
A2	0.20	1.00	3.00	0.33		0.12		0.50		0.12		4.03
A3	0.14	0.33	1.00	0.25		0.06		0.25		0.06		4.05
A4	0.33	3.00	4.00	1.00		0.25		1.06		0.25		4.20
										4.12		4.12

4b. Menentukan Nilai CI (Consistency Index)

Rumus = $(\text{Lamda} - \text{Jumlah Kriteria}) / (\text{Jumlah Kriteria} - 1)$

$$CI = \frac{4.121 - 4}{4 - 1} = \frac{0.121}{3} = 0.040$$

4c. Menentukan Nilai CR

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0.040}{0.9} = 0.045$$

KONSISTEN

Penentuan Bobot Alternatif Berdasarkan Kriteria K2

Perbandingan Berpasangan

Kriteria A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kriteria B
Strategi 1 (A1)												X						Strategi 2 (A2)
Strategi 1 (A1)										X								Strategi 3 (A3)
Strategi 1 (A1)								X										Strategi 4 (A4)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Strategi 2 (A2)							X											Strategi 3 (A3)
Strategi 2 (A2)					X													Strategi 4 (A4)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Strategi 3 (A3)							X											Strategi 4 (A4)

Tahap 1 (Perubahan Perbandingan Berpasangan Menjadi Matrik)

Matrik				
	A1	A2	A3	A4
A1	1	1/4	1/2	2
A2	4	1	3	5
A3	2	1/3	1	3
A4	1/2	1/5	1/3	1

2a. Melakukan Penjumlahan Pada Setiap Kolom

	A1	A2	A3	A4
A1	1.00	0.25	0.50	2.00

KONSISTEN
0.019

A2	4.00	1.00	3.00	5.00
A3	2.00	0.33	1.00	3.00
A4	0.50	0.20	0.33	1.00
Total	7.50	1.78	4.83	11.00

2b. Melakukan Pembagian Setiap Komponen Dengan Jumlah Total

	A1	A2	A3	A4
A1	0.13	0.14	0.10	0.18
A2	0.53	0.56	0.62	0.45
A3	0.27	0.19	0.21	0.27
A4	0.07	0.11	0.07	0.09
Total	1.00	1.00	1.00	1.00

Tahap 3 (Penentuan Vektor Bobot)

	A1	A2	A3	A4	Total	Vektor Bobot
A1	0.13	0.14	0.10	0.18	0.56	0.140
A2	0.53	0.56	0.62	0.45	2.17	0.542
A3	0.27	0.19	0.21	0.27	0.93	0.233
A4	0.07	0.11	0.07	0.09	0.34	0.085
Total	1.00	1.00	1.00	1.00		1.000

Tahap 4 (Konsistensi)

4a. Menentukan Nilai Lamda

	A1	A2	A3	A4		Vektor Bobot		Perkalian Matrik		Total		Hasil Pembagian
A1	1.00	0.25	0.50	2.00	X	0.14	=	0.56	:	0.14	=	4.02
A2	4.00	1.00	3.00	5.00		0.54		2.22		0.54		4.10
A3	2.00	0.33	1.00	3.00		0.23		0.95		0.23		4.06
A4	0.50	0.20	0.33	1.00		0.08		0.34		0.08		4.02
												4.05

4b. Menentukan Nilai CI (Consistency Index)

Rumus = $(\text{Lamda} - \text{Jumlah Kriteria}) / (\text{Jumlah Kriteria} - 1)$

$$CI = \frac{4.051 - 4}{4 - 1} = \frac{0.051}{3} = 0.017$$

4c. Menentukan Nilai CR

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0.017}{0.9} = 0.019$$

KONSISTEN

Penentuan Bobot Alternatif Berdasarkan Kriteria K3

Perbandingan Berpasangan

Kriteria A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kriteria B
Strategi 1 (A1)				X														Strategi 2 (A2)
Strategi 1 (A1)		X																Strategi 3 (A3)
Strategi 1 (A1)			X															Strategi 4 (A4)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Strategi 2 (A2)							X											Strategi 3 (A3)
Strategi 2 (A2)								X										Strategi 4 (A4)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Strategi 3 (A3)										X								Strategi 4 (A4)

Tahap 1 (Perubahan Perbandingan Berpasangan Menjadi Matrik)

Matrik				
	A1	A2	A3	A4
A1	1	6	8	7
A2	1/6	1	3	2
A3	1/8	1/3	1	1/2
A4	1/7	1/2	2	1

2a. Melakukan Penjumlahan Pada Setiap Kolom

	A1	A2	A3	A4
A1	1.00	6.00	8.00	7.00
A2	0.17	1.00	3.00	2.00

KONSISTEN
0.032

A3	0.13	0.33	1.00	0.50
A4	0.14	0.50	2.00	1.00
Total	1.43	7.83	14.00	10.50

2b. Melakukan Pembagian Setiap Komponen Dengan Jumlah Total

	A1	A2	A3	A4
A1	0.70	0.77	0.57	0.67
A2	0.12	0.13	0.21	0.19
A3	0.09	0.04	0.07	0.05
A4	0.10	0.06	0.14	0.10
Total	1.00	1.00	1.00	1.00

Tahap 3 (Penentuan Vektor Bobot)

	A1	A2	A3	A4	Total	Vektor Bobot
A1	0.70	0.77	0.57	0.67	2.70	0.675
A2	0.12	0.13	0.21	0.19	0.65	0.162
A3	0.09	0.04	0.07	0.05	0.25	0.062
A4	0.10	0.06	0.14	0.10	0.40	0.100
Total	1.00	1.00	1.00	1.00		1.000

Tahap 4 (Konsistensi)

4a. Menentukan Nilai Lamda

	A1	A2	A3	A4	X	Vektor Bobot	=	Perkalian Matrik	:	Total	=	Hasil Pembagian
A1	1.00	6.00	8.00	7.00		0.68		2.85		0.68		4.22
A2	0.17	1.00	3.00	2.00		0.16		0.66		0.16		4.08
A3	0.13	0.33	1.00	0.50		0.06		0.25		0.06		4.03
A4	0.14	0.50	2.00	1.00		0.10		0.40		0.10		4.01
												4.09

4b. Menentukan Nilai CI (Consistency Index)

Rumus = $(\text{Lamda} - \text{Jumlah Kriteria}) / (\text{Jumlah Kriteria} - 1)$

$$CI = \frac{4.086 - 4}{4 - 1} = \frac{0.086}{3} = 0.029$$

4c. Menentukan Nilai CR

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0.029}{0.9} = 0.032$$

KONSISTEN

Penentuan Strategi Dengan Menggunakan Metode AHP
**MATRIK AKHIR DARI PERHITUNGAN
 SEBELUMNYA**

BOBOT	0.1373	0.6232	0.2395	1.00
	K1	K2	K3	
A1	0.5634	0.1397	0.6753	
A2	0.1248	0.5423	0.1622	
A3	0.0605	0.2333	0.0622	
A4	0.2513	0.0847	0.1004	
TOTAL	1.0000	1.0000	1.0000	

Hasil Perkalian Dengan Bobot

	K1	K2	K3	TOTAL	Persentase	RANKING
A1	0.0773	0.0871	0.1617	0.3261	32.61%	2
A2	0.0171	0.3380	0.0388	0.3940	39.40%	1
A3	0.0083	0.1454	0.0149	0.1686	16.86%	3
A4	0.0345	0.0528	0.0240	0.1113	11.13%	4

1.0000

LAMPIRAN 5. HASIL WAWANCARA PENENTUAN AKAR MASALAH DENGAN PEMILIK PEMILIK USAHA

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
1.	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah tidak ada pelatihan khusus desain produk?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena masalah tidak terlalu berpengaruh sehingga dapat diatasi dengan mempelajari desain produk sehingga dapat menghindari pembuatan produk yang monoton.
2	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah tidak ada biaya menambah mesin?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena tidak sangat pengaruh sehingga diatasi dengan membatasi jumlah pembuatan produk pemesanan dengan mesin yang ada sehingga mengurangi proses pembuatan proses MTO (<i>Make to Order</i>) yang lama.
3	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah tingkat kesulitan produk?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat memberikan alternatif saran atau gambaran desain yang telah ada kepada konsumen sehingga dapat mempermudah pihak UKM supaya tidak terjadi pemesanan produk yang lama.
4	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah ketebalan plastik 0,018mm?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena UKM dapat memilih alternatif dengan menggunakan pemilihan atau seleksi bahan material plastik yang tebal sehingga

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		produk tidak menyebabkan mudah robek.
5	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah belum menemukan lokasi yang cocok?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pemilik bisa mengatasi dengan alternatif dengan mengikuti <i>event</i> kampus atau bazar sehingga konsumen dapat menjangkau lokasi.
6	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah keterbatasan dana promosi?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat mempelajari promosi dengan cara melalui media sosial sehingga promosi dapat terus berjalan dan tidak dibatasi oleh dana.
7	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah bahan dari sampah bekas?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pemilik ukm dapat menggunakan alternatif dengan mengkombinasi bahan lain sehingga tidak menyebabkan daya minat konsumen terhadap produk menurun.
8	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah produk tidak memiliki <i>brand</i> ?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat diatasi dengan memberikan atau membuat identitas produk supaya produk tidak diakui oleh pesaing sejenis dan dapat dikenal.
9	Menurut Anda ditinjau dari Pertumbuhan (<i>Growth</i> (G)) berapakah skor untuk akar masalah produk tidak mengikuti <i>trend</i> ?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 4 karena pihak UKM perlu melakukan pengamatan terhadap produk yang

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		berkembang saat ini sehingga dapat mengurangi terhadap dampak yang terjadi pada produk yang kurang <i>trend</i> dikalangan konsumen.
10	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah tidak ada pelatihan khusus desain produk?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena karena masalah tersebut berada diantara tidak mendesak atau mendesak sehingga pihak UKM perlu memilih alternatif untuk mempelajari desain dengan melalui belajar tutorial <i>youtube</i> , mencari pekerja ahli di bidang desain atau belajar dari hasil penyebaran kuisioner.
11	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah tidak ada biaya menambah mesin?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena karena pihak UKM dapat menggunakan alternatif membuat kapasitas jumlah produk dengan menggunakan mesin yang tersedia.
12	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah tingkat kesulitan produk?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat memilih alternatif dengan cara memberikan desain yang sudah ada kepada konsumen atau memberikan saran terhadap desain yang diinginkan.
13	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah ketebalan plastik 0,018mm?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 4 karena bahan

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
		material plastik yang digunakan tipis sehingga produk mudah rusak sehingga pihak UKM memberikan alternatif pada produk dengan pemilihan bahan material plastik khusus yang memiliki ketebalan.
14	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah belum menemukan lokasi yang cocok?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak konsumen dapat mengikuti pameran atau kegiatan bazar.
15	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah keterbatasan dana promosi?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena karena pihak UKM dapat memilih alternatif dengan promosi melalui media sosial.
16	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah bahan dari sampah bekas?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat memberikan alternatif mengkombinasi bahan dari sampah dengan bahan lain sehingga produk tidak semua terbuat dari sampah.
17	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah produk tidak memiliki brand?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat menggunakan alternatif logo yang menggambarkan UKM.
18	Menurut Anda ditinjau dari Keterdesakan (<i>Urgency</i> (U)) berapakah skor untuk akar masalah produk tidak mengikuti trend?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 4 karena <i>trend</i> karena <i>trend</i> konsumen yang terus berubah-ubah sehingga UKM harus mengikuti <i>trend</i> yang terus berkembang.

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
19	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar masalah tidak ada pelatihan khusus desain produk?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat memilih alternatif dengan mempelajari desain sehingga dapat menghasilkan produk yang variasi.
20	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar masalah tidak ada biaya menambah mesin?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat mengatasi dengan alternatif membuat produk dengan menyesuaikan jumlah mesin.
21	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar masalah tingkat kesulitan produk?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat mengatasi dengan memberikan desain yang sudah ada atau dapat memberikan saran terhadap tingkat kesulitan produk supaya dapat memudahkan UKM.
22	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar masalah ketebalan plastik 0,018mm?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 4 karena masalah ini perlu alternatif agar bahan material plastik tidak mudah robek sehingga diperlukan pemilihan bahan material plastik yang tebal.
23	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar masalah belum menemukan lokasi yang cocok?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 4 karena lokasi yang strategis dapat memudahkan konsumen untuk menemukan lokasi UKM.
24	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
	masalah keterbatasan dana promosi?	karena pihak UKM dapat mengatasi dengan alternatif melalui sosial media sehingga tidak terbatas dengan permasalahan dana.
25	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar masalah bahan dari sampah bekas?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat diatasi dengan alternatif kombinasi menggunakan bahan lain.
26	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar masalah produk tidak memiliki brand?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 3 karena pihak UKM dapat memilih alternatif dengan memberikan logo pada produk sehingga produk memiliki identitas.
27	Menurut Anda ditinjau dari Keseriusan (<i>Seriousness</i> (S)) berapakah skor untuk akar masalah produk tidak mengikuti trend?	"Menurut saya skor yang cocok adalah 4 karena karena UKM tidak mengikuti <i>trend</i> konsumen yang berkembang saat ini sehingga pihak UKM perlu melakukan pengamatan tentang produk yang berkembang dikalangan konsumen.