

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Fruitzee Mitra Indonesia didapatkan kesimpulan yang menjawab tujuan dilakukannya penelitian ini. Selain itu saran juga diberikan pada penelitian ini guna membantu perusahaan dalam melakukan pengambilan keputusan.

7.1. Kesimpulan

- a. Berdasarkan penelitian menggunakan metode SWOT, hasil identifikasi terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh dalam membantu mengembangkan usaha es potong Singapore antara lain :
 - i. Faktor internal berdasarkan kekuatan (*strength*) memiliki total skor 2,110. Berdasarkan hasil tersebut indikator produk fruitzee es potong Singapore sebagai produk dengan kualitas produk aman untuk dikonsumsi (0,344). Produk es potong Singapore menggunakan standar operasi dan pembuatan produk sesuai penilaian BPOM (0,332). Sumber daya manusia yang kompeten, penetapan lokasi penjualan strategis dan dapat dikonsumsi semua kalangan (0,222). Penggunaan bahan baku dengan kualitas terbaik, fasilitas pekerja dan gaji sesuai UMR, kecukupan modal dan penetapan harga jual produk sesuai harga pasar (0,195). Perusahaan melakukan pemilihan lokasi counter yang strategis (0,210).
 - ii. Faktor Eksternal berdasarkan peluang (*opportunity*) memiliki total skor 2,241. Skor tersebut berdasarkan indikator perusahaan dapat melakukan inovasi sesuai tren (0,320). Pengaruh sosial media dalam pencarian produk *food and beverage* (0,312). Kebanyakan konsumen melakukan pembelian produk kuliner kreatif pada hari libur atau weekend (0,304). Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini (0,240). Produk es potong memiliki banyak varian rasa dan pelayanan sales counter ramah dan memuaskan (0,210). Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk dan memiliki pangsa pasar yang luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan (0,219). Memiliki harga terjangkau (0,207).
 - iii. Faktor internal berdasarkan kelemahan (*weakness*) yang dapat dihindari dengan memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman memiliki total skor 1,124. Skor tersebut berdasarkan Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi dan Selera

konsumen selalu berubah-ubah setiap saat (0,210). Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore dan bermunculan industri kuliner kreatif dengan penawaran yang variatif (0,207). Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter (0,180).

iv. Faktor eksternal berdasarkan ancaman (*threat*) yang dapat dihindari dengan mengurangi dampak ancaman menggunakan kekuatan perusahaan memiliki total skor 1,014. Skor tersebut berdasarkan produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi dan Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat (0,210). Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore dan bermunculan industri kuliner kreatif dengan penawaran yang variatif (0,207). Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter (0,180). Berdasarkan nilai total skor tersebut nilai kekuatan lebih besar dibanding kelemahan dan peluang lebih besar dibanding ancaman, sehingga posisi perusahaan berada pada kuadran 1 yaitu mendukung strategi pertumbuhan yang agresif.

b. Berdasarkan hasil penelitian dan pendapat pemilik perusahaan maka usulan strategi bisnis yang disarankan pada CV. Fruitzee Mitra Indonesia agar mampu meningkatkan profit dan mengembangkan usahanya yaitu :

- i. Melakukan ekspansi pasar dengan menargetkan tempat-tempat wisata dan wahana budaya sebagai pasar baru. Ekspansi pasar dilakukan agar brand perusahaan lebih dikenal masyarakat.
- ii. Melakukan penjadwalan waktu pembukaan stand di pasar baru dengan memilih waktu saat libur atau weekend.
- iii. Melakukan promosi dan mengenalkan produk melalui media sosial setiap minggu agar konsumen dapat melihat iklan yang dibuat oleh perusahaan.
- iv. Permasalahan kekurangan admin dapat diatasi dengan melakukan penjadwalan terhadap pekerja sales yang mengambil hari libur (memiliki jadwal kosong) sebagai admin pada pengoperasian sosial media perusahaan.
- v. Membuat *stamp card* bagi konsumen agar dapat digunakan saat membeli produk es potong. Penggunaan stamp card untuk memberikan diskon/

produk gratis kepada konsumen yang sudah melakukan pembelian terhadap produk hingga batas maksimal stempel (10 stempel)

- vi. Memberikan diskon kepada konsumen yang berulang tahun dengan menunjukkan bukti pada Kartu Tanda Penduduknya.

7.2. Saran

1. Pada penelitian saat ini dapat dikembangkan terkait dengan penetapan prioritas implementasi strategi yang sesuai dengan kondisi sumber daya saat ini dan respon pasar yang akan terjadi.
2. Perusahaan sebaiknya merencanakan evaluasi strategi pengembangan usaha setiap tahun untuk merespon perubahan perilaku konsumen dan teknologi pembuatan produk.



DAFTAR PUSTAKA

- Alreck, P.L., dan Settle, R.B. 2013. *The Survey Research Handbook*. McGraw-Hill Education, 978-0072945485.
- Asan, U & Soyer, A. 2007. *Identifying Strategic Management Concepts : An Analytical Network Process Approach*. Computers & Industrial Engineering, 600-615.
- Agarwal, R., Grassl, W., & Pahl, J. 2014. *Meta-SWOT : introducing a new strategic planning tool*. Journal of Business Strategy, Vol.33 pp.12-21.
- Cante, C.J., Calluzzo, V.J., Schwartz, D.P., & Schwartz, T.M. 2016. *Strategic alliances in food and beverage and executive recruiting industries*. Supply Chain Management An International Journal, Vol. 9 pp. 230-240
- Chiang, Y.M., Chen, W.L., & Ho, C.H. 2016. *Application Analytic Network process and two-dimentional matrix evaluating decision for design strategy*. Computers & Industrial Engineering, 98 237-245.
- Dewa, P.K., Pujawan, I.N., & Vanany, I. 2017. *Human Errors in Warehouse Operations: an Improvement Model*. Internasional Journal of Logistics Systems and Management (IJLSM), Vol 27, Issue 3, pp. 298-317.
- Jia,G.Z, & M. Bai. 2010. *An approach for manufacturing strategy development based on fuzzy-QFD*. Computers & Industrial Engineering, 60 445-454.
- Kumar, S., Massie, C., & Dumonceaux, M.D. 2016. *Comparative innovative business strategies of major players in cosmetic industry*. Industrial Management & Data System Journal, pp.285-306.
- Kurniawan, M., & Hartanti, N. 2017. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Minuman Sari Buah Sirsak*. Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri, vol.6 No.2: 97-102
- Kusnadi, K. & Dewa, P.K.. 2017. *Strategi Pembuatan Keputusan Memenuhi Permintaan dengan Mempertimbangkan Multi Kriteria pada UKM Mikro Teknik*. Konferensi Nasional IDEC 2017, Issue ISSN: 2579-6429, pp. 275.
- Rangkuti, F. 2016. *Teknik Membedah Kasus Bisnis : Analisis SWOT*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Singh, R.K., Garg, S.K., & Deshmukh S.G. 2010. *Strategy development by small scale industries in India*. Industrial Management & Data Systems, Vol. 110 pp. 1073-1093.

Setiyadi, S., Amar, K., & Aji, T. 2011. Penentuan Strategi *Sustainability* Usaha Pada UKM Kuliner dengan Menggunakan Metode SWOT-AHP. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, Vol.10, No.2, 1412-6869.

Setiawan, A., Rukmi, H.S., & Bakar, A. 2015. Strategi Pengembangan UKM Pengolahan Kulit Sapi Di Kabupaten Garut Menggunakan Matrik Perumusan Strategi. *Jurnal Teknik Industri Itenas*, vol.3 2338-5081.

Tim Siaran Pers Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. 2016. Industri Makanan dan Minuman Tumbuh 9,8 Persen Triwulan III 2016. Diakses tanggal 13 Februari 2018. <http://www.kemenperin.go.id>



**LAMPIRAN 1 : Hasil Wawancara dengan pemilik usaha / manajemen
CV.Fruitzee Mitra Indonesia**

(P) Peneliti : Eka Pratiwi Briant Pakiding

(N) Narasumber : Ibu Ruth selaku Manager Operasional (mewakili pemilik usaha/ adik pemilik usaha)

1. **P** : Berapa lama usaha es potong Singapore ini di jalankan?

N : Usaha es potong ini sudah berjalan 4 tahun lebih dan tgl berdirinya sendiri yaitu 5 juni 2013

2. **P** : Bagaimana sejarah berdirinya usaha es potong Singapore ini ?

N : awalnya bermula saat kami sekeluarga pergi liburan ke Singapore, nah disana itu ada salah satu pusat perbelanjaan yang berada di orchard road. Saat kami sedang beristirahat disitulah kakak saya melihat sebuah gerobak es potong. Kakak saya penasaran jadi dia membeli es potong itu, setelah dipikir-pikir lumayan juga kalau di buat di Indonesia kan jarang produk es potong seperti itu. Mereka pake roti jadi konsumen bisa kenyang setelah mencicipi es potong. Produk yang kami buat merupakan adaptasi dari es potong Singapore itu jadi kami tidak mengubah namanya sama sekali hanya varian rasa baru yang kami buat.

3. **P** : Dapatkah ibu jelaskan deskripsi atau konsep jenis usaha es potong ini ?

N : konsep yang dibuat yaitu dengan menggunakan roti sebagai wadah es yang sudah di potong, jadi nantinya rotinya akan membalut es potongnya gitu.

4. **P** : Dimana produk es potong Singapore ini dapat ditemukan di jogja?

N : di jogja sendiri itu terdapat 4 counter Lokasinya ada di Malioboro mall, jogja city mall, galeria mall dan Lippo plaza (wawancara bulan september 2017).

“Saat ini counter yang ada di jogja ada 3 yaitu berada di Lippo mall, Jogja city mall dan Hartono mall”

5. **P** : Berapa harga yang ditawarkan untuk es potong Singapore ini ?

N : untuk harga yang ditawarkan yaitu Rp. 10.000,- dan Rp. 12.000,-. Yang 10.000 itu ada 4 rasa *banana choco deligth*, *Sweet corn cheese*, *Lychee Lemon*, *Strawberry fresh*. Sisanya itu yang 12.000. itu kalau yang di jogja. Kalau yang kami jual pada mitra luar daerah harganya diatas harga di jogja,

LAMPIRAN 1 (Lanjutan)

berkisar 12.000 sampai 16.000, namanya juga harus tetap memakai nama brand kami jd mereka tidak bisa mengganti nama atau mengakui produk-produk tersebut.

6. **P** : Dari segi kualitas bahan baku, apakah produk es potong ini memiliki keunggulan dibanding produk es krim lainnya atau kompetitor sejenis?

N : ya, untuk produk es potong ini memiliki kualitas yang baik sebab kami menggunakan 100% bahan alami yaitu susu sapi segar, sari buah asli (menggunakan buah asli dan menggunakan pemanis asli yaitu gula. Sehingga produk kami ini memiliki kandungan gizi yang baik.

7. **P** : Varian rasa apa saja yang ada pada produk es potong Singapore ini?

N : untuk produk es potong sendiri ada 20 varian rasa

8. **P** : Dari semua rasa yang di sajikan mana yang lebih banyak peminat dan jarang peminat?

N : untuk varian rasa yang memiliki banyak peminat yaitu vanilla cookies, coklat, durian, rum raisin, blackforest dan tiramisu. Nah, blackforest dan tiramisu itu juga susah untuk cari bahan bakunya karena berasal dari luar. Untuk yang jarang peminat untuk rasa vanilla red bean dan lychee lemon.

9. **P** : Cara Penjualan yang di lakukan oleh perusahaan untuk memperkenalkan produk pada konsumen?

N : kita memberikan brosur untuk konsumen di setiap stand, selain itu juga kita memiliki web dan media sosial (facebook dan instagram) yang digunakan untuk mengenalkan produk, hanya saja karena keterbatasan admin sehingga untuk web dan medsos tersebut sudah sangat jarang kami gunakan

10. **P** : Berapa Jumlah Karyawan Perusahaan?

N : Staff di kantor 4 orang, Bahan Baku 2, staff bagian pengantaran produk ke outlet 1, Produksi 6, counter 6 orang (cewek 4 cowok 2 lulusan SMK/ SMA/ D3)

11. **P** : Bagaimana sistem pembagian tugas atau hari kerja tiap pekerja?

N : untuk kantor kita beroperasi mulai dari senin sampai minggu jam 07.00 sampai 16.00 dan untuk sales di outlet sendiri yaitu shift dan 6 hari kerja dengan 1 hari libur antara senin-kamis sedangkan untuk jumat-minggu tidak diberikan libur karena weekend dimana pengunjung mall lebih banyak dari hari biasanya.

LAMPIRAN 1 (Lanjutan)

12. **P** : Apakah proses produksi yang dilakukan sudah merata? misalnya pembuatan varian rasa selalu sama banyak atau tidak menentu.

N : pembuatan es potong ini kami lakukan menunggu kabar dari tiap counter jadi kalau ada varian rasa yang hampir habis mereka harus segera lapor. Nanti bagian gudang/bahan baku cek masih ada stocknya atau nggak di freezer. Kalau gak ada kita bakalan pesan bahan baku nya setelah itu baru dibuat yang baru.

13. **P** : Apakah hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan pada selalu meningkat mulai dari awal berdirinya?

N : pada awal berdiri usaha es potong ini mengalami peningkatan yang cukup drastis, karena merupakan produk baru dan masyarakat baru pertama kali melihatnya sehingga antusiasnya cukup tinggi terhadap produk. Peningkatan itu terjadi pada tahun 2013 hingga akhir 2014, pada awal 2015 keuntungannya naik turun , Hingga 2016 terjadi penurunan penjualan karena trennya sudah berganti dengan jenis usaha lainnya, bahkan sempat terjadi minus profit namun operasional perusahaan tetap berjalan. Pada tahun 2016 menuju 2017 hasil penjualannya secara keseluruhan stabil tidak naik ataupun turun. Jadi kalau mau dikatakan hasil penjualannya akhir-akhir ini tidak sebaik awal-awal berdiri. Mitra kita diluar kota juga banyak yang berhenti melakukan kerja sama.

14. **P** : Bagaimana dengan persediaan bahan baku, apakah terjadi kesulitan oleh perusahaan saat mengadakan pembelian?

N : untuk bahan baku sendiri ada beberapa yang sulit didapatkan yaitu rum raisin, durian dan blackforest

15. **P** : Apakah pernah terjadi kondisi dimana bahan baku tidak dapat digunakan dan akhirnya harus dibuang ?

N : kalo untuk bahan terbuang biasanya roti, karna kan bertahannya 3-5 hari jadi kalo misal penjualan sedang tidak ramai yaitu rotinya bisa terbuang banyak.

16. **P** : Apakah produk es potong ini sudah memiliki brand?

N : produk es potong kami ini sudah memiliki brand dan sudah paten namanya Fruitzee, Fruitzee ini yang menjadi nama perusahaan saat ini. selain itu juga sudah lewat pemeriksaan BPOM dan berlabel Halal jadi untuk produk dapat dikatakan sudah layak lah dipasaran.

LAMPIRAN 1 (Lanjutan)

17. **P** : Bagaimana dengan lingkungan perusahaan apakah sudah mendapat persetujuan dari lembaga tertentu?
N : untuk perusahaan sendiri sudah mendapat ijin lingkungan, selain itu juga limbahnya tidak berbahaya sehingga pembuangannya pun sudah dibuatkan
18. **P** : Bagaimana dengan kompetitor, apakah produk ini memiliki kompetitor dengan jenis yang sama?
N : kalau untuk jenis sama kita kompetitornya espotong orchard, itu pabriknya di solo tapi untuk jogja sendiri ada stand penjualannya di salah satu mall.
19. **P** : Bagaimana dengan lokasi penjualan apakah selama ini tidak pernah ada permasalahan ?
N : Lokasinya kan selama ini di mall, kalau masalah sih tidak pernah. Hanya kita pernah di tolak salah satu mall karena alasan penggunaan fasilitas kami.
20. **P** : Apakah perusahaan pernah mendapat komplain dari konsumen ?
N : untuk komplain sendiri belum pernah
21. **P** : Apakah ibu pernah berpikir untuk melakukan inovasi terhadap produk es potong Singapore ?
N : kalo inovasi mungkin lebih ke varian rasa kita sudah beberapa kali meluncurkan rasa baru selain itu untuk produk pendukung kita pernah pake waffle hanya saja tidak bertahan lama.
22. **P** : Apakah produk perusahaan hanya di pasarkan di wilayah Yogyakarta :
N : Untuk perusahaan sendiri memang Cuma di jogja, tetapi kita tahun 2014 kan melakukan kerja sama dengan mitra luar daerah. Nah mitra itu mengambil produk kami untuk di pasarkan diluar daerah.
23. **P** : Bagaimana cara perusahaan melakukan hubungan bisnis dengan mitra yang ibu sebutkan tadi ?
N : kalo untuk itu kita hanya melalui pesan email atau telpon untuk mengetahui jumlah dan berapa yang ingin di pesan lagi.
24. **P** : Bagaimana dengan sistem pengiriman produk kepada mitra, berapa lama produk dapat sampai ke tangan mitra apakah sudah tepat waktu atau malah sering terjadi delay?
N : untuk pengiriman keluar jawa jarang terjadi keterlambatan dan kita menggunakan pesawat paling lama itu 2 hari jadi kita kirim pake ice box

LAMPIRAN 1 (Lanjutan)

supaya nggak meleleh esnya. sedangkan untuk wilayah jawa itu menggunakan mobil atau motor box

25. **P** : Berapa mitra kerja yang dimiliki perusahaan hingga saat ini?

N : sampai sekarang kita punya mitra ada di malang, palembang, magelang, padang, banjarmasin. Sebenarnya awalnya itu banyak ada juga di makassar, beberapa provinsi di kalimantan dan sumatera, bandung dan jakarta, Tapi sudah berhenti.

26. **P** : Dijelaskan bahwa ada beberapa mitra yang tutup atau tidak melanjutkan hubungan kerja sama, jika boleh tau apa penyebab dari hal tersebut?

N : alasan mereka sih mulai gak laku sama banyak saingan di mall, konsumennya yang tidak terlalu banyak, trafic di mallnya sedikit sehingga pembelian kurang. Pernah juga ada mitra yang berbuat curang dengan tidak melakukan penjualan sesuai prosedur.

27. **P** : Dalam melakukan seleksi karyawan syarat apa yang perusahaan berikan?

N : untuk bagian office itu D3/S1, Bagian produksi SMA/SMK/D3 dan bagian sales di outlet itu SMA/SMK perusahaan juga meminta untuk bekerja secara maksimal dan kreatif mungkin

28. **P** : Apakah perusahaan melakukan pelatihan tertentu kepada karyawan?

N : untuk bagian produksi tentu ada karna berhubungan dengan pembuatan produk kalo untuk bagian sales hanya diberitahu cara-cara untuk menarik pembeli

29. **P** : Berhubungan dengan pekerja apakah penggajian dan fasilitas yang diberikan sudah sesuai ?

N : gaji pekerja ya sesuai UMR jogja ya, fasilitas karyawan kami memberikan seragam dan pulsa untuk sales di outlet. Bonus juga biasa kami berikan kalau salesnya bisa menjual produk melebihi target atau yang fulltime.

30. **P** : Apabila karyawan melakukan kesalahan baik fatal maupun tidak, apakah ada kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan ?

N : untuk itu jelas ada kebijakan hanya saja tidak terlalu berlebihan sampai harus potong gaji mungkin semacam teguran atau jam kerja di tambah.

31. **P** : Apakah perusahaan memiliki keinginan untuk memperluas jaringan usahanya?

LAMPIRAN 1 (Lanjutan)

N : untuk memperluas jaringan mau tapi untuk sekarang belum berani, soalnya kita masih fokus sama yang dijogja kan keuntungannya masih naik turun.

32. **P** : Berarti untuk saat ini perusahaan masih berusaha untuk melakukan pengembangan bisnis dan usahanya?

N : Iya, jadi saat ini kami masih berusaha, tetapi belum menemukan solusi yang mampu membantu perusahaan untuk mendapat keuntungan tinggi seperti awal berdiri.

33. **P** : Lalu, Apakah usaha es potong pernah mendapat order selain penjualan di outlet dan mitra kerja?

N : untuk order sendiri pernah dan biasanya untuk acara ulang tahun dan pernikahan, biasanya kalo mereka minta sekalian pekerjanya untuk motong kami kasih harga tambahan untuk insentif kalau tidak menggunakan karyawan juga tidak apa-apa.

34. **P** : Terkait dengan modal, apakah perusahaan memiliki modal yang memadai?

N : modal ada tergantung juga saat keuntungan besar atau tidak. Tapi, kita tetap lakukan perhitungan terlebih dahulu.

LAMPIRAN 2 : Kuisioner *Internal Factor Analysis Summary*

**Kuisioner Penelitian
Pada CV. Fruitzee Mitra Indonesia**

Kepada
Karyawan
CV. Fruitzee Mitra Indonesia (Es Potong Singapore)
di Tempat

Dengan Hormat

Saya Eka Pratiwi Briant Pakiding Mahasiswa Prodi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta sedang melakukan penelitian pada CV. Fruitzee Mitra Indonesia. Penelitian ini dilakukan guna membantu penyusunan Tugas Akhir yang sedang saya kerjakan untuk memperoleh gelar sarjana dengan judul *"USULAN PERBAIKAN TATA KELOLA PRODUK DAN LAYANAN DI CV. FRUITZEE MITRA INDONESIA UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN"*

Untuk itu, saya mohon kesediaan saudara/i selaku karyawan CV. Fruitzee Mitra Indonesia dapat meluangkan waktu untuk mengisi kuisioner ini sesuai dengan situasi dan kondisi yang saudara/i alami.

Atas kesediaan saudara/i saya mengucapkan banyak terima kasih

Hormat Saya,

Eka Pratiwi Briant Pakiding
130607532

LAMPIRAN 2 (Lanjutan)

No :

KUISIONER

B. Kuisisioner Internal Perusahaan

Nama Responden :

Divisi/ Bagian :

Jenis Kelamin :

Usia :

No	Pertanyaan (Strength & Weakness)	Hasil Penilaian			
		1	2	3	4
Kekuatan (Strength)					
1	Perusahaan memiliki Sumber daya manusia yang kompeten dan terampil dibidangnya				
2	Produk fruitzee es potong Singapore merupakan produk dengan kualitas produk aman untuk dikonsumsi				
3	Produk es potong Singapore menggunakan standar operasi dan pembuatan produk sesuai penilaian BPOM				
4	Perusahaan menggunakan bahan baku terbaik dalam pembuatan es potong Singapore				
5	Perusahaan melakukan pemilihan lokasi counter yang strategis				
6	Perusahaan memberikan fasilitas kerja dan gaji sesuai standar UMR				
7	Perusahaan memiliki modal yang memadai				
8	Produk yang dihasilkan ditargetkan untuk semua kalangan dan usia				
9	Perusahaan menetapkan harga produk berdasarkan standar harga produk di pasaran				
Kelemahan (Weakness)					
10	Perusahaan sulit mengidentifikasi keinginan konsumen karena keterbatasan tenaga riset and development				
11	Proses distribusi dan penjualan produk di Yogyakarta terbatas karena hanya dikirim ke counter (3 mall)				
12	Perusahaan menggunakan pencatatan manual terhadap hasil penjualan sehingga harus di input kembali saat hasil penjualan diserahkan sales				
13	Perusahaan sulit melakukan pengecekan terhadap kinerja mitra luar daerah				
14	Keterbatasan admin untuk promosi ke sosial media				

Ket : 1 = Tidak Setuju 2 = Kurang Setuju 3 = Setuju 4 = Sangat Setuju

LAMPIRAN 3 : Kuisisioner *Eksternal Factor Analysis Summary*

**Kuisisioner Penelitian
Pada CV. Fruitzee Mitra Indonesia**

Kepada
Konsumen
CV. Fruitzee Mitra Indonesia (Es Potong Singapore)
di Tempat

Dengan Hormat

Saya Eka Pratiwi Briant Pakiding Mahasiswa Prodi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta sedang melakukan penelitian pada CV. Fruitzee Mitra Indonesia. Penelitian ini dilakukan guna membantu penyusunan Tugas Akhir yang sedang saya kerjakan untuk memperoleh gelar sarjana dengan judul *“USULAN PERBAIKAN TATA KELOLA PRODUK DAN LAYANAN DI CV. FRUITZEE MITRA INDONESIA UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN”*

Untuk itu, saya mohon kesediaan saudara/i selaku karyawan CV. Fruitzee Mitra Indonesia dapat meluangkan waktu untuk mengisi kuisisioner ini sesuai dengan situasi dan kondisi yang saudara/i alami.

Atas kesediaan saudara/i saya mengucapkan banyak terima kasih

Hormat Saya,

Eka Pratiwi Briant Pakiding
130607532

LAMPIRAN 3 (Lanjutan)

NO :

KUISIONER

A. Kuisisioner Eksternal Perusahaan (konsumen)

Nama Responden :

Pekerjaan :

Jenis Kelamin :

Usia :

No	Pertanyaan (Opportunity & Threat)	Hasil Penilaian			
		1	2	3	4
Peluang (Opportunity)					
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage				
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat				
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend				
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan				
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini				
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen				
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk				
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan				
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini				
Ancaman (Threat)					
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore				
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat				
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif				
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter				
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi				

Ket : 1 = Tidak Setuju 2 = Kurang Setuju 3 = Setuju 4 = Sangat Setuju

LAMPIRAN 4 : Perhitungan Hasil Kuisisioner Internal Menggunakan Ms.Excel

RESPONDEN	KEKUATAN									KELEMAHAN					ΣTotal
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	W1	W2	W3	W4	W5	
1	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	
2	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	
3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	
4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
5	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	
6	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	
7	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Σ	24	28	27	21	24	21	21	24	21	22	25	21	22	23	324
Bobot	0,074	0,086	0,083	0,065	0,07	0,065	0,065	0,074	0,065	0,068	0,077	0,065	0,068	0,071	1,000
Rating	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	46
B × R	0,222	0,344	0,332	0,195	0,210	0,195	0,195	0,222	0,195	0,204	0,308	0,195	0,204	0,213	3,234

LAMPIRAN 5 : Perhitungan Hasil Kuisisioner Eksternal Menggunakan Ms.Excel

RESPONDEN	PELUANG									ANCAMAN				
	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	T1	T2	T3	T4	T5
1	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3
2	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3
3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3
4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	2	4
5	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4
6	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	2	4
7	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3
8	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3
9	4	3	4	4	4	3	4	2	4	3	3	3	2	3
10	4	3	3	3	3	3	4	2	4	3	3	2	2	3
11	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	2	3
12	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3
13	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	2	3
14	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	2	3
15	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4
17	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	2	3
18	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	2	4
19	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	2	3	3

LAMPIRAN 5 (LANJUTAN)

RESPONDEN	PELUANG									ANCAMAN				
	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	T1	T2	T3	T4	T5
20	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3
21	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4
22	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3
23	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	2	4
24	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4
25	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4
26	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4
27	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	2	3
28	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4
29	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3
30	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4
31	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3
32	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3
33	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	3
34	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3
35	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	2	4
36	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3
37	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	2	3
38	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
39	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
40	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	2	2	2
41	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3

LAMPIRAN 5 (LANJUTAN)

RESPONDEN	PELUANG									ANCAMAN				
	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	T1	T2	T3	T4	T5
42	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3
43	4	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3
44	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3
45	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3
46	4	4	4	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3
47	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3
48	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3
49	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	2
50	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3
51	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3
52	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3
53	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3
54	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
55	4	4	3	3	3	3	3	2	4	3	2	3	2	2
56	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2
57	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4
58	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3
59	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4
60	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	2	3
61	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4
62	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4
63	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4

LAMPIRAN 5 (LANJUTAN)

RESPONDEN	PELUANG									ANCAMAN				
	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	T1	T2	T3	T4	T5
64	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
65	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	2	2	3
66	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4
67	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4
68	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3
69	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3
70	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3
71	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4
72	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3
73	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4
74	3	4	3	3	3	4	3	2	4	3	3	3	4	4
75	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3
76	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3
77	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
78	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3
79	4	3	4	4	4	3	4	2	4	3	3	4	3	3
80	4	3	3	3	3	3	4	2	4	3	3	3	4	3
81	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4
82	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3
83	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3
84	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	4
85	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3

LAMPIRAN 5 (LANJUTAN)

RESPONDEN	PELUANG									ANCAMAN					ΣTotal
	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	T1	T2	T3	T4	T5	
86	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	2	3	
87	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	
88	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	
89	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	
90	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	
91	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	
92	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	
93	3	4	4	3	4	3	4	2	3	3	3	3	3	3	
94	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	
95	4	3	4	3	4	4	3	2	3	4	3	3	3	3	
96	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	2	4	
97	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
98	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	
99	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	
100	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	
Σ	360	337	351	337	346	317	336	302	364	319	321	317	277	324	4608
Bobot	0,078	0,070	0,076	0,073	0,080	0,069	0,073	0,070	0,080	0,069	0,070	0,069	0,060	0,070	1
Rating	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	46
B × R	0,312	0,210	0,304	0,219	0,240	0,207	0,219	0,210	0,320	0,207	0,210	0,207	0,180	0,210	3,255

LAMPIRAN 6 : Literature Review

LITERATURE REVIEW

No	Nama/ tahun	Judul Jurnal	Tujuan	Metode	Objek yang diteliti
1	Asan, Umut and Ayberk Soyer (2007)	Identifying Strategic Management Concept An Analytic Network Process Approach	mengidentifikasi konsep manajemen strategis organisasi (business management concept - SMCs) - misi, visi, nilai dan kompetensi.	Analytic Network Process (ANP)	Departemen Teknik Industri (IED) Istanbul
2	Kumar, Sameer dkk (2016)	Comparative innovative business strategies of major players in cosmetic industry.	mengetahui secara detail pasar kosmetik dunia dan inovasi strategi yang dilakukan	SWOT Analysis	Industri Kosmetik Dunia
3	Setiawan, Agus dkk (2015)	Strategi Pengembangan UKM Pengolahan Kulit Sapi Di Kabupaten Garut Menggunakan Matrik Perumusan Strategi	mengetahui strategi pengembangan bisnis yang tepat sesuai dengan kondisi UKM pengolahan kulit sapi.	SWOT, Matriks Perumusan Strategi (IE)	UKM Kpengolahan Kulit Sapi
4	Kurniawan, Miftakhurrizal dan Novi Hartanti (2017)	Analisis Strategi pengembangan Usaha minuman sari buah sirsak	mengetahui formulasi strategi yang tepat untuk pengembangan usaha minuman sari buah sirsak	Analisis SWOT	minuman sari buah sirsak
5	Jia,G.Z. dan M. Bai (2010)	An approach for manufacturing strategy development based on fuzzy-QFD	pengembangan strategi manufaktur terhadap prioritas persaingan	Fuzzy - QFD	H & G Ltd (Pemasok motor / alat penggerak untuk perusahaan alat elektronik)

LAMPIRAN 6 (LANJUTAN)

LITERATURE REVIEW (Lanj.)

No	Nama/ tahun	Judul Jurnal	Tujuan	Metode	Objek yang diteliti
6	Setiyadi, Sigit dkk (2011)	Penentuan Strategi Sustainability Usaha Pada UKM Kuliner dengan menggunakan metode SWOT dan AHP	penentuan strategi sustainability untuk mengambil keuntungan dari adanya faktor kekuatan dan peluang, memperkuat faktor kelemahan dan mengembangkan pertahanan terbaik dari faktor ancaman.	SWOT dan AHP	UKM kuliner
7	Agarwal, Ravi dkk (2014)	Meta-SWOT: introducing a new strategic planning tool	mengembangkan model dasar SWOT menjadi alat pendukung keputusan untuk menentukan strategi baru	SWOT Analysis	Perindustrian
8	Chiang, Ya Mei dkk (2016)	Application of Analytic Process and two-dimensional matrix evaluating decision for design strategy	Menganalisis dan membahas situasi penggunaan serta pengaruh strategi perancangan yang sesuai dengan kualitas desain	Analytical Network Process dan Two-dimensional Matrix	Pengembangan AC
9	Singh, Rajesh K dkk (2010)	Strategy development by small scale industries in India	menguji berbagai isu dalam SSIs India seperti ancaman, pesaing, pengembangan kompetensi, investasi dan kinerja perusahaan	SSIs (small scale industries), Statistical Analysis	small scale industries India

LAMPIRAN 6 (LANJUTAN)**LITERATURE REVIEW (Lanj.)**

No	Nama/ tahun	Judul Jurnal	Tujuan	Metode	Objek yang diteliti
10	Cante, Charles F dkk (2016)	Strategic alliances in food and beverage and executive recruiting industries	Mengetahui dampak aliansi strategis pada industri tertentu dengan mendapatkan informasi mengenai biaya	TQM	industri makanan

LAMPIRAN 7 : Hasil Respon Pekerja Pada Kuisiner IFAS

KEKUATAN		RESPON PEKERJA						
No	PERTANYAAN	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7
1	Perusahaan memiliki Sumber daya manusia yang kompeten dan terampil dibidangnya	3	4	3	3	3	4	4
2	Produk fruitzee es potong Singapore merupakan produk dengan kualitas produk aman untuk dikonsumsi	4	4	4	4	4	4	4
3	Produk es potong Singapore menggunakan standar operasi dan pembuatan produk sesuai penilaian BPOM	4	4	4	4	4	4	3
4	Perusahaan menggunakan bahan baku terbaik dalam pembuatan es potong Singapore	3	3	3	3	3	3	3
5	Perusahaan melakukan pemilihan lokasi counter yang strategis	4	4	3	3	3	4	3
6	Perusahaan memberikan fasilitas kerja dan gaji sesuai standar UMR	3	3	3	3	3	3	3
7	Perusahaan memiliki modal yang memadai	3	3	3	3	3	3	3
8	Produk yang dihasilkan ditargetkan untuk semua kalangan dan usia	4	3	4	3	3	4	3
9	Perusahaan menetapkan harga produk berdasarkan standar harga produk di pasaran	3	3	3	3	3	3	3
KELEMAHAN								
10	Perusahaan sulit mengidentifikasi keinginan konsumen karena keterbatasan tenaga riset and development	3	3	3	3	3	4	3

LAMPIRAN 7 (Lanjutan)

KELEMAHAN		RESPON PEKERJA						
No	PERTANYAAN	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7
11	Proses distribusi dan penjualan produk di Yogyakarta terbatas karena hanya dikirim ke counter (3 mall)	4	4	4	3	4	3	3
12	Perusahaan menggunakan pencatatan manual terhadap hasil penjualan sehingga harus di input kembali saat hasil penjualan diserahkan sales	3	3	3	3	3	3	3
13	Perusahaan sulit melakukan pengecekan terhadap kinerja mitra luar daerah	3	3	3	3	3	4	3
14	Keterbatasan admin untuk promosi ke sosial media	3	3	4	3	4	3	3

LAMPIRAN 8 : Hasil Respon Konsumen Pada Kuisiner EFAS

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	4	4	3	4	3	3	3	3	3	2
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	3	4	3	4	3	3	4	3	2	3
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R21	R22	R23	R24	R25	R26	R27	R28	R29	R30
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	2	3	4	4	4	3	3	3	4
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R21	R22	R23	R24	R25	R26	R27	R28	R29	R30
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R31	R32	R33	R34	R35	R36	R37	R38	R39	R40
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R31	R32	R33	R34	R35	R36	R37	R38	R39	R40
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R41	R42	R43	R44	R45	R46	R47	R48	R49	R50
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	3	2	3	3	2	3	4	3	4
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R41	R42	R43	R44	R45	R46	R47	R48	R49	R50
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R51	R52	R53	R54	R55	R56	R57	R58	R59	R60
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	4	3	3	4	4	3	4	3	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R51	R52	R53	R54	R55	R56	R57	R58	R59	R60
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	3	3	3	2	2	2	4	3	4	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R61	R62	R63	R64	R65	R66	R67	R68	R69	R70
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R61	R62	R63	R64	R65	R66	R67	R68	R69	R70
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	4	4	4	3	2	3	3	3	3	3
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R71	R72	R73	R74	R75	R76	R77	R78	R79	R80
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R71	R72	R73	R74	R75	R76	R77	R78	R79	R80
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R81	R82	R83	R84	R85	R86	R87	R88	R89	R90
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R81	R82	R83	R84	R85	R86	R87	R88	R89	R90
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	3	3	3	4	2	3	3	3	2
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

PELUANG		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R91	R92	R93	R94	R95	R96	R97	R98	R99	R100
1	penggunaan sosial media berpengaruh dalam proses pencarian jenis produk food and beverage	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4
2	Varian rasa es potong memiliki varian rasa yang banyak di cari masyarakat	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3
3	Konsumen lebih sering melakukan pembelian kuliner unik dan kreatif (produk es potong) pada hari libur dan weekend	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3
4	Pangsa pasar luas karena dapat dikonsumsi semua kalangan	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4
5	Produk kuliner unik dan kreatif sangat digemari saat ini	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3
6	Harga yang ditawarkan terjangkau bagi konsumen	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3
7	Konsumen mudah dalam menjangkau lokasi penjualan produk	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3
8	Pelayanan sales counter ramah dan memuaskan	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3
9	Perusahaan perlu melakukan inovasi mengikuti trend masyarakat saat ini	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3

LAMPIRAN 8 (Lanjutan)

ANCAMAN		RESPON KONSUMEN									
No	PERTANYAAN	R91	R92	R93	R94	R95	R96	R97	R98	R99	R100
10	Banyak terdapat produk kuliner es krim lain yang memiliki daya tarik tersendiri dibanding es potong Singapore	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3
11	Selera konsumen selalu berubah-ubah setiap saat	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4
12	Munculnya industri kreatif produk kuliner dengan penawaran produk, harga dan pelayanan yang variatif	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3
13	Banyak brand kuliner terkenal di sekitar counter	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3
14	Produk kuliner banyak yang menggunakan media sosial untuk melakukan promosi	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3

LAMPIRAN 9 : Gambar Pabrik dan Produk Dalam Box



Gambar Pabrik Pembuatan Es Potong Singapore



Gambar Penyimpanan Produk Es Potong



Gambar Produk Es Pootong Utuh dalam Box