

**Lampiran 1: KUISIONER RESPONDEN**  
**USULAN STRATEGI PEMASARAN ANEKA**  
**OLAHAN MENTE PADA UD BOKRIE DENGAN**  
**ANALISIS SWOT**

Bersama ini, saya mahasiswa Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Gresik, Maulan Najib mohon kesediaan anda untuk meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner tentang “Usulan Strategi Pemasaran Aneka Olahan Mente Pada UD BOKRIE dengan Analisis SWOT “ Informasi yang Anda berikan sangat berarti bagi penelitian saya. Atas bantuan Anda, saya ucapkan terimakasih.

**A . PROFIL RESPONDEN**

1. Jenis Kelamin :
  - a. Laki-laki
  - b. Perempuan
2. Usia :
  - a. 17-20 Tahun
  - b. 21-30 tahun
  - c. 31-40 tahun
  - d. Lebih dari 41 tahun
3. Sudah berapa kali anda membeli produk olahan mente di UD Bokrie :

- a. < 3 Kali
  - b. 3 – 6 Kali
  - c. > 6 Kali
4. Alasan membeli produk olahan mente di UD Bokie :
- a. Rasa produk yang enak
  - b. Harga yang terjangkau
  - c. Banyak varian produk olahan mente
  - d. Kemasan yang menarik

**Keterangan :** *Mohon untuk memberikan tanda centang pada kolom pilihan yang tersedia Dengan keadaan yang anda ketahui dengan sebenar - benarnya dengan ukuran pembobotan:*

- 1 = Sedikit Penting
- 2 = Agak Penting
- 3 = Penting
- 4 = Sangat Penting

B. PERNYATAAN FAKTOR KEKUATAN DAN KELEMAHAN.

No	Pertanyaan	Nilai			
		1	2	3	4
<b>Faktor – faktor kekuatan</b>					
1	Cita rasa yang berkualitas				
2	Dikemas dengan aman menggunakan <i>pouch</i>				
3	Pilihan produk yang bervariasi				
4	Harga yang relatif murah				
<b>Faktor – faktor Kelemahan</b>					
1	Dipasarkan secara mandiri				
2	Outlet resmi kurang berkembang				
3	Promosi kurang maksimal				
4	Mitra bisnis yang kurang				

C. PERNYATAAN FAKTOR PELUANG DAN ANCAMAN

N O	Pertanyaan	Nilai			
		1	2	3	4
<b>Faktor – faktor peluang</b>					
1	Selalu mengikuti pameran				
2	Bermitra dengan instansi lain				
3	Pemasaran dengan media social/online				
4	Inovasi dengan menciptakan produk baru				
<b>Faktor – faktor Ancaman</b>					
1	Banyak pesaing sejenis				
2	Bahan baku yang semakin mahal				
3	Promosi pesaing lebih banyak dan menarik				
4	Banyak pesaing membuka outlate baru				

## Lampiran 2: HASIL KUISIONER RESPONDEN

No	Pertanyaan	Nilai Responden						Rata rata	Total	Bobot	Skor
		R1	R2	R3	R4	R5	R6				
1	Cita rasa yang berkualitas	4	4	4	3	4	3	3,67	22	0,157	0,576
2	Dikemas dengan aman menggunakan <i>pouch</i>	4	3	3	4	4	3	3,50	21	0,150	0,525
3	Pilihan produk yang bervariasi	3	3	3	4	4	3	3,33	20	0,143	0,476
4	Harga yang relatif murah	4	3	3	3	3	3	3,17	19	0,136	0,430

No	Pertanyaan	Nilai Responden						Rata rata	Total	Bobot	Skor
		R1	R2	R3	R4	R5	R6				
1	Dipasarkan secara mandiri	2	3	2	4	2	2	2,50	15	0,107	0,268
2	Outlet resmi kurang berkembang	2	3	1	3	3	1	2,17	13	0,093	0,201
3	Promosi maksimal kurang	2	3	3	3	3	2	2,67	16	0,114	0,305
4	Mitra bisnis yang kurang	2	2	3	2	2	3	2,33	14	0,100	0,233

No	Pertanyaan	Nilai Responden						Rata rata	Total	Bobot	Skor
		R1	R2	R3	R4	R5	R6				
1	Selalu mengikuti pameran	4	4	4	4	2	2	3,33	20	0,147	0,490
2	Bermitra dengan instansi lain	4	4	4	2	2	3	3,17	19	0,140	0,442
3	Pemasaran dengan media social/online	4	4	4	4	4	3	3,83	23	0,169	0,648
4	Inovasi menciptakan produk baru	4	2	2	4	4	2	3,00	18	0,132	0,397

No	Pertanyaan	Nilai Responden						Rata rata	Total	Bobot	Skor
		R1	R2	R3	R4	R5	R6				
1	Banyak pesaing sejenis	2	3	3	1	1	2	2,00	12	0,088	0,176
2	Bahan baku yang semakin mahal	4	2	3	2	2	4	2,83	17	0,125	0,354
3	Promosi pesaing lebih banyak dan menarik	3	2	2	3	3	1	2,33	14	0,103	0,240
4	Banyak pesaing membuka outlate baru	2	2	2	3	3	1	2,17	13	0,096	0,207



## DATA RESPONDEN

<b>RESPONDEN</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Usia</b>	<b>Jumlah Pembelian</b>	<b>Alasan</b>
<b>1</b>	<b>Laki Laki</b>	<b>21-30 tahun</b>	<b>&gt; 6 Kali</b>	<b>Rasa produk yang enak</b>
<b>2</b>	<b>Perempuan</b>	<b>31-40 tahun</b>	<b>&gt; 6 Kali</b>	<b>Rasa produk yang enak</b>
<b>3</b>	<b>Perempuan</b>	<b>31-40 tahun</b>	<b>3 – 6 Kali</b>	<b>Rasa produk yang enak</b>
<b>4</b>	<b>Laki-laki</b>	<b>31-40 tahun</b>	<b>3 – 6 Kali</b>	<b>Rasa produk yang enak</b>
<b>5</b>	<b>Perempuan</b>	<b>21-30 tahun</b>	<b>3 – 6 Kali</b>	<b>Banyak varian produk olahan mente</b>
<b>6</b>	<b>Perempuan</b>	<b>&gt;41 tahun</b>	<b>3 – 6 Kali</b>	<b>Banyak varian produk olahan mente</b>