

LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar pertanyaan wawancara

Daftar pertanyaan wawancara sebagai berikut :

1. Sejarah berdirinya usaha Otak-Otak Bandeng Bakar Hj. Laila ?
2. Berdirinya Usaha Otak-Otak Bandeng Bakar Hj.Laila dari Tahun berapa ?
3. Ada berapa produk yang di hasilkan oleh Otak-Otak Bandeng Bakar Hj.Laila dalam sebulan ?
4. Dalam memperoleh bahan baku utama berupa ikan bandeng, apakah usaha ini memiliki pemasok tetap? Jika iya, di mana lokasi pemasok tersebut?
5. Berapa jumlah karyawan Otak-Otak Bandeng Bakar Hj.Laila ?
6. Berapa Omset (Penghasilan) Otak-Otak Bandeng Bakar Hj. Laila setaip bulannya?
7. Permasalahan apa yang dialami Otak-Otak Bandeng Bakar Hj.Laila selama ini?
8. Harapannya Apa untuk Otak-Otak Bandeng Bakar Hj.Laila ?
9. Strategi pemasaran apa yang digunakan Otak-Otak Bandeng Bakar Hj.Laila selama ini ?

Daftar Wawancara Analisis SWOT

KEKUATAN (Strengths)

10. Menurut Ibu, apa yang membuat pelanggan selalu kembali membeli otak-otak bandeng di tempat Ibu?
11. Apakah Ibu memiliki ciri khas khusus dalam rasa atau tampilan produk yang tidak dimiliki oleh pesaing lain?
12. Apakah ada testimoni pelanggan yang berkesan dan membuat Ibu merasa usaha ini memiliki nilai lebih dibanding yang lain?

KELEMAHAN (Weaknesses)

13. Dalam hal promosi, apakah ada kendala atau keterbatasan dalam memasarkan otak-otak bandeng secara online?
14. Bagaimana cara Ibu menangani pesanan mendadak dalam jumlah besar? Apakah pernah ada pelanggan kecewa karena keterlambatan?
15. Apa bentuk kritik paling serius yang pernah disampaikan pelanggan, dan bagaimana Ibu menanggapi?
16. Bagaimana sistem pengiriman dikelola jika pesanan datang dari luar kota atau dalam jumlah besar?
17. Apakah Ibu memiliki sistem pencatatan stok bahan baku dan produk jadi?

18. Bagaimana kondisi alat produksi saat ini, dan apakah Ibu berencana melakukan peremajaan alat?

PELUANG (Opportunities)

19. Apakah Ibu pernah mempertimbangkan untuk menjual produk melalui platform online seperti Shopee, Tokopedia, atau marketplace lokal?

20. Apakah Ibu pernah terpikir untuk menjalin kerja sama dengan toko oleh-oleh atau restoran lokal agar produk Ibu lebih dikenal?

21. Bagaimana pandangan Ibu terhadap peluang menjual otak-otak bandeng dalam bentuk frozen agar bisa dikirim lebih jauh?

22. Apakah Ibu pernah memperhatikan tren otak-otak bandeng yang muncul di media sosial atau YouTube?

23. Pernahkah mencoba membuat varian rasa seperti pedas, keju, atau lainnya?

24. Apakah Ibu menargetkan segmen pasar anak muda atau pelanggan baru dari generasi milenial?

ANCAMAN (Threats)

25. Selain pesaing langsung, apakah ada ancaman dari tren makanan kekinian yang bisa membuat otak-otak bandeng kurang diminati?

26. Apakah Ibu pernah menghadapi kenaikan harga bahan baku bandeng? Bagaimana cara menyiasati agar tidak merugikan usaha?

27. Bagaimana Ibu menyikapi ancaman produk otak-otak bandeng pabrikan yang mungkin harganya lebih murah tapi kualitasnya berbeda?

28. Bagaimana kondisi usaha saat pandemi COVID-19? Apa tantangan dan pelajaran paling besar dari masa itu?

29. Apa pandangan Ibu terhadap kompetitor yang aktif berjualan lewat Instagram, Shopee, atau TikTok?

Daftar Wawancara Dengan Karyawan

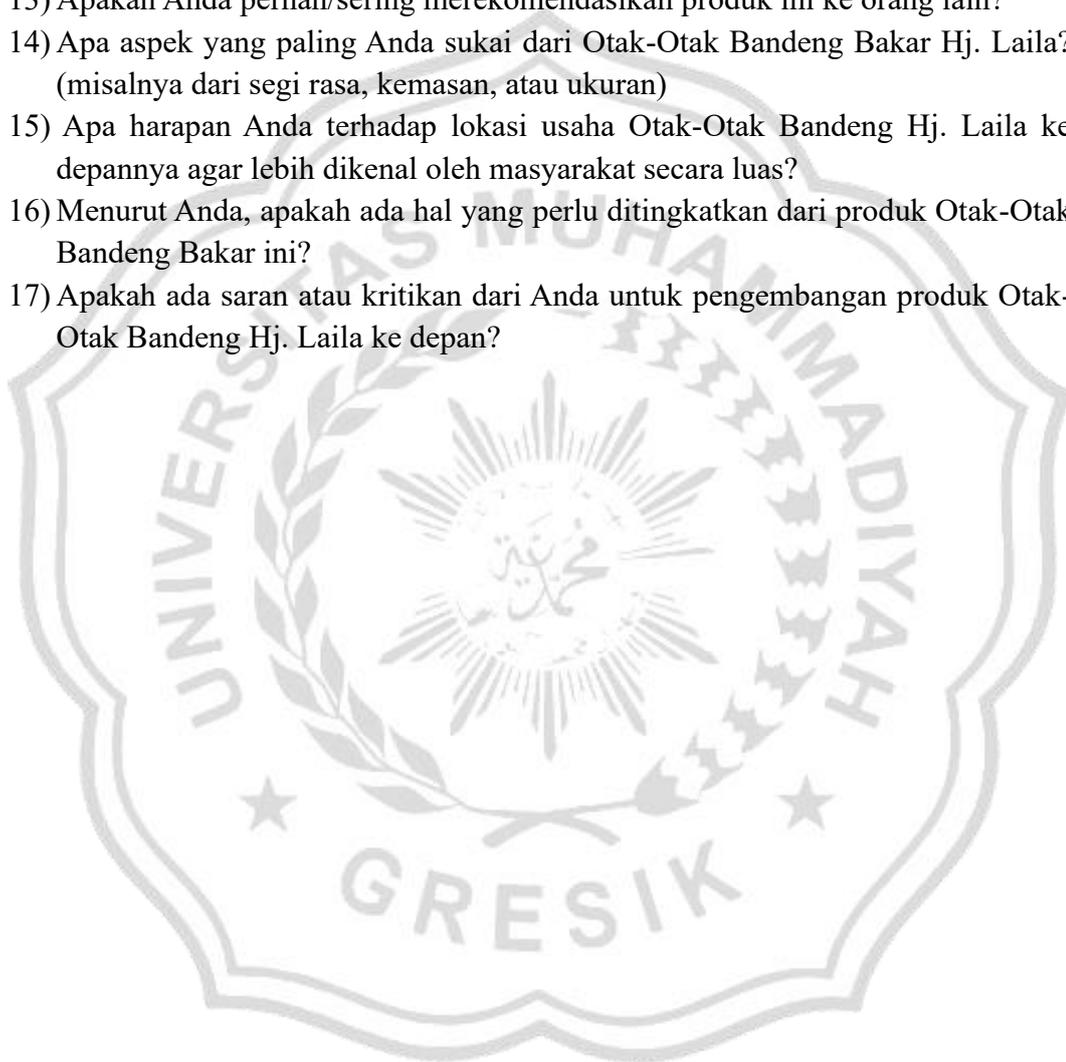
- 1) Sejak kapan Anda mulai bekerja di usaha Otak-Otak Bandeng Hj. Laila?
- 2) Apa saja tugas dan tanggung jawab utama Anda dalam kegiatan sehari-hari di usaha ini?
- 3) Bagaimana sistem kerja yang diterapkan dalam usaha ini? Apakah ada pembagian tugas yang jelas antara karyawan?
- 4) Bagaimana Anda menilai efisiensi proses produksi selama ini?
- 5) Apakah Anda merasa jumlah tenaga kerja saat ini sudah mencukupi untuk melayani pelanggan, terutama saat pesanan sedang tinggi?
- 6) Bagaimana proses pencatatan stok dan bahan baku dilakukan? Apakah ada kesulitan dalam pengelolaannya?
- 7) Menurut Anda, apakah usaha ini memiliki keunggulan dari sisi kualitas produk dibandingkan usaha lain yang sejenis?

- 8) Bagaimana hubungan kerja Anda dengan pemilik usaha? Apakah ada komunikasi yang baik dan terbuka dalam menyampaikan ide atau kendala?
- 9) Apakah Anda pernah menerima keluhan dari pelanggan secara langsung? Jika ya, keluhan seperti apa yang sering disampaikan?
- 10) Menurut Anda, apa yang menjadi kendala utama dalam pelayanan kepada pelanggan selama ini?
- 11) Bagaimana Anda melihat potensi usaha ini untuk berkembang lebih besar ke depannya?
- 12) Apakah menurut Anda penggunaan media sosial dan promosi online sudah cukup dilakukan oleh usaha ini?
- 13) Apakah Anda memiliki saran atau masukan untuk pemilik usaha dalam hal peningkatan pelayanan dan efisiensi kerja?
- 14) Apa harapan Anda sebagai karyawan terhadap pengembangan usaha ini di masa depan?
- 15) Menurut Anda, apakah ada peluang yang bisa dimanfaatkan oleh usaha ini untuk berkembang lebih baik lagi?
- 16) Apakah ada faktor luar yang menurut Anda bisa menjadi tantangan bagi usaha ini?
- 17) Apakah Anda pernah/sering merekomendasikan produk ini ke orang lain?
- 18) Apa aspek yang paling Anda sukai dari Otak-Otak Bandeng Bakar Hj. Laila? (misalnya dari segi rasa, kemasan, atau ukuran)
- 19) Apa harapan Anda terhadap lokasi usaha Otak-Otak Bandeng Hj. Laila ke depannya agar lebih dikenal oleh masyarakat secara luas?
- 20) Menurut Anda, apakah ada hal yang perlu ditingkatkan dari produk Otak-Otak Bandeng Bakar ini?

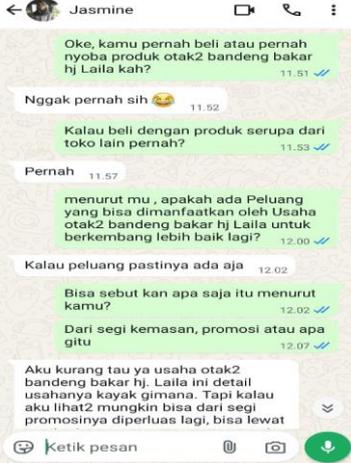
Daftar Wawancara Dengan Pelanggan

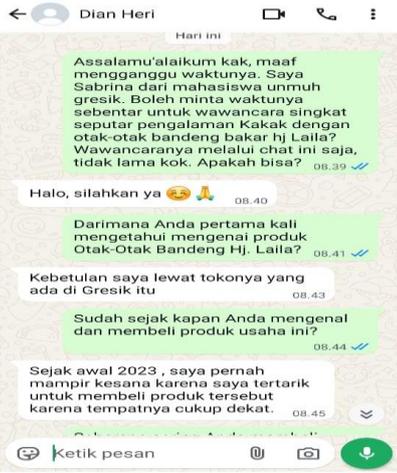
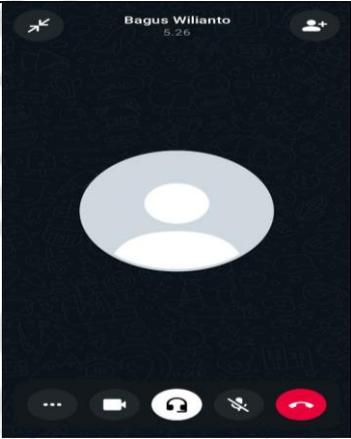
- 1) Darimana Anda pertama kali mengetahui mengenai produk Otak-Otak Bandeng Hj. Laila?
- 2) Sudah sejak kapan Anda mengenal dan membeli produk usaha ini?
- 3) Seberapa sering Anda membeli produk ini? Apa yang membuat Anda kembali membeli produk ini?
- 4) Bagaimana pengalaman Anda selama membeli/mengonsumsi produk ini?
- 5) Menurut Anda, bagaimana kualitas rasa dan tampilan dari produk ini?
- 6) Apakah Anda merasa puas dengan produk yang ditawarkan oleh Hj. Laila? Mengapa?
- 7) Apa alasan Anda tetap memilih produk ini meskipun ada produk serupa di tempat lain?
- 8) Bagaimana penilaian Anda terhadap pelayanan yang diberikan, baik saat pemesanan, pembelian langsung maupun komunikasi dengan penjual?

- 9) Menurut Anda, apa kelebihan utama dari produk ini dibandingkan produk serupa dari tempat lain?
- 10) Apakah Anda pernah mengalami ketidaknyamanan saat membeli/mengonsumsi produk ini? Jika ya mohon jelaskan.
- 11) Menurut Anda, apakah ada peluang yang bisa dimanfaatkan oleh usaha ini untuk berkembang lebih baik lagi?
- 12) Apakah ada faktor luar yang menurut Anda bisa menjadi tantangan bagi usaha ini?
- 13) Apakah Anda pernah/sering merekomendasikan produk ini ke orang lain?
- 14) Apa aspek yang paling Anda sukai dari Otak-Otak Bandeng Bakar Hj. Laila? (misalnya dari segi rasa, kemasan, atau ukuran)
- 15) Apa harapan Anda terhadap lokasi usaha Otak-Otak Bandeng Hj. Laila ke depannya agar lebih dikenal oleh masyarakat secara luas?
- 16) Menurut Anda, apakah ada hal yang perlu ditingkatkan dari produk Otak-Otak Bandeng Bakar ini?
- 17) Apakah ada saran atau kritikan dari Anda untuk pengembangan produk Otak-Otak Bandeng Hj. Laila ke depan?



Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian

<p>1.</p>		<p>Wawancara Pemilik Otak- Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>
<p>2.</p>		<p>Wawancara Pelanggan Otak – Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>
<p>3.</p>		<p>Wawancara Pelanggan Otak – Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>

4.		<p>Wawancara Pelanggan Otak – Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>
5.		<p>Wawancara Pelanggan Otak – Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>
6.		<p>Wawancara Pelanggan Otak – Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>

7.		<p>Dokumentasi Objek Penelitian Otak – Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>
8.		<p>Dokumentasi Objek Penelitian Otak – Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>
9.		<p>Dokumentasi Gedung Toko Otak-Otak Bandeng Bakar Hj.Laila</p>

10.		<p>Dokumentasi Produk Otak- Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>
11.		<p>Dokumentasi Produk Otak- Otak Bandeng Bakar Hj. Laila Kemasan Vacuum</p>
12.		<p>Dokumentasi Penempatan Produk Otak- Otak Bandeng Bakar Hj. Laila</p>

Lampiran 3 Berita Acara Ujian Skripsi



PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



BERITA ACARA UJIAN SIDANG SKRIPSI SEMESTER GENAP 2024 -2025 Nomer : 061/II.3.UMG/Kewirausahaan/E/2025

Pada hari ini **Kamis**, Tanggal **10 Juli 2025**, pukul **15.00 - 16.30**. Telah dilaksanakan Ujian Sidang Skripsi
Pada Mahasiswa :

Nama Mahasiswa : **Sabrina Nurhaliza**
NIM : **210304013**
Judul Skripsi : **Strategi Pengembangan pada Usaha Otak-otak Bandeng Bakar Hj. Laila**
Pembimbing Utama : **Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM**
Pembimbing Pendamping : **-**
Ketua Penguji : **Aries Kurniawan, SE., M.Hum**
Anggota Penguji : **Hadi Ismanto, SE., MM**

No	Nama Penguji	Jabatan	Jabatan Penguji	Tanda Tangan
1	Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM	Pembimbing Utama	Ketua	
2	-	Pembimbing Pendamping	Sekretaris	
3	Aries Kurniawan, SE., M.Hum	Ketua Penguji	Anggota	
4	Hadi Ismanto, SE., MM	Anggota Penguji	Anggota	

Berdasarkan hasil Ujian Sidang Skripsi yang telah dilakukan di depan penguji dinyatakan :

Lulus (~~Catatan~~ / Diterima dengan Perbaikan) atau **Mengulang** atau **Tidak Lulus***)

Mengetahui,
Ketua Program Studi,

Aries Kurniawan, S.E., M.Hum

Gresik, 10 Juli 2025,
Ketua Tim Penguji,

Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM

Catatan :
*) Coret yang tidak perlu



Jl. Sumatera 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik 61121 Telp. (031) 3951414, Fax. (031) 3952585 Website: <http://www.umg.ac.id>, Email: info@umg.ac.id

CS Dipindai dengan CamScanner

Lampiran 4 Lembar Persetujuan Scan



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI

Setelah kami teliti perbaikan revisi skripsi :

Nama : Sabrina Nurhaliza
NIM : 210304013
Program Studi : Kewirausahaan
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan pada Usaha Otak-otak Bandeng Bakar Hj. Laila

Kami penguji dapat menyetujui perbaikan revisi skripsi tersebut.

Nama Penguji	Tanda tangan persetujuan penguji	Tanggal Persetujuan
1. Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM 1.		1
2. -		2
3. Aries Kurniawan, SE., M.Hum 3		3
4. Hadi Ismanto, SE., MM		4

Catatan :
Setiap mahasiswa/wi mengisi rangkap 2 (dua)