

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1.

Wawancara dengan pemilik usaha


Nama : Bpk. Fanani

Status : pemilik usaha

Alamat : JL. R.A. Kartini 06. No. 71

Waktu pelaksanaan : Tgl 1 juni 2018

Lokasi : tempat usaha



No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usaha selama ini?	Permasalahan yang selama ini saya hadapi adalah modal untuk mengembangkan usaha, ketersediaan bahan baku yang susah di pasaran mesin produksi masih kurang optimal, dan mulai muncul pesaing
2	Bagaimana aktifitas pemasaran yang dilakukan dalam menjalankan usaha?	Ya begini mas di toko, melayani pembeli yang datang dengan ramah. Cuma kami sedang mencoba memasarkan produk lewat google bisnis
3	Berapa banya karyawan yang bekerja disini?	5 orang
4	Berapa modal awal untuk membangun usaha ini?	
5	Sejak tahun berapa usaha ini berdiri?	Kira-kira sekitar tahun 2005 – 2006
6	Apa yang mendasari anda mendirikan usaha ini?	Karna saya melihat prospek peluang dalam usaha ini sangat besar, karna waktu itu masih sedikit usaha sepeti ini muncul.
7	Apa yang membedakan produk kopi bubuk anda dengan pesaing lainnya?	Kopi saya ini mas murni kopi bubuk asli tanpa ada campuran, kan ada yang jual kopi bubuk, tapi ada campuranya seperti jagung
8	Produk bapak ini berapa jenis?	Produk saya ini Cuma ada satu jenis mas.
9	Berapa harga produk kopi yang bapak jual?	kalau harga itu dilihat dari ukuran beratnya, soalnya saya jual dalam dua ukuran, ukuran pertama itu 250gram harganya Rp. 15.500 dan ukuran yang kedua itu 500gram Rp. 30.000
10	Bagaimana struktur organisi di perusahaan	Untuk sekarang masih belum ada.

	bapak?	
11	Bagaimana proses produksi kopi bubuk ini pak? singkat saja.	Dimulai dari pembelian bahan baku, dilanjutkan proses pengorengan, terus proses penggilingan, terus pengemasan. Nah kalo sudah lewat pengemasan, Produk bisa dijual
12	Dalam mendirikan perusahaan ini, surat ijin apa yang sudah dimiliki?	Belum ada mas, dulu pernah sempat mau ngurus perizinan ke dinas koperasi dan UKM, tapi dokumen perusahaan belum lengkap, jadi saya pending dulu.
13	Bagaimana hubungan antara karyawan dengan bapak sebagai pemilik usaha?	Hubungan kita itu sudah seperti saudara mas,
14	Apakah lokasi usaha bapak sudah strategis?	Sudah kayaknya mas, soalnya tempat ini di tengah kota, lagian juga banyak kok warung kopi dekat sini yang pakek kopi saya.
15	Bagaimana kualitas produk kopi bubuk milik bapak?	Untuk kualitas produk, kami selalu memberikan yang terbaik kepada konsumen.
16	Dengan adanya kemajuan teknologi seperti internet, apakah usaha milik bapak sudah memanfaatkan teknologi tersebut?	Kalah di bilang memanfaatkan sih, sudah Cuma masih tahap percobaan mas.
17	Bagaimana tanggapan konsumen tentang kopi bubuk milik usaha bapak?	Sebanyak dari konsumen menilai produk kopi ini baik.
18	Menurut bapak, apa saja faktor – faktor kekuatan yang dimiliki usaha kopi bubuk ini pak?	Menurut saya itu, mempunyai produk yang bagus, lokasi perusahaan yang strategis, hubungan baik dengan pelanggan, harga produk terjangkau untuk semua kalangan.
19	Kalah faktor – faktor kelemahannya apa saja menurut bapak?	Ta itu tali mas, modal minim, pemasaran terbatas, legalitas
20	Menurut bapak, apa saja faktor – faktor peluang yang dimiliki usaha kopi bubuk ini?	Kalah peluang saya kira, kepercayaan pembeli pada produk ini, produk kami mulai dikenal sampai luar pulau, mulai banyak berdiri usaha warung kopi.
21	Trus pak, kalah faktor – faktor ancaman untuk usaha kopi bubuk ini, menurut bapak apa saja?	Pesaing mas, terkadang itu saat tanggal tertentu tiba – tiba permintaan nak, ada sebagian pembeli yang mulai mengkritik rasa produk.

Lampiran 2.

KUISIONER FAKTOR INTERNAL (IFAS)

Petunjuk pegisian :

- Berilah rating (peringkat) pada masing – masing faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang ada dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan parameter angka sebagai berikut :

Nilai 1 = Kelemahan Utama

Nilai 2 = Kelemahan Kecil

Nilai 3 = Kekuatan Kecil

Nilai 4 = Kekuatan Utama

- Berilah tanda (√) pada kolom – kolom rating sesuai dengan pilihan yang menurut anda benar.

Kuisisioner Faktor Internal (IFAS)

No.	Kekuatan (Strengths)	Rating		
		1	3	4
1	Hubungan baik dengan kosumen			
2	Memiliki produk yang berkualitas			
3	Harga produk yang terjangkau			
4	Lokasi strategis			
5	Menggunakan mesin buatan sendiri			
6	Hubungan baik dengan karyawan			

No.	Kelemahan (Weaknesses)	Rating		
		2	3	4
1	Manajemen yang kurang bagus			
2	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha			
3	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop			
4	Luas area perusahaan kurang			
5	Karyawan terbatas			
6	Pemasaran terbatas			

## HASIL KUISIONER FAKTOR INTERNAL (IFAS)

### FAKTOR KEKUATAN :

Responden 1/ R1 : Bpk. Fanani

No.	Kekuatan (Strengths)	Rating			
		1	2	3	4
1	Hubungan baik dengan kosumen				√
2	Memiliki produk yang berkualitas			√	
3	Harga produk yang terjangkau			√	
4	Lokasi strategis			√	
5	Menggunakan mesin buatan sendiri				√
6	Hubungan baik dengan karyawan			√	

Responden 2/ R2 : Ibu. Nur

No.	Kekuatan (Strengths)	Rating			
		1	2	3	4
1	Hubungan baik dengan kosumen			√	
2	Memiliki produk yang berkualitas				√
3	Harga produk yang terjangkau				√
4	Lokasi strategis			√	
5	Menggunakan mesin buatan sendiri				√
6	Hubungan baik dengan karyawan				√

Responden 3/ R3 : Bpk. Hadi

No.	Kekuatan (Strengths)	Rating			
		1	2	3	4
1	Hubungan baik dengan kosumen				√
2	Memiliki produk yang berkualitas			√	
3	Harga produk yang terjangkau			√	
4	Lokasi strategis			√	
5	Menggunakan mesin buatan sendiri		√		
6	Hubungan baik dengan karyawan			√	

Responden 4/ R4 : Bpk. Dwi

No.	Kekuatan (Strengths)	Rating			
		1	2	3	4
1	Hubungan baik dengan kosumen				√
2	Memiliki produk yang berkualitas				√
3	Harga produk yang terjangkau				√
4	Lokasi strategis		√		
5	Menggunakan mesin buatan sendiri			√	
6	Hubungan baik dengan karyawan			√	

Responden 5/ R5 : Bpk. Ahmad

No.	Kekuatan (Strengths)	Rating			
		1	2	3	4
1	Hubungan baik dengan kosumen				√
2	Memiliki produk yang berkualitas			√	
3	Harga produk yang terjangkau			√	
4	Lokasi strategis			√	
5	Menggunakan mesin buatan sendiri			√	
6	Hubungan baik dengan karyawan		√		

### FAKTOR KELEMAHAN

Responden 1/ R1 : Bpk. Fanani

No.	Kelemahan (Weaknesses)	Rating			
		1	2	3	4
1	Manajemen yang kurang bagus		√		
2	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha		√		
3	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop				
4	Luas area perusahaan kurang				
5	Karyawan terbatas				
6	Pemasaran terbatas		√		

Responden 2/ R2 : Ibu. Nur

No.	Kelemahan (Weaknesses)	Rating			
		1	2	3	4
1	Manajemen yang kurang bagus			√	
2	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha		√		
3	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop	√			
4	Luas area perusahaan kurang		√		
5	Karyawan terbatas		√		
6	Pemasaran terbatas		√		

Responden 3/ R3 : Bpk. Hadi

No.	Kelemahan (Weaknesses)	Rating			
		1	2	3	4
1	Manajemen yang kurang bagus		√		
2	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha		√		
3	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop		√		
4	Luas area perusahaan kurang		√		
5	Karyawan terbatas		√		
6	Pemasaran terbatas	√			

Responden 4/ R4 : Bpk. Dwi

No.	Kelemahan (Weaknesses)	Rating			
		1	2	3	4
1	Manajemen yang kurang bagus		√		
2	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha		√		
3	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop			√	
4	Luas area perusahaan kurang		√		
5	Karyawan terbatas	√			
6	Pemasaran terbatas		√		

Responden 5/ R5 : Bpk. Ahmad

No.	Kelemahan (Weaknesses)	Rating			
		1	2	3	4
1	Manajemen yang kurang bagus		√		
2	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha			√	
3	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop		√		
4	Luas area perusahaan kurang		√		
5	Karyawan terbatas	√			
6	Pemasaran terbatas		√		



Lampiran 3.

KUISIONER FAKTOR INTERNAL (IFAS)

Petunjuk pengisian :

- Berilah rating (peringkat) pada masing – masing faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang ada dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan parameter angka sebagai berikut :

Nilai 1 = Jika respon perusahaan dibawah rata – rata

Nilai 2 = Jika respon perusahaan rata – rata

Nilai 3 = Jika respon perusahaan diatas rata – rata

Nilai 4 = Jika respon perusahaan sangat bagus

- Berilah tanda (√) pada kolom – kolom rating sesuai dengan pilihan yang menurut anda benar.

FAKTOR PELUANG

Responden 1/ R1 : Bpk. Farhan

No.	Peluang (Opportunties)	Rating			
		1	2	3	4
1	Daya beli konsumen yang meningkat				√
2	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN			√	
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru			√	
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau				√
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi			√	
6	Maanfaat kopi bagi kesehatan			√	

Responden 2/ R2 : Ibu. Nur

No.	Peluang (Opportunties)	Rating			
		1	2	3	4
1	Daya beli konsumen yang meningkat			√	
2	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN				√
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru			√	
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau			√	
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi			√	
6	Maanfaat kopi bagi kesehatan			√	

Responden 3/ R3 : Bpk. Hadi

No.	Peluang (Opportuntties)	Rating			
		1	2	3	4
1	Daya beli konsumen yang meningkat				√
2	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN				√
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru		√		
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau			√	
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi			√	
6	Maanfaat kopi bagi kesehatan		√		

Responden 4/ R4 : Bpk. Dwi

No.	Peluang (Opportuntties)	Rating		
		2	3	4
1	Daya beli konsumen yang meningkat		√	
2	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN			√
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru	√		
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau			
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi			
6	Maanfaat kopi bagi kesehatan		√	

Responden 5/ R5 : Bpk. Ahmad

No.	Peluang (Opportuntties)	Rating			
		1	2	3	4
1	Daya beli konsumen yang meningkat	★		√	
2	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN			√	
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru			√	
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau			√	
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi		√		
6	Maanfaat kopi bagi kesehatan				√



## FAKTOR ANCAMAN

Responden 1/ R1 : Bpk. Fanani

No.	Ancaman (Threats)	Rating			
		1	2	3	4
1	Munculnya pesaing	√			
2	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk		√		
3	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis		√		
4	Produk mudah ditiru		√		
5	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu		√		
6	Harga oprasional yang terus meningkat		√		

Responden 2/ R2 : Ibu. Nur

No.	Ancaman (Threats)	Rating		
		2	3	4
1	Munculnya pesaing	√		
2	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk			
3	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis	√		
4	Produk mudah ditiru		√	
5	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu		√	
6	Harga oprasional yang terus meningkat	√		

Responden 3/ R3 : Bpk. Hadi

No.	Ancaman (Threats)	Rating			
		1	2	3	4
1	Munculnya pesaing			√	
2	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk			√	
3	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis		√		
4	Produk mudah ditiru			√	
5	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu		√		
6	Harga oprasional yang terus meningkat			√	

Responden 4/ R4 : Bpk. Dwi

No.	Ancaman (Threats)	Rating			
		1	2	3	4
1	Munculnya pesaing		√		
2	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk	√			
3	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis		√		
4	Produk mudah ditiru		√		
5	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu	√			
6	Harga operasional yang terus meningkat		√		

Responden 5/ R5 : Bpk. Ahmad

No.	Ancaman (Threats)	Rating			
		1	2	3	4
1	Munculnya pesaing		√		
2	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk				
3	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis				
4	Produk mudah ditiru	√			
5	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu				
6	Harga operasional yang terus meningkat				



Lampiran 4.

Pengisian kuisioner matrik *General Electric* (GE)

Petunjuk pegisian Kekuatan Bisnis:

- Berilah rating (peringkat) pada masing – masing faktor kekuatan bisnis yang ada dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan parameter angka sebagai berikut :

Nilai 1 = Tidak Menarik

Nilai 2 = Sedikit Menarik

Nilai 3 = Rata - rata

Nilai 4 = Daya Tarik Ringan

Nilai 5 = Daya Tarik Tinggi

- Berilah tanda (√) pada kolom – kolom rating sesuai dengan pilihan yang menurut anda benar.

Kuisioner Faktor Kekuatan Bisnis

No.	Kekuatan Bisnis	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Hubungan baik dengan kosumen					
2	Memiliki produk yang berkualitas					
3	Harga produk yang terjangkau					
4	Lokasi strategis					
5	Menggunakan mesin buatan sendiri					
6	Hubungan baik dengan karyawan					
7	Manajemen yang kurang bagus					
8	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha					
9	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop					
10	Luas area perusahaan kurang					
11	Karyawan terbatas					
12	Pemasaran terbatas					

## HASIL KUISIONER FAKTOR KEKUATAN BISNIS

Responden 1/ R1 : Bpk. Fanani

No.	Kekuatan Bisnis	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Hubungan baik dengan kosumen					√
2	Memiliki produk yang berkualitas					√
3	Harga produk yang terjangkau				√	
4	Lokasi strategis				√	
5	Menggunakan mesin buatan sendiri				√	
6	Hubungan baik dengan karyawan				√	
7	Manajemen yang kurang bagus			√		
8	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha				√	
9	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop				√	
10	Luas area perusahaan kurang				√	
11	Karyawan terbatas			√		
12	Pemasaran terbatas				√	

Reaponden 2/ R2 : Ibu Nur

No.	Kekuatan Bisnis	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Hubungan baik dengan kosumen				√	
2	Memiliki produk yang berkualitas				√	
3	Harga produk yang terjangkau			√		
4	Lokasi strategis				√	
5	Menggunakan mesin buatan sendiri			√		
6	Hubungan baik dengan karyawan				√	
7	Manajemen yang kurang bagus			√		
8	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha		√			
9	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop			√		
10	Luas area perusahaan kurang			√		
11	Karyawan terbatas			√		
12	Pemasaran terbatas				√	

Responden 3/ R3 : Bpk. Hadi

No.	Kekuatan Bisnis	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Hubungan baik dengan kosumen				√	
2	Memiliki produk yang berkualitas				√	
3	Harga produk yang terjangkau			√		
4	Lokasi strategis			√		
5	Menggunakan mesin buatan sendiri			√		
6	Hubungan baik dengan karyawan				√	
7	Manajemen yang kurang bagus				√	
8	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha			√		
9	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop			√		
10	Luas area perusahaan kurang		√			
11	Karyawan terbatas			√		
12	Pemasaran terbatas			√		

Responden 4/ R4 : Bpk. Dwi

No.	Kekuatan Bisnis	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Hubungan baik dengan kosumen				√	
2	Memiliki produk yang berkualitas			√		
3	Harga produk yang terjangkau			√		
4	Lokasi strategis			√		
5	Menggunakan mesin buatan sendiri			√		
6	Hubungan baik dengan karyawan				√	
7	Manajemen yang kurang bagus			√		
8	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha			√		
9	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop			√		
10	Luas area perusahaan kurang		√			
11	Karyawan terbatas				√	
12	Pemasaran terbatas				√	

Responden 5/ R5 : Bpk. Ahmad

No.	Kekuatan Bisnis	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Hubungan baik dengan kosumen				√	
2	Memiliki produk yang berkualitas			√		
3	Harga produk yang terjangkau			√		
4	Lokasi strategis			√		
5	Menggunakan mesin buatan sendiri			√		
6	Hubungan baik dengan karyawan			√		
7	Manajemen yang kurang bagus			√		
8	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha			√		
9	Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop				√	
10	Luas area perusahaan kurang				√	
11	Karyawan terbatas			√		
12	Pemasaran terbatas			√		



Petunjuk pengisian Daya Tarik Industri:

- Berilah rating (peringkat) pada masing – masing faktor daya tarik industri yang ada dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan parameter angka sebagai berikut :

Nilai 1 = Kelemahan Tinggi

Nilai 2 = Kelemahan Ringan

Nilai 3 = Netral

Nilai 4 = Kekuatan Ringan

Nilai 5 = Kekuatan Tinggi

- Berilah tanda (√) pada kolom – kolom rating sesuai dengan pilihan yang menurut anda benar

Kuisisioner Faktor Daya Tarik Industri

No.	Daya Tarik Industri	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Daya beli konsumen yang meningkat					
2	Manfaat kopi bagi kesehatan					
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru					
4	Mulai di kepunya produk hingga ke luar pulau					
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi					
6	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk PK					
7	Munculnya pesaing					
8	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk					
9	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis					
10	Produk mudah ditiru					
11	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu					
12	Harga operasional yang terus meningkat					

## HASIL KUISIONER DAYA TARIK INDUSTRI

Responden 1/ R1 : Bpk. Fanani

No.	Daya Tarik Industri	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Daya beli konsumen yang meningkat				√	
2	Maanfaat kopi bagi kesehatan			√		
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru			√		
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau				√	
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi			√		
6	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN			√		
7	Munculnya pesaing			√		
8	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk			√		
9	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis			√		
10	Produk mudah ditiru			√		
11	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu			√		
12	Harga operasional yang terus meningkat			√		

Responden 2/ R2 : Ibu. Nur

No.	Daya Tarik Industri	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Daya beli konsumen yang meningkat				√	
2	Maanfaat kopi bagi kesehatan			√		
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru			√		
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau			√		
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi		√			
6	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN			√		
7	Munculnya pesaing			√		
8	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk			√		
9	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis			√		
10	Produk mudah ditiru			√		
11	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu			√		
12	Harga operasional yang terus meningkat			√		

Responden 3/ R3 : Bpk. Hadi

No.	Daya Tarik Industri	Rating				
		1	2	3	4	5



1	Daya beli konsumen yang meningkat			√		
2	Maanfaat kopi bagi kesehatan				√	
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru			√		
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau			√		
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi			√		
6	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN			√		
7	Munculnya pesaing				√	
8	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk		√			
9	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis			√		
10	Produk mudah ditiru			√		
11	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu			√		
12	Harga oprasional yang terus meningkat		√			

Responden 4/ R4 : Bpk. Dwi

No.	Daya Tarik Industri	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Daya beli konsumen yang meningkat			√		
2	Maanfaat kopi bagi kesehatan			√		
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru					
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau				√	
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi					
6	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN					
7	Munculnya pesaing			√		
8	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk			√		
9	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis			√		
10	Produk mudah ditiru			√		
11	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu			√		
12	Harga oprasional yang terus meningkat			√		

Responden 5/ R5 : Bpk. Ahmad

No.	Daya Tarik Industri	Rating				
		1	2	3	4	5
1	Daya beli konsumen yang meningkat			√		
2	Maanfaat kopi bagi kesehatan			√		
3	Semakin banyak berdiri warung kopi baru				√	
4	Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau			√		
5	Gresik sebagai kota seribu warung kopi			√		
6	Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN			√		

7	Munculnya pesaing			√		
8	Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk				√	
9	Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis			√		
10	Produk mudah ditiru		√			
11	Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu		√			
12	Harga oprasional yang terus meningkat			√		



Lampiran 5.

Uji Triangulasi

Konsep	Analisis	validitas
Hubungan baik dengan kosumen	Kelima informan menyatakan bahwa hubungan dengan konsumen selalu terjaga dengan baik.	valid
Memiliki produk yang berkualitas	Keempat informan yakin bahwa produk kopi bubuk UKM FN memang berkualitas	Valid
Harga produk yang terjangkau	Kelima informan menyatakan bahwa harga produk cukup terjangkau untuk semua kalangan pembeli	Valid
Lokasi strategis	Keempat informan menyatakan bahwa lokasi strategis. dekat pusat kota dan juga mudah ditemukan	Valid
Menggunakan mesin buatan sendiri	Kelima informan menyatakan bahwa mesin memang buatan sendiri	Valid
Hubungan baik dengan karyawan	Kelima informan menyatakan bahwa pemilik usaha selalu bersikap baik dan ramah kepada karyawannya, begitu juga sebaliknya sikap karyawan ke pemilik usaha.	Valid
Manajemen yang kurang bagus	Kelima informan menyatakan bahwa manajemen dalam perusahaan ini hanya sekedar pembagian tugas kerja	Valid
Minimnya modal untuk mengembangkan usaha	Kelima informan menyatakan bahwa minimnya modal untuk mengembangkan usaha menjadi salah satu faktor yang harus segera ditangani	Valid
Belum bisa melayani pengiriman produk secara online shop	Kelima informan menyatakan bahwa pengiriman produk sampai saat ini hanya dalam area kota, dan itu pun untuk pelanggan lama.	Valid
Legalitas	Kelima informan menyatakan bahwa, usaha ini belum memiliki sertifikasi legalitas dari pihak manapun.	Valid
Karyawan terbatas	Kelima informan mengatakan bahwa karyawan hanya terdiri dari empat orang.	Valid
Pemasaran terbatas	Kelima informan menyatakan bahwa pemasaran masih berfokus dalam area Kab. Gresik	Valid
Daya beli konsumen yang meningkat	Kelima informan menyatakan bahwa daya beli konsumen terhadap produk kopi bubuk ini mengalami sedikit kenaikan	Valid
Manfaat kopi bagi kesehatan	Kelima informan menyatakan bahwa manfaat kopi bagi kesehatan cukup banyak, seperti mengurangi resiko diabetes, menurunkan resiko kanker.	Valid

Semakin banyak berdiri warung kopi baru	Kelima informan mengatakan bahwa ada lebih dari 5 warung kopi baru yang berdiri dekat area perusahaan dalam waktu satu tahun kebelakang.	valid
Mulai di kenalnya produk hingga ke luar pulau	Empat informan menyatakan bahwa produk kopi bubuk mulai di kenala hingga luar pula yang awalnya diperkenalkan oleh seorang pelanggan.	Valid
Gresik sebagai kota seribu warung kopi	Kelima informan mengatakan bahwa gresik sebagai kota seribu warung kopi adalah sebuah slogan atau ciri khas kota gresik yang di dasari dari keberadaan warung kopi yang banyak di kota gresik.	Valid
Kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN	Kelima informan menyatakan bahwa kepercayaan konsumen terhadap produk kopi bubuk FN sudah mulai terjalin, hal ini terbukti dengan terus membeli produk kopi kami sampai saat ini.	Valid
Munculnya pesaing	Keempat informan mengatakan bahwa ada lebih dari 2 pesaing	Valid
Konsumen semakin sensitif dengan rasa produk	Keempat informan menyatakan bahwa konsumen mulai mengkritik jika dirasa produk kopi bubuk FN ada sedikit perbedaan rasa dari yang biasanya.	Valid
Beralihnya konsumen pada pesaing sejenis	Kelima informan mengatakan bahwa beralihnya konsumen pada pesaing sejenis dikarnakan produk kopi bubuk FN saat itu sedang kosong atau toko sedang tutup.	Valid
Produk mudah ditiru	Kelima informan menyakini bahwa kemasan produk yang tanpa label akan mudah untuk di tiru.	Valid
Permintaan yang tidak stabil pada tanggal tertentu	Kelima informan mengatakan bahwa permintaan kopi bubuk untuk tanggal tertentu ada kenaikan.	Valid
Harga oprasional yang terus meningkat	Kelima informan mengatakan bahwa harga oprasional memang meningkat tapi kenaikanya tidak langsung drastis.	Valid

Lampiran 6.

Dokumentasi foto



Gambar wawancara dengan pemilik usaha Bpk. Fahani



Mesin pengoreng kopi



Proses pengilingan kopi



Proses pengemasan kopi



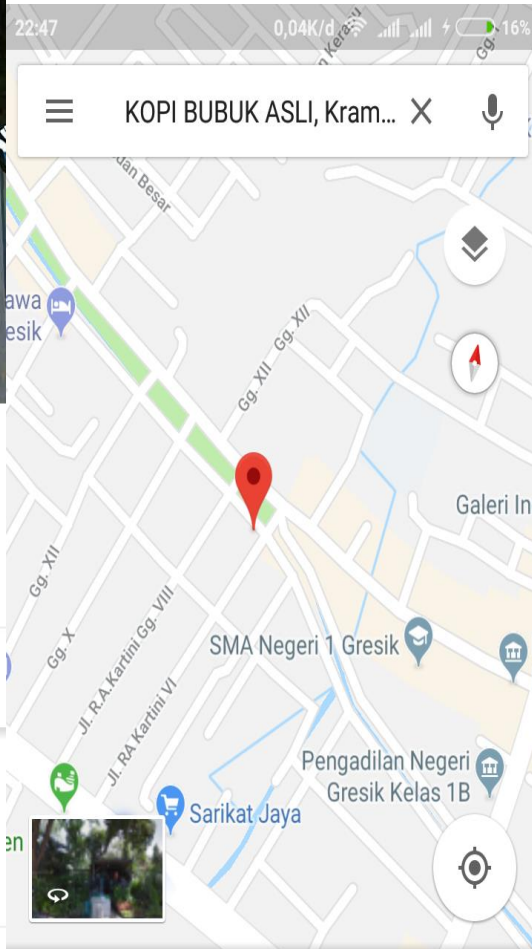
**KOPI BUBUK ASLI**  
4,6 ★★★★★ 11 review  
Kedai Kopi · 🚗 3 mnt

RINGKASAN    ULASAN    FOTO

PETUNJUK ARAH    TELEPON    SIMPAN    BAGIKAN TEMPAT

Deskripsikan tempat ini  
Pilih deskripsi fitur & suasananya

JALAN RA KARTINI GANG 6 NO 71 GRESIK,  
GRESIK, Kramatandap, Gapurosokolilo, Kec.  
Gresik . Jawa Timur 61112



**KOPI BUBUK ASLI**  
4,6 ★★★★★ (11)

INFO SELENG...    PETUNJUK ARAH

UKM FN dalam google maps