

LAMPIRAN

Lampiran 1

Gambar Menu Donat pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Chocolate glazed doughnut



(Lampiran a)

Chocolate peanut glazed doughnut



(Lampiran b)

Vanilla oreo doughnut



(Lampiran c)

Cheese doughnut



(Lampiran d)

Strawberry doughnut



(Lampiran e)

Green tea doughnut



(Lampiran f)

Burger doughnut



(Lampiran g)

Pizza doughnut



(Lampiran h)

Lampiran 2

Gambar Menu Minuman pada Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

Tea



(Lampiran a)

Milk tea



(Lampiran b)

Oreo milkshake float



(Lampiran c)

Coffee float



(Lampiran d)

Strawberry juice float



(Lampiran e)

Green tea float



(Lampiran f)

Lampiran 3

Daftar Pertanyaan / Kuesioner Pra Survey

Keterangan atau Petunjuk pengisian :

1. Setiap pertanyaan harus dijawab dengan jujur, karena menjawab pertanyaan dengan jujur di bawah ini dengan jawaban yang benar adalah kejujuran itu sendiri.
2. Pertanyaan dijawab dengan memberikan tanda (X) pada pilihan jawaban atau pada tempat yang telah disediakan.

Pertanyaan

1. No. Responden :
2. Umur :
 - a. < 20 tahun
 - b. 20 – 29 tahun
 - c. 30 – 39 tahun
 - d. 40 – 49 tahun
 - e. 50 – 59 tahun
 - f. > 60 tahun
3. Jenis Kelamin :
 - a. Laki – laki
 - b. b. Perempuan

4. Pendidikan :

- a. Tidak tamat SD
- b. Tamat SD
- c. Tamat SMP
- d. Tamat SMA
- e. DIII / S1

5. Pekerjaan :

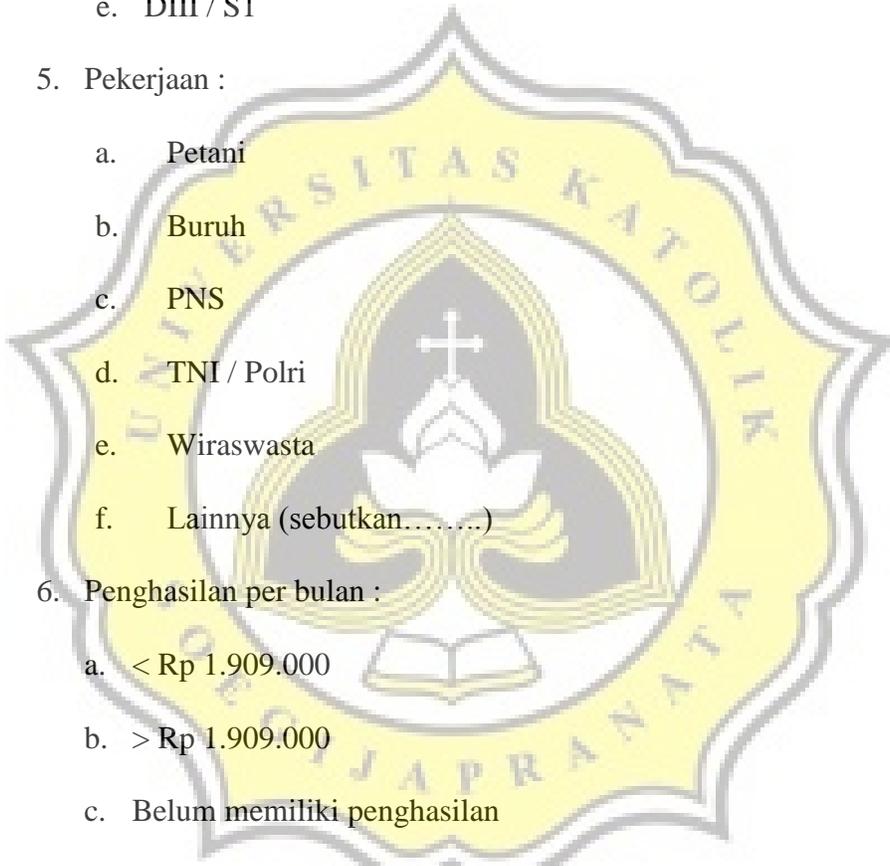
- a. Petani
- b. Buruh
- c. PNS
- d. TNI / Polri
- e. Wiraswasta
- f. Lainnya (sebutkan.....)

6. Penghasilan per bulan :

- a. < Rp 1.909.000
- b. > Rp 1.909.000
- c. Belum memiliki penghasilan

7. Apakah Anda mengkonsumsi donat setiap hari ?

- a. Ya
- b. Tidak
- c. Jarang



8. Seberapa sering Anda mengonsumsi donat ?
- a. Setiap hari
 - b. Seminggu sekali
 - c. Sebulan sekali
 - d. Tidak tentu
9. Pilih salah satu donat yang Anda sukai
- a. Donat Madu
 - b. Donat Unyil
 - c. Donat Bakar
 - d. Lainnya (sebutkan.....)
10. Apakah harga yang terjangkau menjadi pertimbangan Anda saat membeli donat ?
- a. Ya
 - b. Tidak
11. Berapa harga donat yang sering Anda beli ?
- a. 500 – 1000
 - b. 2000 – 3000
 - c. 4000 – 5000
 - d. > 5000
12. Saat Anda membeli donat di tempat tersebut, Anda mendapatkan informasi dari mana ?
- a. Koran
 - b. Televisi
 - c. Radio
 - d. Media sosial
 - e. Teman
 - f. Lainnya (sebutkan.....)

Lampiran 4

Kuesioner Penelitian untuk Konsumen yang Membeli Donat pada Outlet Donat Madu Tembalang dan Donat Bakar Semarang

Dengan hormat,

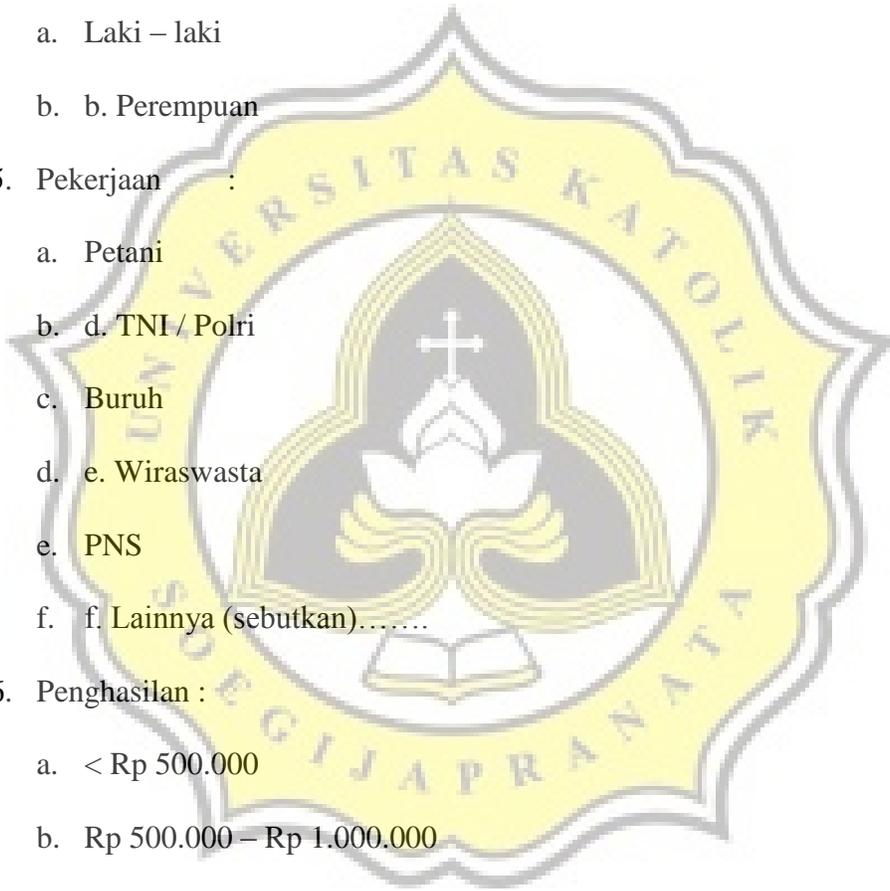
Saya Desy Amelia mahasiswi Universitas Katolik Soegijapranata, Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan Manajemen sedang mengadakan penelitian mengenai Perencanaan Bisnis Cafe Doughnut Gemez “Dugem” di kota Semarang dalam rangka penyusunan tugas akhir skripsi. Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk memberikan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang kami ajukan. Setiap jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/i berikan sangat berarti bagi saya untuk dapat membantu dalam menyelesaikan penelitian saya.

Petunjuk Pengisian Kuesioner :

1. Jawablah setiap pertanyaan di bawah ini dengan jujur dan benar.
2. Sebelum mengisi pertanyaan di bawah ini bacalah dengan cermat dan teliti.
3. Pertanyaan dijawab dengan memberikan tanda (X) pada pilihan jawaban atau pada tempat yang telah disediakan, setiap responden diharapkan memilih satu jawaban.

Identitas Responden

1. No. Responden :
2. Nama Responden :
3. Usia :
4. Jenis Kelamin :
 - a. Laki – laki
 - b. b. Perempuan
5. Pekerjaan :
 - a. Petani
 - b. d. TNI / Polri
 - c. Buruh
 - d. e. Wiraswasta
 - e. PNS
 - f. f. Lainnya (sebutkan).....
6. Penghasilan :
 - a. < Rp 500.000
 - b. Rp 500.000 – Rp 1.000.000
 - c. Rp 1.000.000 – Rp 1.500.000
 - d. Rp 1.500.000 – Rp 2.000.000
 - e. > Rp 2.000.000



Daftar Pertanyaan

1. Berapa kali anda membeli donat di Donat Madu Tembalang maupun di Donat Bakar Donnie dalam satu bulan terakhir ?
 - a. 1 kali
 - b. 2 – 3 kali
 - c. 3 – 4 kali
 - d. > 4 kali

2. Berapa buah donat yang anda beli di Donat Madu Tembalang di maupun Donat Bakar Donnie dalam sekali datang ?
 - a. 1 – 3 buah
 - b. 3 – 6 buah
 - c. 6 – 9 buah
 - d. 9 – 12 buah
 - e. > 12 buah

3. Dari mana anda mengetahui informasi mengenai Donat Madu Tembalang maupun di Donat Bakar Donnie ?
 - a. Teman / keluarga / pacar
 - b. Brosur atau spanduk
 - c. Media sosial, seperti : web, instagram, dll
 - d. Kebetulan lewat
 - e. Lainnya.....

4. Menurut anda bagaimana harga yang ditawarkan oleh Donat Madu Tembalang maupun di Donat Bakar Donnie ?
 - a. Murah
 - b. Standar
 - c. Mahal

5. Menurut anda bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Donat Madu Tembalang maupun di Donat Bakar Donnie ?

- a. Tidak memuaskan
- b. Cukup memuaskan
- c. Sangat memuaskan

6. Donat rasa apa yang menjadi favorit anda ? (pilih 3 jawaban)

- a. Cokelat
- b. Kacang
- c. Keju
- d. Oreo
- e. Green tea
- f. Selai buah atau irisan buah
- g. Daging
- h. Pizza
- i. Lainnya.....

7. Apakah anda tertarik apabila donat dapat dinikmati di sebuah cafe ?

- a. Ya
- b. Tidak

8. Apakah anda tertarik dengan inovasi donat yang menawarkan bentuk yang beragam selain bundar, seperti persegi, segitiga, bunga, dll ?

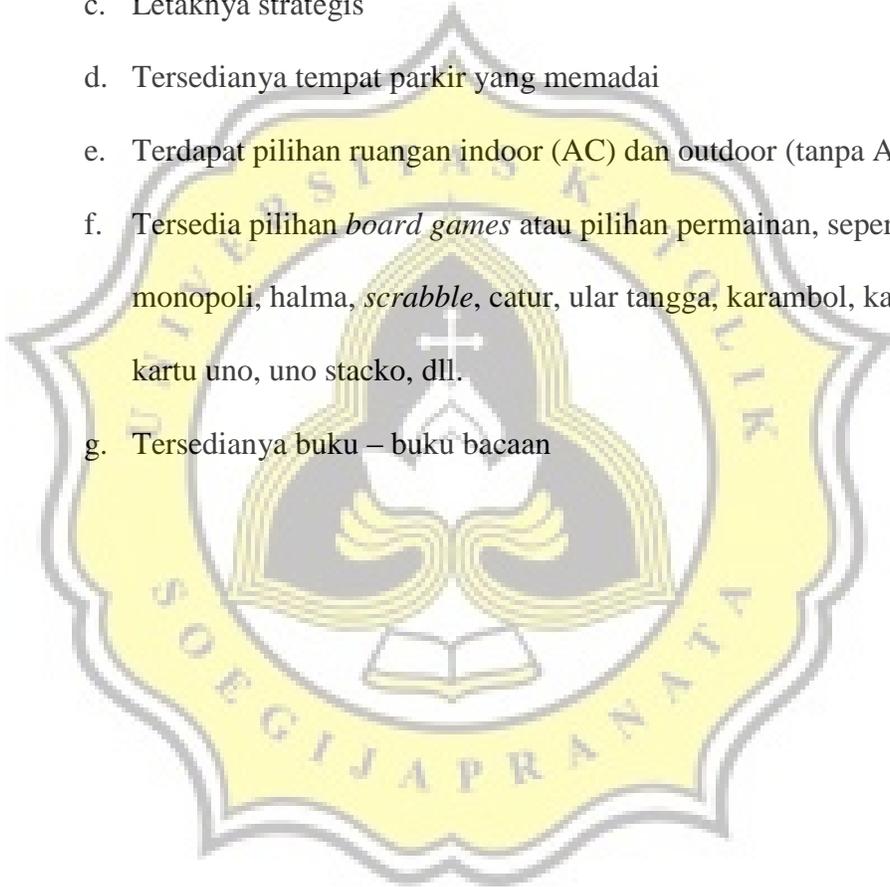
- a. Ya
- b. Tidak

9. Apakah anda tertarik dengan inovasi donat burger dan donat pizza ?

- a. Ya
- b. Tidak

10. Fasilitas seperti apakah yang anda inginkan dari sebuah outlet atau cafe donat ? (pilih 3 jawaban)

- a. Donat yang ditawarkan memiliki pilihan rasa, *topping*, dan bentuk yang beragam dan berkualitas
- b. Donat yang ditawarkan memiliki harga yang terjangkau
- c. Letaknya strategis
- d. Tersedianya tempat parkir yang memadai
- e. Terdapat pilihan ruangan indoor (AC) dan outdoor (tanpa AC)
- f. Tersedia pilihan *board games* atau pilihan permainan, seperti : monopoli, halma, *scrabble*, catur, ular tangga, karambol, kartu remi, kartu uno, uno stacko, dll.
- g. Tersedianya buku – buku bacaan



Lampiran 5

Wawancara Penelitian untuk Pemilik Outlet Donat Madu Tembalang Semarang

Dengan hormat,

Saya Desy Amelia mahasiswi Universitas Katolik Soegijapranata, Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan Manajemen. Sedang mengadakan penelitian mengenai Perencanaan Bisnis Cafe Doughnut Gemez “Dugem” di kota Semarang dalam rangka penyusunan tugas akhir skripsi. Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk berkenan memberikan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang kami ajukan. Setiap jawaban atau informasi yang Bapak/Ibu berikan sangat berarti bagi saya untuk dapat membantu dalam menyelesaikan penelitian saya.

Identitas Responden

No : 1

Nama : Waskito

Umur : 45 tahun

Jenis Kelamin : Laki – laki

Pekerjaan : Wiraswasta

Alamat : Jalan Ngesrep Timur, Semarang

Daftar Pertanyaan

Aspek Pemasaran

1. Sudah berapa lama usaha donat Bapak/Ibu/Saudara/i berdiri ?

Jawaban : Usaha Donat Madu di Semarang ini sudah didirikan kurang lebih sejak 5 tahun yang lalu.

2. Donat rasa apa saja yang Bapak/Ibu/Saudara/i tawarkan ?

Jawaban : Rasa donat yang saya tawarkan yaitu cokelat, coklat kopyor, cokelat pisang, almond vanilla / coklat, strawberry, blueberry, kiwi, mangga, pisang, lemon, kacang, cappucino, green tea, blue mint, tiramisu, oreo, abon, dan keju.

3. Berapa harga donat yang Bapak/Ibu/Saudara/i tawarkan ?

Jawaban : Harga donat yang saya tawarkan yaitu Rp 5.500/pcs. Dan untuk minuman harga yang saya tawarkan berkisar antara Rp 5.000–Rp 7.000.

4. Bagaimana cara Bapak/Ibu/Saudara/i mempromosikan donat ?

Jawaban : Saya mempromosikan donat melalui media sosial seperti facebook.

5. Apa keunggulan donat yang Bapak/Ibu/Saudara/i produksi ?

Jawaban : Keunggulan donat yang saya produksi adalah bahan baku yang berkualitas baik, proses pengolahan yang higienis, dan rasa donat yang bervariasi.

6. Promo apa saja yang Bapak/Ibu/Saudara/i tawarkan untuk menarik konsumen?

Jawaban : Promo yang saya tawarkan untuk menarik konsumen adalah dengan memberikan diskon atau potongan harga untuk pembelian donat dalam jumlah yang banyak. Seperti, harga donat per buah Rp 5.500, untuk pembelian 6 buah atau ½ lusin donat harganya Rp 29.000 (mendapatkan diskon atau potongan harga Rp 4.000 atau Rp 650 per buahnya), dan untuk pembelian 12 buah atau 1 lusin donat harganya Rp 58.000 (mendapatkan diskon atau potongan harga Rp 8.000 atau Rp 650 per buahnya).

7. Rasa apa saja yang paling banyak diminati oleh konsumen ?

Jawaban : Rasa yang paling banyak diminati oleh konsumen adalah coklat, keju, dan kacang.

8. Berapa banyak konsumen yang membeli donat dalam sehari ?

Jawaban : Konsumen yang membeli donat dalam sehari kurang lebih sebanyak 60 orang.

9. Berapa rata-rata pengeluaran konsumen dalam sekali membeli donat ?

Jawaban : Rata-rata pengeluaran konsumen dalam sekali membeli donat kurang lebih dari Rp 29.000– Rp 58.000.

10. Berapa banyak donat yang terjual dalam sehari ?

Jawab : Donat yang terjual dalam sehari kira – kira kurang lebih berjumlah 200 buah.

Aspek Operasi

11. Apa pertimbangan Bapak/Ibu/Saudara/i saat memilih lokasi didirikannya tempat usaha ?

Jawaban : Yang menjadi pertimbangan saya saat memilih lokasi didirikannya tempat usaha adalah letaknya harus strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat.

12. Outlet donat yang saat ini tengah Bapak/Ibu/Saudara/i tempati sebagai lahan bisnis apakah milik sendiri atau menyewa ? Jika menyewa berapa biaya per tahunnya ?

Jawaban : Outlet donat yang saat ini tengah saya tempati sebagai lahan bisnis adalah milik orang lain atau menyewa. Biaya per tahunnya kurang lebih sekitar Rp 40.000.000.

Aspek Sumber Daya Manusia

13. Berapa jumlah tenaga kerja yang bekerja di outlet donat Bapak/Ibu/Saudara/i saat ini ?

Jawaban : Jumlah tenaga kerja yang bekerja di outlet donat saya saat ini berjumlah 4 orang.

14. Apa saja deskripsi pekerjaan atau posisi kerja yang ada di outlet donat Bapak/Ibu/Saudara/i saat ini ?

Jawaban : terdapat 2 posisi kerja pada outlet donat saya saat ini, yaitu :

- a. Saya sebagai pemilik, yang bertanggung jawab mengawasi kinerja seluruh karyawan, memberikan motivasi kerja, mengevaluasi kesalahan bekerja, dan mengelola keseluruhan aspek.
- b. 4 orang karyawan, yang bertanggung jawab membuat donat, melayani konsumen dan membuat laporan keuangan.

15. Apa saja kualifikasi pekerjaan atau syarat yang Bapak/Ibu/Saudara/i butuhkan dalam mencari tenaga kerja ?

Jawaban : Kualifikasi pekerjaan atau syarat yang saya butuhkan dalam mencari tenaga kerja, yaitu :

- a. Dapat mengolah donat.
- b. Berpenampilan bersih, rapi, sopan, dan menarik.
- c. Dapat melayani konsumen dengan baik, sopan, dan ramah.
- d. Rajin, semangat, dan dapat bekerja dengan baik.

16. Apakah ada pelatihan bagi tenaga kerja saat pertama kali diterima ? Jika ada mohon dijelaskan.

Jawaban : Ya, ada. Setiap calon karyawan yang telah melamar keesokan harinya akan dilakukan pelatihan, dimana mereka diberikan kesempatan untuk membuat donat dari awal (bahan mentah) sampai akhir (siap dijual). Jika donat yang dihasilkan baik (memiliki rasa dan topping yang enak, dan tekstur yang lembut) maka calon karyawan tersebut diterima dan dapat mulai bekerja pada keesokan harinya.

17. Berapa jam tenaga kerja Bapak/Ibu/Saudara/i bekerja dalam setiap harinya ?

Dari jam berapa sampai jam berapa ?

Jawaban : Jam kerja yang saya terapkan kepada seluruh karyawan yang bekerja pada outlet saya adalah 8 jam. Dari pukul 09.00–17.00.

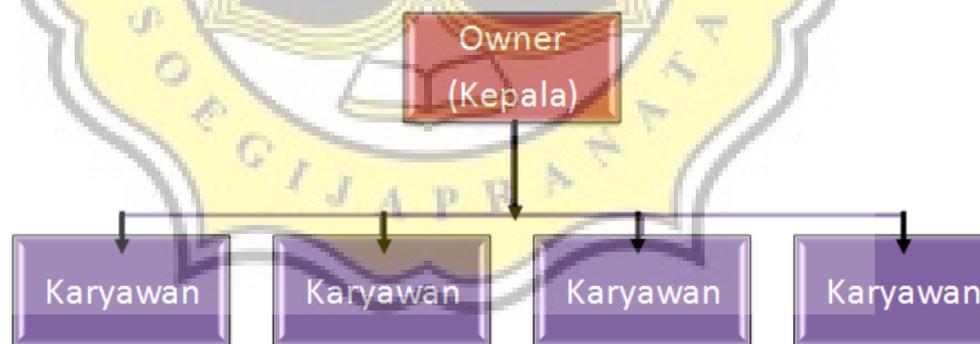
18. Apa saja peraturan yang Bapak/Ibu/Saudara/i terapkan kepada tenaga kerja ?

Jawaban : Peraturan yang saya terapkan kepada tenaga kerja, yaitu

- a. Bekerja sepenuh hati, bekerja dengan baik, rajin dan semangat.
- b. Selalu datang tepat waktu dan bertanggung jawab atas kebersihan dan kerapian outlet.
- c. Selalu berpenampilan bersih, rapi, sopan, dan menarik.
- d. Selalu melayani konsumen dengan baik, sopan, dan ramah.

19. Bagaimana susunan struktur organisasi pada usaha Bapak/Ibu/Saudara/i ?

Jawaban : Susunan struktur organisasi pada usaha saya adalah



20. Apakah Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan tunjangan kepada tenaga kerja ?

Jika ada mohon sebutkan.

Jawaban : Ya, ada. Tunjangan berupa cuti saat karyawan sakit, atau ada keluarga yang meninggal dunia.

21. Berapa proyeksi tingkat kenaikan pendapatan donat Bapak/Ibu/Saudara/i per tahun ?

Jawaban : Proyeksi tingkat kenaikan pendapatan donat saya per tahun yaitu kurang lebih sekitar 5%.

Aspek Keuangan

22. Berapa kira-kira modal awal yang Bapak/Ibu/Saudara/i keluarkan dalam mendirikan usaha bisnis donat ini ?

Jawaban : Modal awal yang saya keluarkan dalam mendirikan usaha bisnis donat ini kurang lebih sekitar Rp 15.000.000

23. Dari mana sumber modal awal yang Bapak/Ibu/Saudara/i gunakan untuk mendirikan bisnis usaha donat ini ? Jika meminjam kira-kira berapa tahun waktu yang Bapak/Ibu butuhkan untuk dapat mengembalikannya ?

Jawaban : Sumber modal awal yang saya gunakan untuk mendirikan bisnis usaha donat ini berasal dari dan pribadi saya sendiri.

24. Berapa rata-rata pendapatan yang Bapak/Ibu/Saudara/i peroleh dalam sehari ?

Jawaban : Rata-rata pendapatan yang saya peroleh dalam sehari kurang lebih sekitar Rp 3.500.000

25. Berapa kira-kira omzet yang Bapak/Ibu/Saudara/i peroleh dalam setahun ?

Jawaban : Omzet yang saya peroleh dalam setahun kurang lebih sekitar Rp 35.000.000,00

26. Berapa proyeksi tingkat kenaikan penjualan donat Bapak/Ibu/Saudara/i per tahun ?

Jawaban : Proyeksi tingkat kenaikan penjualan donat saya per tahun yaitu kurang lebih sekitar 5%.

27. Berapa biaya yang Bapak/Ibu/Saudara/i keluarkan untuk membayar gaji tenaga kerja setiap bulannya ?

Jawaban : Gaji tenaga kerja setiap bulannya, yaitu Rp 1.000.000 x 4 orang karyawan = Rp 4.000.000

Aspek AMDAL

28. Jenis limbah apa saja yang dihasilkan dari usaha Bapak/Ibu/Saudara/i selama proses produksi ?

Jawaban :

- a. Limbah padat, berupa plastik dan kertas.
- b. Limbah cair, berupa air cucian.

29. Bagaimana cara Bapak/Ibu/Saudara/i menangani limbah yang dihasilkan oleh perusahaan agar tidak mencemari dan berbahaya bagi lingkungan sekitar ?

Jawaban : Limbah produksi pada usaha saya termasuk dalam limbah yang tidak berbahaya karena tidak mengandung zat-zat kimia didalamnya, sehingga cara saya menangani limbah adalah dengan membuangnya sesuai

dengan jenisnya. Misalnya, untuk limbah padat saya buang di tempat sampah yang telah disediakan dan untuk limbah cair saya buang langsung ke selokan.

Aspek Hukum

30. Peraturan ijin apa yang berlaku pada usaha Bapak/Ibu/Saudara/i agar usaha yang didirikan legal dimata hukum ?

Jawaban : Peraturan ijin yang berlaku pada usaha saya adalah IUMK (Ijin Usaha Mikro Kecil) dan P-IRT (Pangan Industri Rumah Tangga).

Aspek Sosial

31. Manfaat sosial apa saja yang Bapak/Ibu/Saudara/i berikan kepada masyarakat sekitar tempat usaha ?

Jawaban :

- a. Saya membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan.
- b. Karyawan yang bekerja pada outlet saya dapat menambah kemampuan diri untuk mengolah donat dengan lebih baik lagi dan mengasah kreativitas.

32. Kendala apa saja yang Bapak/Ibu/Saudara/i hadapi dalam menjalankan usaha?

Jawaban : Kendala yang saya hadapi dalam menjalankan usaha yaitu ketika ada salah satu karyawan yang mengambil cuti membuat karyawan yang lain kewalahan dalam bekerja karena kurangnya bantuan.

33. Apakah ada konsumen yang memberikan kritik atau keluhan terhadap outlet donat Bapak/Ibu/Saudara/i ? Jika ada mohon dijelaskan.

Jawaban : Sejauh ini tidak ada.

34. Bagaimana cara Bapak/Ibu/Saudara/i untuk dapat selalu mempertahankan kesetiaan pelanggan agar tidak beralih ke tempat lain ?

Jawaban : Cara saya untuk dapat selalu mempertahankan kesetiaan pelanggan agar tidak beralih ke tempat lain adalah dengan tetap mempertahankan kualitas donat, menjaga kebersihan proses produksi, dan selalu memberikan pelayanan yang baik, sopan, dan ramah kepada semua konsumen.

35. Apakah ada saran khusus bagi pemula yang ingin mendirikan usaha bisnis donat agar dapat berkembang dan bertahan ?

Jawaban : Bagi pemula yang ingin mendirikan usaha bisnis donat agar dapat berkembang dan bertahan adalah dengan terus berusaha, mau belajar, tekun, dan semangat. Jangan pernah takut untuk mencoba dan gagal. Jika gagal harus bisa bangkit lagi. Memberikan kualitas bahan baku dan proses produksi yang baik, harus kreatif dan penuh inovasi agar produk memiliki ciri khas.

Lampiran 6

Wawancara Penelitian untuk Pemilik Outlet Donat Bakar Donnie Semarang

Dengan hormat,

Saya Desy Amelia mahasiswi Universitas Katolik Soegijapranata, Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan Manajemen. Sedang mengadakan penelitian mengenai Perencanaan Bisnis Cafe Doughnut Gemez “Dugem” di kota Semarang dalam rangka penyusunan tugas akhir skripsi. Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk berkenan memberikan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang kami ajukan. Setiap jawaban atau informasi yang Bapak/Ibu berikan sangat berarti bagi saya untuk dapat membantu dalam menyelesaikan penelitian saya.

Identitas Responden

No : 2

Nama : Doni Setiadi

Umur : 35 tahun

Jenis Kelamin : Laki – laki

Pekerjaan : Wiraswasta

Alamat : Jalan Cempaka Sari RT 01/RW 01 Sekaran, Gunung Pati

Daftar Pertanyaan

Aspek Pemasaran

1. Sudah berapa lama usaha donat Bapak/Ibu/Saudara/i berdiri ?

Jawaban : Usaha Donat Bakar di Semarang ini sudah didirikan kurang lebih sejak 2 tahun yang lalu.

2. Donat rasa apa saja yang Bapak/Ibu/Saudara/i tawarkan ?

Jawaban : Rasa donat yang saya tawarkan yaitu coklat, vanilla, lemon, mint, strawberry, blueberry, barleymint, pisang, keju, tiramisu, cappucino, green tea, oreo, springkel, crispy, kacang, kismis, almond, dan jagung.

3. Berapa harga donat yang Bapak/Ibu/Saudara/i tawarkan ?

Jawaban : Harga donat yang saya tawarkan berkisar dari Rp 6.000–Rp 12.000. Dan untuk minuman harga yang saya tawarkan berkisar antara Rp 3.000–Rp 10.000.

4. Bagaimana cara Bapak/Ibu/Saudara/i mempromosikan donat ?

Jawaban : Saya mempromosikan donat produksi saya melalui media sosial yaitu instagram.

5. Apa keunggulan donat yang Bapak/Ibu/Saudara/i produksi ?

Jawaban : Keunggulan donat yang saya produksi adalah bahan baku yang kami pesan memiliki kualitas yang baik dan memiliki rasa yang beragam.

6. Promo apa saja yang Bapak/Ibu/Saudara/i tawarkan untuk menarik konsumen?

Jawaban : Saya hanya melakukan promo ketika donat yang saya produksi memiliki rasa baru. Promonya adalah dengan memberikan diskon atau potongan harga.

7. Rasa apa saja yang paling banyak diminati oleh konsumen ?

Jawaban : Rasa yang paling banyak diminati oleh konsumen adalah rasa coklat, keju, dan oreo.

8. Berapa banyak konsumen yang membeli donat dalam sehari ?

Jawaban : Konsumen yang membeli donat dalam sehari kurang lebih sebanyak 80 orang.

9. Berapa rata-rata pengeluaran konsumen dalam sekali membeli donat ?

Jawaban : Rata-rata pengeluaran konsumen dalam sekali membeli donat kurang lebih dari Rp 25.000–Rp 50.000.

10. Berapa banyak donat yang terjual dalam sehari ?

Jawab : Donat yang terjual dalam sehari kira – kira kurang lebih berjumlah 280 buah.

Aspek Operasi

11. Apa pertimbangan Bapak/Ibu/Saudara/i saat memilih lokasi didirikannya tempat usaha ?

Jawaban : Yang menjadi pertimbangan saya saat memilih lokasi didirikannya tempat usaha adalah dengan melihat apakah lokasi tersebut strategis, ramai, dan dilalui banyak orang.

12. Outlet donat yang saat ini tengah Bapak/Ibu/Saudara/i tempati sebagai lahan bisnis apakah milik sendiri atau menyewa ? Jika menyewa berapa biaya per tahunnya ?

Jawaban : Outlet donat yang saat ini tengah saya tempati sebagai lahan bisnis adalah milik sendiri.

Aspek Sumber Daya Manusia

13. Berapa jumlah tenaga kerja yang bekerja di outlet donat Bapak/Ibu/Saudara/i saat ini ?

Jawaban : Jumlah tenaga kerja yang bekerja di outlet donat saya saat ini berjumlah 4 orang.

14. Apa saja deskripsi pekerjaan atau posisi kerja yang ada di outlet donat Bapak/Ibu/Saudara/i saat ini ?

Jawaban : Terdapat 3 posisi kerja pada outlet donat saya saat ini, yaitu :

- a. Saya sebagai pemilik, yang bertanggung jawab mengawasi kinerja kepala dan seluruh karyawan, memberikan motivasi kerja, mengevaluasi

kesalahan bekerja, ikut bekerja membantu karyawan dan mengelola keseluruhan aspek.

- b. 1 orang kepala, yang bertanggung jawab mengolah donat, melayani konsumen, mengawasi kinerja seluruh karyawan, dan menyusun laporan keuangan.
- c. 3 orang karyawan, yang bertanggung jawab mengolah donat dan melayani konsumen.

15. Apa saja kualifikasi pekerjaan atau syarat yang Bapak/Ibu/Saudara/i butuhkan dalam mencari tenaga kerja ?

Jawaban : Kualifikasi pekerjaan atau syarat yang saya butuhkan dalam mencari tenaga kerja yaitu :

- a. Dapat mengolah donat dan minuman.
- b. Berpenampilan bersih, rapi, sopan, dan menarik.
- c. Dapat melayani konsumen dengan baik, sopan, dan ramah.
- d. Rajin, semangat, dan dapat bekerja dengan baik.

16. Apakah ada pelatihan bagi tenaga kerja saat pertama kali diterima ? Jika ada mohon dijelaskan.

Jawaban : Tidak ada pelatihan bagi tenaga kerja saat pertama kali diterima.

Jadi ketika calon karyawan dinyatakan diterima dan dapat mulai bekerja pada keesokan harinya, mereka langsung bekerja sesuai dengan posisi mereka.

17. Berapa jam tenaga kerja Bapak/Ibu/Saudara/i bekerja dalam setiap harinya ?

Dari jam berapa sampai jam berapa ?

Jawaban : Dalam sehari saya menerapkan 2 shift jam kerja pada karyawan, dimana 1 shift jam kerja adalah 7 jam, yaitu dari jam 09.00–16.00 dan 16.00–23.00.

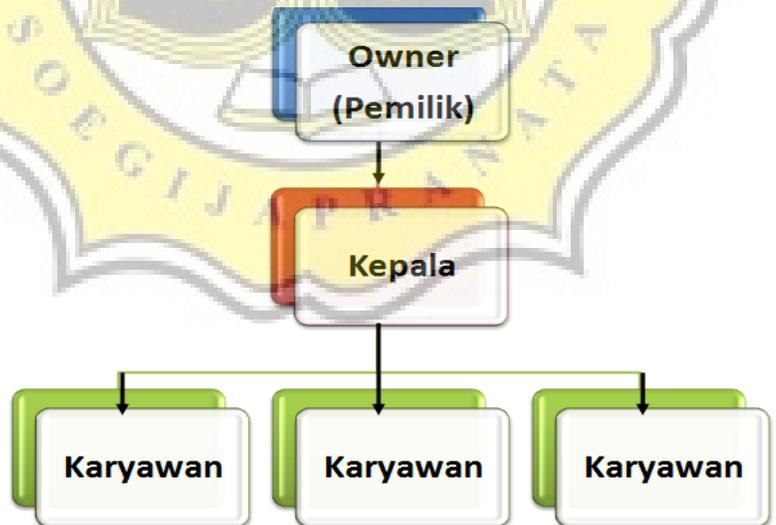
18. Apa saja peraturan yang Bapak/Ibu/Saudara/i terapkan kepada tenaga kerja ?

Jawaban : Peraturan yang saya terapkan kepada tenaga kerja, yaitu :

- a. Selalu berpenampilan bersih, rapi, sopan, dan menarik.
- b. Selalu melayani konsumen dengan baik, sopan, dan ramah.
- c. Selalu datang tepat waktu.

19. Bagaimana susunan struktur organisasi pada usaha Bapak/Ibu/Saudara/i ?

Jawaban : Susunan struktur organisasi pada usaha saya terdiri dari 3 bagian, yaitu saya sebagai pemilik, 1 orang kepala, dan 3 orang karyawan.



20. Apakah Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan tunjangan kepada tenaga kerja ?

Jika ada mohon sebutkan.

Jawaban : Ya, ada. Tunjangan berupa cuti saat karyawan sakit, atau ada keluarga yang meninggal dunia.

21. Berapa proyeksi tingkat kenaikan pendapatan donat Bapak/Ibu/Saudara/i per tahun ?

Jawaban : Proyeksi tingkat kenaikan pendapatan donat saya per tahun yaitu kurang lebih sekitar 5%.

Aspek Keuangan

22. Berapa kira-kira modal awal yang Bapak/Ibu/Saudara/i keluarkan dalam mendirikan usaha bisnis donat ini ?

Jawaban : Modal awal yang saya keluarkan dalam mendirikan usaha bisnis donat ini kurang lebih sekitar Rp 60.000.000

23. Dari mana sumber modal awal yang Bapak/Ibu/Saudara/i gunakan untuk mendirikan bisnis usaha donat ini ? Jika meminjam kira-kira berapa tahun waktu yang Bapak/Ibu butuhkan untuk dapat mengembalikannya ?

Jawaban : Sumber modal awal yang saya gunakan untuk mendirikan bisnis usaha donat ini berasal dari dana pribadi saya sendiri.

24. Berapa rata-rata pendapatan yang Bapak/Ibu/Saudara/i peroleh dalam sehari ?

Jawaban : Pendapatan yang saya peroleh dalam sehari kurang lebih sekitar Rp 4.000.000.

25. Berapa kira-kira omzet yang Bapak/Ibu/Saudara/i peroleh dalam setahun ?

Jawaban : Omzet yang saya peroleh dalam setahun kurang lebih sekitar Rp 40.000.000.

26. Berapa proyeksi tingkat kenaikan penjualan donat Bapak/Ibu/Saudara/i per tahun ?

Jawaban : Proyeksi tingkat kenaikan penjualan donat saya per tahun yaitu kurang lebih sekitar 5%.

27. Berapa biaya yang Bapak/Ibu/Saudara/i keluarkan untuk membayar gaji tenaga kerja setiap bulannya ?

Jawaban : Gaji tenaga kerja setiap bulannya, yaitu :

- Kepala cafe Rp 1.400.000
- Karyawan Rp 1.000.000 X 3 orang = Rp 3.000.000

Aspek AMDAL

28. Jenis limbah apa saja yang dihasilkan dari usaha Bapak/Ibu/Saudara /i selama proses produksi ?

Jawaban : Jenis limbah yang dihasilkan dari usaha saya selama proses produksi, yaitu :

- a. Limbah padat, berupa sedotan, plastik, dan kertas.
- b. Limbah cair, berupa air sisa minuman dan air cucian.

29. Bagaimana cara Bapak/Ibu/Saudara/i menangani limbah yang dihasilkan oleh perusahaan agar tidak mencemari dan berbahaya bagi lingkungan sekitar ?

Jawaban : Limbah produksi pada usaha saya termasuk dalam limbah yang tidak berbahaya karena tidak mengandung zat-zat kimia didalamnya, sehingga cara saya menangani limbah adalah dengan membuangnya sesuai dengan jenisnya. Misalnya, untuk limbah padat saya buang di tempat sampah yang telah disediakan dan untuk limbah cair saya buang langsung ke selokan.

Aspek Hukum

30. Peraturan ijin apa yang berlaku pada usaha Bapak/Ibu/Saudara/i agar usaha yang didirikan legal dimata hokum ?

Jawaban : Peraturan ijin yang berlaku pada usaha saya adalah IUMK (Ijin Usaha Mikro Kecil) dan P-IRT (Pangan Industri Rumah Tangga).

Aspek Sosial

31. Manfaat sosial apa saja yang Bapak/Ibu/Saudara/i berikan kepada masyarakat sekitar tempat usaha ?

Jawaban : Manfaat sosial yang saya berikan kepada masyarakat sekitar tempat usaha saya yaitu :

- a. Saya membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang membutuhkan.
- b. Saya menerima untuk memberikan bantuan sponsor (dana) bagi mahasiswa yang sedang mengadakan suatu acara.

- c. Tempat usaha yang saya dirikan membuat daerah sekitar menjadi lebih ramai sehingga mengurangi kerawanan bagi mahasiswa yang pulang malam.

32. Kendala apa saja yang Bapak/Ibu/Saudara/i hadapi dalam menjalankan usaha?

Jawaban : Kendala yang saya hadapi dalam menjalankan usaha yaitu :

- a. Ketika universitas dekat tempat usaha saya sedang libur lama selama berbulan-bulan membuat tempat usaha saya menjadi lebih sepi.
- b. Karyawan yang bekerja pada tempat saya semuanya adalah mahasiswa, jika ada mahasiswa yang tiba-tiba ada kegiatan kuliah tambahan, mereka bingung untuk mengatur shift.

33. Apakah ada konsumen yang memberikan kritik atau keluhan terhadap outlet donat Bapak/Ibu/Saudara/i ? Jika ada mohon dijelaskan.

Jawaban : Iya, ada. Konsumen lebih sering memberikan masukan pada donat yang saya tawarkan untuk menambah varian rasa baru yang sedang populer.

34. Bagaimana cara Bapak/Ibu/Saudara/i untuk dapat selalu mempertahankan kesetiaan pelanggan agar tidak beralih ke tempat lain ?

Jawaban : Cara saya untuk dapat selalu mempertahankan kesetiaan pelanggan agar tidak beralih ke tempat lain adalah dengan tetap mempertahankan kualitas produk donat yang saya tawarkan dan selalu memberikan pelayanan yang baik, sopan, dan ramah kepada semua konsumen.

35. Apakah ada saran khusus bagi pemula yang ingin mendirikan usaha bisnis donat agar dapat berkembang dan bertahan ?

Jawaban : Bagi pemula yang ingin mendirikan usaha bisnis donat agar dapat berkembang dan bertahan adalah dengan memberikan ciri khas pada donat yang diproduksi dan pada tempat yang disediakan, agar usaha yang didirikan berbeda dari usaha serupa yang lain. Jangan lupa untuk selalu memodifikasi produk-produk yang dihasilkan agar konsumen tidak bosan.



Lampiran 7

Layout Cafe Doughnut Gemez “Dugem”

