



LAMPIRAN

Pertanyaan Wawancara Pra Survey

1. Selama ini apa keunggulan dari Usaha “Cana Cake” dibandingkan dengan pesaing?
Keunggulan dari Cana Cake ini adalah pelayanan gratis ongkir dengan minimal pesenan 50 pcs, sudah diketahui banyak masyarakat sekitar, kue cana cake menarik dan berinovasi, harga yang terjangkau dengan citra rasa yang memuaskan.
2. Kelemahan apakah yang dimiliki Usaha “Cana Cake” dibandingkan dengan pesaing?
Cana Cake memiliki keterbatasan atau yang disebut dengan kelemahan yaitu sumber daya keuangan yang terbatas, pemasaran yang kurang dan citra merek masih kalah dengan pesaing.
3. Menurut pendapat Anda bagaimana peluang usaha Cana Cake di masa yang akan datang?
Peluang usaha Cana Cake ini akan banyak pelanggan – pelanggan baru dikarenakan produk Cana Cake sudah banyak yang menyukai, merek akan menjadi no 1 di kota Cirebon dan Cana Cake akan memiliki perluasan pasar.
4. Menurut pendapat Anda, apa yang menjadi ancaman terhadap Usaha “Cana Cake” pada saat ini?
Ancaman yang dihadapi Cana Cake yaitu lokasi Cana Cake yang susah di jangkau konsumen, dan ada pesaing dengan produk dan jenis yang serupa. Ini yang menjadi ancaman Cana Cake.

KUESIONER

(Untuk Pemilik)

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang “PENGEMBANGAN STRATEGI USAHA KUE PADA “CANA CAKE” KOTA CIREBON”. Oleh karena itu di tengah kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih.

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :
Usia :
Jenis Kelamin :
Status :

PERTANYAAN

Petunjuk Pengisian :

Mohon untuk memberikan tanda (X) pada setiap pernyataan yang Anda pilih.

Terima kasih!!!

Petunjuk Pengisian:

Untuk bobot diisi PEMILIK dengan total skor 100%

Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting) Sampai dengan
1,0 = 100% (sangat penting)

Konsumen diminta untuk mengisi RATING saja dengan ketentuan sebagai berikut:

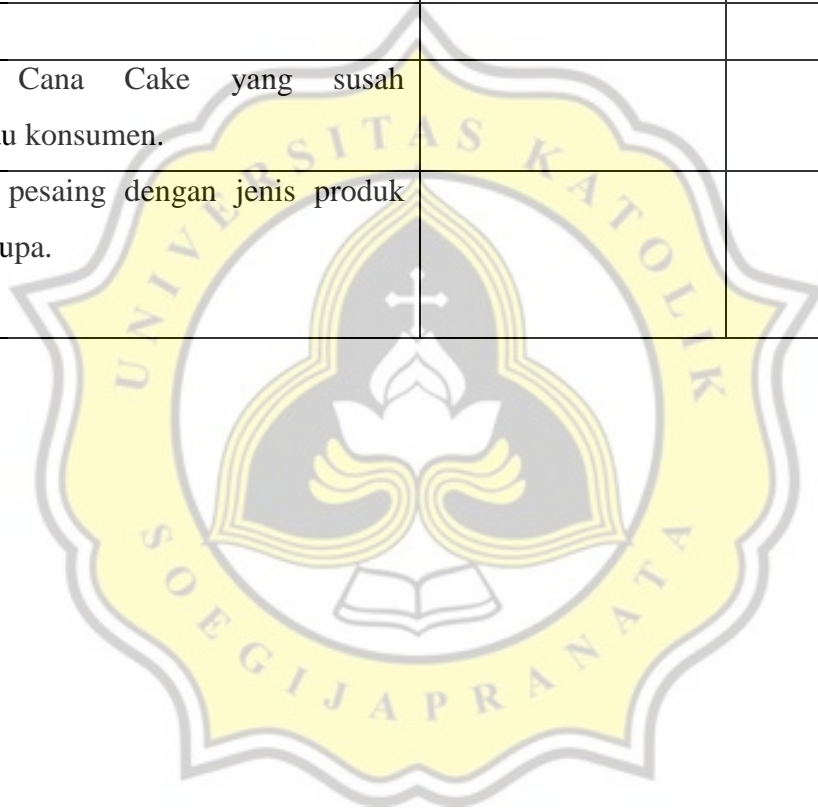
1. Diberikan nilai 1 jika respon sangat tidak setuju
2. Diberikan nilai 2 jika respon kurang setuju
3. Diberikan nilai 3 jika respon biasa saja
4. Diberikan nilai 4 jika respon setuju
5. Diberikan nilai 5 jika respon sangat setuju

Tabel IFAS

No.	IFAS	Bobot	Ranting
Strength			
1	Menerima pesanan kue apapun dengan minimal 50 pcs akan mendapatkan pelayanan gratis ongkos kirim.		
2	Usaha Cana Cake sudah diketahui banyak masyarakat sekitar		
3	Tersedianya berbagai macam aneka kue yang menarik dan berinovasi		
4	Memiliki keunggulan dalam harga yang terjangkau dengan citra rasa yang memuaskan.		
Weakness			
1	Sumber daya keuangan yang terbatas.		
2	Keterampilan dalam hal pemasaran yang kurang.		
3	Citra merek yang masih kalah terkenal dengan pesaing.		

Tabel EFAS

No.	EFAS	Bobot	Ranting
Opportunity			
1	Akan ada pelanggan – pelanggan yang baru dikarenakan produk Cana Cake sudah banyak yang menyukainya.		
2	Citra merek akan bisa menjadi no 1 di kota Cirebon.		
3	Akan memiliki perluasan pemasaran		
Threat			
1	Lokasi Cana Cake yang susah dijangkau konsumen.		
2	Adanya pesaing dengan jenis produk yang serupa.		



KUESIONER
(Untuk Konsumen)

Pilih jawaban disamping pernyataan dengan memberi tanda silang (X) pada kolom pilihan jawaban :

- SS = Sangat Setuju
S = Setuju
N = Netral
TS = Tidak Setuju
STS = Sangat Tidak Setuju

Strength (Kekuatan)

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Menerima pesanan kue apapun dengan minimal 50 pcs akan mendapatkan pelayanan gratis ongkos kirim.					
2	Usaha Cana Cake sudah diketahui banyak masyarakat sekitar					
3	Tersedianya berbagai macam aneka kue yang menarik dan berinovasi					
4	Memiliki keunggulan dalam harga yang terjangkau dengan citra rasa yang memuaskan					

Weakness (Kelemahan)

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Sumber daya keuangan yang terbatas.					
2	Keterampilan dalam hal pemasaran yang kurang.					
3	Citra merek yang masih kalah terkenal dengan pesaing.					

KUESIONER
(Untuk Konsumen)

Pilih jawaban disamping pernyataan dengan memberi tanda silang (X) pada kolom pilihan jawaban :

- SS = Sangat Setuju
S = Setuju
N = Netral
TS = Tidak Setuju
STS = Sangat Tidak Setuju

Opportunity (Peluang)

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Akan ada pelanggan – pelanggan yang baru dikarenakan produk Cana Cake sudah banyak yang menyukainya.					
2	Citra merek akan bisa menjadi no 1 di kota Cirebon.					
3	Akan memiliki perluasan pemasaran					

Threats (Ancaman)

No.	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Lokasi Cana Cake yang susah dijangkau konsumen.					
2	Adanya pesaing dengan jenis produk yang serupa.					



LAMPIRAN



LAMPIRAN



LAMPIRAN



LAMPIRAN



LAMPIRAN



LAMPIRAN



LAMPIRAN



PLAGIARISM
CHECK.ORG**9.7%** PLAGIARISM
APPROXIMATELY**0.11%** IN QUOTES

Report #13485291

BAB IPENDAHULUAN Latar Belakang Keberhasilan suatu daerah dapat dilihat dari kemampuan dalam meningkatkan peluang kerja. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) diharapkan dapat menjadi peluang untuk kesempatan kerja. UMKM tidak hanya mendapatkan pendapatan, tetapi juga dapat menjadi pengentasan kemiskinan, penyerapan tenaga kerja, pemerataan penghasilan dan meningkatnya kesejahteraan masyarakat. UMKM saat ini berkembang di negara Indonesia. Usaha skala kecil yang perannya begitu penting dalam upaya menunjang perekonomian nasional, tidak hanya itu UMKM juga menciptakan banyak lapangan pekerjaan yang baru. Kota Cirebon merupakan salah satu kota yang dimana UMKM sedang mengalami perkembangan dan sebagian masyarakat di Kota Cirebon adalah sebagai UMKM (Juliandini et al., 2017). Tabel 1.1 PDRB Atas Dasar Harga Bejalan Di Kota Cirebon pada Tahun 2015-2019 (Miliar Rupiah) Tahun PDRB 2015 16.703,88 2016 18.139,08 2017 19.821,30 2018 21.634,24 2019 23.456,83 Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Cirebon (2019)

REPORT CHECKED
#134852919 AUG 2021, 11:39 AMAUTHOR
ANDRE KURNIAWANPAGE
1 OF 58