

LAMPIRAN

Lampiran 1

Pertanyaan wawancara dengan pihak internal Duta Farm

1. Produk yang selalu terjaga dengan baik akan membuat sebuah produk mampu bertahan di pasaran dan mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat. Menurut anda, apakah Duta Farm memiliki kualitas produk yang lebih unggul dibandingkan dengan pesaing sejenis?
Ya, produk yang dijual Duta Farm berupa telur yang berkualitas dengan warna yang coklat bersih, dan tidak pecah. Harga yang ditawarkan sangat terjangkau oleh pelanggan untuk dijual lagi.
2. Menurut anda, hal lain apa yang membedakan Duta Farm dengan pesaing lainnya? Produk telur Duta Farm selalu baru sehingga pelanggan tidak perlu takut karena telur yang mudah busuk.
3. Menurut anda, apakah Duta Farm memiliki harga yang terjangkau di pasaran ?
Ya, harga yang ditetapkan Duta Farm berpatokan dengan harga PPN (Pinsar Petelur Nasional)
4. Dalam proses produksi Duta Farm, memiliki berapa karyawan yang turut terlibat dalam pembuatan produk ini? Apakah sulit dalam mencari karyawan? Apakah ada syarat khusus (misal memiliki keterampilan khusus) dalam merekrut karyawan? Apakah jumlah karyawan tersebut cukup untuk memenuhi permintaan pasar terhadap produk ini?
Terdapat 6 orang karyawan , dalam mencari karyawan sangat sulit untuk bekerja di kandang karena tidak sesuai dengan latar belakang sekolahnya. Dalam merekrut karyawan Duta Farm tidak memiliki syarat khusus yang penting tekun dan semangat dalam bekerja. Jumlah karyawan sangat cukup untuk melakukan kegiatan di dalam kandang.
5. Dalam membuka sebuah usaha dibutuhkan dana yang cukup. Darimana sumber dana dalam membangun usaha peternakan Duta Farm?
Sumber dana berasal dari tabungan yang telah ada untuk membuka peternakan.
6. Dalam kegiatan produksi, Apakah Duta farm sudah menggunakan teknologi modern?

Tidak , dalam melakukan produksi semua dilakukan menggunakan tenaga manusia atau manual.

7. Ke mana saja Duta Farm menjual produknya?

Dalam menjual Duta Farm menjual telur ke toko sembako dan pasar yang ada di daerah Purbalingga.

8. Apakah Duta farm memiliki hubungan yang baik kepada pemasok? Apakah ada penawaran special dari pemasok untuk Duta farm?

Ya, ada dalam hal pembelian pakan , pemasok selalu memberikan utang dengan jatuh tempo tertentu.

9. Apakah ketersediaan pasar yang ada mampu menjual produk Duta farm?

Ya , pasar yang ada di purbalingga yang banyak dapat memudahkan Duta Farm dalam menjual telurnya.

10. Apakah ada pesaing yang memiliki usaha sejenis ?Bagaimana cara Duta farm menghadapi pesaing?

Ada, Duta Farm dalam menghadapi pesaing yang menjual produk yang sama selalu memberikan harga yang sesuai dengan harga PPN, selain itu Duta Farm selalu memberikan layanan pengiriman gratis, dan yang terakhir memberikan potongan harga jika membeli banyak.

11. Seiring berjalannya waktu apakah Duta Farm ingin mengembangkan usaha? Apa saja rencana Duta Farm untuk kedepannya?

Ya, Duta Farm ingin membuat kandang baru dan menambah kapasitas ayam produksi.

Lampiran 2

Kuesioner untuk Pemilik, kepala pemasaran dan kepala produksi

Kuisisioner untuk Pemilik, Kepala Pemasaran dan Kepala Produksi Identitas Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Jabatan :

Petunjuk pengisian :

Dalam kuesioner ini terdiri dari dua matriks, yaitu matriks EFE (*External Factor Evaluation*) dan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*). Masing-masing matriks mempunyai nilai bobot dan *rating*.

Untuk pengisian **nilai *rating*** mempunyai **skala berkisar mulai dari 4 sampai dengan 1**, berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Pada **matriks EFE** untuk pemberian nilai *rating* untuk faktor peluang bersifat positif (**peluang yang semakin besar diberi *rating* +4**). Sedangkan untuk faktor peluang bersifat negatif (**peluang yang semakin kecil diberi *rating* +1**).

Pada **matriks IFE** untuk pemberian nilai *rating* untuk faktor kekuatan bersifat positif (**kekuatan yang semakin besar diberi *rating* +4**), sedangkan untuk faktor kekuatan bersifat negatif (**kekuatan yang semakin kecil diberi *rating* +1**).

Tetapi *rating* untuk faktor kelemahan adalah kebalikannya. Yaitu **Faktor kelemahan yang semakin besar diberi *rating* +1**, sedangkan untuk **Faktor kelemahan yang semakin kecil diberi *rating* +4**.

Pada **matriks IFE** untuk pemberian nilai *rating* untuk faktor kekuatan bersifat positif (**kekuatan yang semakin besar diberi *rating* +4**), sedangkan untuk faktor kekuatan bersifat negatif (**kekuatan yang semakin kecil diberi *rating* +1**).

Tetapi *rating* untuk faktor Ancaman adalah kebalikannya. Yaitu **faktor Ancaman yang semakin besar diberi *rating* +1**, sedangkan untuk **faktor Ancaman yang semakin kecil diberi *rating* +4**.

	Strength	Bobot	Rating	Bobot x Rating
1	Produk yang berkualitas baik			
2	Harga produk terjangkau			
3	Pengiriman gratis			

4	Kerjasama pemasaran			
5	Lokasi peternakan yang mudah dijangkau konsumen			
Weaknes				
1	Pemasaran produk			
2	Produksi tidak stabil			
3	Tenaga kerja tidak sesuai dengan bidangnya			
4	Keterbatasan dana untuk mengembangkan usaha			
5	Teknologi masih sederhana			
	Total	1,00		

EFE				
Opportunities		Bobot	Rating	Bobot x Rating
1	Tingginya permintaan telur di masyarakat			
2	Ketersediaan pasar dan distribusi pendek			
3	Perubahan pola hidup masyarakat sehat			
4	Banyak olahan makanan berbahan dasar telur			
5	Hubungan baik dengan pemasok bahan baku			
Thereat				
1	Covid 19			
2	Pesaing dengan harga yang lebih murah			
3	Harga telur tidak stabil			
4	Fluktuasi harga pakan			
5	Penyakit Ayam			
	Total	1,00		

Lampiran 3

Kuesioner untuk konsumen

Identitas responden :

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Petunjuk pengisian :

Mohon untuk memberikan tanda (√) pada setiap jawaban yang anda pilih

Terimakasih.

Contoh :

Sangat tidak setuju 1	Tidak setuju 2	Netral 3	Setuju 4 √	Sangat setuju 5
--------------------------	-------------------	-------------	---------------	--------------------

Pernyataan :

1. Duta Farm menjual Produk yang berkualitas baik

Sangat tidak setuju 1	Tidak setuju 2	Netral 3	Setuju 4	Sangat setuju 5
--------------------------	-------------------	-------------	-------------	--------------------

2. Duta Farm memberikan harga yang terjangkau.

Sangat tidak setuju 1	Tidak setuju 2	Netral 3	Setuju 4	Sangat setuju 5
--------------------------	-------------------	-------------	-------------	--------------------

3. Duta Farm memberikan layanan pengiriman gratis.

Sangat tidak setuju 1	Tidak setuju 2	Netral 3	Setuju 4	Sangat setuju 5
--------------------------	-------------------	-------------	-------------	--------------------

4. Kerjasama pemasaran.

Sangat tidak setuju	Tidak setuju	Netral	Setuju	Sangat setuju
1	2	3	4	5

5. Lokasi peternakan yang mudah dijangkau konsumen.

Sangat tidak setuju	Tidak setuju	Netral	Setuju	Sangat setuju
1	2	3	4	5

Internal Factor Evaluation (IFE)

Tabel bobot

Faktor Strategik Internal		R1	R2	R3	Mean
Strength					
1	Produk yang berkualitas baik	0,16	0,17	0,17	0,16
2	Harga produk terjangkau	0,16	0,17	0,13	0,15
3	Pengiriman gratis	0,12	0,13	0,17	0,14
4	Kerjasama pemasaran	0,12	0,13	0,13	0,12
5	Lokasi peternakan yang mudah dijangkau konsumen	0,12	0,13	0,13	0,12
Weakness					
1	Pemasaran produk	0,08	0,08	0,08	0,08
2	Produksi tidak stabil	0,08	0,08	0,04	0,07
3	Tenaga kerja tidak sesuai dengan bidangnya	0,04	0,04	0,08	0,06
4	Keterbatasan dana untuk mengembangkan usaha	0,08	0,04	0,04	0,05
5	Teknologi masih sederhana	0,04	0,04	0,04	0,04
TOTAL		1,00	1,00	1,00	1,00

External Factor Evaluation (EFE)

Tabel bobot

Faktor Strategik Eksternal					
OPPORTUNITY		R1	R2	R3	Mean
1	Tingginya permintaan telur dikalangan masyarakat	0,15	0,17	0,17	0,16
2	Ketersediaan pasar dan distribusi pendek	0,15	0,17	0,13	0,15
3	Perubahan pola hidup masyarakat sehat	0,15	0,13	0,13	0,14
4	Banyak olahan makanan berbahan dasar telur	0,12	0,17	0,13	0,14
5	Hubungan baik dengan pemasok bahan baku	0,12	0,13	0,13	0,12
THREAT					
1	Covid 19	0,08	0,08	0,09	0,08
2	Pesaing dengan harga yang lebih murah	0,08	0,04	0,09	0,07
3	Harga telur tidak stabil	0,08	0,04	0,04	0,05
4	Fluktuasi harga pakan	0,04	0,04	0,04	0,04
5	Penyakit ayam	0,04	0,04	0,04	0,04
TOTAL		1,00	1,00	1,00	1,00

Internal Factor Evaluation (IFE)

Tabel Peringkat

Faktor Strategik Internal					
Strength		R1	R2	R3	Mean
1	Produk yang berkualitas baik	4	4	4	4,00
2	Harga produk terjangkau	4	4	3	3,67
3	Pengiriman gratis	3	3	4	3,33
4	Kerjasama pemasaran	3	3	3	3,00
5	Lokasi peternakan yang mudah dijangkau konsumen	3	3	3	3,00
Weakness					
1	Pemasaran produk	2	2	2	2,00
2	Produksi tidak stabil	2	2	1	1,67
3	Tenaga kerja tidak sesuai dengan bidangnya	1	1	2	1,33

4	Keterbatasan dana untuk mengembangkan usaha	2	1	1	1,33
5	Teknologi masih sederhana	1	1	1	1,00

External Factor Evaluation (EFE)

Tabel peringkat

Faktor Strategik Eksternal					
OPPORTUNITY		R1	R2	R3	Mean
1	Tingginya permintaan telur dikalangan masyarakat	4	4	4	3,04
2	Ketersediaan pasar dan distribusi pendek	4	4	3	2,79
3	Perubahan pola hidup masyarakat sehat	4	3	3	2,54
4	Banyak olahan makanan berbahan dasar telur	3	4	3	2,53
5	Hubungan baik dengan pemasok bahan baku	3	3	3	2,28
THREAT					
1	Covid 19	2	2	2	2,00
2	Pesaing dengan harga yang lebih murah	2	1	2	1,67
3	Harga telur tidak stabil	2	1	1	1,33
4	Fluktuasi harga pakan	1	1	1	1,00
5	Penyakit ayam	1	1	1	1,00



No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Frekuensi membeli	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
1	Elia Budi	58 Tahun	Pria	Wiraswasta	6 kali 1 Bulan	setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju	setuju
2	Priska M	55 Tahun	Wanita	Wiraswasta	5 kali 1 bulan	Sangat Setuju	Setuju	Sangat setuju	Sangat Setuju	netral
3	Wahyu S	39 Tahun	Pria	Karyawan	4 kali 1 bulan	Sangat setuju	Sangat setuju	Setuju	Sangat Setuju	Setuju
4	Selamas	45 Tahun	Wanita	Wiraswasta	5 kali 1 bulan	Sangat setuju	Setuju	Sangat setuju	Setuju	Setuju
5	Adi	35 Tahun	Pria	Wiraswasta	5 kali 1 bulan	Sangat setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Sangat setuju
6	Jono	37 Tahun	Wanita	Ibu rumah tangga	4 kali 1 bulan	Sangat setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
7	Ridwan	28 Tahun	Pria	wiraswasta	4 kali 1 bulan	Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
8	Misrun	55 tahun	Pria	Karyawan	5 kali 1 bulan	Sangat Setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
9	Ahmad	60 Tahun	Pria	Wiraswasta	5 kali 1 bulan	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Setuju	Netral
10	Mingan	55 Tahun	Wanita	wiraswasta	5 kali 1 bulan	Sangat setuju	Sangat setuju	Sangat setuju	Setuju	Setuju

Jawaban Kuesioner Responden (10 Konsumen)

No	Pernyataan	Jawaban										Rata-rata Skor	Kategori
		SS Skor 5		S Skor 4		N Skor 3		TS Skor 2		STS Skor 1			
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1	Duta Farm menjual Produk yang berkualitas baik	8	40	2	8	0	0	0	0	0	0	48	Setuju
2	Duta Farm memberikan harga yang terjangkau.	5	25	5	20	0	0	0	0	0	0	45	Setuju
3	Duta Farm memberikan layanan pengiriman gratis	4	20	6	24	0	0	0	0	0	0	44	Setuju
4	Kerjasama pemasaran	2	10	8	32	0	0	0	0	0	0	42	Setuju
5	Lokasi peternakan yang mudah dijangkau konsumen	1	5	7	28	2	6	0	0	0	0	39	
Rata rata												43,6	Setuju



9.84% PLAGIARISM APPROXIMATELY **0.15% IN QUOTES**

Report #14100071

BAB IPENDAHULUAN Latar Belakang Perumusan strategi dapat dilakukan perusahaan agar dapat berkembang dan berkesinambungan. Strategi memperlihatkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh suatu organisasi (perusahaan) untuk mencapai tujuannya. Tujuan utama pembuatan strategi oleh perusahaan (yang didalamnya mencakup berbagai keputusan strategis) adalah supaya perusahaan dapat menghadapi perubahan lingkungan dalam jangka panjang. Ada beberapa masalah yang dihadapi oleh UMKM antara lain: pemasaran, modal dan pendanaan, inovasi dan pemanfaatan teknologi informasi, pemakaian bahan baku, peralatan produksi, penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja, rencana pengembangan usaha, serta kesiapan dalam menghadapi tantangan lingkungan eksternal. Dengan merumuskan strategi bisnis, perumus strategi akan menggunakan alat bantu manajemen strategi. Analisis untuk penentuan strategi dapat melalui tiga tahapan dan kerangka kerja sebagai model analisis yaitu dengan matriks. Alat yang berbentuk matriks dapat dipakai untuk membantu