

LAMPIRAN

Lampiran Pertanyaan Aspek RM Pitik Cilik Semarang

1. Bagaimana potensi pasar restoran ayam goreng?

Permintaan banyak sih, tapi persaingan juga tinggi

2. Apa produk yang disediakan oleh RM Pitik Cilik Semarang?

Menu utamanya ayam goreng dan paket nasi kotak (non ayam)

3. Apakah ada upaya promosi RM Pitik Cilik Semarang?

Ada, untuk saat ini dengan membagikan brosur

4. Apakah harga produk RM Pitik Cilik Semarang kompetitif?

Harga kita menurut saya cukup terjangkau untuk semua kalangan

5. Berapa banyak kebutuhan tenaga kerja di RM Pitik Cilik Semarang?

Paling tidak 10-12 orang terutama untuk masak, kemudian melakukan pengemasan dan admin

6. Apakah tenaga kerja di RM Pitik Cilik Semarang sudah lama ikut bekerja?

Kebanyakan sudah ikut dari awal namun ada juga yang masih baru.

Pekerja yang masih baru ditraining langsung oleh seniornya, jadi langsung belajar dan bekerja juga

7. Apakah lokasi RM Pitik Cilik Semarang strategis?

Lokasi kami mudah dijangkau tapi masalahnya di tempat parkirnya kurang besar.

8. Apakah penataan layout di RM Pitik Cilik Semarang memudahkan pemberian layanan?

Ya sudah cukup tertata



JAWABAN PRASURVEY SWOT RM PITIK CILIK, SEMARANG

No	Pertanyaan	Jawaban Responden						
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Pelanggan 1	Pelanggan 2	Pelanggan 3	Pelanggan 4
1	Apa kekuatan yang dimiliki oleh RM Pitik Cilik, Semarang?	RM. Pitik Cilik menyediakan berbagai variasi menu dengan menu andalan ayam goreng. Harga yang kami tawarkan terjangkau untuk berbagai kalangan. Kami juga melayani pesan-antar. Bahan baku yang digunakan selalu saya awasi.	Kami dapat melayani pesanan dengan jumlah besar seperti untuk rapat, resepsi dan juga acara tertentu.	Yang pasti rasanya enak, kemudian harganya menurut saya terjangkau.	Rasanya enak dan harganya terjangkau, design packagingnya bagus, mau untuk mengantarkan pesanan sampai tempat.	Harga masih terjangkau, rasa ayam gorengnya kerasa banget dan tekstur dagingnya empuk.	Ukuran ayamnya besar. Perpaduan kremes dan sambalnya cocok sekali. Harganya masih dapat diterima kalangan luas.	Bumbu yang dipakai sangat kuat membuat rasa ayamnya kaya dan merasuk, design packaginnnya dibuat dengan baik jadi mudah untuk dikenali.
2	Apa kelemahan dari RM Pitik Cilik, Semarang saat ini?	Kelemahan kami terutama di tempat. Outlet kami lahan parkirnya kurang mumpuni, lalu kalau ada pesanan banyak outlet kami tidak cukup, jadi saya alihkan di rumah dulu, biar tidak telat	Tempatnya kurang besar, kalau ada pesanan banyak sebagian pesanan harus dioper ke rumah, lahan parkirnya tidak banyak	Repot kalo mau melayani pesanan besar, mesti angkut-angkut bahan untuk dibawa pulang dan dikerjain di rumah yang lokasinya jauh	Lokasi outletnya tidak enak, karena sulit cari parkirnya dan tempatnya kecil tidak bisa untuk meeting kantor, kalau ayamnya sayangnya belum bisa	Ayamnya langsung sudah jadi ga ada yang frozen, jadi ga bisa buat dijadiin oleh oleh atau disimpen dulu, lokasi rumah makannya kurang familiar	Pemasarannya kurang maju saya tau RM. Pitik Cilik karena ada acara di kantor, kalau mau makan ditempat langsung susah	Lokasi rumah makannya kurang tepat dan ruangannya kecil kalau makan disitu kurang nyaman, ayamnya tidak ada produk frozen atau

No	Pertanyaan	Jawaban Responden						
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Pelanggan 1	Pelanggan 2	Pelanggan 3	Pelanggan 4
		kirimnya. Kalau cara pemasarannya memang kita masih langsung mendatangi pintu ke pintu dan mengandalkan mulut ke mulut.			dijadiin oleh oleh.		untuk cari parkir.	vacuum supaya bisa dijadikan oleh-oleh atau disimpan di rumah.
3	Apa saja peluang yang dapat dicapai RM Pitik Cilik, Semarang saat ini?	Sekarang ini kita mencoba membuka peluang dengan menawarkan franchise, kita memiliki ingin Pitik Cilik bisa jadi salah satu bisnis berskala nasional. Frozen food juga sudah menjadi salah satu rencana kita kedepan sih , terlebih lagi kondisi pandemic seperti ini, orang lebih suka makan di rumah.	Pemasarannya diperluas lagi supaya semakin banyak dikenal dan penjualannya bisa meningkat.	Membuat promosi lewat media online seperti Instagram.				

No	Pertanyaan	Jawaban Responden						
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Pelanggan 1	Pelanggan 2	Pelanggan 3	Pelanggan 4
4	Apa saja ancaman bagi RM Pitik Cilik, Semarang saat ini?	Untuk ancaman sekarang ini banyak persaingan di bidang makanan. Kemudian yang sulit harga bahan baku, sering tidak stabil, padahal harga jual kita tidak bisa naek turun ngikuti bahan baku. Jadi sering juga laba tipis, ya untungnya tidak sampe rugi. Lalu sekarang pandemic covid gini, omset anjlok kalau terus-teursan seperti ini.	Saingan ketat, belum lagi ada pesaing yang tidak suka dengan kita yang kemudian menjatuhkan kita dengan menjelek-jelekan produk kita.	Banyak muncul tempat makan baru yang menjual ayam goreng dengan harga yang lebih miringa dari punya kita				

Identifikasi SWOT RM Pitik Cilik, Semarang

Variabel	
<i>Strength</i>	Memiliki cita rasa yang nikmat yang mampu memuaskan konsumen
	Design identitas usaha yang khas
	Design pada packaging yang menarik
	Harga terjangkau sepadan dengan porsi yang didapat dan dapat disesuaikan dengan bajet yang konsumen inginkan
	Dapat menyediakan menu makanan yang beraneka macam diluar dari menu utama ayam goreng
	Melayani pemesanan dengan jumlah kecil maupun besar
	Menerima pemesanan untuk pagi hari, dimulai dari jam 6 pagi
	Menyediakan layanan pengantaran pesanan area Kota Semarang dan Sekitarnya
	Bahan baku yang digunakan berkualitas dan selalu menggunakan bahan baku dengan kondisi baru
<i>Weakness</i>	Lokasi outlet dengan lahan parkir yang kurang memadai mengurangi minat konsumen untuk makan ditempat
	Kapasitas outlet yang terbatas untuk memproduksi pemesanan dengan jumlah besar harus dialihkan ke tempat tinggal pribadi yang jauh dari pusat kota
	Produksi makanan yang tersedia masih dalam bentuk siap saji sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama
	Kurangnya penggunaan media sosial sebagai sarana promosi
<i>Opportunity</i>	Industri waralaba yang berkembang pada sektor kuliner dapat menjadi lahan baru untuk RM. Pitik Cilik untuk memperluas area pemasaran
	Produk <i>frozen food</i> atau makanan vakum yang praktis dan mudah untuk dibawa kemana saja menjadi produk yang diminati untuk dijadikan oleh-oleh
	Berkembangnya era digital marketing dengan menggunakan berbagai macam media sosial dapat membantu RM. Pitik Cilik memperluas pemasaran dan promosi
<i>Threat</i>	Bertambahnya jumlah rumah makan baru dan catering membuat persaingan didalam bisnis kuliner semakin ketat
	Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi nilai harga jual dan nilai laba yang didapat
	Libur panjang hari nasional atau hari raya membuat penurunan pada jumlah pemesanan dari perkantoran atau instansi tertentu
	Penyebaran informasi yang buruk atas ketidakpuasan terhadap produk maupun pelayanan RM. Pitik Cilik

**DAFTAR PERTANYAAN
UNTUK PEMILIK DAN KARYAWAN**

Responden Yth,

Saya Aldro Pratama selaku mahasiswa dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan nomor NIM 15.D1.0292, akan mengadakan penelitian mengenai strategi alternatif yang dapat meningkatkan keunggulan bersaing dari RM Pitik Cilik. Untuk itu kami mohon kesediaan Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi Saudara/Saudari berikan, akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Atas kesediaannya meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner kami mengucapkan terimakasih.

IDENTITAS RESPONDEN

Nama Responden :

Jabatan :

Lama Usaha/Kerja :

Pendidikan Terakhir :

PETUNJUK PENGISIAN

BOBOT adalah tingkat kepentingan dari faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Masing-masing factor diberi bobot dengan skala :

Mulai dari 1 (Tidak penting)

Sampai dengan 10 (sangat penting)

RATING adalah pengaruh faktor terhadap kondisi perusahaan

Masing-masing faktor diberi rating dengan skala :

	Mulai dari	Sampai dengan
Strength	+1 (<i>Poor</i>)	+4 (<i>Outstanding</i>)
Weakness	+4 (<i>Outstanding</i>)	+1 (<i>Poor</i>)
Opportunity	+1 (<i>Poor</i>)	+4 (<i>Outstanding</i>)
Threat	+4 (<i>Outstanding</i>)	+1 (<i>Poor</i>)

IFAS			
STRENGTH		BOBOT	RATING
1	RM. Pitik Cilik memiliki cita rasa yang nikmat yang mampu memuaskan konsumen		
2	Design identitas usaha RM. Pitik Cilik mudah dikenali		
3	Design pada packaging RM. Pitik Cilik menarik		
4	Harga makanan RM. Pitik Cilik terjangkau sepadan dengan porsi yang didapat dan dapat disesuaikan dengan bajet yang konsumen inginkan		
5	RM. Pitik Cilik dapat menyediakan menu makanan yang beraneka macam diluar dari menu utama ayam goreng		
6	RM. Pitik Cilik melayani pemesanan dengan jumlah kecil maupun besar		
7	RM. Pitik Cilik menerima pemesanan untuk pagi hari, dimulai dari jam 6 pagi		
8	RM. Pitik Cilik menyediakan layanan pengantaran pesanan area Kota Semarang dan Sekitarnya		

9	Bahan baku yang digunakan RM. Pitik Cilik berkualitas dan selalu menggunakan bahan baku dengan kondisi baru		
WEAKNESS			
1	Lokasi outlet dengan lahan parkir RM. Pitik Cilik yang kurang memadai mengurangi minat konsumen untuk makan ditempat		
2	Kapasitas outlet RM. Pitik Cilik yang terbatas untuk memproduksi pemesanan dengan jumlah besar harus dialihkan ke tempat tinggal pribadi yang jauh dari pusat kota		
3	Produksi makanan RM. Pitik Cilik yang tersedia masih dalam bentuk siap saji sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama		
4	Kurangnya penggunaan media sosial oleh RM. Pitik Cilik sebagai sarana promosi		

EFAS			
OPPORTUNITY		BOBOT	RATING
1	Industri waralaba yang berkembang pada sektor kuliner dapat menjadi lahan baru untuk RM. Pitik Cilik untuk memperluas area pemasaran		
2	Produk <i>frozen food</i> atau makanan vakum yang praktis dan mudah untuk dibawa kemana saja menjadi produk yang diminati untuk dijadikan oleh-oleh		
3	Berkembangnya era digital marketing dengan menggunakan berbagai macam media sosial dapat		

	membantu RM. Pitik Cilik memperluas pemasaran dan promosi		
THREAT			
1	Bertambahnya jumlah rumah makan baru dan catering membuat persaingan didalam bisnis kuliner semakin ketat		
2	Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi nilai harga jual dan nilai laba yang didapat		
3	Libur panjang hari nasional atau hari raya membuat penurunan pada jumlah pemesanan dari perkantoran atau instansi tertentu		
4	Penyebaran informasi yang buruk atas ketidakpuasan terhadap produk maupun pelayanan RM. Pitik Cilik		

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK PELANGGAN

Identitas Responden

Nama Responden :

Pekerjaan : Karyawan Swasta/PNS/Wiraswasta/Dan Lain-Lain

Frekuensi pembelian sebulan :

Petunjuk Pengisian

Mohon untuk memberikan tanda silang pada setiap jawaban yang Anda pilih :

Terima Kasih

NO	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
1.	RM. Pitik Cilik memiliki cita rasa yang nikmat yang mampu memuaskan konsumen				
2.	Design identitas usaha RM. Pitik Cilik mudah dikenali				
3.	Design pada packaging RM. Pitik Cilik menarik				
4.	Harga makanan RM. Pitik Cilik terjangkau sepadan dengan porsi yang didapat dan dapat disesuaikan dengan bajet yang konsumen inginkan				
5.	RM. Pitik Cilik dapat menyediakan menu makanan yang beraneka macam diluar dari menu utama ayam goreng				
6.	RM. Pitik Cilik melayani pemesanan dengan jumlah kecil maupun besar				

NO	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
7.	RM. Pitik Cilik menerima pemesanan untuk pagi hari, dimulai dari jam 6 pagi				
8.	RM. Pitik Cilik menyediakan layanan pengantaran pesanan area Kota Semarang dan Sekitarnya				
9.	Bahan baku yang digunakan RM. Pitik Cilik berkualitas dan selalu menggunakan bahan baku dengan kondisi baru				
10.	Lokasi outlet dengan lahan parkir RM. Pitik Cilik yang kurang memadai mengurangi minat konsumen untuk makan ditempat				
11.	Kapasitas outlet RM. Pitik Cilik yang terbatas untuk memproduksi pemesanan dengan jumlah besar harus dialihkan ke tempat tinggal pribadi yang jauh dari pusat kota				
12.	Produksi makanan RM. Pitik Cilik yang tersedia masih dalam bentuk siap saji sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama				
13.	Kurangnya penggunaan media sosial oleh RM. Pitik Cilik sebagai sarana promosi				

Lampiran Jawaban Kuesioner Pelanggan

No	Usia	Jenis	Pekerjaan	Frekuensi	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11	K12	K13
1	31	Perempuan	Swasta	4	4	3	2	3	3	3	2	2	4	4	2	2	3
2	37	Perempuan	PNS	4	4	2	2	4	3	4	3	3	3	2	3	2	3
3	47	Laki-laki	PNS	2	2	3	4	4	4	4	2	4	3	3	4	4	4
4	56	Perempuan	Swasta	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4
5	42	Perempuan	PNS	2	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	4	3
6	51	Perempuan	PNS	2	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3
7	39	Laki-laki	Wiraswasta	5	2	2	4	4	4	3	3	2	3	4	4	4	4
8	45	Laki-laki	Swasta	4	2	2	4	2	3	2	3	4	4	4	2	4	2
9	43	Laki-laki	Wiraswasta	2	4	4	2	2	3	2	3	2	4	4	4	4	4
10	36	Laki-laki	PNS	5	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3
11	52	Perempuan	Swasta	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3
12	39	Perempuan	Swasta	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3
13	47	Laki-laki	PNS	5	4	3	4	1	4	4	4	4	3	4	3	3	4
14	32	Perempuan	PNS	2	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3
15	56	Laki-laki	Swasta	4	4	4	4	4	3	3	1	4	4	4	4	4	3
16	51	Perempuan	Swasta	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3
17	37	Perempuan	Swasta	4	4	3	3	3	1	4	3	3	3	4	3	4	4
18	55	Perempuan	PNS	5	3	4	4	3	4	4	3	4	3	2	4	2	4
19	29	Laki-laki	PNS	2	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	4
20	34	Laki-laki	Swasta	4	2	3	2	4	4	4	3	4	3	4	4	2	2

Lampiran Jawaban Pemilik dan Karyawan

Rekapitulasi Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Rating Pemilik	Rating Administrasi	Rating kepala dapur	Modus
Kekuatan					
1	RM. Pitik Cilik memiliki cita rasa yang nikmat yang mampu memuaskan konsumen	4	4	3	4,00
2	Design identitas usaha RM. Pitik Cilik mudah dikenali	3	4	3	3,00
3	Design pada packaging RM. Pitik Cilik menarik	3	2	3	3,00
4	Harga makanan RM. Pitik Cilik terjangkau sepadan dengan porsi yang didapat dan dapat disesuaikan dengan budget yang konsumen inginkan	4	4	4	4,00
5	RM. Pitik Cilik dapat menyediakan menu makanan yang beraneka macam diluar dari menu utama ayam goreng	3	4	4	4,00
6	RM. Pitik Cilik melayani pemesanan dengan jumlah kecil maupun besar	3	4	3	3,00
7	RM. Pitik Cilik menerima pemesanan untuk pagi hari, dimulai dari jam 6 pagi	4	4	4	4,00
8	RM. Pitik Cilik menyediakan layanan pengantaran pesanan area Kota Semarang dan Sekitarnya	3	4	3	3,00
9	Bahan baku yang digunakan RM. Pitik Cilik berkualitas dan selalu menggunakan bahan baku dengan kondisi baru	4	4	4	4,00
Kelemahan					
1	Lokasi outlet dengan lahan parkir RM. Pitik Cilik yang kurang memadai mengurangi minat konsumen untuk makan ditempat	3	4	3	3,00
2	Kapasitas outlet RM. Pitik Cilik yang terbatas untuk	4	3	3	3,00

No	Faktor Internal	Rating Pemilik	Rating Administrasi	Rating kepala dapur	Modus
	memproduksi pemesanan dengan jumlah besar harus dialihkan ke tempat tinggal pribadi yang jauh dari pusat kota				
3	Produksi makanan RM. Pitik Cilik yang tersedia masih dalam bentuk siap saji sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama	4	3	4	4,00
4	Kurangnya penggunaan media sosial oleh RM. Pitik Cilik sebagai sarana promosi	3	3	4	3,00

Rekapitulasi Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Rating Pemilik	Rating Administrasi	Rating kepala dapur	Modus
Peluang					
1	Industri waralaba yang berkembang pada sektor kuliner dapat menjadi lahan baru untuk RM. Pitik Cilik untuk memperluas area pemasaran	4	4	4	4,00
2	Produk <i>frozen food</i> atau makanan vakum yang praktis dan mudah untuk dibawa kemana saja menjadi produk yang diminati untuk dijadikan oleh-oleh	4	4	4	4,00
3	Berkembangnya era digital marketing dengan menggunakan berbagai macam media sosial dapat membantu RM. Pitik Cilik memperluas pemasaran dan promosi	3	4	3	3,00
Ancaman					
1	Bertambahnya jumlah rumah makan baru dan catering	3	4	3	3,00

No	Faktor Eksternal	Rating Pemilik	Rating Administrasi	Rating kepala dapur	Modus
	membuat persaingan didalam bisnis kuliner semakin ketat				
2	Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi nilai harga jual dan nilai laba yang didapat	3	4	3	3,00
3	Libur panjang hari nasional atau hari raya membuat penurunan pada jumlah pemesanan dari perkantoran atau instansi tertentu	4	3	3	3,00
4	Penyebaran informasi yang buruk atas ketidakpuasan terhadap produk maupun pelayanan RM. Pitik Cilik	3	3	4	3,00

Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Administrasi	Bobot kepala dapur
Kekuatan				
1	RM. Pitik Cilik memiliki cita rasa yang nikmat yang mampu memuaskan konsumen	7,00	9,00	10,00
2	Design identitas usaha RM. Pitik Cilik mudah dikenali	6,00	10,00	10,00
3	Design pada packaging RM. Pitik Cilik menarik	7,00	9,00	8,00
4	Harga makanan RM. Pitik Cilik terjangkau sepadan dengan porsi yang didapat dan dapat disesuaikan dengan bajet yang konsumen inginkan	6,00	8,00	6,00
5	RM. Pitik Cilik dapat menyediakan menu makanan yang beraneka macam diluar dari menu utama ayam goreng	9,00	10,00	8,00
6	RM. Pitik Cilik melayani pemesanan dengan jumlah kecil maupun besar	9,00	7,00	7,00
7	RM. Pitik Cilik menerima pemesanan untuk pagi hari, dimulai dari jam 6 pagi	8,00	10,00	8,00

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Administrasi	Bobot kepala dapur
8	RM. Pitik Cilik menyediakan layanan pengantaran pesanan area Kota Semarang dan Sekitarnya	10,00	7,00	8,00
9	Bahan baku yang digunakan RM. Pitik Cilik berkualitas dan selalu menggunakan bahan baku dengan kondisi baru	9,00	9,00	8,00
Kelemahan				
1	Lokasi outlet dengan lahan parkir RM. Pitik Cilik yang kurang memadai mengurangi minat konsumen untuk makan ditempat	8,00	9,00	7,00
2	Kapasitas outlet RM. Pitik Cilik yang terbatas untuk memproduksi pemesanan dengan jumlah besar harus dialihkan ke tempat tinggal pribadi yang jauh dari pusat kota	8,00	5,00	5,00
3	Produksi makanan RM. Pitik Cilik yang tersedia masih dalam bentuk siap saji sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama	6,00	8,00	7,00
4	Kurangnya penggunaan media sosial oleh RM. Pitik Cilik sebagai sarana promosi	7,00	5,00	6,00

Rekapitulasi Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Administrasi	Bobot kepala dapur	Rata-Rata
Kekuatan					
1	RM. Pitik Cilik memiliki cita rasa yang nikmat yang mampu memuaskan konsumen	0,07	0,08	0,10	0,09
2	Design identitas usaha RM. Pitik Cilik mudah dikenali	0,06	0,09	0,10	0,09
3	Design pada packaging RM. Pitik Cilik menarik	0,07	0,08	0,08	0,08
4	Harga makanan RM. Pitik Cilik terjangkau sepadan dengan porsi yang didapat	0,06	0,08	0,06	0,07

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Administrasi	Bobot kepala dapur	Rata-Rata
	dan dapat disesuaikan dengan budget yang konsumen inginkan				
5	RM. Pitik Cilik dapat menyediakan menu makanan yang beraneka macam diluar dari menu utama ayam goreng	0,09	0,09	0,08	0,09
6	RM. Pitik Cilik melayani pemesanan dengan jumlah kecil maupun besar	0,09	0,07	0,07	0,08
7	RM. Pitik Cilik menerima pemesanan untuk pagi hari, dimulai dari jam 6 pagi	0,08	0,09	0,08	0,09
8	RM. Pitik Cilik menyediakan layanan pengantaran pesanan area Kota Semarang dan Sekitarnya	0,10	0,07	0,08	0,08
9	Bahan baku yang digunakan RM. Pitik Cilik berkualitas dan selalu menggunakan bahan baku dengan kondisi baru	0,09	0,08	0,08	0,09
Kelemahan					
1	Lokasi outlet dengan lahan parkir RM. Pitik Cilik yang kurang memadai mengurangi minat konsumen untuk makan ditempat	0,08	0,08	0,07	0,08
2	Kapasitas outlet RM. Pitik Cilik yang terbatas untuk memproduksi pemesanan dengan jumlah besar harus dialihkan ke tempat tinggal pribadi yang jauh dari pusat kota	0,08	0,05	0,05	0,06
3	Produksi makanan RM. Pitik Cilik yang tersedia masih dalam bentuk siap saji sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama	0,06	0,08	0,07	0,07

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Administrasi	Bobot kepala dapur	Rata-Rata
4	Kurangnya penggunaan media sosial oleh RM. Pitik Cilik sebagai sarana promosi	0,07	0,05	0,06	0,06
Total		1,00	1,00	1,00	1,00

Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Bobot Pemilik	Bobot Administrasi	Bobot kepala dapur
Peluang				
1	Industri waralaba yang berkembang pada sektor kuliner dapat menjadi lahan baru untuk RM. Pitik Cilik untuk memperluas area pemasaran	8,00	8,00	8,00
2	Produk <i>frozen food</i> atau makanan vakum yang praktis dan mudah untuk dibawa kemana saja menjadi produk yang diminati untuk dijadikan oleh-oleh	6,00	8,00	8,00
3	Berkembangnya era digital marketing dengan menggunakan berbagai macam media sosial dapat membantu RM. Pitik Cilik memperluas pemasaran dan promosi	7,00	8,00	8,00
Ancaman				
1	Bertambahnya jumlah rumah makan baru dan catering membuat persaingan didalam bisnis kuliner semakin ketat	5,00	6,00	9,00
2	Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi nilai harga jual dan nilai laba yang didapat	7,00	9,00	5,00
3	Libur panjang hari nasional atau hari raya membuat penurunan pada jumlah pemesanan dari perkantoran atau instansi tertentu	7,00	7,00	9,00
4	Penyebaran informasi yang buruk atas ketidakpuasan terhadap produk maupun pelayanan RM. Pitik Cilik	6,00	5,00	6,00

**Rekapitulasi Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan
(EFAS)**

No	Faktor Eksternal	Bobot Pemilik	Bobot Administrasi	Bobot kepala dapur	Rata-Rata
Peluang					
1	Industri waralaba yang berkembang pada sektor kuliner dapat menjadi lahan baru untuk RM. Pitik Cilik untuk memperluas area pemasaran	0,17	0,16	0,15	0,16
2	Produk <i>frozen food</i> atau makanan vakum yang praktis dan mudah untuk dibawa kemana saja menjadi produk yang diminati untuk dijadikan oleh-oleh	0,13	0,16	0,15	0,15
3	Berkembangnya era digital marketing dengan menggunakan berbagai macam media sosial dapat membantu RM. Pitik Cilik memperluas pemasaran dan promosi	0,15	0,16	0,15	0,15
Ancaman					
1	Bertambahnya jumlah rumah makan baru dan catering membuat persaingan didalam bisnis kuliner semakin ketat	0,11	0,12	0,17	0,13
2	Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi nilai harga jual dan nilai laba yang didapat	0,15	0,18	0,09	0,14
3	Libur panjang hari nasional atau hari raya membuat penurunan pada jumlah pemesanan dari perkantoran atau instansi tertentu	0,15	0,14	0,17	0,15
4	Penyebaran informasi yang buruk atas ketidakpuasan terhadap produk maupun pelayanan RM. Pitik Cilik	0,13	0,10	0,11	0,11
Total		1,00	1,00	1,00	1,00

Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1	RM. Pitik Cilik memiliki cita rasa yang nikmat yang mampu memuaskan konsumen	0,09	4,00	0,34
2	Design identitas usaha RM. Pitik Cilik mudah dikenali	0,09	3,00	0,26
3	Design pada packaging RM. Pitik Cilik menarik	0,08	3,00	0,24
4	Harga makanan RM. Pitik Cilik terjangkau sepadan dengan porsi yang didapat dan dapat disesuaikan dengan bajet yang konsumen inginkan	0,07	4,00	0,26
5	RM. Pitik Cilik dapat menyediakan menu makanan yang beraneka macam diluar dari menu utama ayam goreng	0,09	4,00	0,35
6	RM. Pitik Cilik melayani pemesanan dengan jumlah kecil maupun besar	0,08	3,00	0,23
7	RM. Pitik Cilik menerima pemesanan untuk pagi hari, dimulai dari jam 6 pagi	0,09	4,00	0,34
8	RM. Pitik Cilik menyediakan layanan pengantaran pesanan area Kota Semarang dan Sekitarnya	0,08	3,00	0,25
9	Bahan baku yang digunakan RM. Pitik Cilik berkualitas dan selalu menggunakan bahan baku dengan kondisi baru	0,09	4,00	0,34
Kelemahan				
1	Lokasi outlet dengan lahan parkir RM. Pitik Cilik yang kurang memadai mengurangi minat konsumen untuk makan ditempat	0,08	3,00	0,24

No	Faktor Insternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
2	Kapasitas outlet RM. Pitik Cilik yang terbatas untuk memproduksi pemesanan dengan jumlah besar harus dialihkan ke tempat tinggal pribadi yang jauh dari pusat kota	0,06	3,00	0,18
3	Produksi makanan RM. Pitik Cilik yang tersedia masih dalam bentuk siap saji sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama	0,07	4,00	0,28
4	Kurangnya penggunaan media sosial oleh RM. Pitik Cilik sebagai sarana promosi	0,06	3,00	0,18
Total IFAS				3,48

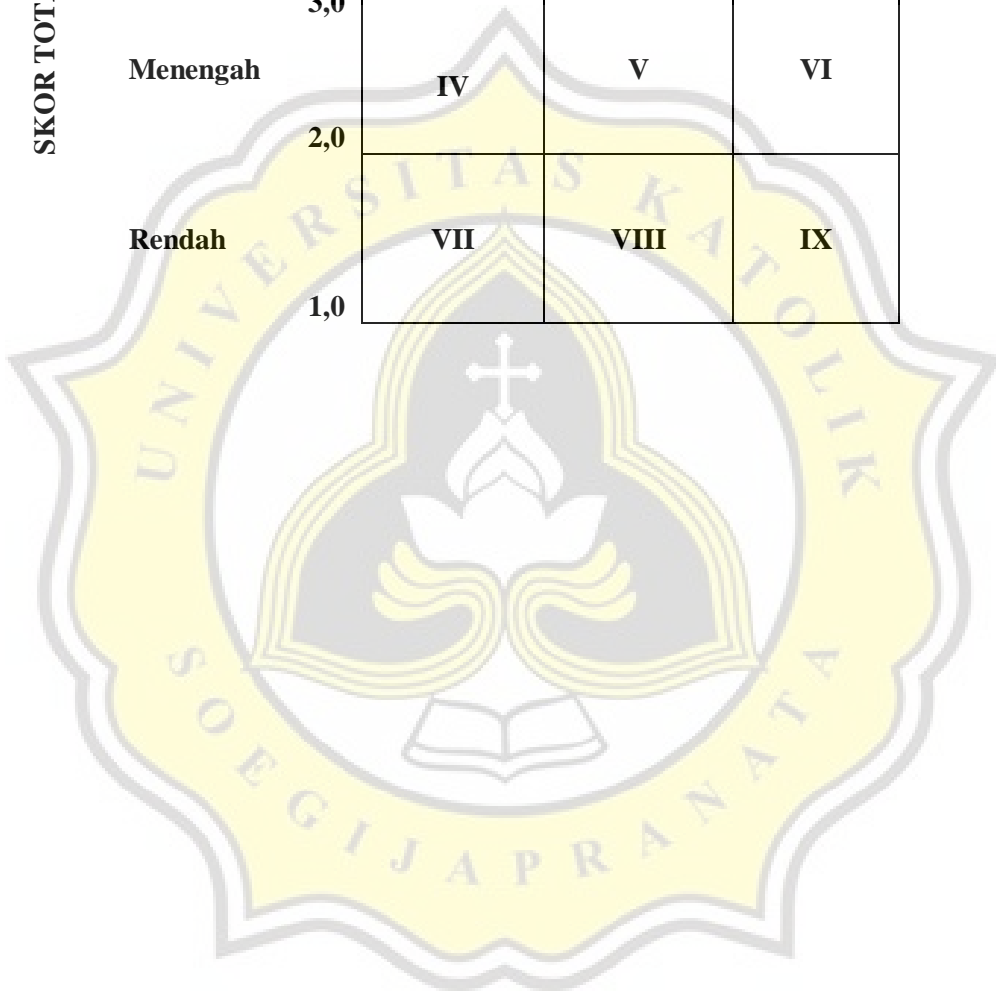
Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1	Industri waralaba yang berkembang pada sektor kuliner dapat menjadi lahan baru untuk RM. Pitik Cilik untuk memperluas area pemasaran	0,16	4,00	0,64
2	Produk <i>frozen food</i> atau makanan vakum yang praktis dan mudah untuk dibawa kemana saja menjadi produk yang diminati untuk dijadikan oleh-oleh	0,15	4,00	0,58
3	Berkembangnya era digital marketing dengan menggunakan berbagai macam media sosial dapat membantu RM. Pitik Cilik	0,15	3,00	0,46

No	Faktor Eksternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
	memperluas pemasaran dan promosi			
Ancaman				
1	Bertambahnya jumlah rumah makan baru dan catering membuat persaingan didalam bisnis kuliner semakin ketat	0,13	3,00	0,40
2	Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi nilai harga jual dan nilai laba yang didapat	0,14	3,00	0,42
3	Libur panjang hari nasional atau hari raya membuat penurunan pada jumlah pemesanan dari perkantoran atau instansi tertentu	0,15	3,00	0,46
4	Penyebaran informasi yang buruk atas ketidakpuasan terhadap produk maupun pelayanan RM. Pitik Cilik			
Total EFAS				3,31

**Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)
SKOR TOTAL IFAS**

		Kuat	Rata-Rata	Lemah	
		4,0	3,0	2,0	1,0
SKOR TOTAL EFAS	Tinggi	I	II	III	
	Menengah	IV	V	VI	
	Rendah	VII	VIII	IX	
		3,0	2,0	1,0	
		2,0	1,0		



MATRIKS SWOT

ANALISIS SWOT	<u>Kekuatan (S)</u> S1: RM. Pitik Cilik memiliki cita rasa yang nikmat yang mampu memuaskan konsumen S2: Design identitas usaha RM. Pitik Cilik mudah dikenali S3: Design pada packaging RM. Pitik Cilik menarik S4: Harga makanan RM. Pitik Cilik terjangkau sepadan dengan porsi yang didapat dan dapat disesuaikan dengan bajet yang konsumen inginkan S5: RM. Pitik Cilik dapat menyediakan menu makanan yang beraneka macam diluar dari menu utama ayam goreng S6: RM. Pitik Cilik melayani pemesanan dengan jumlah kecil maupun besar S7: RM. Pitik Cilik menerima pemesanan untuk pagi hari, dimulai dari jam 6 pagi S8: RM. Pitik Cilik menyediakan layanan pengantaran pesanan area Kota Semarang dan Sekitarnya S9: Bahan baku yang digunakan RM. Pitik Cilik berkualitas dan selalu menggunakan bahan baku dengan kondisi baru	<u>Kelemahan (W)</u> W1: Lokasi outlet dengan lahan parkir RM. Pitik Cilik yang kurang memadai mengurangi minat konsumen untuk makan ditempat W2: Kapasitas outlet RM. Pitik Cilik yang terbatas untuk memproduksi pemesanan dengan jumlah besar harus dialihkan ke tempat tinggal pribadi yang jauh dari pusat kota. W3: Produksi makanan RM. Pitik Cilik yang tersedia masih dalam bentuk siap saji sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama W4: Kurangnya penggunaan media sosial oleh RM. Pitik Cilik sebagai sarana promosi
<u>Peluang (O)</u> O1: Industri waralaba yang berkembang pada sektor kuliner dapat menjadi lahan baru untuk RM. Pitik Cilik untuk memperluas area pemasaran O2: Produk <i>frozen food</i> atau makanan vakum yang praktis dan mudah untuk dibawa kemana saja menjadi produk yang diminati untuk dijadikan oleh-oleh O3: Berkembangnya era digital marketing dengan menggunakan berbagai macam media sosial dapat membantu RM. Pitik Cilik memperluas pemasaran dan promosi	<u>Strategi S-O</u> Strategi : Berjualan melalui online shop untuk menjual frozen ayam berbumbu siap goreng (S1, O2) Strategi : Memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan varian menu baru RM Pitik Cilik (S5, O3)	<u>Strategi W-O</u> Strategi : Menambahkan mesin vacuum untuk menciptakan produk <i>frozen food</i> (W3, O2) Strategi : Kerjasama dengan GoFood (W1, W2, W4, O3)
<u>Ancaman (T)</u> T1: Bertambahnya jumlah rumah makan baru dan catering membuat persaingan didalam bisnis kuliner semakin ketat T2: Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi nilai harga jual dan nilai laba yang didapat T3: Libur panjang hari nasional atau hari raya membuat penurunan pada jumlah pemesanan dari perkantoran atau instansi tertentu T4: Penyebaran informasi yang buruk atas ketidakpuasan terhadap produk maupun pelayanan RM. Pitik Cilik	<u>Strategi S-T</u> Strategi : Membuka tempat makan dengan konsep premium (S2, T1)	<u>Strategi W-T</u> Strategi : Penambahan outlet di lokasi lain (W1, W2, T1)

DOKUMENTASI





PAPER NAME

15.D1.0292.docx

WORD COUNT

16171 Words

CHARACTER COUNT

99569 Characters

PAGE COUNT

76 Pages

FILE SIZE

169.0KB

SUBMISSION DATE

Jul 26, 2022 1:29 PM GMT+7

REPORT DATE

Jul 26, 2022 1:32 PM GMT+7

● **16% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 16% Internet database
- 3% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 12% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)
- Manually excluded text blocks

Summary