

## LAMPIRAN

### LAMPIRAN 1

#### WAWANCARA DENGAN PIHAK INTERNAL SIKAT PUTIH

##### A. DATA IDENTITAS RESPONDEN

Nama Responden :

Jabatan :

Usia :

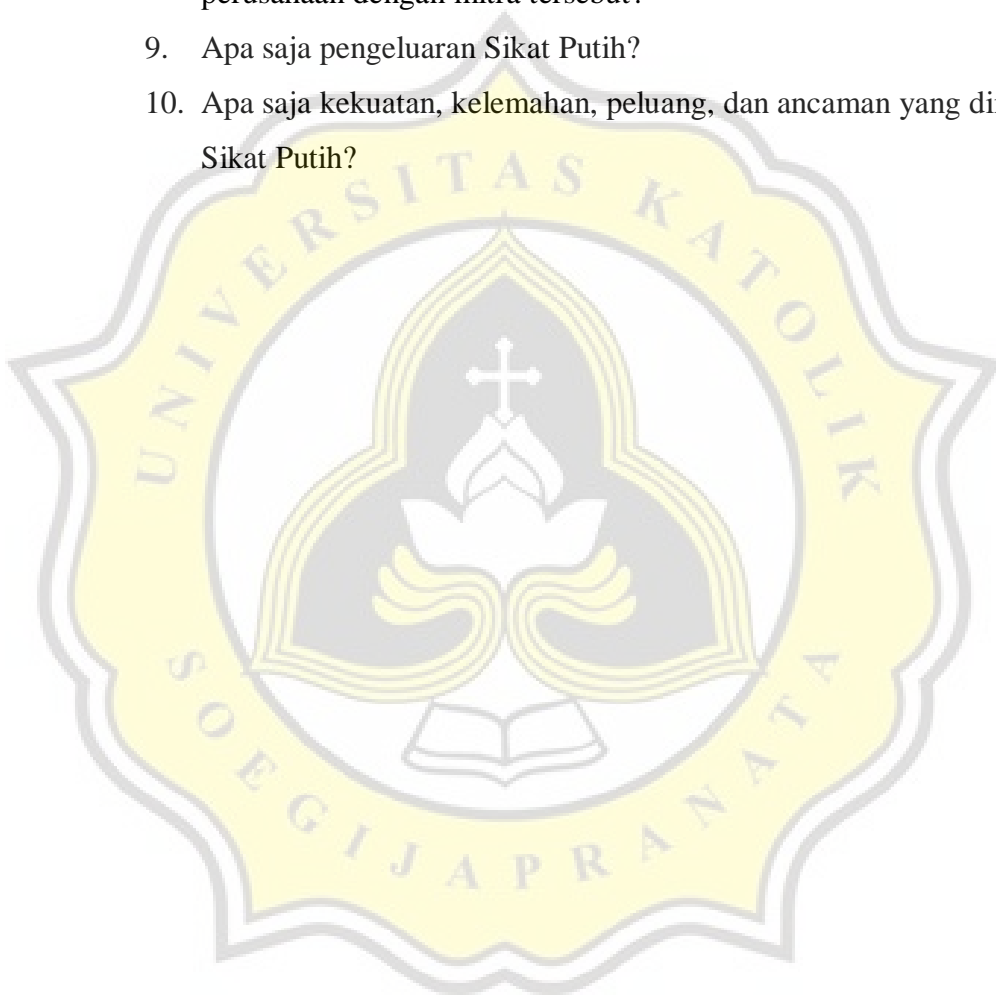
Jenis Kelamin :

##### B. PERTANYAAN

1. Siapa saja *customer segment* Sikat Putih pada umumnya? Apakah harga yang ditetapkan dapat diterima oleh *customer segment* tersebut?
2. Apa sajakah *value proposition* yang dimiliki Sikat Putih? Apakah *value proposition* tersebut mampu menjawab kebutuhan pelanggan?
3. Bagaimana Sikat Putih dalam menjangkau pelanggannya? Sebutkan *channels* atau medianya! Apakah cara tersebut sudah efektif?
4. Bagaimana Sikat Putih membangun hubungan yang baik dengan para konsumen?
5. *Revenue Stream* Sikat Putih berasal darimana? Apakah nantinya akan ditingkatkan? Jika iya, rencana peningkatan seperti apa yang akan dilakukan?
6. Aspek Human pada *Key Resources* adalah karyawan yang bekerja pada Sikat Putih. Apakah nantinya terdapat rencana untuk menambah karyawan? Bagaimana proses perekrutan karyawan

tersebut? Mengingat karyawan harus memiliki skill dan pengalaman yang relevan dengan jasa cuci sepatu.

7. Apakah proses pengerjaan pada Sikat Putih sudah efektif dan dilakukan dengan tepat?
8. Siapa sajakah *Key Partnership* Sikat Putih? Bagaimana hubungan perusahaan dengan mitra tersebut?
9. Apa saja pengeluaran Sikat Putih?
10. Apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki Sikat Putih?



**LAMPIRAN 2**  
**REKAPITULASI HASIL WAWANCARA PRA SURVEY DENGAN**  
**PEMILIK SEKALIGUS KARYAWAN SIKAT PUTIH**

**A. DATA IDENTITAS RESPONDEN**

**1. RESPONDEN 1**

Nama Responden : Shalsabella Septia Eka Mahendra

Jabatan : Pemilik sekaligus bagian pemasaran

Usia : 21 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Kesibukan lain : Kuliah

**2. RESPONDEN 2**

Nama Responden : Muhammad Farchan Abdussalam

Jabatan : Pemilik sekaligus bagian pengerjaan

Usia : 22 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Kesibukan lain : Kuliah

**3. RESPONDEN 3**

Nama Responden : Muhammad Roychan

Jabatan : Pemilik sekaligus bagian pengantaran

Usia : 19 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Kesibukan lain : Kuliah

## B. HASIL WAWANCARA PRA SURVEI

NO.	PERTANYAAN	RESPONDEN 1	RESPONDEN 2	RESPONDEN 3
1.	Siapa saja <i>customer segment</i> Sikat Putih pada umumnya? Apakah harga yang ditetapkan dapat diterima oleh <i>customer segment</i> tersebut?	Semua kalangan masyarakat, mulai dari remaja hingga dewasa. Rentan umur 15-40 tahun keatas. Masyarakat yang tidak memiliki banyak waktu luang dan masyarakat yang memiliki mobilitas tinggi. Harga yang ditetapkan dapat diterima oleh konsumen.	Masyarakat dengan umur 15-40 tahun keatas. Harga yang ditetapkan dapat diterima oleh konsumen, bahkan banyak konsumen yang mengatakan bahwa harga jasa Sikat Putih lebih murah daripada jasa cuci sepatu lainnya.	Masyarakat dengan rentan umur 15-40 tahun keatas. Harga yang ditetapkan dapat diterima oleh konsumen.
2.	Apa sajakah <i>value proposition</i> yang dimiliki Sikat Putih? Apakah <i>value proposition</i> tersebut mampu menjawab kebutuhan pelanggan?	Sikat Putih memberikan kualitas hasil yang baik dengan kebersihan, packing, wangi. Sikat Putih menawarkan pelayanan antar jemput barang (sepatu, tas, topi) untuk dicucikan pada Sikat Putih. Alat dan bahan yang digunakan	Sikat Putih menawarkan jasa antar jemput barang konsumen yang akan dicucikan. Alat dan bahan yang digunakan aman dan ramah lingkungan. Sikat Putih sangat teliti dalam	Sikat Putih menawarkan jasa antar jemput barang konsumen yang akan dicucikan. Sikat Putih memberikan hasil dengan kualitas terbaik mulai dari kebersihan, wangi, hingga

		Sikat Putih aman dan ramah lingkungan. Jasa yang ditawarkan beragam sehingga dapat menyesuaikan kebutuhan pelanggan. <i>Value Proposition</i> Sikat Putih mampu menjawab kebutuhan inti pelanggan.	melakukan pengerjaan hingga kembali ke tangan konsumen.	packing yang tahan air dan rapih.
3.	Bagaimana Sikat Putih dalam menjangkau pelanggannya? Sebutkan <i>channels</i> atau medianya! Apakah cara tersebut sudah efektif?	Sikat Putih menjangkau pelanggannya melalui sosial media seperti <i>instagram</i> dan <i>whatsapp</i> . Cara yang dilakukan sudah efektif namun belum maksimal.	Sikat Putih menjangkau pelanggannya melalui sosial media seperti <i>instagram</i> dan <i>whatsapp</i> . Cara yang dilakukan sudah efektif namun perlu dikembangkan.	Sikat Putih menjangkau pelanggannya melalui sosial media seperti <i>instagram</i> dan <i>whatsapp</i> . Cara yang dilakukan sudah efektif namun belum maksimal.
4.	Bagaimana Sikat Putih membangun hubungan yang baik dengan para konsumen?	Sikat Putih selalu memberikan pelayanan yang baik, ramah, serta <i>fastresponse</i> kepada konsumen. Kami juga sesekali menanyakan kabar para pelanggan.	Sikat Putih selalu memberikan promo yang menarik secara berkala, memberikan pelayanan semaksimal mungkin untuk	Sikat Putih selalu memberikan pelayanan yang baik, secara chat maupun

		Mendengarkan atau membaca kritik maupun saran yang diberikan konsumen. Sikat Putih juga sering memberikan promo secara berkala terlebih kepada pelanggan setia.	meningkatkan kepuasan konsumen.	langsung. Promo yang diberikan pun selalu menarik.
5.	<i>Revenue Stream</i> Perusahaan Sikat Putih berasal darimana? Apakah nantinya akan ditingkatkan? Jika iya, rencana peningkatan seperti apa yang akan dilakukan?	<i>Revenue stream</i> yang Sikat Putih dapatkan yaitu dari banyaknya konsumen yang memanfaatkan jasa Sikat Putih. Nantinya Sikat Putih berencana untuk meningkatkan pendapatan dengan mulai menjual alat maupun bahan yang relevan dengan cuci sepatu (sabun, parfum sepatu, sikat, dan lainnya)	<i>Revenue stream</i> Sikat Putih didapatkan dari banyaknya konsumen yang memanfaatkan jasa Sikat Putih. Sikat Putih berencana untuk meningkatkan pendapatan dengan mulai menjual alat dan bahan cuci sepatu kepada konsumen yang ingin membuka usaha cuci sepatu atau melakukan cuci sepatu sendiri di rumah.	<i>Revenue stream</i> Sikat Putih didapatkan dari banyaknya konsumen yang memanfaatkan jasa Sikat Putih. Sikat Putih nantinya akan meningkatkan pendapatan dengan menjual alat dan bahan cuci sepatu (sabun, parfum sepatu, sikat, dan lainnya)
6.	Aspek Human pada <i>Key Resources</i> adalah karyawan	Ya, Sikat Putih berencana untuk merekrut karyawan yang fokus	Ya, Sikat Putih nantinya berencana untuk merekrut	Ya, Sikat Putih berencana untuk merekrut karyawan

	<p>yang bekerja pada Sikat Putih. Apakah nantinya terdapat rencana untuk menambah karyawan? Bagaimana proses perekrutan karyawan tersebut? Mengingat karyawan harus memiliki skill dan pengalaman yang relevan dengan jasa cuci sepatu.</p>	<p>pada proses pengerjaan. Kualifikasi utama yang dibutuhkan yaitu memiliki skill dan kemauan untuk bekerja keras serta pengalaman dalam mencuci sepatu sebelumnya.</p>	<p>karyawan untuk membantu proses pengerjaan. Karyawan tersebut harus memiliki kemauan untuk bekerja keras serta skill dan pengalaman dalam mencuci sepatu.</p>	<p>untuk membantu dalam mengerjakan cuci sepatu. Karyawan tersebut harus memiliki kemauan untuk berlatih dan bekerja keras.</p>
7.	<p>Apakah proses pengerjaan pada Sikat Putih sudah efektif dan dilakukan dengan tepat?</p>	<p>Kurang efektif, mengingat masyarakat banyak yang belum mengetahui Sikat Putih, hal tersebut menandakan promosi atau pemasaran yang dilakukan belum maksimal.</p>	<p>Kurang efektif, mengingat beberapa konsumen mengajukan komplain karena hasil yang kurang maksimal, seperti tidak tepat waktu atau kurang bersih, hal tersebut sering terjadi saat pesanan sedang ramai.</p>	<p>Kurang efektif, mengingat beberapa konsumen mengajukan komplain karena layanan jasa antar jemput tidak sesuai dengan jam yang dijanjikan, hal tersebut sering terjadi saat pesanan sedang ramai.</p>

8.	Siapa sajakah <i>Key Partnership</i> Sikat Putih? Bagaimana hubungan Sikat Putih dengan mitra tersebut?	Distributor sabun dan parfum khusus untuk cuci sepatu, Coffeeshop Kopi Mawar serta distro Beste_Store8 yang pemiliknya yaitu rekan dari pemilik sebagai lokasi drop point Sikat Putih.	Distributor sabun dan parfum khusus untuk cuci sepatu, Coffeeshop Kopi Mawar serta distro Beste_Store8 yang pemiliknya yaitu rekan dari pemilik sebagai lokasi drop point Sikat Putih.	Distributor sabun dan parfum khusus untuk cuci sepatu, Coffeeshop Kopi Mawar serta distro Beste_Store8 yang pemiliknya yaitu rekan dari pemilik sebagai lokasi drop point Sikat Putih.
9.	Apa saja pengeluaran Sikat Putih?	Biaya pengerjaan, seperti untuk bahan cuci sepatu, biaya pemeliharaan alat pengerjaan, biaya listrik untuk pengeringan sepatu, biaya bensin untuk penjemputan dan pengantaran barang.	Biaya pengerjaan, seperti untuk bahan cuci sepatu, biaya pemeliharaan alat pengerjaan, biaya listrik untuk pengeringan sepatu, biaya bensin untuk penjemputan dan pengantaran barang.	Biaya pengerjaan, seperti untuk bahan cuci sepatu, biaya pemeliharaan alat pengerjaan, biaya listrik untuk pengeringan sepatu, biaya bensin untuk penjemputan dan pengantaran barang.



10.	<p>Apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki Sikat Putih?</p>	<p>Kekuatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Modal yang dibutuhkan sedikit untuk mendirikan usaha cuci sepatu</li> <li>b) Tidak membutuhkan waktu lama untuk balik modal</li> <li>c) Harga yang terjangkau</li> <li>d) Sering memberikan promo</li> <li>e) Pelayanan kepada konsumen ramah dan fastresponse.</li> <li>f) Serta tenaga kerja yang sudah handal dalam bidangnya.</li> <li>g) Alat dan bahan yang digunakan aman dan khusus untuk cuci sepatu</li> <li>h) Layanan antar jemput, COD, dan drop point</li> </ul>	<p>Kekuatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Modal yang dibutuhkan sedikit untuk mendirikan usaha cuci sepatu</li> <li>b) Tidak membutuhkan waktu lama untuk balik modal</li> <li>c) Harga yang terjangkau</li> <li>d) Sering memberikan promo</li> <li>e) Pelayanan kepada konsumen ramah dan fastresponse.</li> <li>f) Serta tenaga kerja yang sudah handal dalam bidangnya.</li> <li>g) Alat dan bahan yang digunakan aman dan khusus untuk cuci sepatu</li> <li>h) Layanan antar jemput, COD, dan drop point</li> </ul>	<p>Kekuatan :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modal yang dibutuhkan sedikit untuk mendirikan usaha cuci sepatu</li> <li>2. Tidak membutuhkan waktu lama untuk balik modal</li> <li>3. Harga yang terjangkau</li> <li>4. Sering memberikan promo</li> <li>5. Pelayanan kepada konsumen ramah dan fastresponse.</li> <li>6. Serta tenaga kerja yang sudah handal dalam bidangnya.</li> <li>7. Alat dan bahan yang digunakan aman dan khusus untuk cuci sepatu</li> </ol>
-----	--	--	--	--

				8. Layanan antar jemput, COD, dan drop point
		<p>Kelemahan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Pendapatan bergantung pada banyaknya konsumen.</li> <li>b) Banyak masyarakat yang belum mengetahui Sikat Putih.</li> <li>c) Belum memiliki ruko</li> <li>d) Pengerjaan lambat terlebih saat ramai orderan</li> </ul> <p>Peluang :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Pengembangan jasa dapat berupa menambahkan layanan atau penjualan produk yang relevan dengan cuci sepatu.</li> <li>b) Mobilitas masyarakat yang tinggi</li> <li>c) Belum terdapat banyak pesaing di area pemukiman</li> </ul>	<p>Kelemahan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Pendapatan bergantung pada banyaknya konsumen.</li> <li>b) Banyak masyarakat yang belum mengetahui Sikat Putih.</li> <li>c) Belum memiliki ruko</li> <li>d) Pengerjaan lambat terlebih saat ramai orderan</li> </ul> <p>Peluang :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Pengembangan jasa dapat berupa menambahkan layanan atau penjualan produk yang relevan dengan cuci sepatu.</li> </ul>	<p>Kelemahan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Pendapatan bergantung pada banyaknya konsumen.</li> <li>b) Banyak masyarakat yang belum mengetahui Sikat Putih.</li> <li>c) Belum memiliki ruko</li> <li>d) Pengerjaan lambat terlebih saat ramai orderan</li> </ul> <p>Peluang :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Pengembangan jasa dapat berupa menambahkan layanan atau penjualan produk</li> </ul>

		<p>Sikat Putih.</p> <p>d) Tenaga kerja tidak terbatas umur.</p> <p>Ancaman :</p> <p>a) Kenaikan harga BBM akan berpengaruh pada layanan jasa antar Sikat Putih</p> <p>b) Pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau</p> <p>c) Pesaing yang memiliki ruko dengan lokasi strategis</p>	<p>b) Mobilitas masyarakat yang tinggi</p> <p>c) Belum terdapat banyak pesaing di area pemukiman Sikat Putih.</p> <p>d) Tenaga kerja tidak terbatas umur.</p> <p>Ancaman :</p> <p>a) Kenaikan harga BBM akan berpengaruh pada layanan jasa antar Sikat Putih</p> <p>b) Pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau</p> <p>c) Pesaing yang memiliki ruko dengan lokasi strategis</p>	<p>yang relevan dengan cuci sepatu.</p> <p>b) Mobilitas masyarakat yang tinggi</p> <p>c) Belum terdapat banyak pesaing di area pemukiman Sikat Putih.</p> <p>d) Tenaga kerja tidak terbatas umur.</p> <p>Ancaman :</p> <p>a) Kenaikan harga BBM akan berpengaruh pada layanan jasa antar Sikat Putih</p> <p>b) Pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau</p> <p>c) Pesaing yang memiliki ruko dengan lokasi strategis</p>
--	--	--	--	--

### C. KESIMPULAN HASIL WAWANCARA

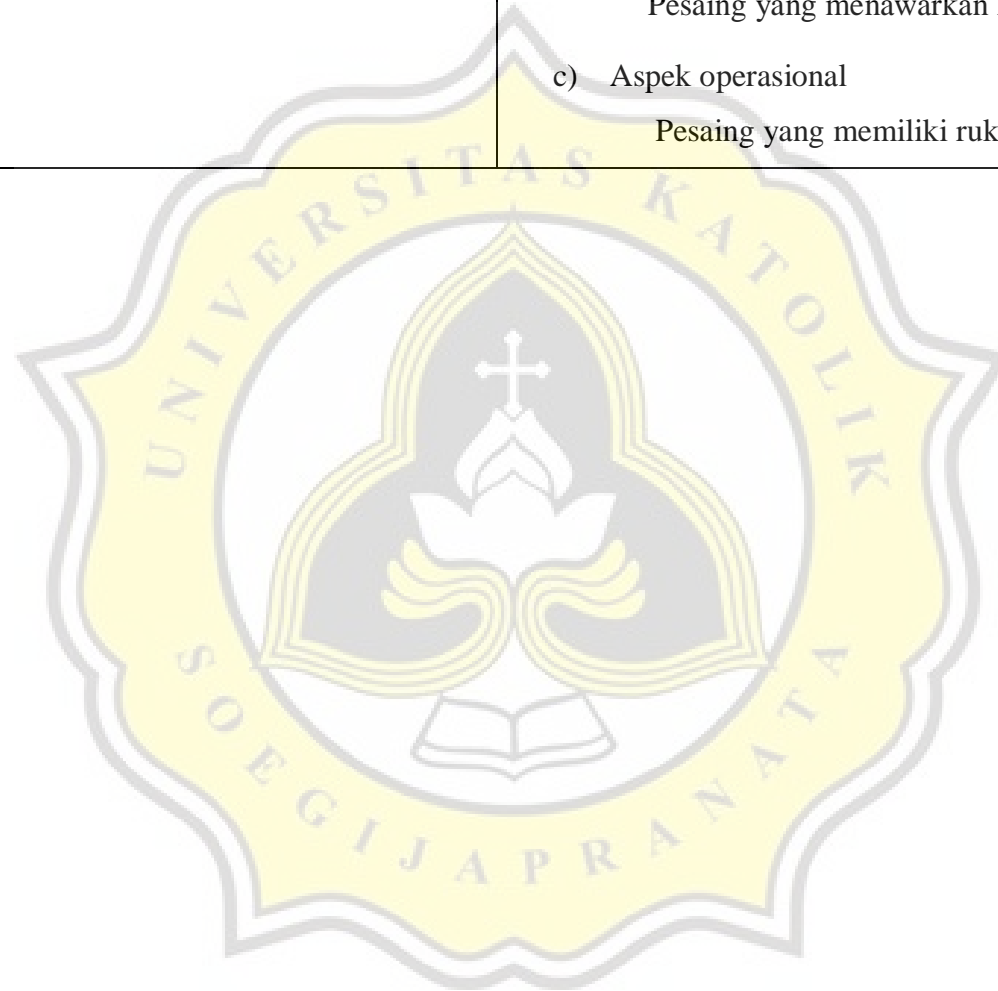
NO.	PERTANYAAN	JAWABAN
1.	Siapa saja <i>customer segment</i> Sikat Putih pada umumnya? Apakah harga yang ditetapkan dapat diterima oleh <i>customer segment</i> tersebut?	Semua kalangan masyarakat, mulai dari remaja hingga dewasa. Rentan umur 15-40 tahun keatas. Masyarakat yang tidak memiliki banyak waktu luang dan masyarakat yang memiliki mobilitas tinggi. Harga yang ditetapkan dapat diterima oleh konsumen.
2.	Apa sajakah <i>value prospotion</i> yang dimiliki Sikat Putih? Apakah <i>value prospotion</i> tersebut mampu menjawab kebutuhan pelanggan?	Sikat Putih mengerjakan secara detail sehingga menghasilkan kualitas yang baik dari segi kebersihan, packing, wangi. Sikat Putih menawarkan pelayanan antar jemput barang konsumen untuk dicucikan pada Sikat Putih. Alat dan bahan yang digunakan Sikat Putih aman dan ramah lingkungan. Jasa yang ditawarkan beragam sehingga dapat menyesuaikan kebutuhan pelanggan. Value Prospotion Sikat Putih mampu menjawab kebutuhan pelanggan.
4.	Bagaimana Sikat Putih membangun hubungan yang baik dengan para konsumen?	Sikat Putih selalu mengutamakan kepuasan pelanggan, dengan begitu Sikat Putih terus memberikan pelayanan yang baik berupa ramah serta fast response. Kami juga sesekali menanyakan kabar kepada pelanggan. Sikat Putih sering menawarkan promo menarik terlebih kepada pelanggan setia.

5.	<p><i>Revenue Stream</i> Sikat Putih berasal darimana? Apakah nantinya akan ditingkatkan? Jika iya, rencana peningkatan seperti apa yang akan dilakukan?</p>	<p>Pendapatan Sikat Putih dari banyaknya konsumen yang memanfaatkan jasa cuci sepatu Sikat Putih. Untuk kedepannya Sikat Putih berencana untuk meningkatkan pendapatan dengan menjual alat dan bahan untuk cuci sepatu, seperti sabun, parfum, sikat, kain handuk, dan lainnya, mengingat hal tersebut sudah banyak ditanyakan konsumen kami yang ingin membuka usaha cuci sepatu maupun cuci sepatu sendiri.</p>
6.	<p>Aspek Human pada <i>Key Resources</i> adalah karyawan yang bekerja pada Sikat Putih. Apakah nantinya terdapat rencana untuk menambah karyawan? Bagaimana proses perekrutan karyawan tersebut? Mengingat karyawan harus memiliki skill dan pengalaman yang relevan dengan jasa cuci sepatu.</p>	<p>Ya, Sikat Putih berencana untuk merekrut karyawan yang fokus pada proses pengerjaan. Kualifikasi utama yang dibutuhkan yaitu memiliki skill dan kemauan untuk bekerja keras serta pengalaman dalam mencuci sepatu sebelumnya.</p>
7.	<p>Apakah proses pengerjaan pada Sikat Putih sudah efektif dan dilakukan dengan tepat?</p>	<p>Kurang efektif, mengingat masyarakat banyak yang belum mengetahui Sikat Putih, hal tersebut menandakan kurangnya promosi. Masih terdapat komplain konsumen dikarenakan hasil yang kurang bersih atau melebihi waktu, hal tersebut sering terjadi saat pesanan sedang ramai.</p>
8.	<p>Siapa sajakah <i>Key Partnership</i> Sikat Putih? Bagaimana hubungan perusahaan dengan mitra tersebut?</p>	<p>Distributor sabun dan parfum khusus untuk cuci sepatu, Coffeeshop Kopi Mawar serta distro Beste_Store8 yang pemiliknya yaitu rekan dari pemilik sebagai lokasi drop point Sikat Putih. Hubungan yang kami jalin baik, sehingga</p>

		distributor sabun dan parfum khusus untuk cuci sepatu seringkali memberikan potongan harga kepada kami.
9.	Apa saja pengeluaran Sikat Putih?	Biaya pengerjaan, seperti untuk bahan cuci sepatu, biaya pemeliharaan alat pengerjaan, biaya listrik untuk pengeringan sepatu, biaya bensin untuk penjemputan dan pengantaran barang.
10.	Apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki Sikat Putih?	<p><b>Kekuatan :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Aspek keuangan <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Modal sedikit untuk mendirikan usaha cuci sepatu</li> <li>2. Tidak membutuhkan waktu lama untuk balik modal</li> </ul> </li> <li>b) Aspek pemasaran <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Harga yang terjangkau</li> <li>2. Sering memberikan promo</li> </ul> </li> <li>c) Aspek operasional <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Pelayanan kepada konsumen ramah dan fastresponse.</li> <li>2. Serta tenaga kerja yang sudah handal dalam bidangnya.</li> <li>3. Alat dan bahan yang digunakan aman dan khusus untuk sepatu</li> <li>4. Adanya layanan antar jemput, drop point dan COD</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Kelemahan :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Aspek keuangan</li> </ul>

		<p>Pendapatan bergantung pada banyaknya konsumen</p> <p>b) Aspek pemasaran Banyak masyarakat yang belum mengetahui Sikat Putih</p> <p>c) Aspek operasional</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Belum memiliki ruko</li> <li>2. Pengerjaan lambat terlebih saat ramai orderan</li> </ol> <p><b>Peluang :</b></p> <p>a) Aspek keuangan Pengembangan jasa dapat berupa menambahkan layanan atau penjualan produk yang relevan dengan cuci sepatu.</p> <p>b) Aspek pemasaran</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mobilitas masyarakat yang tinggi.</li> <li>2. Belum terdapat banyak pesaing di area pemukiman Sikat Putih.</li> </ol> <p>c) Aspek operasi Tenaga kerja tidak terbatas umur.</p> <p><b>Ancaman :</b></p> <p>a) Aspek keuangan Kenaikan harga BBM akan berpengaruh pada layanan jasa antar.</p>
--	--	--

		<p>b) Aspek Pemasaran Pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau.</p> <p>c) Aspek operasional Pesaing yang memiliki ruko dengan lokasi strategis.</p>
--	--	---





**LAMPIRAN 3**  
**KUESIONER DENGAN PELANGGAN**

**A. DATA IDENTITAS RESPONDEN**

Nama Responden :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

**B. PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER**

Responden dapat memberikan tanda centang (√) atau silang (x) pada salahsatujawaban yang tersedia. Hanya satu jawaban saja yang dimungkinkan untuk setiappertanyaan. Pada masing-masing pertanyaan terdapat lima jawaban yaitu : STS (Sangat Tidak Setuju), TS (Tidak Setuju), N(Netral), S (Setuju), SS (Sangat Setuju). Dimohon responden dapat mengisi kuesioner dengan sebenar-benarnya dan subyektif.

**C. PERNYATAAN :**

NO	KETERANGAN	SS	S	N	TS	STS
<b>Strength</b>						
1.	Pelayanan yang diberikan baik (ramah dan fast response)					
2.	Alat dan bahan yang digunakan aman dan memadai					
3.	Harga terjangkau dan sering memberikan promo					
4.	Layanan antar jemput memudahkan konsumen untuk mencuci barang di Sikat Putih					
5.	Adanya lokasi drop point memudahkan konsumen yang ingin menitipkan barang untuk dicucikan di Sikat Putih					
6.	Tenaga kerja yang handal dan berpengalaman					
7.	Modal untuk mendirikan usaha cuci sepatu sedikit sehingga cocok bagi masyarakat yang ingin memulai bisnis					
<b>Weakness</b>						
1.	Belum memiliki ruko khusus untuk aktivitas Sikat Putih					
2.	Proses pengerjaan lambat khususnya saat banyak yang order					
3.	Banyak yang belum mengetahui Sikat Putih					
4.	Pendapatan bergantung pada banyaknya konsumen					

**LAMPIRAN 4.**  
**REKAPITULASI KUESIONER PIHAK INTERNAL**

**Tabel Bobot**

IFE					
NO.	KEKUATAN	R1	R2	R3	RATA-RATA
1.	Pelayanan yang baik.	0.12	0.13	0.11	0.12
2.	Alat dan bahan yang digunakan aman.	0.10	0.10	0.10	0.10
3.	Harga terjangkau dan sering memberikan promo.	0.11	0.12	0.13	0.12
4.	Adanya layanan antar jemput.	0.13	0.11	0.12	0.12
5.	Adanya drop point.	0.11	0.11	0.09	0.10
6.	Tenaga kerja yang berpengalaman.	0.10	0.10	0.13	0.11
7.	Modal untuk mendirikan usaha cuci sepatu sedikit.	0.09	0.10	0.09	0.09
	<b>KELEMAHAN</b>				
1.	Belum memiliki ruko	0.05	0.04	0.05	0.05
2.	Pengerjaan lambat terlebih saat ramai orderan	0.07	0.07	0.07	0.07
3.	Banyak masyarakat yang belum mengetahui Sikat Putih	0.07	0.07	0.07	0.07

4.	Sumber pendapatan bergantung pada banyaknya masyarakat yang memanfaatkan jasa cuci sepatu	0.05	0.05	0.04	0.05
	TOTAL	1.0	1.0	1.0	1.0

EFE					
NO.	PELUANG	R1	R2	R3	RATA-RATA
1.	Mobilitas masyarakat yang tinggi	0.20	0.20	0.20	0.20
2.	Belum banyak pesaing di sekitar pemukiman Sikat Putih	0.16	0.18	0.18	0.17
3.	Inovasi yang beragam	0.16	0.14	0.15	0.15
4.	Tenaga kerja yang tidak terbatas umur	0.15	0.14	0.12	0.14
	ANCAMAN				
1.	Pesaing yang sudah memiliki ruko	0.09	0.13	0.08	0.10
2.	Pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau	0.15	0.09	0.12	0.12
3.	Kenaikan harga BBM	0.09	0.12	0.15	0.12
	TOTAL	1.0	1.0	1.0	1.0

**Tabel Peringkat**

IFE					
NO.	KEKUATAN	R1	R2	R3	MODUS
1.	Pelayanan yang baik.	4	3	3	3
2.	Alat dan bahan yang digunakan aman.	3	4	3	3
3.	Harga terjangkau dan sering memberikan promo.	4	4	4	4
4.	Adanya layanan antar jemput.	4	4	4	4
5.	Adanya drop point.	4	3	3	3
6.	Tenaga kerja yang berpengalaman.	3	4	3	3
7.	Modal untuk mendirikan usaha cuci sepatu sedikit.	3	3	3	3
	<b>KELEMAHAN</b>				
1.	Belum memiliki ruko	1	2	2	2
2.	Pengerjaan lambat terlebih saat ramai orderan	2	2	2	2
3.	Banyak masyarakat yang belum mengetahui Sikat Putih	2	1	1	1
4.	Sumber pendapatan bergantung pada banyaknya masyarakat yang memanfaatkan jasa cuci sepatu	1	1	1	1

EFE					
NO.	PELUANG	R1	R2	R3	RATA-RATA
1.	Mobilitas masyarakat yang tinggi	4	4	3	4
2.	Belum banyak pesaing di sekitar pemukiman Sikat Putih	3	4	3	3
3.	Inovasi yang beragam	4	3	3	3
4.	Tenaga kerja yang tidak terbatas umur	3	4	3	3
ANCAMAN					
1.	Pesaing yang sudah memiliki ruko	1	2	2	2
2.	Pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau	2	2	2	2
3.	Kenaikan harga BBM	2	2	2	2

**LAMPIRAN 5**  
**TABULASI DATA KONSUMEN**

No.	Nama	Umur	Jenis Kelamin	Frekuensi Memanfaatkan Jasa (Per Januari 2022)	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
1.	Magdalena K.	23 th	Perempuan	3 kali	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS
2.	Sesilia Novita	22 th	Perempuan	3 kali	SS	S	SS	SS	SS	SS	SS
3.	Syahrie Ananda	17 th	Laki-Laki	3 kali	SS	SS	SS	SS	SS	SS	S
4.	Hendro Widagdo	49 th	Laki-Laki	3 kali	SS	SS	SS	SS	S	SS	S
5.	Harsa Adi	18 th	Laki-Laki	2 kali	SS	SS	SS	SS	SS	SS	S
6.	Ika wahyu	23 th	Perempuan	2 kali	SS	S	SS	SS	SS	SS	SS
7.	Nadia Via	22 th	Perempuan	2 kali	SS	S	SS	SS	SS	SS	S
8.	Maricha AFS	26 th	Perempuan	2 kali	SS	S	SS	SS	S	S	S
9.	Ernanda Ferdian	23 th	Laki-Laki	2 kali	SS	S	SS	SS	SS	SS	SS
10.	Zuhairina Dwi	24 th	Perempuan	2 kali	SS	S	SS	SS	SS	SS	S

No.	Nama	Umur	Jenis Kelamin	Frekuensi Memanfaatkan Jasa (Per Januari 2022)	P8	P9	P10	P11
1.	Magdalena K.	23 th	Perempuan	3 kali	S	SS	S	S
2.	Sesilia Novita	22 th	Perempuan	3 kali	S	SS	SS	SS
3.	Syahrie Ananda	17 th	Laki-Laki	3 kali	S	S	SS	S
4.	Hendro Widagdo	49 th	Laki-Laki	3 kali	S	S	SS	S
5.	Harsa Adi	18 th	Laki-Laki	2 kali	SS	SS	SS	S
6.	Ika wahyu	23 th	Perempuan	2 kali	S	SS	S	SS
7.	Nadia Via	22 th	Perempuan	2 kali	S	SS	S	N
8.	Maricha AFS	26 th	Perempuan	2 kali	SS	S	SS	S
9.	Ernanda Ferdian	23 th	Laki-Laki	2 kali	SS	SS	S	SS
10.	Zuhairina Dwi	24 th	Perempuan	2 kali	S	S	S	S



**LAMPIRAN 6**

**REKAPITULASI JAWABAN KUESIONER RESPONDEN (10 KONSUMEN)**

No	Pernyataan	Pernyataan										Jumlah 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.	Pelayanan yang baik.	10	50	0	0	0	0	0	0	0	0	50	Sangat Setuju
2.	Alat dan bahan yang digunakan aman.	4	20	6	24	0	0	0	0	0	0	44	Setuju
3.	Harga terjangkau dan sering memberikan promo.	10	50	0	0	0	0	0	0	0	0	50	Sangat Setuju
4.	Adanya layanan antar jemput.	10	50	0	0	0	0	0	0	0	0	50	Sangat Setuju
5.	Adanya drop point.	8	40	2	8	0	0	0	0	0	0	48	Sangat Setuju

6.	Tenaga kerja yang berpengalaman.	9	45	1	4	0	0	0	0	0	0	49	Sangat Setuju
7.	Modal untuk mendirikan usaha cuci sepatu sedikit.	4	20	6	24	0	0	0	0	0	0	44	Setuju
8.	Belum memiliki ruko	3	15	7	28	0	0	0	0	0	0	43	Setuju
9.	Pengerjaan lambat terlebih saat ramai orderan	6	30	4	16	0	0	0	0	0	0	46	Sangat Setuju
10.	Banyak masyarakat yang belum mengetahui Sikat Putih	5	25	5	20	0	0	0	0	0	0	45	Setuju
11.	Sumber pendapatan bergantung pada banyaknya masyarakat yang memanfaatkan jasa cuci sepatu	3	15	6	24	1	3	0	0	0	0	42	Setuju

## HASIL PLAGIASI

Similarity Report

PAPER NAME

18.D1.0325.docx

WORD COUNT

10993 Words

CHARACTER COUNT

68188 Characters

PAGE COUNT

61 Pages

FILE SIZE

140.0KB

SUBMISSION DATE

Jun 21, 2022 7:39 AM GMT+7

REPORT DATE

Jun 21, 2022 7:42 AM GMT+7

● **13% Overall Similarity**

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

- 12% Internet database
- 4% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 9% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**