

LAMPIRAN

Lampiran 1. Sumber dan metode pengumpulan data

Aspek	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Pengumpulan Data
Ringkasan eksekutif	Ide pengembangan bisnis		Pemilik Aikori Leather Bag, pesaing dan internet	Observasi wawancara, dan dokumentasi
Uraian umum usaha	Profil pemilik Aikori Leather Bag		Pemilik Aikori Leather Bag	Observasi dan wawancara,
	Profil usaha Aikori Leather Bag			
Pemasaran	Segmenting	Demografis, Sosio-ekonomi, Psikografi	Pesaing dan Aikori Leather Bag	Observasi dan wawancara
	Targeting	Menetapkan konsumen berdasarkan hasil data segmenting	Berdasarkan segmen pasar yang menguntungkan dan memiliki Aikori Leather Bag	Observasi dan wawancara

Aspek	Variabel	Indikator	Sumber data	Metode pengumpulan data
Pemasaran	Positioning	Menetapkan keunggulan produk baru	Konsumen tas di Semarang dan pemilik Aikori Leather Bag	Wawancara dan kuesioner
	Bauran pemasaran	Produk	Pesaing dan pemilik Aikori Leather Bag	Wawancara
		Harga		
		Lokasi		
		Promosi		
Potensi pasar	Ketertarikan akan produk	Konsumen tas wanita di Semarang	Kuesioner	
Peramalan permintaan	Peramalan permintaan produk yang akan datang	Pemilik Aikori Leather Bag	Wawancara	
Produksi	Desain produk baru	Desain dan spesifikasi produk	Konsumen dan pemilik Aikori Leather Bag	Kuesioner dan wawancara
Produksi	Desain proses	Proses produksi hingga produk sampai kepada konsumen	Pemilik Aikori Leather Bag, pemasok dan pengrajin	Observasi dan Wawancara

Aspek	Variabel	Indikator	Sumber data	Metode pengumpulan data
Produksi	Mitra kerja	Pemilihan pemasok dan pengrajin	Pemasok, pengrajin dan pemilik Aikori Leather Bag	Wawancara
	Penetapan lokasi	Lokasi penjualan dan promosi	Pemilik Aikori Leather	
	Harga pokok produksi	Biaya bahan baku, biaya produksi oleh pengrajin, dan biaya distribusi	Pemilik Aikori Leather, pemasok dan pengrajin	Perhitungan harga pokok produksi
Sumber daya manusia	Struktur organisasi	Struktur organisasi yang ada saat ini	Pemilik Aikori Leather bag	Observasi dan wawancara
Sumber daya manusia	Rekrutmen dan seleksi	Rencana pembukaan lowongan pekerjaan dan seleksi	Pemilik Aikori Leather bag	Wawancara

Aspek	Variabel	Indikator	Sumber data	Metode pengumpulan data
Sumber daya manusia	<i>Job description</i>	Menetapkan kewajiban yang harus dipenuhi dan waktu serta peralatan yang dibutuhkan	Aikori Leather Bag	Obervasi dan wawancara
	<i>Job specification</i>	Kepribadian, tingkat pendidikan maupun pengalaman kerja		
	Struktur organisasi	Hubungan dan susunan organisasi		
Keuangan	Modal	Dana yang diperlukan untuk rencana pengembangan bisnis	Aikori Leather Bag	Perhitungan modal rencana pengembangan usaha
	Aliran kas	Perubahan arus kas selama beberapa waktu tertentu		Perkiraan aliran kas rencana pengembangan usaha

Aspek	Variabel	Indikator	Sumber data	Metode pengumpulan data
Keuangan	Laporan laba rugi		Aikori Leather Bag	Perkiraan laporan keuangan laba rugi rencana pengembangan usaha
	Neraca			Pekiraan laporan keuangan neraca rencana pengembangan usaha
	Analisis kelayakan	NPV,IRR,P I, dan PP	Tingkat suku bunga bank	Dokumentasi dari bank tentang tingkat suku bunga bank dan analisis kelayakan rencana pengembangan usaha
Manajemen risiko	Identifikasi risiko		Pemilik Aikori Leather Bag	Wawancara dan observasi
	Tindakan mitigasi risiko			

Lampiran 2. Hasil wawancara dengan pemilik *Aikori Leather Bag*

No	Pertanyaan	Jawaban
Profil pemilik		
1	Nama pemilik	Slamet Rianto
2	Usia	53 tahun
3	Alamat	jl. Tampomas selatan 1 no. 12, Semarang
4	Nomor telepon	0811179330
Profil perusahaan		
5	Nama usaha	Aikori Leather Bag
6	Jenis usaha	Usaha kecil dan Menengah (UMKM)
7	Lokasi usaha	jl. Tampomas selatan 1 no. 12, Semarang dan Gedung UMKM Centre di jl. Setiabudi No. 192 Srandol Wetan, Banyumanik - Semarang
8	Sejak kapan usaha ini didirikan?	Usaha ini didirikan pertama kali di tahun 2011 dengan produk pertama yaitu tas batik, namun karena permintaan pasar yang semakin menurun dan produk tersebut kurang laku kemudian produk mulai diganti dengan produk tas kulit sapi asli.
9	Produk apa saja yang dijual oleh Aikori?	Tas wanita maupun pria, dompet wanita maupun pria
10	Bahan baku apa saja yang digunakan Aikori pada produknya?	Untuk saat ini kulit sapi asli
11	Bagaimana proses	Produksi dilakukan dengan diberikan kepada

	produksinya?	ashlinya yaitu penjahit dari Yogyakarta. Kami hanya menyediakan bahan baku kulit sednagkan untuk bahan pelengkap seperti ring, magnet, furign dan lain – lain disediakan oleh pengrajin sehingga biaya ongkos jahit sudah termasuk dengan bahan pendukung lainnya.
12	Berpakah jumlah karyawan yang ada?	Sekarang ini ada 4 orang yaitu terdiri dari saya, istri saya, anak saya dan satu orang karyawati yang menjaga toko.
13	Bagaimana susunan organisasinya?	Sekarang ini tidak ada susunan organisasinya.
14	Berapakah penjualan yang telah dicapai hingga saat ini?	Hingga saat ini sekitar 4000 produk sudah terjual sedangkan untuk produk tas sendiri mungkin sekitar 2000 produk
Aspek pemasaran		
15	Apa saja produk yang mungkin dapat diproduksi oleh Aikori?	Produk yang berbahan kulit tentu saja, namun perlu konfirmasi dari pihak penjahit pula untuk mengetahui
16	Apakah mungkin untuk mengubah bahan baku kulit dengan bahan baku lainnya?	Utuntuk saat ini saya hanya ingin memproduksi produk berbahan kulit, mungkin untuk selanjutnya saya akan pikirkan.
17	Menurut Anda, apakah perbedaan	Produk kami didesain dengan mempertimbangkan kegunaannya. Karena

	produk Anda dengan para pesaing Anda?	kami ingin menargetkan pada para pekerja kantoran maka tas didesain sesuai kebutuhan seperti adanya tempat laptop, tempat bolpin dan banyak kantong agar isi tas tidak terlihat berantakan dan mudah untuk mencari barang-barang.
18	Konsumen seperti apa yang menjadi target Anda saat ini?	Kami menarget konsumen menengah ke atas dengan sebagian besar produk didesain untuk pekerja.
19	Segmen mana yang Anda tuju untuk memasarkan produk? dan mengapa?	Segmen menengah ke atas karena produk yang kami tawarkan mengedepankan kualitas sehingga harganya pun sesuai dengan kualitasnya.
20	Bagaimana respon konsumen terhadap produk yang Anda jual?	Selama ini, respon konsumen mengenai produk kulit sapi yang saya produksi terbilang baik. Melihat barang secara langsung adalah cara mereka dapat mengenal produk kami. Ketika mereka melihat barang secara langsung kebanyakan dari mereka memberikan respon positif
21	Apakah menurut Anda target pasar yang Anda pilih sesuai dengan produk Anda?	Target pasar yang kami pilih tercipta karena pengalaman yang telah kami alami, sehingga menurut kami target pasar yang ada sekarang ini sudah sesuai dengan produk kami.
22	menurut Anda keunggulan apa yang dimiliki oleh	Kami mengedepankan kualitas dan bukan murahnya harga. Kami benar-benar menjaga kualitas untuk produk kami.

	produk Anda saat ini?	
23	Berapakah harga rata-rata yang Anda tawarkan untuk setiap jenis produk Anda?	Untuk produk tas, rata-rata harga yang ditawarkan adalah Rp 800.000 keatas Sedangkan untuk dompet sekitar Rp 100.000 hingga Rp 500.000
24	Mengapa Anda memilih lokasi penjualan yang Anda pakai saat ini?	Sewa gedung termasuk murah dan juga disana adalah pusat UMKM kota Semarang berada. Banyak produk asli Semarang yang dijual juga disana. Saya ingin bahwa produk saya dapat menjadi salah satu <i>icon</i> yang dapat dibanggakan dari daerah saya yaitu Semarang.
25	Apa saja upaya pemasaran yang Anda lakukan saat ini?	Saat ini kami melakukan pemasaran melalui website, media social instagram dan mengikuti berbagai pameran serta pembukaan toko di gedung UMKM Centre.
26	Apakah menurut Anda upaya pemasaran yang Anda lakukan saat ini sudah sesuai dengan produk Anda?	Menurut saya sudah sesuai, jika saya hanya mengandalkan penjualan melalui online, produk saya tidak akan terjual dengan baik karena kebanyakn dari konsumen takut untuk membeli produk dengan harga yang saya tawarkan melalui online. Oleh karena itu, banyak konsumen yang ingin melihat terlebih dahulu produk kami sehingga kami memasarkan produk melalui online dan secara langsung.
Aspek produksi		
27	Bagaimana Anda menghasilkan	Selama ini, saya menyiapkan desain dengan referensi dari produk lain maupun dari

	desain produk baru selama ini?	konsumen. Beberapa konsumen terkadang menyarankan mengenai desain yang mereka inginkan pada produk saya.
28	Apa yang menjadi pertimbangan dalam memilih desain produk Anda?	Tentu saja tentang ketertarikan konsumen terhadap desain tersebut, sehingga dalam pembuatan desain saya selalu bertanya kepada personil yang lainnya tentang desain yang saya rancang. Selain itu, kebutuhan bahan, kemampuan pengrajin dan juga biaya juga diperhitungkan.
29	Bagaimana proses produksi yang Anda lakukan saat ini?	Sekarang ini, proses produksi saya lakukan dengan bekerjasama dengan pengrajin.
30	Mengapa Anda memilih proses produksi tersebut?	Karena keterbatasan modal. Jika memiliki penjahit sendiri maka biaya investasi akan terlalu tinggi karena perlu menyiapkan mesin, tempat, peralatan dsb. Selain itu, produksi masih dalam partai yang kecil sehingga tidak memungkinkan untuk memproduksi sendiri.
31	Pengrajin yang bagaimana yang Anda pilih untuk memproduksi produk Anda?	Hasil pekerjaannya rapi, dapat dipercaya, dan tepat waktu. Juga mampu menyediakan bahan pelengkap seperti yang diinginkan.

32	Pemasok yang bagaimana yang Anda pilih sebagai mitra kerja?	Terpercaya, stock bahan banyak sehingga tidak kehabisan, kualitas bahan baku bagus,
33	Bagaimana sistem distribusi produk?	Distribusi produk dilakukan dengan ekspedisi JNE.
34	Bahan baku jenis apa yang sering Anda gunakan?	Kulit sapi asli
35	Apakah bahan baku yang Anda butuhkan pernah mengalami ketidaktersediaan di pasar?	Tidak pernah karena sistem pembelian dengan memesan terlebih dahulu sehingga barang pasti tersedia.
36	Apakah sekarang ini Anda memiliki pengrajin dan pemasok tetap yang bekerjasama dengan Anda?	Ya, saya memiliki 3 pengrajin tetap yang mengerjakan produk saya dan kalau untuk pemasok saya memilih pemasok besar yang terpercaya.
37	Mengapa Anda memilih mereka?	Karena demi menjaga kualitas produk maka orang yang bekerjasama dengan kami pun harus dapat dipercaya.
38	Apakah Anda	Saat diawal usaha ketika memulai usaha,

	pernah mengalami pengalaman buruk tentang pengrajin maupun pemasok?	produk terkadang tidak jadi sesuai dengan keinginan kami. Namun dengan berjalannya waktu, kami menemukan penjahit yang dapat sepikiran dengan kami. Kalau untuk pemasok sepertinya tidak pernah.
39	Berapa rata-rata biaya pokok produksi yang Anda keluarkan untuk jenis produk tas?	Untuk harga pokoknya sendiri sekitar Rp 700.000 hingga Rp 850.000
40	Berapa produk yang harus diproduksi tiap bulannya?	Setelah berjalannya waktu, setidaknya kami harus memproduksi 100 tas produk tiap bulannya
41	berapa keuntungan minimal yang diharapkan oleh Anda?	Setidaknya kami mendapatkan keuntungan sebanyak 20% hingga 25%
Aspek sumber daya manusia		
42	Berapakah jumlah pekerja Aikori saat ini?	Saat ini, kami memiliki 4 orang pekerja
43	Bagaimana struktur organisasinya?	Tidak ada struktur yang pasti
44	Bagaimana deskripsi pekerjaan tiap	Saya(pemilik) = bertanggung jawab terhadap desain, persediaan produk, dan pembelian bahan baku kulit

	jabatan?	<p>Istri(asisten pemilik) = bertanggung jawab terhadap produk di area kota Semarang mulai dari toko hingga pameran – pameran dan memastikan komunikasi dengan pengrajin.</p> <p>Anak saya (personil pemasaran) = bertanggung jawab dalam penjualan produk diluar kota Semarang dan mencari informasi tentang pameran yang dapat diikuti.</p> <p>Karyawati = bertanggung jawab mengenai penjualan di toko.</p>
45	Job specification apa yang Anda butuhkan saat ini?	Untuk saya, mereka harus memiliki visi dan misi seperti saya yaitu untk memajukan usaha ini secara terus menerus. Kalu untuk karyawati, tentu saja kejujuran adalah hal yang paling penting.
46	Apakah menurut Anda dengan jumlah personil yang ada saat ini mampu menjalankan proses produksi dengan baik?	Ya, menurut saya personil yang ada saat sudah cukup untuk menjalankan usaha ini. Menurut saya, usaha kami masih terlalu dini untuk merekrut pekerja lagi.
47	Berapa gaji yang diberikan oleh pegawai tiap bulannya?	<p>Anak saya(personil pemasaran)= Rp 2.500.000,</p> <p>Karyawati = Rp 1.500.000</p> <p>Saya dan istri saya mendapatkan labanya</p>
Aspek keuangan		
48	Darimana Anda mendapatkan	Di awal saya merintis usaha ini saya menggunakan modal dengan uang saya

	modal saat membangun usaha ini pertama kali?	sendiri karena tidak ada biaya investasi yang keluar sebelum menyewa gedung, saya menggunakan rumah saya sendiri sebagai tempat penyimpanan produk.
49	Berapa jumlah produk yang telah terjual tiap tahunnya?	Untuk beberapa tahun terakhir ini ada sekitar 1000 produk lebih yang telah terjual
50	Berapa jumlah desain produk yang telah Anda produksi hingga kini?	Hingga kini kira ada 130 model yang telah saya buat
51	Biaya apa saja yang Anda keluarkan selama proses produksi berlangsung? Dan kira-kira berapa nominalnya?	<p>Bahan baku ±Rp 400.000 hingga Rp.500.000</p> <p>Ongkos penjahit ± Rp 350.000 hingga Rp. 400.000</p> <p>Pengiriman ± Rp. 400.000</p> <p>Sewa gedung Rp 17.500.000</p> <p>Listrik Rp 200.000 per bulan</p> <p>Telepon dan internet ±Rp 1.000.000 per bulan</p> <p>Gaji karyawan Rp 1.500.000</p> <p>Gaji pegawai pemasaran Rp 2.500.000</p> <p>Biaya pameran ± Rp. 12.000.000 tiap pameran.</p>
Manajemen risiko		

52	Apakah Anda pernah mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha Anda ini?	Tentu saja pernah, namun kesulitan yang ada tidaklah berat karena msih dapat diatasi dengan baik.
53	Apa saja risiko yang pernah Anda alami ketika produk baru Anda luncurkan dipasaran?	Untuk produk baru, yang pernah saya alami adalah ada produk yang kemungkinan desainnya tidak disukai oleh konsumen sehingga produk terjual dalam jangka waktu yang lama. Namun, produk pasti terjual meskipun dalam jangka waktu yang lama. Selain itu, hanya masalah keterlambatan pengiriman produk kepada konsumen dapat diatasi dengan baik.
54	Bagaimana Anda mengatasi hal tersebut?	Dengan cara memberikan diskon kepada produk tersebut dan untuk maslah pengiriman kami selalu memberikan resi pengiriman kepada konsumen.

Lampiran 3. Hasil rekapitulasi kuesioner

No	Nama	Usia	Alamat	Pekerjaan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	<u>Mustika Ayu</u>	31	Jl. <u>Tlogosari</u>	<u>Karyawan swasta</u>	a	b	a	b	a	b	a	a	a	b	a	b	a	b	a	b
2	<u>Lani</u>	25	<u>Semarang</u>	<u>Swasta</u>	b	a	b	b	a	b	a	a	a	a	a	a	a	b	a	b
3	<u>Ida M</u>	33	<u>Semarang</u>	<u>Swasta</u>	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	c	a	b
4	<u>Ani V</u>	37	<u>Semarang</u>	<u>Swasta</u>	a	a	b	b	a	b	a	b	a	a	a	a	a	b	a	b
5	<u>Eva</u>	32	<u>Semarang</u>	<u>karvawan</u>	a	a	a	a	a	b	a	a	a	a	a	b	a	b	a	b
6	<u>Yosy</u>	21	<u>Saputan barat</u>	<u>swasta</u>	a	a	b	a	b	a	a	b	a	b	a	b	b	c	a	b
7	<u>Calista</u>	28	<u>Semarang</u>	<u>Swasta</u>	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	b	a	b
8	<u>Yoyok</u>	38	<u>Arya mukti</u>	<u>swasta</u>	a	a	a	b	a	b	a	a	a	a	a	a	b	b	a	b
9	<u>marceline</u>	23	<u>senjoyo</u>	<u>swasta</u>	a	a	a	b	a	b	a	a	a	a	a	a	b	b	a	b
10	<u>susan</u>	25	<u>Tanah mas</u>	<u>swasta</u>	b	a	b	b	a	b	a	a	a	a	a	a	a	b	a	b
11	<u>Elisabeth C</u>	23	<u>Petelan selatan</u>	<u>swasta</u>	a	a	a	a	b	b	b	a	a	a	b	b	c	b	a	b
12	<u>Cintya</u>	20	<u>Murti daka</u>	<u>swasta</u>	a	a	b	a	b	a	b	a	a	a	b	b	c	b	a	b
13	<u>Shelly Y</u>	29	<u>Abimanyu</u>	<u>swasta</u>	a	b	b	b	a	a	b	a	a	a	b	b	b	b	b	b
14	<u>Ratih P</u>	30	<u>semarang</u>	<u>swasta</u>	b	a	b	b	a	b	a	a	a	b	a	a	a	b	a	b
15	<u>Endang</u>	39	<u>Sinar harapan</u>	<u>swasta</u>	a	a	b	a	a	b	a	a	a	a	a	a	a	b	a	b
16	<u>Yulia N</u>	33	<u>Plamongan indah</u>	<u>swasta</u>	a	a	b	b	b	b	a	a	a	a	a	a	a	b	a	b
17	<u>Dwi P.</u>	22	<u>Seteran 14</u>	<u>swasta</u>	a	b	b	a	b	b	a	a	a	a	a	a	a	b	a	b
18	<u>Meta K.</u>	26	<u>Bugangan</u>	<u>swasta</u>	a	a	a	a	a	b	a	a	a	a	a	b	a	c	a	a
19	<u>Dian P.</u>	30	<u>Semarang</u>	<u>Dosen</u>	a	a	b	a	a	b	a	b	a	a	a	c	a	b	a	a
20	<u>Dria A.</u>	24	<u>Semarang</u>	<u>swasta</u>	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	b	a	b
21	<u>Diana</u>	21	<u>Tlogosari</u>	<u>swasta</u>	a	a	a	b	a	b	a	a	a	a	a	a	a	b	a	b

No	Pertanyaan	Jumlah responden yang menjawab			
		a	b	c	d
1	Apakah Anda menggunakan tas berbahan dasar kulit?	27	3		
2	Apakah Anda menyukai produk tas kulit?	27	3		
3	Apakah Anda menggunakan tas berbahan dasar kulit dalam 1 bulan terakhir?	17	13		
4	Apakah Anda sering membawa botol minum ketika bekerja maupun beraktifitas diluar rumah?	18	12		
5	Apakah Anda merasa kesulitan membawa botol minum ketika beraktifitas diluar rumah maupu bekerja?	23	7		
6	Apakah Anda pernah melihat ruang khusus botol minum pada sebuah tas wanita?	8	22		
7	Bagaimana menurut Anda bila terdapat tas wanita yang memiliki ruang khusus botol minum didalam tas Anda?	25	5		
8	Apakah Anda sering menggunakan toilet umum ketika bepergian?	26	4		
9	Apakah Anda membawa keperluan untuk ke toilet seperti tissue, lipstick, parfum, pembalut dll di dalam tas Anda?	26	4		
10	Apakah Anda menempatkan barang-barang diatas dalam sebuah dompet?	22	8		
11	Jika terdapat produk tas yang memiliki ruang khusus botol minum dan dompet khusus untuk menaruh barang-barang kebutuhan tersebut (seperti pada produk yang telah ditunjukkan), apakah Anda tertarik untuk membelinya?	26	4		
12	Menurut Anda, tas jenis apa yang cocok untuk ditambahkan fasilitas tersebut?	20	9	1	
13	Menurut Anda berapa ukuran tas yang cocok untuk produk tersebut	21	7	2	
14	Berapa pendapatan Anda tiap bulannya?		24	6	
15	Menurut Anda, pada kisaran harga berapa Anda mampu membeli produk tersebut (nomor 12)?	29	1		
16	Jika produk yang ditunjukkan kepada Anda, bisa Anda beli dengan harga Rp. 1.350.000. Apakah Anda tertarik untuk membelinya?	3	27		

Lampiran 4. Lembar kuesioner yang dibagikan

KUESIONER PENELITIAN

Dalam rangka pembuatan skripsi yang bertemakan “Rencana Pengembangan Usaha Tas Kulit Wanita Aikori Leather Bag dengan Penambahan Ruang Khusus Botol Minum dan Dompot Toiletries”, saya, Liem, Aprilia Viera, mahasiswi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, jurusan Ekonomi Manajemen, memohon kesediaan Anda untuk berkenan mengisi kuesioner berikut ini, yang merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi dalam pembuatan skripsi saya.

Atas partisipasi Anda, Saya ucapkan terima kasih.

DATA RESPONDEN

Nama :

Usia :

Pekerjaan :

Alamat :

No telp yang dapat dihubungi :

Apakah Anda bersedia untuk dihubungi dan berpartisipasi kembali sebagai responden dalam penelitian ini? (ya/tidak)

*coret bagian yang tidak dipilih

1. Apakah Anda menggunakan tas berbahan dasar kulit?
 - a. Pernah
 - b. Tidak pernah
2. Apakah Anda menyukai produk tas kulit?
 - a. Ya
 - b. Tidak
3. Apakah Anda menggunakan tas berbahan dasar kulit dalam 1 bulan terakhir?
 - a. Ya
 - b. Tidak
4. Apakah Anda sering membawa botol minum ketika bekerja maupun beraktifitas diluar rumah?
 - a. Ya
 - b. Tidak
5. Apakah Anda merasa kesulitan membawa botol minum ketika beraktifitas diluar rumah maupu bekerja?
 - a. Ya
 - b. Tidak
6. Apakah Anda pernah melihat ruang khusus botol minum pada sebuah tas wanita?
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Bagaimana menurut Anda bila terdapat tas wanita yang memiliki ruang khusus botol minum didalam tas Anda?
 - a. Tertarik
 - b. Tidak tertarik
8. Apakah Anda sering menggunakan toilet umum ketika bepergian?
 - a. Ya
 - b. tidak
9. Apakah Anda membawa keperluan untuk ke toilet seperti tissue, lipstick, parfum, pembalut dll di dalam tas Anda?
 - a. Ya
 - b. Tidak
10. Apakah Anda menempatkan barang-barang diatas dalam sebuah dompet?
 - a. Ya,
 mengapa?.....
 ..
 - b. Tidak.
 Mengapa?.....

11. Jika terdapat produk tas yang memiliki ruang khusus botol minum dan dompet khusus untuk menaruh barang-barang kebutuhan tersebut (seperti pada produk yang telah ditunjukkan), apakah Anda tertarik untuk membelinya?

a. Tertarik, mengapa?

.....
.....
.....

b. Tidak tertarik, mengapa?

.....
.....
.....

12. Menurut Anda, tas jenis apa yang cocok untuk ditambahkan fasilitas tersebut?

a. Tote bag

c. hobo bag



b. Ransel

d. Kelly bag



13. Menurut Anda berapa ukuran tas yang cocok untuk produk tersebut?
- Panjang: 48, Lebar:12 , tinggi: 32
 - Panjang: 45 , Lebar: 12 , tinggi: 30
 - Panjang: 40, Lebar: 10, tinggi: 28
14. Berapa pendapatan Anda tiap bulannya?
- < Rp. 2.125.000
 - Rp. 2.125.000 – Rp. 4.000.000
 - > Rp. 4.000.000
15. Menurut Anda, pada kisaran harga berapa Anda mampu membeli produk tersebut (nomor 12)?
- Rp. 1.000.000 – Rp. 1.200.000
 - Rp. 1.200.000 – Rp. 1.500.000
 - > Rp 1.500.000
16. Jika produk yang ditunjukkan kepada Anda, bisa Anda beli dengan harga Rp. 1.350.000. Apakah Anda tertarik untuk membelinya?
- Tertarik, mengapa?



Lampiran 5. Dokumentasi foto



Bersama Bp. Slamet R. selaku pemilik Aikori Leather Bag



Bersama beberapa karyawan Urban Icon