

Lampiran 1:

Pengantar Kuesioner



Pengantar Kuesioner



Perumusan Strategi Bisnis Pada Café Rame-Rame Jember Dengan Metode Analisis SWOT

(Studi Kasus Pada Café Rame-Rame Jember)

Kepada Yth.

Sdr/i. Informan Café Rame-Rame Jember

di tempat

Berkaitan dengan kegiatan penelitian yang saya lakukan dengan judul “Perumusan Strategi Bisnis Pada Café Rame-Rame Jember Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Café Rame-Rame Jember) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Jember, maka dengan ini saya mengharapkan bantuan saudara untuk mengisi daftar Pernyataan yang saya sertakan di bawah ini.

Agar memperoleh masukan yang berarti, saya berharap kuesioner ini diisi dengan keadaan yang sebenarnya. Semua sumber dan data yang diperoleh dijamin kerahasiaannya. Atas perhatian dan bantuannya saya mengucapkan banyak terima kasih.

Firman Ramadani

NIM. 1510411318

Lampiran 2:
Kuesioner Penelitian



**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA
(Manajer Caffé Rame-Rame JEMBER)**

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang di ajukan peneliti.

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pertanyaan dengan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden : 1
 - Jenis kelamin : Laki-Laki

1. Sebutkan Visi dan Misi Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

VISI= menjadikan cafe lebih unggul dari café lainnya, dan berbeda dari cafe di kota, Cuma di daerah sini yang lebih unggul kita (Café Rame-Rame)

MISI= memberikan kepuasan kepada *customer*, jadi *customer* masuk di usahakan tidak kecewa, misalnya *customer* memesan menu harus tersedia, pelayanan juga baik, dan memberi menu-menu yang berkualitas. Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang di ajukan peneliti.

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden :2
 - Jenis kelamin :Laki-Laki

Dilihat dari faktor Internal perusahaan :

1. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Menyediakan menu-menu yang lengkap dan berlabel halal, pelayanan yang ramah antar karyawan dan konsumen, harga lebih terjangkau dari cafe lain, letak yang lebih strategis, peluang berkembangnya lebih besar.

2. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Kurangnya media promosi masih manual, kita belum memanfaatkan media.

Dilihat dari faktor Eksternal perusahaan :

1. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi peluang Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Menjadi tempat nonkrong yang modern, kepercayaan terhadap menu yang kita jual, letak yang strategis dekat dengan pemukiman.

2. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Banyaknya café lain di sekitar sini, munculnya competitor yang serupa, jarak antar competitor dekat, permainan harga kita tidak bisa cek harga di tempat tersebut, promosi lebih menarik dari kita.

Pertanyaan wawancara untuk perusahaan :

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden :3
 - Jenis kelamin :Perempuan

1. Apa menu yang tersedia sudah berlabel halal ?

JAWAB=

100% pada *food & drinks* berlabel halal

2. Bagaimana dengan penampilan karyawan Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Diwajibkan berseragam dan untuk ceweknya harus *make up* biar kelihatan fresh dan untuk cowok menjaga kerapian

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden :4
 - Jenis kelamin :Perempuan

3. Bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan pada Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Penetapan harga, kita bikin harga gak asal bikin harga, kita juga harus mikir kita ambil berapa % laba dari harga menu itu, kita juga tidak menjual menu lebih mahal dari lainnya, ya di ambil rata-rata dan terpenting mendapat laba.

4. Strategi bisnis apa yang diterapkan Café Rame-Rame Jember dalam menghadapi persaingan selama ini?

JAWAB=

Ya mungkin kita bikin promo yang lebih menarik, gak sampai jika ada harga yang lebih murah kita jadi down. Itu jadi gimana kita tambah semangat dan lebih maju lagi.

- a. Petunjuk Pengisian
 - Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
 - No Responden :5
 - Jenis kelamin :Laki-Laki

5. Bentuk promosi seperti apa yang telah dilakukan Café Rame-Rame Jember dalam mengembangkan pasarnya selama ini ?

JAWAB=

Kalau promosi kita emang belum online dan masih manual dan pakek tulisan tangan, Cuma walaupun itu kita belum sampai online dan belum memakai banner tetapi kita usahakan tetap menarik promosinya.

6. Menurut anda bagaimana lokasi usaha Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Kalau menurut saya strategis karena dari café rame-rame berada dititik keramaian dan dekat dengan area kampus.

- a. Petunjuk Pengisian
- Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
- No Responden :6
 - Jenis kelamin :Perempuan

7. Menurut anda siapa sajakah pesaing utama Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Meurut saya semua café yang ada di area kampus

- a. Petunjuk Pengisian
- Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
- No Responden :7
 - Jenis kelamin :Perempuan

8. Bagaimana Café Rame-Rame Jember menghadapi permainan harga dari pesaing ?

JAWAB=

Ya balik lagi kita tetap percaya diri dari harga yang kita kasih ke *customer*, selama *customer* memang tidak ada complain dan tidak terlalu menekan dalam ambil laba terlalu tinggi ya sudah lanjut jalan.

- a. Petunjuk Pengisian
- Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
- No Responden :8
 - Jenis kelamin :Perempuan

9. Menurut anda bagaimana menjaga sebuah kepercayaan terhadap konsumen?

JAWAB=

Tetap melayani lebih ramah, lebih sopan dan mengusahakan *customer* tidak balik, maksudnya apa yang diinginkan mereka cari itu sebisa mungkin kita bisa menyediakan.

- a. Petunjuk Pengisian
- Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
- No Responden :9
 - Jenis kelamin :Laki-Laki

10. Menurut anda bagaimana suasana Café Rame-Rame Jember ?

JAWAB=

Selama ini nyaman sekali, orangnya sudah seperti keluarga sendiri.

- a. Petunjuk Pengisian
- Baca dan pahami setiap pernyataan dan seksama
 - Isi jawaban dengan jelas
- b. Identitas Responden
- No Responden :10
 - Jenis kelamin :Laki-Laki

11. Menurut anda bagaimana peluang agar Usaha bisa berkembang ?

JAWAB=

Peluangnya sangat luas untuk berkembang.



Dari penentuan SWOT pada Café Rame-Rame Jember di atas dapat di tentukan berdasarkan pada isian kuisioner (Umar,2005), dimana acuan dari bobot tersebut adalah

Bobot di tentukan sebagai berikut :

Penilaian Rating :

Bobot ditentukan sebagai berikut :

Bobot Keterangan

0,20	Sangat Penting
0,15	Penting
0,5	Rata-rata
0,1	Tidak Penting

Rating ditentukan sebagai berikut :

Rating Keterangan

4	Sangat Kuat
3	Kuat
2	Rata-rata
1	Lemah

Variabel yang bersifat positif (semua kategori yang masuk dalam kekuatan dan peluang) di beri nilai 1 sampai dengan 4 dengan membandingkan rata – rata dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya jika kelemahan dan ancaman besar sekali (di banding dengan rata – rata pesaing sejenis) nilainya adalah 1, sedangkan jika nilai ancaman kecil atau di bawah rata – rata pesaing – pesaingnya nilainya 4. Dari acuan tersebut dapat menunjukkan strategi yang di miliki oleh Café Rame-Rame Jember dalam menghadapi persaingan yang ada

Tabel IFAS

Faktor – faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Keterangan
Kekuatan				
1. Ketersediaan makanan dan minuman yang lengkap dan berlabel halal di Café Rame-Rame Jember	0.15	4	0.6	Sangat Kuat
2. Penampilan karyawan Café Rame-Rame Jember yang rapi dan berseragam	0.10	4	0.4	Sangat Kuat
3. Harga yang terjangkau di Café Rame-Rame Jember	0.2	3	0.6	Sangat Kuat
4. Letak Café Rame-Rame Jember yang strategis dekat dengan pemukiman warga	0.10	3	0.3	Sangat Kuat
5. Peluang Café Rame-Rame Jember untuk berkembang terbuka	0.10	3	0.3	Kuat
Kelemahan				
1. Café Rame-Rame Jember kurang gencar melakukan promosi	0.15	3	0.45	Rata-Rata
2. Belum ada penerapan iklan dari Café Rame-Rame	0.1	2	0.2	Rata-Rata

Jember				
3. Café Rame-Rame Jember tidak menyediakan ruangan khusus	0.1	2	0.2	Rata-Rata
Total	1	24	3.65	Kuat

Sumber : Rangkuti,(2013)

Tabel EFAS

Faktor – faktor Strategi eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Keterangan
Peluang				
1. Menjadi alternatif tempat nongkrong yang modern bagi pelanggan Café Rame-Rame Jember	0.20	4	0.8	Sangat Kuat
2. Kepercayaan konsumen terhadap makanan dan minuman yang ada di Café Rame-Rame Jember	0.15	3	0.45	Kuat
3. Disekitar Café Rame-Rame Jember banyak pemukiman penduduk dan dekat dengan area kampus	0.15	3	0.45	Kuat
Ancaman				
1. Banyaknya caffe disekitar Café Rame-Rame Jember	0.1	2	0.2	Kuat
2. Munculnya kompetitor baru Café Rame-Rame Jember yang sejenis	0.2	2	0.4	Rata-Rata
3. Jarak antar kompetitor terlalu dekat dengan Café Rame-Rame Jember	0.1	2	0.2	Rata-Rata
4. Permainan harga dari pesaing Café Rame-Rame Jember	0.1	1	0.1	Rata-Rata
Total	1	20	2.6	Rata-Rata

Sumber : Rangkuti,(2013)

Lampiran 3:

Dokumentasi Penelitian











**Lampiran 4:
Surat Izin Penelitian**



SURAT IZIN PENELITIAN

Menyatakan bahwa mahasiswa yang berketerangan di bawah ini telah melakukan serangkaian penelitian yang meliputi: observasi, wawancara dan kuesioner sebagai bahan penyusunan skripsi di Café Rame-Rame Jember. Berikut ini adalah identitas mahasiswa yang bersangkutan:

Nama : Firman Ramadani

NIM : 1510411338

Jurusan : Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

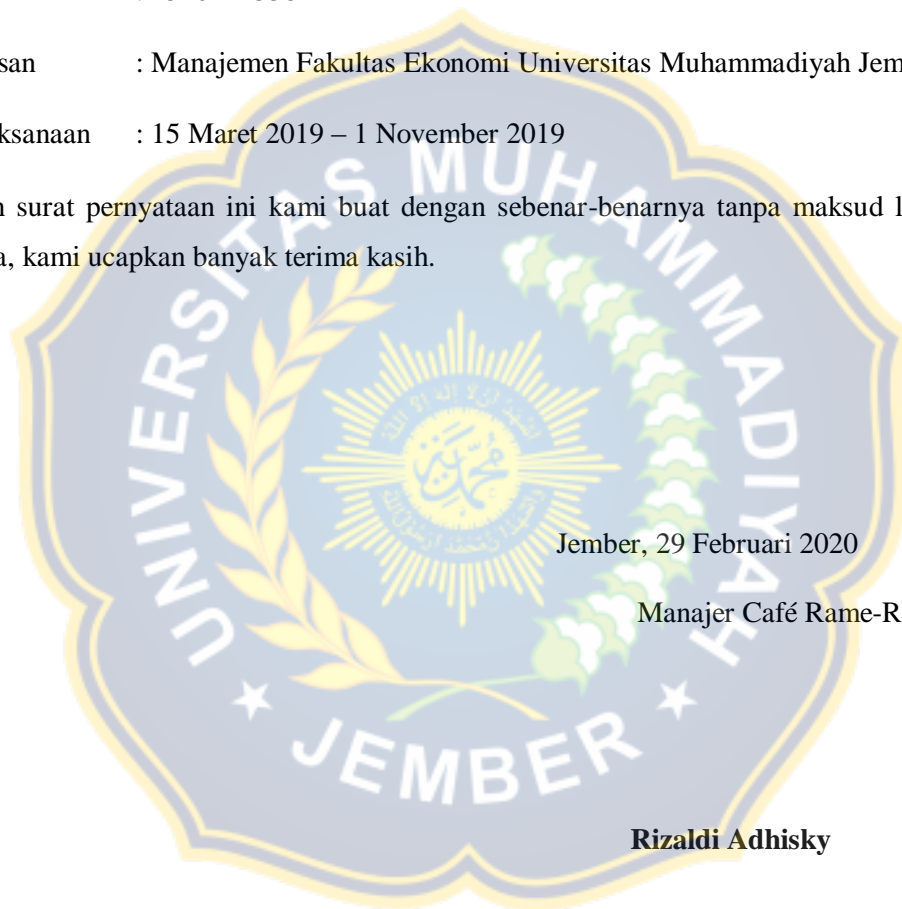
Pelaksanaan : 15 Maret 2019 – 1 November 2019

Demikian surat pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya tanpa maksud lain apapun. Atas perhatiannya, kami ucapkan banyak terima kasih.

Jember, 29 Februari 2020

Manajer Café Rame-Rame Jember

Rizaldi Adhisky



Lampiran 5:
Surat Keterangan Penelitian



SURAT KETERANGAN PENELITIAN
No. 12/CRR-Jember/ADM/VII/14

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Pihak 1:

Nama : Firman Ramadani
NIM : 1510411338
Prodi & Fakultas : Manajemen dan Bisnis Fakultas Ekonomi
Universitas : Universitas Muhammadiyah Jember
Pelaksanaan Penelitian : 15 Maret 2019 – 1 November 2019

Pihak 2:

Nama : Rizaldi Adhisky
Jabatan : Manajer
Instansi : Café Rame-Rame Jember

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat atas persetujuan pihak 1 dan pihak 2 dan dibuat dengan sebenar-benarnya tanpa ada intervensi dari pihak manapun.

Jember, 29 Februari 2020
Manajer Café Rame-Rame Jember

Peneliti

Rizaldi Adhisky

Firman Ramadani

