



Lampiran 1:

**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA
DAN HASIL WAWANCARA UKM TAHU
MUDJI DAN UKM TAHU HOSEN**

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

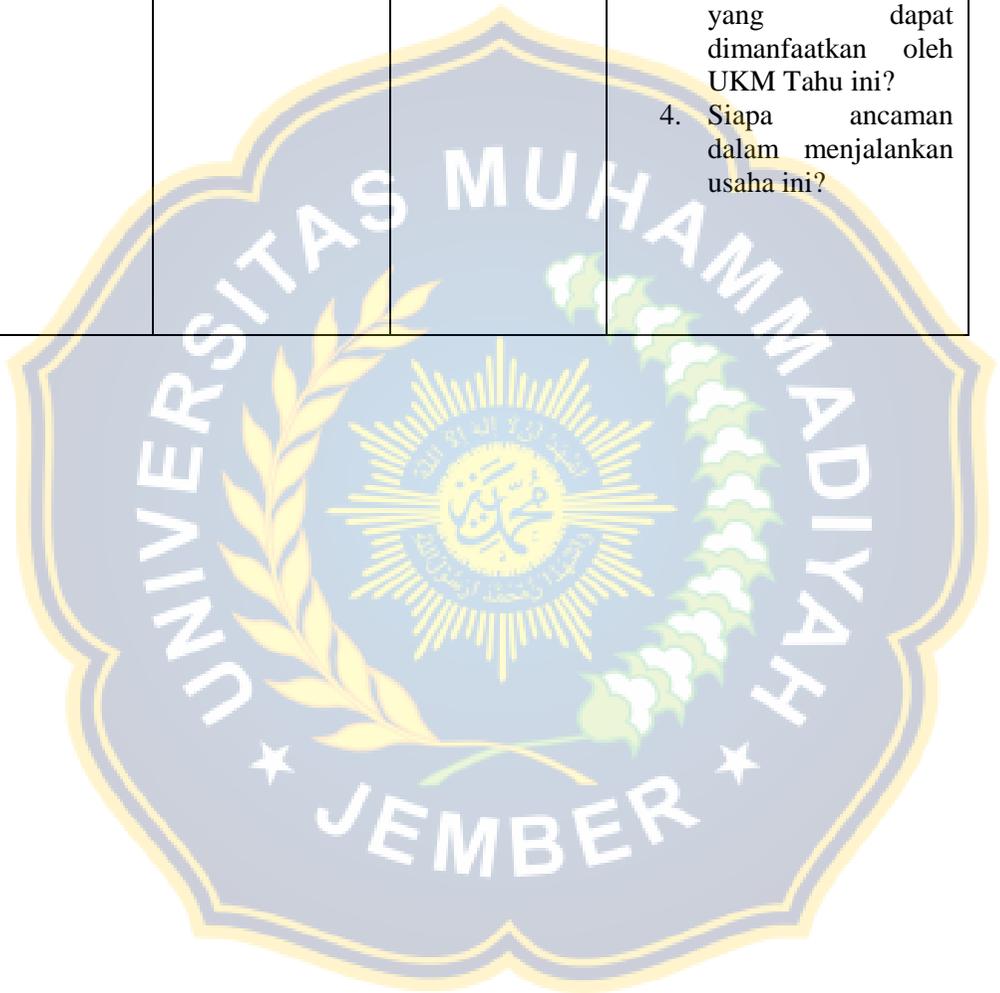
INFORMAN	FOKUS PERTANYAAN	INDIKATOR	DAFTAR PERTANYAAN
Informasi kunci : pemilik UKM Tahu Mudji dan UKM Tahu Hoson	Sejarah awal berdirinya UKM Tahu Mudji dan UKM Tahu Hoson	Profil UKM Tahu Mudji dan UKM Tahu Hoson	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kapan Tahu ini mulai didirikan? 2. Siapa saja pengelola Tahu ini pada awal pendirian? 3. Dimanakah alamat usaha tahu ini?
	Struktur Organisasi	Pengurus	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seperti apakah struktur organisasi yang digunakan oleh usaha tahu ini? 2. Apa tugas dari masing-masing struktur organisasi tersebut? 3. Apa visi dan misi dari usaha ini? 4. Berapa jumlah karyawan usaha tahu disini? 5. Bagaimana jam kerja dari Tahu ini? 6. Bagaimana system penggajian karyawan?
	Sistem keuangan	Penjualan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berapakah data penjualan pertahun Tahu selama 5th (2014, 2015, 2016, 2017, 2018)?
	Rival bisnis	Pesaing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siapakah rival/pesaing bisnis Tahu pada saat ini?

	PLC	Produk, Harga, Promosi, Tempat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja jenis produk yang ditawarkan? 2. Apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun? 3. Apa produk unggulan yang dijual? 4. Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan? (pemilihan bahan baku) 5. Bagaimana tahapan dalam proses pembuatan Tahu? 6. Berapa harga yang ditawarkan dari produk tahu ini? 7. Bagaimanakah strategi penetapan harga yang diterapkan untuk produk yang ditawarkan? 8. Menurut anda apakah harga yang diberikan sudah mengikuti pasaran? 9. Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan? 10. Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi penjualan secara langsung dalam memasarkan produk yang ditawarkan? 11. Dalam melakukan promosi Tahu, usaha ini menggunakan media apa saja? 12. Bagaimanakah saluran distribusi/pemasaran untuk memasarkan produk? 13. Siapa dan sampai manakah pemasaran Tahu ini? 14. Lokasi yang seperti apa yang dipilih untuk
--	-----	--------------------------------	---

memasarkan produk?
dan alasannya !



	SWOT	Kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa yang menjadikan kekuatan dalam UKM Tahu ini? 2. Apakah ada kelemahan pada Tahu ini? 3. Apa saja peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UKM Tahu ini? 4. Siapa ancaman dalam menjalankan usaha ini?
--	------	---------------------------------------	--



HASIL WAWANCARA

1. Sejarah berdirinya UKM Tahu Mudji

Pertanyaan :

Kapan UKM Tahu Mudji mulai berdiri?

Jawaban :

Usaha ini berdiri sejak tahun 1975 dengan pendiri pertamanya adalah Bapak Slamet riyadi yang kemudian dilanjutkan oleh saya sendiri yaitu Sumira. Bapak Slamet pertama kali mendirikan usaha ini dikarenakan belum ada pabrik tahu bahkan penjual tahu di daerah sumberdanti, untuk itu usaha ini menjadi prospek yang bagus dari tahun 1975 hingga sekarang yang masih berjalan.

Pertanyaan :

siapa saja pengelola pada awal berdirinya?

Jawaban :

Tahu mudji merupakan bisnis keluarga, jadi usaha ini didirikan oleh bapak saya sendiri yaitu bapak Slamet.

Pertanyaan :

Dimanakah alamat usaha ini?

Jawaban :

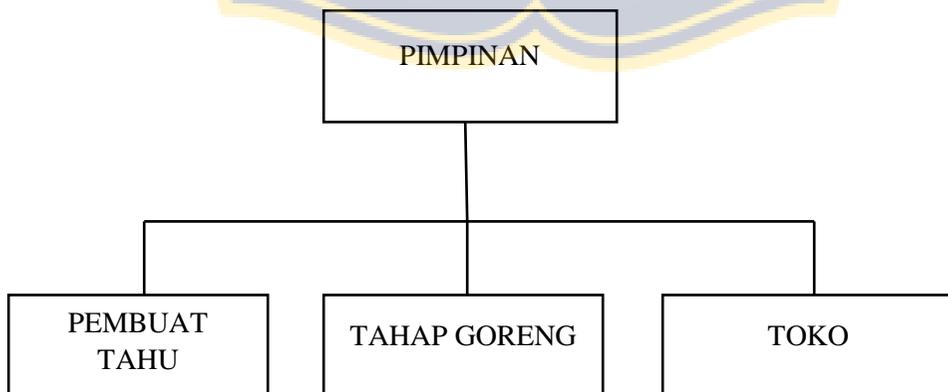
Jalan Sumber jambe desa Sumberdanti Sukowono

2. Struktur Organisasi

Pertanyaan :

seperti apakah struktur organisasi yang digunakan oleh usaha tahu ini?

Jawaban :



Pertanyaan :

apa tugas masing-masing struktur organisasi?

Jawaban:

Tugas dari masing-masing bagian di Tahu Mudji sebagai berikut :

1. Pimpinan

Bagian pimpinan ini merupakan sebuah jabatan yang dipegang oleh pihak pengelola atau pemilik usaha Tahu Mudji yang memiliki tanggung jawab dan wewenang penuh terhadap kinerja dan jalannya usaha. Berikut tanggung jawab dan wewenang pimpinan di Tahu Mudji :

- a. Mengontrol dan mengevaluasi kualitas menu dan kinerja pelayanan.
- b. Mengatur dan mengevaluasi barang persediaan.
- c. Mengatur dan mengevaluasi standar kebersihan, kesehatan, dan keselamatan kerja karyawan.
- d. Mengatur anggaran

2. Pembuat tahu

Bagian pembuatan tahu terdiri dari 3 orang, bertugas dalam memproduksi tahu, mengolah bahan baku menjadi setengah jadi. Bagian ini merupakan bagian penting yang menentukan berjalannya keberlangsungan aktivitas produksi pelayanan. Berikut tanggung jawab pembuat tahu :

- a. Memastikan stok bahan baku cukup untuk diproduksi.
- b. Membersihkan alat pembuatan tahu.
- c. Membersihkan kedelai dan menggiling kedelai hingga menjadi tahu mentah.

3. Tahap goreng

Bagian tahap goreng ini terdiri dari 2 orang, bertugas untuk menggoreng tahu yang setengah jadi menjadi jadi. Tahap goreng sangat penting untuk menjaga kualitas dan warna dalam menggoreng agar konsumen tetap tertarik dengan tahu tersebut.

4. Toko

Bagian toko terdiri dari 1 orang, bagian ini bertugas menjaga toko dan melayani konsumen. Adapun tanggung jawab dan wewenangnya :

- a. Menjaga kebersihan toko.
- b. Membungkus pesanan tahu.
- c. Melayani konsumen dengan baik dan ramah.

Pertanyaan :

apa visi dan misi dari usaha ini?

Jawaban :

1. Visi : Menjadikan tahu sebagai makanan pokok, enak dan bermutu demi permintaan konsumen.
2. Misi : Memakai bahan yang berkualitas dan halal, kepuasan konsumen menjadi prioritas utama

Pertanyaan :

berapa jumlah karyawan usaha tahu Mudji?

Jawaban : 6 orang

No	Keterangan	Jumlah
1	Pembuat Tahu	3 orang
2	Tahap Goreng	2 orang
3	Toko	1 orang
	Total	6 orang

Pertanyaan :

bagaimana jam kerja dari tahu Mudji?

Jawaban:

Jam kerja yang diberikan oleh usaha Tahu Mudji ini yaitu dari jam 06.00 WIB sampai jam 17.00 WIB. Dalam satu hari karyawan bekerja 10 jam, dalam satu minggu bekerja 6 hari, dan dalam satu bulan bekerja 26 hari.

3. Sistem Keuangan

Pertanyaan:

berapakah data penjualan pertahun (2014,2015,2016,2017,2018)?

Jawaban :

No	Tahun	Penjualan Kotor
1	2014	Rp. 489.888.000
2	2015	Rp. 495.888.000
3	2016	Rp. 653.184.000
4	2017	Rp. 711.200.000
5	2018	Rp. 821.100.000

4. Rival bisnis

Pertanyaan :

siapakah pesaing bisnis tahu mudji?

Jawaban :

1. Tahu Hosen alamat sumberdanti
 2. Tahu Sabar alamat sumber pakem
-

5. PLC

Pertanyaan :

apa saja produk yang di tawarkan?

Jawaban :

Tahu mentah dan tahu goreng petis

Pertanyaan :

apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun?

Jawaban :

hanya menambah produksi petis

Pertanyaan :

apa produk unggulan yang dijual?

Jawaban :

tahu goreng petis

Pertanyaan :

bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan?

Jawaban :

saya menggunakan bahan baku yang baik dan bagus

Pertanyaan :

bagaimana tahapan dalam pembuatan tahu

Jawaban : Proses Produksi

1. Penyortiran dan pencucian

Rata-rata setiap harinya para pembuat tahu di Tahu Mudji menggunakan kurang lebih 1 kwintal kedelai. Sebelum digiling, biji kedelai harus

disortir terlebih dahulu. Tujuan dari penyortiran adalah agar mendapatkan kedelai dengan kualitas baik dan terbebas dari kotoran. Selanjutnya biji yang sudah disortir kemudian dimasukkan ke dalam ember yang berisi air mengalir, sehingga tidak ada lagi kotoran.

2. Peredaman

Selanjutnya proses perendaman, kedelai direndam selama 6-12 jam. Perendaman dilakukan agar kedelai dapat menyerap air sehingga dapat lunak dan kulitnya mudah terkelupas. Cara mengupas kulit kedelai adalah diremas-remas dalam air.

3. Penggilingan

Setelah kedelai direndam tambahkan air panas dan dimasukkan ke dalam penggilingan. Cara penggilingannya adalah biji kedelai direndam air panas selama beberapa menit kemudian dimasukkan ke dalam penggilingan. Biji kedelai tergiling menjadi halus dan menjadi bubur yang kemudian ditampung dalam panci besar.

4. Penyaringan

Tahap ini bubur kedelai disaring agar diperoleh sari kedelai. Caranya bubur kedelai diletakkan di kain mori kasar, setelah itu kain mori ditutup lalu diletakkan diantara penjepit papan kayu. Proses ini dapat dilakukan berulang kali. Selanjutnya sari kedelai yang masih hangat ditambah dengan air cuka, penggumpalan ini berlangsung selama 10 menit agar terdapat protein yang sempurna.

5. Pencetakan

Pisahkan air cuka dengan meletakkan tampah di atas endapan kemudian ditekan, setelah itu gumpalan protein dimasukkan kedalam cetakan, bagian bawah diberikan kain mori lalu di atasnya diberi pemberat dan tunggu 3 menit. Jadilah tahu mentah yang kemudian dipotong-potong.

6. Penggorengan

Langkah terakhir adalah penggorengan, tujuan penggorengan ini untuk dijual dan memenuhi permintaan konsumen.

Pertanyaan :

berapa harga yang ditawarkan dari produk tahu ini?

Jawaban :

Rp.150 untuk tahu mentah, Rp.200 untuk tahu goreng, Rp.1000 untuk petis

Pertanyaan :

bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan untuk produk yang ditawarkan?

Jawaban :

strategi penetapan harga ditetapkan berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan, jadi penetapan harga berdasarkan harga pasar.

Pertanyaan :

menurut anda apakah harga yang ditetapkan sudah mengikuti pasar?

Jawaban :

iya, tapi harga yang ditawarkan masih dibawah harga pesaing

Pertanyaan :

apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi penjualan secara langsung dalam memasarkan produk yang di tawarkan?

Jawaban :

iya, karena toko kami berada di pinggir jalan sehingga mudah untuk di kunjungi.

Pertanyaan :

dalam melakukan promosi tahu, usaha ini menggunakan media apa saja?

Jawaban:

hanya melalui media facebook

Pertanyaan :

bagaimana saluran distribusi/pemasaran untuk memasarkan produk?

Jawaban :

distribusi yang kami lakukan secara langsung, dimana kami menjual produk kami di toko dan di pasar terdekat.

6.SWOT

Pertanyaan :

apa yang menjadikan kekuatan dalam UKM tahu ini?

Jawaban :

menyediakan produk yang enak dan berlalel halal, pelayanan ramah, harga terjangkau sesuai dengan cita rasa yang diberikan dan letak usaha yang strategis.

Pertanyaan :

apa saja hal yang menjadi kelemahan perusahaan?

Jawaban :

pegawai terbatas dan pemasaran hanya di sekitar desa saja.

Pertanyaan :

apa yang menjadikan peluang perusahaan ?

Jawaban :

tahu merupakan makanan yang bergizi dan banyak diminati oleh masyarakat dan dengan harga yang sangat terjangkau

Pertanyaan :

apakah ada ancaman dalam perusahaan?

Jawaban :

munculkan pesaing di wilayah jember dan sekitarnya dan juga kenaikan bahan baku.



HASIL WAWANCARA

1. Sejarah berdirinya UKM Tahu Hosen

Pertanyaan :

apan UKM Tahu Hosen mulai berdiri?

Jawaban :

Usaha ini berdiri sejak tahun 2013 dengan pendiri adalah Bapak Hosen. Pada awal berdirinya kami berinisiatif untuk menjual tahu goreng dan 2 tahun terakhir sampai saat ini juga sudah menjual tahu mentah, hasilnya pun banyak konsumen yang juga menyukai Tahu ini. Melihat peluang tahu pada 2013 akhirnya memberanikan diri untuk membuka usaha ini dengan modalnya sendiri.

Pertanyaan :

dimanakah alamat usaha ini?

Jawaban :

desa Sumberdanti Sukowono

2. Struktur organisasi

pertanyaan :

seperti apakah struktur organisasi yang digunakan tahu Hosen?

jawaban :



Pertanyaan :

apa tugas dari masing-masing struktur organisasi ?

Jawaban:

Tugas dari masing-masing bagian di Tahu Hosen sebagai berikut :

1. Pimpinan

Bagian pimpinan ini merupakan sebuah jabatan yang dipegang oleh pihak pengelola atau pemilik usaha Tahu Hosen yang memiliki tanggung jawab dan wewenang penuh terhadap kinerja dan jalannya usaha. Berikut tanggung jawab dan wewenang pimpinan di Tahu Hosen :

- a. Mengontrol dan mengevaluasi kualitas menu dan kinerja pelayanan.
- b. Mengatur dan mengevaluasi barang persediaan.
- c. Mengatur dan mengevaluasi standar kebersihan, kesehatan, dan keselamatan kerja karyawan.
- d. Mengatur anggaran

2. Pembuat tahu

Bagian pembuatan tahu terdiri dari 3 orang, bertugas dalam memproduksi tahu, mengolah bahan baku menjadi setengah jadi. Bagian ini merupakan bagian penting yang menentukan berjalannya keberlangsungan aktivitas produksi pelayanan. Berikut tanggung jawab pembuat tahu :

- a. Memastikan stok bahan baku cukup untuk diproduksi.
- b. Membersihkan alat pembuatan tahu.
- c. Membersihkan kedelai dan menggiling kedelai hingga menjadi tahu mentah.

3. Tahap goreng

Bagian tahap goreng ini terdiri dari 2 orang, bertugas untuk menggoreng tahu yang setengah jadi menjadi jadi. Tahap goreng sangat penting untuk menjaga kualitas dan warna dalam menggoreng agar konsumen tetap tertarik dengan tahu tersebut.

4. Toko

Bagian toko terdiri dari 2 orang, bagian ini bertugas menjaga toko dan melayani konsumen. Adapun tanggung jawab dan wewenangnya :

- a. Menjaga kebersihan toko.
- b. Membungkus pesanan tahu.
- c. Melayani konsumen dengan baik dan ramah.

Pertanyaan :

apa visi misi dari usaha ini ?

Jawaban:

Berikut visi dan misi dari Tahu Hosen :

1. Visi : Menjadikan tahu sebagai makanan yang diminati oleh berbagai kalangan.
2. Misi : Menjadikan lapangan usaha bagi masyarakat sekitar.

Pertanyaan :

berapakah jumlah karyawan usaha tahu disini ?

Jawaban : 7 orang

No	Keterangan	Jumlah
1	Pembuat Tahu	3 orang
2	Tahap Goreng	2 orang
3	Toko	2 orang
	Total	7 orang

Pertanyaan :

bagaimana jam kerja di tahu ini?

Jawaban :

Jam kerja yang diberikan oleh usaha Tahu Hosen ini yaitu dari jam 07.00 WIB sampai jam 16.00 WIB. Dalam satu hari karyawan bekerja 10 jam, dalam satu minggu bekerja 6 hari, dan dalam satu bulan bekerja 26 hari.

3. Sistem Keuangan

Pertanyaan :

berapakah data penjualan pertahun (2014, 2015, 2016, 2017, 2018)?

No	Tahun	Penjualan Kotor
1	2014	Rp. 123.120.000
2	2015	Rp. 164.160.000
3	2016	Rp. 328.320.000
4	2017	Rp. 655.200.000
5	2018	Rp. 790.200.000

4. Rival bisnis

Pertanyaan :

siapakah pesaing bisnis tahu mudji?

Jawaban :

1. Tahu Mudji alamat sumberdanti
 2. Tahu Sabar alamat sumber pakem
-

5. PLC

Pertanyaan :

apa saja produk yang di tawarkan?

Jawaban :

Tahu mentah dan tahu goreng

Pertanyaan :

apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun?

Jawaban :

menambah tahu goreng

Pertanyaan :

apa produk unggulan yang dijual?

Jawaban :

tahu mentah

Pertanyaan :

bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan?

Jawaban :

kami menggunakan bahan baku yang baik dan bagus

Pertanyaan :

bagaimana tahapan dalam pembuatan tahu?

Jawaban : Proses Produksi

1. Penyortiran dan pencucian

Rata-rata setiap harinya para pembuat tahu di Tahu Hosen menggunakan kurang lebih 1 setengah kwintal kedelai. Sebelum digiling, biji kedelai harus disortir terlebih dahulu. Tujuan dari penyortiran adalah agar mendapatkan kedelai dengan kualitas baik dan terbebas dari kotoran. Selanjutnya biji yang sudah disortir kemudian dimasukkan ke dalam ember yang berisi air mengalir, sehingga tidak ada lagi kotoran.

2. Perendaman

Selanjutnya proses perendaman, kedelai direndam selama 6-12 jam. Perendaman dilakukan agar kedelai dapat menyerap air sehingga dapat lunak dan kulitnya mudah terkelupas. Cara mengupas kulit kedelai adalah diremas-remas dalam air.

3. Penggilingan

Setelah kedelai direndam tambahkan air panas dan dimasukkan ke dalam penggilingan. Cara penggilingannya adalah biji kedelai direndam air panas selama beberapa menit kemudian dimasukkan ke dalam penggilingan. Biji kedelai tergiling menjadi halus dan menjadi bubur yang kemudian ditampung dalam panci besar.

4. Penyaringan

Tahap ini bubur kedelai disaring agar diperoleh sari kedelai. Caranya bubur kedelai diletakkan di kain mori kasar, setelah itu kain mori ditutup lalu diletakkan diantara penjepit papan kayu. Proses ini dapat dilakukan berulang kali. Selanjutnya sari kedelai yang masih hangat ditambah dengan air cuka, penggumpalan ini berlangsung selama 10 menit agar terdapat protein yang sempurna.

5. Pencetakan

Pisahkan air cuka dengan meletakkan tampah di atas endapan kemudian ditekan, setelah itu gumpalan protein dimasukkan kedalam cetakan, bagian bawah diberikan kain mori lalu di atasnya diberi pemberat dan tunggu 3 menit. Jadilah tahu mentah yang kemudian dipotong-potong.

6. Penggorengan

Langkah terakhir adalah penggorengan, tujuan penggorengan ini untuk dijual dan memenuhi permintaan konsumen.

Pertanyaan :

berapa harga yang ditawarkan dari produk tahu ini?

Jawaban :

Rp.500 untuk tahu mentah, Rp.200 untuk tahu goreng

Pertanyaan :

bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan untuk produk yang ditawarkan?

Jawaban :

strategi penetapan harga ditetapkan berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan, jadi penetapan harga berdasarkan harga pasar.

Pertanyaan :

menurut anda apakah harga yang ditetapkan sudah mengikuti pasar?

Jawaban :

menurut saya sudah mengikuti harga pasar.

Pertanyaan :

apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi penjualan secara langsung dalam memasarkan produk yang di tawarkan?

Jawaban :
iya, dengan cara memasarkan kesetiap rumah.

Pertanyaan :
dalam melakukan promosi tahu, usaha ini menggunakan media apa saja?

Jawaban:
hanya melalui media facebook

Pertanyaan :
bagaimana saluran distribusi/pemasaran untuk memasarkan produk?

Jawaban :
distribusi yang kami lakukan secara langsung, dimana kami menjual produk kami di toko dan di pasar terdekat.

6.SWOT

Pertanyaan :
apa yang menjadikan kekuatan dalam UKM tahu ini?

Jawaban :
menyediakan produk yang enak dan berlalul halal, pelayanan ramah, harga terjangkau sesuai dengan cita rasa yang diberikan dan letak usaha yang strategis.

Pertanyaan :
apa saja hal yang menjadi kelemahan perusahaan?

Jawaban :
pegawai terbatas dan tempat kotor.

Pertanyaan :
apa yang menjadikan peluang perusahaan ?

Jawaban :
tahu merupakan makanan yang bergizi dan banyak diminati oleh masyarakat dan dengan harga yang sangat terjangkau

Pertanyaan :
apakah ada ancaman dalam perusahaan?

Jawaban :

munculkan pesaing di wilayah jember dan sekitarnya dan juga kenaikan bahan baku

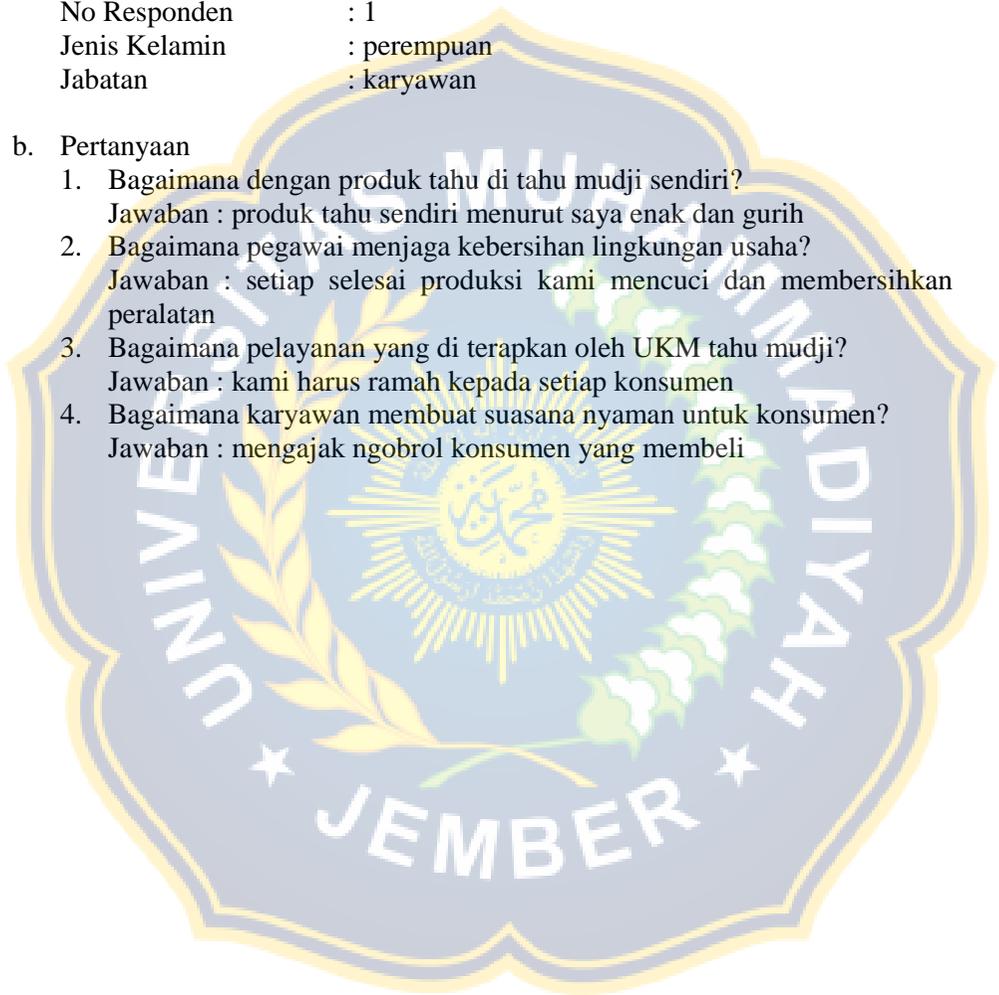


**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA
(KARYAWAN UKM TAHU MUDJI SUKOWONO)**

Pertanyaan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program Strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang di ajukan penelitian.

- a. Identitas responden
 - No Responden : 1
 - Jenis Kelamin : perempuan
 - Jabatan : karyawan

- b. Pertanyaan
 1. Bagaimana dengan produk tahu di tahu mudji sendiri?
Jawaban : produk tahu sendiri menurut saya enak dan gurih
 2. Bagaimana pegawai menjaga kebersihan lingkungan usaha?
Jawaban : setiap selesai produksi kami mencuci dan membersihkan peralatan
 3. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh UKM tahu mudji?
Jawaban : kami harus ramah kepada setiap konsumen
 4. Bagaimana karyawan membuat suasana nyaman untuk konsumen?
Jawaban : mengajak ngobrol konsumen yang membeli



**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA
(KARYAWAN UKM TAHU MUDJI SUKOWONO)**

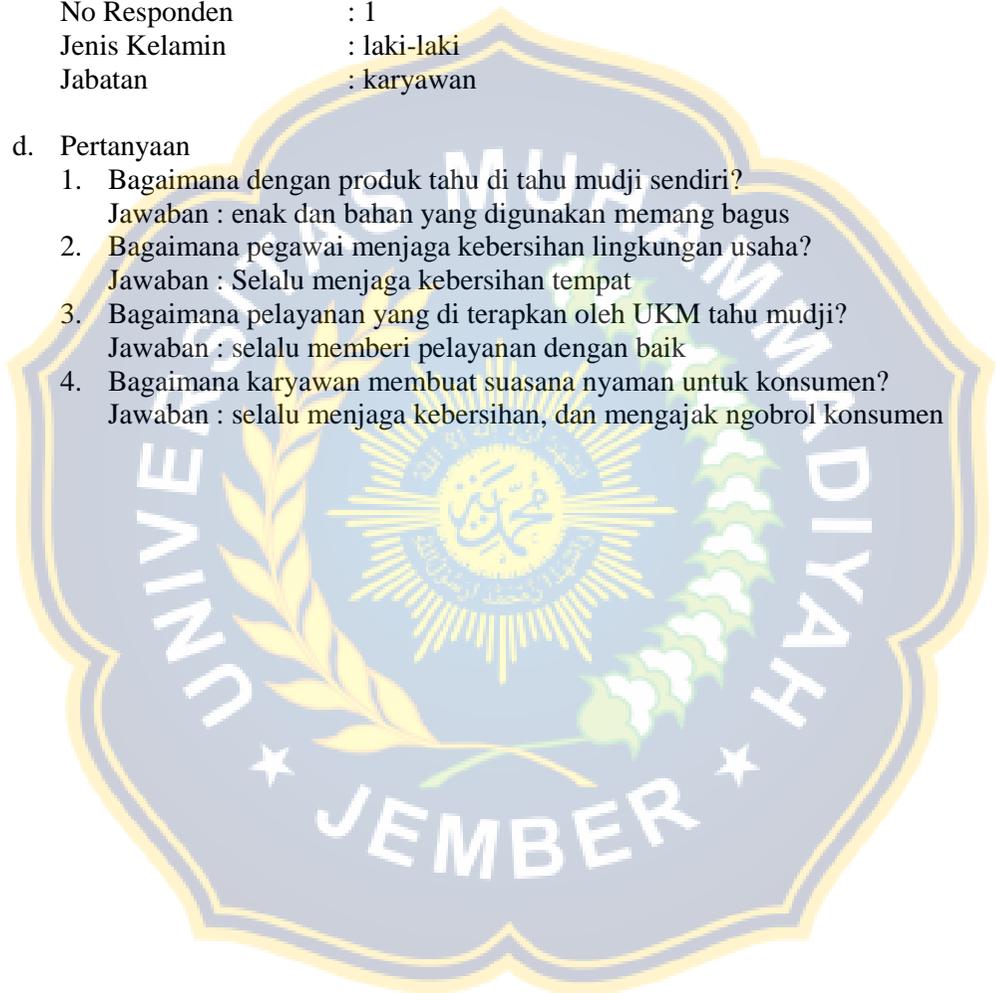
Pertanyaan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program Strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang di ajukan penelitian.

c. Identitas responden

No Responden : 1
Jenis Kelamin : laki-laki
Jabatan : karyawan

d. Pertanyaan

1. Bagaimana dengan produk tahu di tahu mudji sendiri?
Jawaban : enak dan bahan yang digunakan memang bagus
2. Bagaimana pegawai menjaga kebersihan lingkungan usaha?
Jawaban : Selalu menjaga kebersihan tempat
3. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh UKM tahu mudji?
Jawaban : selalu memberi pelayanan dengan baik
4. Bagaimana karyawan membuat suasana nyaman untuk konsumen?
Jawaban : selalu menjaga kebersihan, dan mengajak ngobrol konsumen



**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA
(KARYAWAN UKM TAHU HOSEN SUKOWONO)**

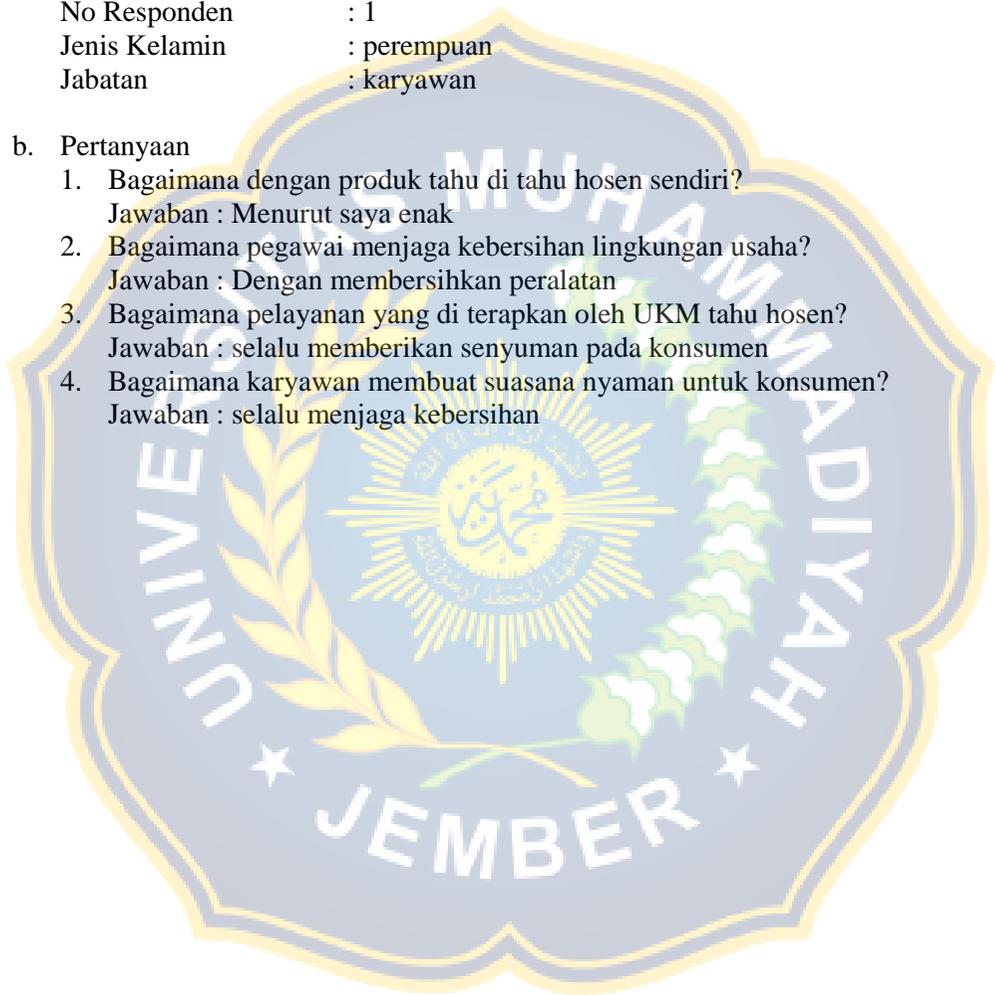
Pertanyaan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program Strata 1 (S1)
Fakultas Ekonomi Manajemen yang di ajukan penelitian.

a. Identitas responden

No Responden : 1
Jenis Kelamin : perempuan
Jabatan : karyawan

b. Pertanyaan

1. Bagaimana dengan produk tahu di tahu hosen sendiri?
Jawaban : Menurut saya enak
2. Bagaimana pegawai menjaga kebersihan lingkungan usaha?
Jawaban : Dengan membersihkan peralatan
3. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh UKM tahu hosen?
Jawaban : selalu memberikan senyuman pada konsumen
4. Bagaimana karyawan membuat suasana nyaman untuk konsumen?
Jawaban : selalu menjaga kebersihan



**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA
(KARYAWAN UKM TAHU HOSEN SUKOWONO)**

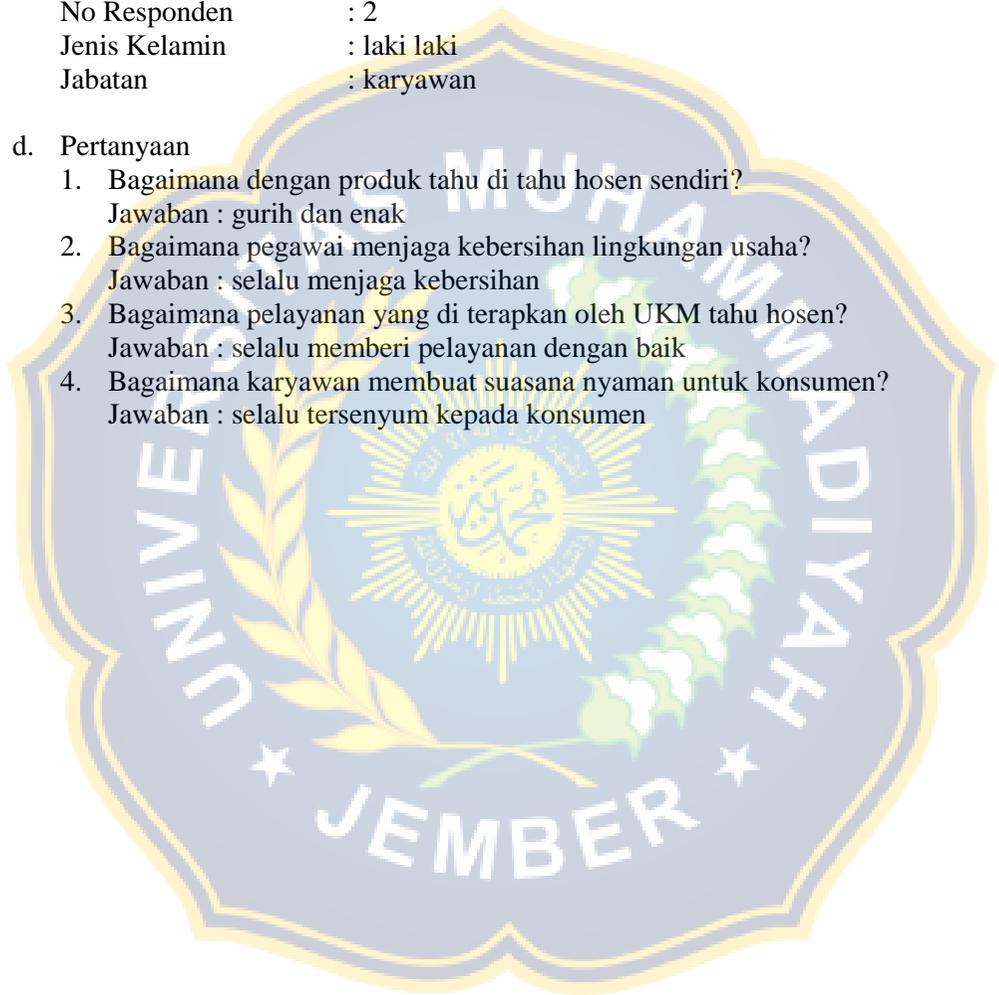
Pertanyaan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program Strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang di ajukan penelitian.

c. Identitas responden

No Responden : 2
Jenis Kelamin : laki laki
Jabatan : karyawan

d. Pertanyaan

1. Bagaimana dengan produk tahu di tahu hosen sendiri?
Jawaban : gurih dan enak
2. Bagaimana pegawai menjaga kebersihan lingkungan usaha?
Jawaban : selalu menjaga kebersihan
3. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh UKM tahu hosen?
Jawaban : selalu memberi pelayanan dengan baik
4. Bagaimana karyawan membuat suasana nyaman untuk konsumen?
Jawaban : selalu tersenyum kepada konsumen





Lampiran 2:
BOBOT DAN RATING

LAMPIRAN BOBOT DAN RATING

Penilaian Rating dan Bobot Pada Setiap Faktor Internal dan Eksternal UKM Tahu Mudji dan UKM Tahu Hosen

Penilaian Rating :

Berilah nilai 1 sampai dengan 4 pada

Setiap faktor internal dan eksternal perusahaan sesuai dengan keterangan berikut ini :

Rating keterangan

4	Sangat kuat
3	Kuat
2	Rata-rata
1	Lemah

Variabel yang bersifat positif (semua kategori yang masuk dalam kekuatan dan peluang) diberi nilai 1 sampai dengan 4 dengan membandingkan rata-rata dengan pesaing utama, sedangkan variabel yang bersifat negative kebalikannya jika kelemahan dan ancaman besar sekali (dibandingkan dengan rata-rata pesaing sejenis) nilainya adalah 1, sedangkan jika nilai ancaman kecil/dibawah rata-rata pesaingnya nilai 4.

Nilai Bobot :

Berilah nilai 1 sampai dengan 4 pada setiap faktor internal dan eksternal perusahaan sesuai dengan keterangan berikut :

4	Sangat penting
3	Penting
2	Rata-rata
1	Tidak penting



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 dan wawancara sebagai bahan penyusunan skripsi di Tahu Mudji. Berikut ini adalah identitas mahasiswa yang bersangkutan:

Nama : Indah Purnama Sari
NIM : 1610411250
Jurusan : Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas
Muhammadiyah Jember
Pelaksanaan : 15 November 2019 – 5 Desember 2019

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

Jember, 15 November 2019

Pemilik UKM Tahu Mudji

Sumira

SURAT IZIN PENELITIAN

Menyatakan bahwa mahasiswa yang berketerangan di bawah ini telah melakukan serangkaian penelitian yang meliputi: observasi dan wawancara sebagai bahan penyusunan skripsi di Tahu Hosen. Berikut ini adalah identitas mahasiswa yang bersangkutan:

Nama : Indah Purnama Sari
NIM : 1610411250
Jurusan : Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas
Muhammadiyah Jember
Pelaksanaan : 15 November 2019 – 5 Desember 2019

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

Jember, 15 November 2019

Pemilik UKM Tahu Hosen

Hosen