

LAMPIRAN 1
Pengantar Kuisisioner



STRATEGI PEMASARAN PADA MIE SAKERA JEMBER DENGAN MENGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT

Kuesioner ini merupakan model kuesioner terbuka karena jawaban seluruhnya berasal dari pihak perusahaan yang dipimpin oleh Bapak/Ibu. Data-data dari kuisisioner ini tidak akan disebarluaskan kepada pihak mana pun karena hanya akan digunakan untuk keperluan penelitian skripsi di Universitas Muhammadiyah Jember. Penulis merupakan mahasiswi jurusan Ekonomi Manajemen Fakultas Ekonomi dengan jenjang studi Strata I (S1) semester 7, dan saat ini sedang dalam proses penyusunan skripsi.

Saya mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan meluangkan sedikit waktu untuk menjawab beberapa pertanyaan kuesioner berikut ini. Terima kasih.



Hormat saya

Retno Puteri Anggraeni
NIM 1510411102



LAMPIRAN 2
Kuisisioner Penelitian

DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN KUNCI (MANAGER MIE SAKERA JEMBER)

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program stars 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 :1
- Jenis kelamin :Laki-Laki

1. Sebutkan Visi dan Misi Mie Sakera Jember ?

JAWAB :

1. Visi : Menjadi perusahaan penyedia jasa makanan yang enak, bermutu dan terjamin demi pemenuhan permintaan konsumen.
2. Misi : Memberikan kepuasan konsumen dengan pelayanan yang berkualitas demi kelangsungan usaha yang sukses.

Dilihat dari faktor Internal perusahaan :

1. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?

JAWAB :

Rasa yang enak dan rasa yang khas banyak disukai masyarakat terutama anak muda, harga jual bersaing, bebas bahan kimia.

2. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan ?

JAWAB :

Tidak tahan lama karena tidak menggunakan bahan pengawet, kurangnya fasilitas seperti wifi, kurangnya fasilitas seperti lahan parkir yang sempit.

Dilihat dari faktor Eksternal perusahaan :

1. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi peluang perusahaan ?

JAWAB :

Kepercayaan konsumen terhadap produk yang ada, dekat dengan area kampus, dapat melayani pesanan delivery melalui Gojek (Gofood).

2. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi ancaman perusahaan ?

JAWAB

Semakin banyak pesaing yang menawarkan menu dengan makanan berupa mie terutama yang memiliki tingkatan level kepedasan, harga barang baku yang tidak menentu terutama bahan utama seperti cabe.

Pertanyaan wawancara untuk perusahaan :

1. Bagaimana produk yang ada pada Mie Sakera Jember ?

JAWAB : Produk yang ada di mie sakera yaitu, berbahan baku utama mie dan cabe karena makanan di mie sakera ini ber ciri khas pedas

2. Bagaimana penerapan strategi harga pada Mie Sakera Jember ?

JAWAB : Harga di Mie Sakera menyesuaikan harga bahan bakunya dan kantong konsumen.

3. Bagaimana Mie Sakera Jember menghadapi kompetitor yang sejenis ?

JAWAB : Mie Sakera Jember selalu mencari inovasi agar tidak terkalahkan oleh kompetitor yang sejenis

4. Bagaimana menjaga sebuah kepercayaan konsumen?

JAWAB : Mie Sakera tetap menggunakan resep yang sudah di tetapkan, tidak mengurangi atau menambah meskipun harga bahan baku tidak stabil.

5. Bagaimana Mie Sakera Jember menghadapi permainan harga dari pesaing?

JAWAB : Mie Sakera tidak pernah merubah harga meskipun harga pesaing lebih murah atau lebih mahal, harga di mie sakera tetap sesuai harga bahan baku.

6. Bagaimana promosi yang ada pada Mie Sakera Jember?

JAWAB : promosinya melalui via instagram dan mulut ke mulut.

DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN UTAMA (KARYAWAN (Koki) MIE SAKERA JEMBER)

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program sarjana 1 (S1) Fakultas Ekonomi Manajemen yang diajukan 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

1. Bagaimana cara menanggapi permainan harga dari pesaing?

JAWAB : Semua yang dijual di mie sakera tidak bergantung pada harga dari pesaing

2. Bagaimana promosi yang diberlakukan pemilik usaha, apakah berjalan dengan baik?

JAWAB : Semuanya berjalan dengan baik, walaupun promosi kurang namun pembeli tetap ramai setiap harinya

3. Bagaimana karyawan menjaga kerapian seragam ?

JAWAB : Selalu menjaga kerapian agar menarik konsumen

4. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh Mie Sakera Jember ?

JAWAB : Selalu memberikan pelayanan dengan baik dan cepat

5. Seberapa tanggapkah karyawan terhadap konsumen?

JAWAB : Selalu menjaga kebersihan, dan kerapian tempat duduk agar konsumen merasa nyaman

DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN UTAMA (KARYAWAN (Kasir) MIE SAKERA JEMBER)

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program stars 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 : 3
- Jenis kelamin :Laki-laki

1. Bagaimana cara menanggapi permainan harga dari pesaing?

JAWAB : Harus lebih unggul dari pada pesaing dalam hal pelayanan atau kualitas.

2. Bagaimana promosi yang diberlakukan pemilik usaha, apakah berjalan dengan baik?

JAWAB : Berjalan dengan baik, kita setiap hari selalu melakukan promosi misalnya dengan sosial media

3. Bagaimana karyawan menjaga kerapian seragam ?

JAWAB : Karyawan selalu menjaga kerapian dan kebersihan

4. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh Mie Sakera Jember ?

JAWAB : Pelayanan di Mie Sakera Jember sudah berusaha memberikan pelayanan baik, ramah, dan sopan.

5. Seberapa tanggapakah karyawan terhadap konsumen?

JAWAB : Jika konsumen selesai dan meninggalkan tempat / meja makan, karyawan harus sigap / cepat membersihkan meja demi menjaga kebersihan

DAFTAR HASIL WAWANCARA INFORMAN UTAMA (KARYAWAN (Waiters) MIE SAKERA JEMBER)

Pernyataan digunakan untuk menyusun data skripsi pada program stasa 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 : 4
- Jenis kelamin :Laki-laki

1. Bagaimana cara menanggapi permainan harga dari pesaing?

JAWAB : Meningkatkan kualitas dan pelayanan yang baik

2. Bagaimana promosi yang diberlakukan pemilik usaha, apakah berjalan dengan baik?

JAWAB : Membuat promosi bukan hanya mulut ke mulut tetapi ke sosial media

3. Bagaimana karyawan menjaga kerapian seragam ?

JAWAB : Seragam dengan warna senada, bersepatu, agar terlihat rapi

4. Bagaimana pelayanan yang di terapkan oleh Mie Sakera Jember ?

JAWAB : Ramah, sopan, dan tidak lelet

5. Seberapa tanggapakah karyawan terhadap konsumen?

JAWAB : Karyawan selalu melayani konsumen dengan baik mungkin

LAMPIRAN 3
BOBOT DAN RATING



LAMPIRAN BOBOT DAN RATING

Penilaian Ranting dan Bobot Pada Setiap Faktor Internal dan Eksternal Mie Sakera Jember

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 negatif kebalikannya jika kelemahan dan ancaman besar sekali (dibanding dengan rata-rata pesaing sejenis) nilainya adalah 1, sedangkan jika nilai ancaman kecil/dibawah rata-rata pesaing-pesaingnya nilainya 4.

Penilaian 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 4

DOKUMENTASI PENELITIAN



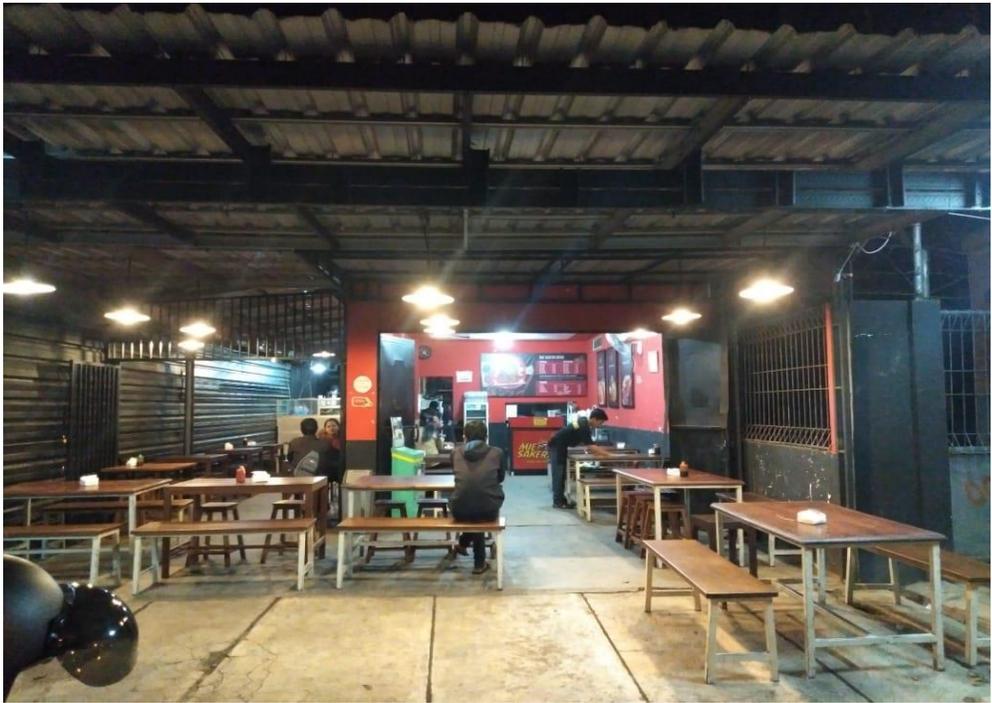






Menu Mie Original		Menu Mie Goreng	
• Mie Kosot	10 M	<TANPA CABE>	
• Mie Pes Tepes	10 M	<CABE 5>	11 M
• Mie Tobik	10 M	<CABE 10>	11 M
• Mie Tapok	10 M	<CABE 15>	11 M
• Mie Torkop	11 M	<CABE 20>	12 M
• Mie Doble Torkop	13 M	<CABE 40>	14 M
Tambah Topping		DIMSUM	
• Telur	2.5 M	• Siomay	8 M
• Sosis	2 M	• Sakerado	9 M
• Daging Burger	2 M		
• Krupuk	2 M		
Menu Minuman			
• Capucino	5 M	• Es The	3 M
• Chocolatos	5 M	• The Hangat	3 M
• Milo	5 M	• Air Mineral	3 M
• Es Jeruk	4 M	• Jus Alpukat	7 M
• Jeruk Hangat	4 M	• Jus All	6 M

**BISA
REQUEST
CABE**







LAMPIRAN 5
SURAT IJIN PENELITIAN



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER

FAKULTAS EKONOMI dan BISNIS

Jl. Karimata No. 49 Jember 68121 Jawa Timur Indonesia

Korak Pos 104 Telp. 0331-336728 Fax. 0331-337957

Website: <http://www.umuhjember.ac.id> E-mail: kantarpusat@umuhjember.ac.id



Nomor : 1387/AU/FEF/2019
Lampiran : -
Perihal : **Ijin Penelitian**

Jember, 17 Dzulqo'dah 1440 H
20 Juli 2019 M

Kepada : Yth. Bpk/Ibu Pemilik Mie Sakera Jember
Di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, dalam rangka penyelesaian tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember, maka dengan ini Pimpinan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu agar mahasiswa tersebut dibawah ini diberikan ijin untuk melaksanakan penelitian pada.

Instansi Tujuan : Mie Sakera Jember
Nama Mahasiswa : Retno Puteri Anggraeni
Nim : 1510411102
Jurusan / Prodi : Manajemen
Alamat : Jl. Danau Toba Link Tegul Gede Kec Sumber Sari
(85345037425)
Judul Penelitian : Strategi Pemasaran Pada Mie Sakera Jember Dengan Menggunakan Analisis SWOT.

Demikian atas bantuan dan kerjasama yang baik kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan,

Dr. Azik Susbiyuni, M. Si
NPK. 01 09 289