

**LAMPIRAN**

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

**KUESIONER ANALISIS SWOT**

**Strategi Pengembangan Usaha Roti CV. Dalwa Roti-Bangil**

**Profil Responden**

- Nama :
- Jenis Usaha :
- Lama Berjualan :
- Modal per hari :
- Keuntungan per hari :
- Status Tempat :
- Tingkat Pendidikan :
- Masa Kerja :
- Tanggal Pengisian Kuesioner :

**Pertanyaan Wawancara Kepada Pihak Perusahaan**

**A. Pertanyaan Tentang Gambaran Umum Perusahaan**

1. Bagaimana sejarah berdirinya usaha CV Dalwa Roti-Bangil?

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

2. Bagaimana perkembangan usaha CV Dalwa Roti-Bangil?

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

3. Fasilitas apa saja yang dimiliki oleh CV Dalwa Roti-Bangil?

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

4. Apakah CV Dalwa Roti-Bangil memiliki cabang/toko? (Ya/Tidak)

Ya, lokasinya di .....

5. Apa visi dan misi usaha CV Dalwa Roti-Bangil?

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

6. Apa badan hukum dari usaha CV Dalwa Roti-Bangil?

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

7. Bagaimana struktur organisasi usaha CV Dalwa Roti-Bangil?

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

8. Apa saja tugas dari masing-masing karyawan usaha CV Dalwa Roti-Bangil?

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

**B. Tata Cara Pengisian Kuesioner**

Pengukuran dalam pemberian nilai pada kuesioner yang terdiri dari angka 1-4 dan

keterangan mohon memberi tanda centang (√) pada pilihan yang tersedia sesuai dengan keadaan yang anda ketahui, dimana:

1. Tidak penting
2. Cukup penting
3. Penting
4. Sangat penting

### C. Kuesioner

#### 1. Faktor Internal

No	Indikator Kekuatan ( <i>Strengths</i> )	Ukuran Penilaian			
		1	2	3	4
1	Produk yang berkualitas dan memiliki banyak varian rasa				
2	Komunikasi karyawan dan pemilik usaha terjalin baik				
3	Tenaga kerja mudah didapatkan				
4	Harga yang relative murah oleh semua kalangan				
5	Memanfaatkan alat teknologi dalam pembuatan produk				
6	Memiliki sertifikasi izin				
7	Kenyamanan tempat dan lokasi bisnis yang mudah dijangkau				
8	Meningkatkan kualitas produk demi pencapaian loyalitas konsumen				

No	Indikator Kelemahan ( <i>Weaknesses</i> )	Ukuran Penilaian			
		1	2	3	4
1	Mengalami penurunan omzet				
2	Produk yang dijual tidak tahan lama karena tidak menggunakan pengawet				
3	Banyaknya pesaing dengan penjualan produk yang sama				
4	Modal yang kurang				
5	Kurangnya promosi				
6	Saluran distribusi masih terbatas				
7	Alat dan mesin kadang rusak saat melakukan produksi				

## 2. Faktor Eksternal

No	Indikator Peluang ( <i>Opportunities</i> )	Ukuran Penilaian			
		1	2	3	4
1	Lokasi strategis dipinggir jalan				
2	Daya beli Masyarakat tinggi				
3	Dapat membangun hubungan baik dengan pelanggan				
4	Bahan baku mudah didapat				
5	Kemajuan teknologi pengelolaan				
6	Tidak memiliki banyak pesaing dengan usaha yang sama				

No	Indikator Ancaman ( <i>Threats</i> )	Ukuran Penilaian			
		1	2	3	4
1	Harga bahan baku yang naik, daya beli Masyarakat turun				
2	Persaingan dengan usaha sejenis				
3	Adanya peniru produk				

Lampiran 2. Dokumentasi





