

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, maka simpulan mengenai analisis saluran pemasaran dan strategi pengembangan komoditas olahan kopi pinogu di warkop Pinogu Murni Kota Gorontalo. Beberapa simpulan tersebut diantaranya:

1. Margin pemasaran komoditas olahan kopi Pinogu di warkop Pinogu Murni:

Kopi Pinogu terbagi atas dua yaitu dalam bentuk kopi bubuk per kilogram dan dalam bentuk olahan yang sudah diseduh dalam gelas. Untuk kopi bubuk per kilogram di peroleh total margin sebesar Rp. 30.000. Untuk Kopi Pinogu yang dijual dalam bentuk seduh memperoleh total sebesar Rp. 410.000 ini sangat berbeda jauh, hal ini dikarenakan kopi dalam bentuk seduh sudah mengalami beberapa proses.

2. Strategi pengembangan komoditas olahan kopi Pinogu di warkop Pinogu Murni Kota Gorontalo berdasarkan diagram SWOT, maka strategi tepat yang terpilih adalah kombinasi strategi S-O yaitu: 1) Peningkatan retensi pelanggan, 2) Pembangunan sistem berbasis komputer

#### **B. Saran**

Beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi Warkop Pinogu Murni dalam mengembangkan usaha kopi Pinogu adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya Warkop Pinogu Murni dapat memberikan prioritas utama pada strategi promosi melalui kontrol terhadap bentuk promosi, utamanya yang masih belum berkembang namun dianggap berpotensi adalah melalui media sosial.
2. Pihak Warkop Pinogu Murni dapat lebih berambisi sebagai usaha berorientasi pada pengembangan usaha seperti pembelian alat baru yang lebih modern dan peningkatan kreativitas dalam penyajian produk agar tercapainya optimalisasi penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, D. 2001. *Agribisnis*. Yayasan Pengembangan Sinar Tani. Bogor.
- Ahman, E dan Indriani, E. 2007. *Membina Kompetensi Ekonomi*. Grafindo Media Pratama. Jakarta.
- Aziz, A.H. 2003. *Metode Penelitian dan Teknik Analisis Data*. Salemba Medika. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Bone Bolango. 2017. *Kecamatan Pinogu Dalam Angka*. BPS Kabupaten Bone Bolango. Kecamatan Suwawa.
- Daniel, Moehar. 2004. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta : PT Bumi Aksara
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1990. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Cetakan ketiga. Jakarta : Perum Penerbitan dan Percetakan Balai Pustaka
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2015. *Rencana Strategis Direktorat Jenderal Perkebunan Tahun 2015-2019*. Jakarta: Kementerian Pertanian
- Dirgantoro, C. 2004. *Manajemen Strategik*. Cetakan Kedua Gramedia. Jakarta.
- General Statistic Office. 2015. *Production and Planted Area of Main Perennial Coffee Crops, Main Perennial Crops and Years*. General Statistic Office Of Vietnam
- Internasional Coffee Organization. 2015. *Total Production by Exporting Countries*. <http://www.ico.org/prices/po-production.pdf> .
- Internasional Coffee Organization. 2015. *World Coffee Consumption*. <http://www.ico.org/prices/po-production.pdf> .
- Jauch, L. R. dan Glueck, W. F. 1990. *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Edisi Ketiga. Erlangga. Jakarta.
- Joesron dan M. Fathorozi. 2003. *Teori Ekonomi Mikro. Dilengkapi Beberapa Bentuk Fungsi Produksi*. Jakarta : PT Salemba Emban Patria.
- Kementerian Perdagangan. 2015. *Negara Tujuan Ekspor Komoditas Kopi Indonesia*. Kemendag.

- Kotler, Philip, 1992. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, dan Pengendalian*. Erlangga: Jakarta.
- Lazuardi, A. 2008. *Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Restoran Macaroni Panggang (MP) Bogor*. [Skripsi]. Program Studi Ekstensi Manajemen Agribisnis. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Listyari, W. 2006. *Analisis Keputusan Pembelian dan Kepuasan Konsumen Coffee Shop De Koffie Pot, Bogor*. [Skripsi]. Bogor (ID):Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Mubyarto, 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Edisi Kedua. LP3ES: Jakarta.
- Rangkuti, F. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cetakan Keempat belas. Gramedia Pusaka Utama. Jakarta.
- Steiner, GA dan Miner, JB. 1997. *Kebijakan dan Strategi Manajemen*. Edisi Kedua. Erlangga. Jakarta.
- Widiyanto D.L. 2012. *Jenis kopi kelas dunia* [Internet]. Tersedia pada: <http://dahlanlatifwidiyanto.wordpress.com/2012/04/22/jenis-kopi-kelas-dunia/>

**Lampiran 1.**

**KUISONER PENELITIAN**

**ANALISIS SALURAN PEMASARAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN  
KOMODITAS OLAHAN KOPI PINOGU DI WARKOP PINOGU MURNI  
KOTA GORONTALO**

NAMA PERUSAHAAN :  
ALAMAT PERUSAHAAN :  
TANDA TANGAN :

**JURUSAN AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**

**DAFTAR PERTANYAAN**  
**ANALISIS SALURAN PEMASARAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN**  
**KOMODITAS OLAHAN KOPI PINOGU DI WARKOP PINOGU MURNI**  
**KOTA GORONTALO**

---

**A. PROFIL**

1. Nama Perusahaan :
2. Alamat Perusahaan :
3. Nama Pemilik Perusahaan :
4. Alamat ( Owner ) :
5. No. Telepon :
6. Jenis Usaha :
7. Tahun Berdiri Usaha :
8. Nama Produk :

**B. GAMBARAN UMUM UMKM**

- a. Bagaimana sejarah Warkop Pinogu Murni ? (latarbelakang, tahun berdiri, dan nilai investasi)
- b. Siapa perintis usaha Warkop Pinogu Murni?
- c. Apa visi, misi, dan tujuan dari Warkop Pinogu Murni?
- d. Bagaimana perkembangan Warkop Pinogu Murni?
- e. Bagaimana keadaan Warkop Pinogu Murni saat ini?
- f. Apa alasan pemilihan lokasi usaha?
- g. Adakah permasalahan dalam pengembangan usaha Warkop Pinogu Murni? Apa saja permasalahan tersebut?
- h. Langkah apa yang ditempuh untuk mengatasi permasalahan yang ada?
- i. Bagaimana struktur organisasi perusahaan ?

**C. ANALISIS LINGKUNGAN INTERNAL WARKOP PINOGU MURNI**

**Sumberdaya**

- a. Berapa jumlah tenaga kerja yang digunakan perusahaan? Adakah kualifikasi dalam merekrut tenaga kerja?
- b. Bagaimana tingkat keterampilan dan produktivitas karyawan yang ada saat ini?
- c. Seperti apa insentif yang diberikan kepada karyawan? (berupa gaji, bonus dan tunjangan)

- d. Apakah perusahaan menyelenggarakan pelatihan khusus untuk meningkatkan keterampilan karyawan? Seperti apa pelatihan yang diberikan?
- e. Apa saja sarana dan prasarana yang dimiliki perusahaan untuk menunjang usaha?

### **Produksi/Operasi**

- a. Apa saja input yang dibutuhkan untuk kegiatan produksi perusahaan? (bahan baku, peralatan dan perlengkapan)
- b. Bagaimana perusahaan memperoleh input tersebut?
- c. Berapa jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses produksi?
- f. Adakah spesialisasi kerja dalam kegiatan produksi?
- d. Apa dasar penentuan jumlah produksi Kopi Pinogu? (Contoh: berdasarkan permintaan, harga, dll)
- e. Bagaimana kegiatan produksi dilaksanakan? (secara tradisional atau ada penggunaan teknologi)
- f. Apakah dalam memproduksi Kopi menggunakan alat operasional yang sesuai SOP?
- g. Adakah standar mutu yang ditetapkan perusahaan? Jika ada, bagaimana standar mutu tersebut?
- h. Adakah perbedaan produk dibandingkan dengan pesaing?

### **Pemasaran**

- a. Berapa harga yang ditetapkan untuk masing-masing produk?
- b. Apa dasar penetapan harga produk? (berdasarkan biaya produksi, keseimbangan permintaan dan penawaran, harga pesaing dan berdasarkan nilai produk di mata konsumen)
- c. Bagaimana kegiatan distribusi dan penjualan perusahaan? Dan berapa jumlah penjualan pada masing-masing konsumen?
- d. Bagaimana loyalitas konsumen Warkop Pinogu Murni?
- e. Siapa saja distributor Warkop Pinogu Murni? Bagaimana sistem kontrak dan kemitraan yang dibangun?
- f. Apa saja kegiatan promosi yang dilakukan? Berapa anggaran yang ditargetkan untuk kegiatan promosi?
- g. Bagaimana strategi pemasaran yang saat ini diterapkan perusahaan? (Siapa segmen pasar, siapa target pasar)
- h. Apakah ada dasar penentuan grading dan sortasi yang dilakukan perusahaan?
- i. Bagaimana proses pengiriman produk ke konsumen?

**Keuangan**

- a. Dari mana saja sumber modal yang digunakan Warkop Pinogu Murni?
- b. Bagaimana posisi keuangan perusahaan saat ini?
- c. Bagaimana alokasi anggaran perusahaan saat ini?
- d. Bagaimana sistem administrasi dan pembukuan perusahaan?
- e. Bagaimana perusahaan mengelola keuangan?

**Penelitian dan pengembangan**

- a. Adakah kegiatan penelitian dan pengembangan yang dilakukan perusahaan?
- b. Adakah divisi khusus perusahaan yang menangani kegiatan penelitian dan pengembangan?
- c. Adakah inovasi yang dihasilkan perusahaan? Apa saja inovasi tersebut?

## **D. ANALISIS LINGKUNGAN EKSTERNAL WARKOP PINOGU MURNI**

### **Politik**

- a. Bagaimana stabilitas politik dan keamanan yang ada di Gorontalo mempengaruhi usaha yang dijalankan Warkop Pinogu Murni?
- b. Bagaimana sistem regulasi dan perpajakan yang dibebankan pada Warkop Pinogu Murni?

### **Ekonomi**

- a. Bagaimana prospek dan potensi Kopi Pinogu ditinjau dari segi permintaan?
- b. Apa saja ketentuan dalam pelaksanaan ekspor luar daerah
- c. Apa dampak perubahan harga dan biaya produksi pada usaha Warkop Pinogu Murni?

### **Sosial**

- a. Bagaimana tanggapan masyarakat atas usaha yang dijalankan Warkop Pinogu Murni ?
- b. Apa kontribusi yang diberikan Warkop Pinogu Murni terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar?
- c. Adakah kemitraan yang terjalin antara Warkop Pinogu Murni ?

### **Teknologi**

- a. Bagaimana teknologi mempengaruhi kegiatan usaha Warkop Pinogu Murni?
- b. Apa saja teknologi produksi, informasi dan pasca produksi yang ada saat ini?
- c. Teknologi apa saja yang sesuai diterapkan pada Warkop Pinogu Murni?

### **Industri**

- a. Siapa saja pesaing Warkop Pinogu Murni, baik dalam usaha Kopi Pinogu maupun secara umum?
- b. Apa keunggulan dan kelemahan yang dimiliki pesaing?
- c. Siapa saja konsumen Warkop Pinogu Murni? Berapa jumlah pembelian yang dilakukan konsumen tersebut?
- d. Seberapa besar kemungkinan munculnya pendatang baru dalam usaha Kopi Pinogu?
- e. Siapa saja pemasok yang dimiliki perusahaan? Bagaimana sistem kerjasama dengan pemasok?



**lampiran 2 .Faktor-faktor Lingkungan Internal ( kekuatan dan kelemahan)**

Swot	
<p><b>Internal Strengths (Kekuatan)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kopi memiliki banyak varian rasa</li> <li>2. Koneksi Internet dengan kecepatan tinggi</li> <li>3. Memiliki pelanggan tetap</li> <li>4. Ketersediaan sumber daya bahan baku lokal</li> <li>5. Lokasi usaha strategis</li> <li>6. Kemampuan bermitra dengan stockholder</li> <li>7. Pelayanan yang ramah terhadap konsumen</li> <li>8. Produk yang berkualitas</li> <li>9. Harga produk lebih murah</li> <li>10. Modal usaha sendiri</li> </ol>	<p><b>Weakness (Kelemahan)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bentuk penyajian kurang artistic</li> <li>2. Minimnya kepemilikan alat operasional</li> <li>3. Kegiatan promosi minim</li> <li>4. Admnistrasi pencatatan keuangan kurang rapi</li> <li>5. Strategi pemasaran belum efektif</li> </ol>

### Faktor-faktor Lingkungan Eksternal ( Peluang dan Ancaman)

Swot	
<p><b>Ekternal Peluang</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. target pasar pada semua kalangan usia</li> <li>2. pengembangan tempat usaha</li> <li>3. bekerja sama dengan lembaga keuangan</li> <li>4. tingginya dukungan politis dan komitmen pemerintah</li> <li>5. menerapkan standar GMP/SOP</li> <li>6. potensi sumber daya alam yang melimpah</li> <li>7. tingginya loyalitas terhadap produk</li> <li>8. bertambahnya populasi penduduk</li> <li>9. pola hidup masyarakat yang sudah modern</li> </ol>	<p><b>Ekternal Ancaman</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. produk impor</li> <li>2. munculnya pesaing dengan produk sejenis</li> <li>3. fluktuasi harga bahan baku</li> <li>4. naiknya harga BBM</li> <li>5. kebijakan diberlakukannya pasar bebas</li> <li>6. tingkat persaingan industry</li> </ol>

### Lampiran 3. Pembobotan terhadap peluang dan ancaman di Warkop Pinogu Murni

#### Responden 1 : pemilik Warkop Pinogu murni

FSI	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	Total	Bobot
A	3	3	2	2	3	3	1	3	1	3	3	3	3	1	1	32	0,07619
B	1	3	3	1	1	3	1	1	2	1	1	3	3	1	1	23	0,054762
C	2	1	3	3	3	3	3	3	3	1	1	3	3	2	1	32	0,07619
D	2	3	1	3	1	3	2	1	2	1	1	3	3	1	2	26	0,061905
E	1	3	1	3	3	3	1	1	1	3	3	3	3	2	2	30	0,071429
F	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	3	3	1	1	20	0,047619
G	3	3	1	2	3	3	2	1	3	3	3	3	3	1	1	32	0,07619
H	1	3	1	3	3	3	2	1	3	3	3	3	3	1	2	32	0,07619
I	3	2	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	34	0,080952
J	1	3	3	3	1	3	1	1	1	3	3	3	3	1	1	28	0,066667
K	1	3	3	3	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3	3	24	0,057143
L	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1	17	0,040476
M	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	3	1	3	19	0,045238
N	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	3	1	36	0,085714
O	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	1	3	1	3	3	35	0,083333
Total																420	1

Keterangan :

Peluang:

- A. target pasar pada semua kalangan usia
- B. pengembangan tempat usaha
- C. bekerja sama dengan lembaga keuangan
- D. tingginya dukungan politis dan komitmen pemerintah
- E. menerapkan standar GMP/SOP
- F. potensi sumber daya alam yang melimpah
- G. tingginya loyalitas terhadap produk
- H. bertambahnya populasi penduduk
- I. pola hidup masyarakat yang sudah modern

Ancaman :

- J. produk impor
- K. munculnya pesaing dengan produk sejenis
- L. fluktuasi harga bahan baku
- M. naiknya harga BBM
- N. kebijakan diberlakukannya pasar bebas
- O. tingkat persaingan industri

## Responden 2 : Karyawan Warkop Pinogu Murni

FSI	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	Total	Bobot
A	3	3	1	1	1	3	2	3	1	2	3	3	3	2	2	30	0,071429
B	1	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1	3	3	1	1	21	0,05
C	3	3	3	2	2	3	3	3	1	3	3	3	3	1	1	34	0,080952
D	3	2	2	3	1	3	3	1	1	3	3	3	3	1	2	31	0,07381
E	3	3	2	3	3	3	2	3	1	3	3	3	3	1	1	34	0,080952
F	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	3	3	1	1	20	0,047619
G	2	3	1	1	2	3	3	3	1	3	3	3	3	1	1	30	0,071429
H	1	3	1	3	1	3	1	3	2	3	3	3	3	2	2	31	0,07381
I	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	41	0,097619
J	2	3	1	1	1	3	1	1	1	2	2	1	2	2	2	23	0,054762
K	1	3	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	19	0,045238
L	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	3	1	1	1	17	0,040476
M	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	3	1	1	18	0,042857
N	2	3	3	3	3	3	3	2	1	2	3	3	3	2	2	36	0,085714
O	2	3	3	2	3	3	3	2	1	2	3	3	3	2	2	35	0,083333
Total																420	1

Keterangan :

Peluang:

- A. target pasar pada semua kalangan usia
- B. pengembangan tempat usaha
- C. bekerja sama dengan lembaga keuangan
- D. tingginya dukungan politis dan komitmen pemerintah
- E. menerapkan standar GMP/SOP
- F. potensi sumber daya alam yang melimpah
- G. tingginya loyalitas terhadap produk
- H. bertambahnya populasi penduduk
- I. pola hidup masyarakat yang sudah modern

Ancaman :

- J. produk impor
- K. munculnya pesaing dengan produk sejenis
- L. fluktuasi harga bahan baku
- M. naiknya harga BBM
- N. kebijakan diberlakukannya pasar bebas
- O. tingkat persaingan industri

### Responden 3 : Konsumen Warkop Pinogu Murni

FSI	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	Total	Bobot
A	3	1	3	3	3	1	1	3	3	3	3	1	3	3	3	34	0,080952
B	3	3	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	20	0,047619
C	1	3	3	3	3	3	1	1	1	1	3	3	1	1	3	28	0,066667
D	1	3	1	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	3	20	0,047619
E	1	3	1	3	3	1	1	1	1	1	3	2	1	1	1	21	0,05
F	3	1	1	1	3	3	1	1	1	3	1	1	1	1	3	22	0,052381
G	3	1	3	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	3	3	30	0,071429
H	1	3	3	3	3	3	1	3	1	1	2	1	1	1	3	27	0,064286
I	1	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	1	1	1	3	32	0,07619
J	1	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	1	1	1	3	32	0,07619
K	1	3	1	3	1	3	3	2	1	1	3	1	1	1	1	23	0,054762
L	3	3	1	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	36	0,085714
M	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	39	0,092857
N	1	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	2	1	3	1	33	0,078571
O	1	3	1	1	3	1	1	1	1	1	3	2	1	3	3	23	0,054762
Total																420	1

Keterangan :

Peluang:

- A. target pasar pada semua kalangan usia
- B. pengembangan tempat usaha
- C. bekerja sama dengan lembaga keuangan
- D. tingginya dukungan politis dan komitmen pemerintah
- E. menerapkan standar GMP/SOP
- F. potensi sumber daya alam yang melimpah
- G. tingginya loyalitas terhadap produk
- H. bertambahnya populasi penduduk
- I. pola hidup masyarakat yang sudah modern

Ancaman :

- J. produk impor
- K. munculnya pesaing dengan produk sejenis
- L. fluktuasi harga bahan baku
- M. naiknya harga BBM
- N. kebijakan diberlakukannya pasar bebas
- O. tingkat persaingan industri

#### Lampiran 4.

### Pembobotan terhadap Kekuatan dan Kelemahan Warkop Pinogu Murni

#### Responden 1 : pemilik Warkop Pinogu Murni

FSI	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	Total	Bobot
A	■	3	3	2	3	3	3	3	3	2	1	3	3	3	1	36	0,085714
B	1	■	2	1	2	1	2	2	3	1	1	1	3	1	3	24	0,057143
C	1	2	■	1	2	3	3	3	3	1	3	3	3	1	1	30	0,071429
D	2	3	3	■	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21	0,05
E	1	2	2	3	■	3	1	3	3	2	3	3	3	1	1	31	0,07381
F	1	3	1	1	1	■	1	3	1	1	1	1	2	1	2	20	0,047619
G	1	2	1	3	3	3	■	3	1	1	1	2	3	1	2	27	0,064286
H	1	2	1	3	1	1	1	■	1	1	1	2	2	1	1	19	0,045238
I	1	1	1	3	1	3	3	3	■	1	2	1	2	1	3	26	0,061905
J	2	3	3	3	2	3	3	3	3	■	2	3	3	1	3	37	0,088095
K	3	3	1	3	1	3	3	3	2	2	■	3	3	1	3	34	0,080952
L	1	3	1	3	1	3	2	2	3	1	1	■	1	1	1	24	0,057143
M	1	1	1	3	1	2	1	2	2	1	1	3	■	1	2	22	0,052381
N	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	■	3	40	0,095238
O	3	1	3	3	3	2	2	3	1	1	1	3	2	1	■	29	0,069048
Total																420	1

Keterangan :

Kekuatan:

- A. Kopi memiliki banyak varian rasa
- B. Koneksi Internet dengan kecepatan tinggi
- C. Memiliki pelanggan tetap
- D. Ketersediaan sumber daya bahan baku lokal
- E. Lokasi usaha strategis
- F. Kemampuan bermitra dengan stockholder
- G. Pelayanan yang ramah terhadap konsumen
- H. Produk yang berkualitas
- I. Harga produk lebih murah
- J. Modal usaha sendiri

Kelemahan:

- K. Bentuk penyajian kurang artistik
- L. Minimnya kepemilikan alat operasional
- M. Kegiatan promosi minim

- N. Administrasi pencatatan keuangan kurang rapi
- O. Strategi pemasaran belum efektif

### Responden 2 : Karyawan Warkop Pinogu Murni

FSI	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	Total	Bobot
A	3	1	1	3	2	2	2	1	3	3	1	3	3	3	1	29	0,069048
B	3	3	2	3	2	3	2	2	1	3	3	3	3	3	3	36	0,085714
C	3	2	3	3	2	3	3	3	1	3	1	1	1	1	1	28	0,066667
D	1	1	1	3	2	2	1	2	1	1	1	3	1	1	1	19	0,045238
E	2	2	2	2	3	2	2	2	1	1	1	3	1	1	1	23	0,054762
F	2	1	1	2	2	3	2	2	1	1	1	3	1	1	1	21	0,05
G	2	2	1	3	2	2	3	2	2	1	1	3	3	1	1	26	0,061905
H	3	2	1	2	2	2	2	3	2	1	3	1	2	3	2	28	0,066667
I	1	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	1	1	33	0,078571
J	1	1	1	3	3	3	3	3	1	3	1	2	2	1	1	26	0,061905
K	3	1	3	3	3	3	3	1	1	3	3	2	3	1	3	33	0,078571
L	1	1	3	1	1	1	1	3	1	2	2	3	2	1	1	21	0,05
M	1	1	3	3	3	3	1	2	2	2	1	2	3	1	2	27	0,064286
N	1	1	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	36	0,085714
O	3	1	3	3	3	3	3	2	3	3	1	3	2	1	3	34	0,080952
Total																420	1

Keterangan :

Kekuatan :

- A. Kopi memiliki banyak varian rasa
- B. Koneksi Internet dengan kecepatan tinggi
- C. Memiliki pelanggan tetap
- D. Ketersediaan sumber daya bahan baku lokal
- E. Lokasi usaha strategis
- F. Kemampuan bermitra dengan stockholder
- G. Pelayanan yang ramah terhadap konsumen
- H. Produk yang berkualitas
- I. Harga produk lebih murah
- J. Modal usaha sendiri

Kelemahan:

- K. Bentuk penyajian kurang artistik
- L. Minimnya kepemilikan alat operasional
- M. Kegiatan promosi minim
- N. Administrasi pencatatan keuangan kurang rapi
- O. Strategi pemasaran belum efektif

### Responden 3 : Konsumen Warkop Pinogu Murni

FSI	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	Total	Bobot
A	3	1	1	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	0,085714
B	3	3	1	3	3	3	1	1	1	3	1	1	1	1	1	24	0,057143
C	3	3	3	3	2	3	3	3	1	1	3	3	3	1	1	33	0,078571
D	1	1	1	3	1	1	3	3	1	1	3	3	1	1	1	22	0,052381
E	1	1	2	3	3	1	1	3	1	1	3	3	1	1	1	23	0,054762
F	3	1	1	3	3	3	3	3	1	1	3	3	1	3	1	30	0,071429
G	1	3	1	1	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	18	0,042857
H	1	3	1	1	1	1	3	3	1	1	3	3	3	1	3	26	0,061905
I	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	1	3	34	0,080952
J	1	1	3	3	3	3	3	3	1	3	3	1	1	1	1	28	0,066667
K	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	3	3	1	1	1	20	0,047619
L	1	3	1	1	1	1	3	1	3	3	1	3	1	1	1	22	0,052381
M	1	3	1	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	1	1	32	0,07619
N	1	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	1	1	36	0,085714
O	1	3	3	3	3	3	3	1	1	3	3	3	3	3	3	36	0,085714
Total																420	1

Keterangan :

Kekuatan :

- A. Kopi memiliki banyak varian rasa
- B. Koneksi Internet dengan kecepatan tinggi
- C. Memiliki pelanggan tetap
- D. Ketersediaan sumber daya bahan baku lokal
- E. Lokasi usaha strategis
- F. Kemampuan bermitra dengan stockholder
- G. Pelayanan yang ramah terhadap konsumen
- H. Produk yang berkualitas
- I. Harga produk lebih murah
- J. Modal usaha sendiri

Kelemahan:

- K. Bentuk penyajian kurang artistik
- L. Minimnya kepemilikan alat operasional
- M. Kegiatan promosi minim
- N. Admnistrasi pencatatan keuangan kurang rapi
- O. Strategi pemasaran belum efektif



## Lampiran 5 Peratingan Internal dan eksternal di Warkop Pinogu Murni

### a. Peratingan faktor internal

NO	Faktor Strategis Internal	Rating			
		responden			
		1	2	3	rata-rata
kekuatan		60%	20%	20%	
1	Kopi memiliki banyak varian rasa	2	2	1	1,8
2	Tersedia Koneksi internet	4	4	4	4
3	memiliki pelanggan tetap	3	4	2	3
4	ketersediaan sumber daya bahan baku lokal	3	3	4	3,2
5	lokasi usaha strategis	3	4	4	3,4
6	kemampuan bermitra dengan stockholder	4	3	2	3,4
7	pelayanan yang ramah terhadap konsumen	3	4	3	3,2
8	produk yang berkualitas	4	3	2	3,4
9	harga produk lebih murah	4	4	4	4
10	modal usaha sendiri	2	3	2	2,2
kelemahan					
1	bentuk penyajian kurang artistik	3	2	4	3
2	minimnya kepemilikan alat operasional	4	3	2	3,4
3	kegiatan promosi minim	3	3	4	3,2
4	administrasi pencatatan keuangan yang tidak rapi	2	1	2	1,8
5	strategi pemasaran belum efektif	3	3	3	3

**b. Peratingan faktor eksternal**

NO	Faktor Strategis eksternal	Rating			
		responden			
		1	2	3	rata-rata
peluang		60%	20%	20%	
1	target pasar pada semua kalangan usia	4	3	3	3,6
2	pengembangan tempat usaha	4	4	4	4
3	bekerja sama dengan lembaga keuangan	3	3	2	2,8
4	tingginya dukungan politis dan komitmen pemerintah	4	3	4	3,8
5	menerapkan standar GMP/SOP	4	3	4	3,8
6	potensi sumber daya alam yang melimpah	4	4	4	4
7	tingginya loyalitas terhadap produk	4	3	2	3,4
8	bertambahnya populasi penduduk	4	3	3	3,6
9	pola hidup masyarakat yang sudah modern	3	2	3	2,8
ancaman					
1	produk impor	4	4	4	4
2	munculnya pesaing dengan produk sejenis	4	4	4	4
3	fluktuasi harga bahan baku	4	4	3	3,8
4	naiknya harga BBM	4	3	3	3,6
5	kebijakan diberlakukannya pasar bebas	4	2	2	3,2
6	tingkat persaingan industri	3	3	2	2,8

## Lampiran 6. Dokumentasi

Gambar Warkop Pinogu Murni



Gambar wawancara dengan pemilik Warkop Pinogu Murni



Gambar Kopi Pinogu Dalam bentuk Kemasan



## **CURICULUM VITAE**



### **IDENTITAS DIRI**

Nama : Muh A Wirfahyadi

NIM : 614 414 040

Tempat, Tanggal Lahir : Ujung Pandang, 07 Juli 1996

Angkatan : 2014

Program Studi : S1 Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Jenis Kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Anak Ke- : Pertama dari Dua Bersaudara

Alamat : Jln. Pasar Minggu, Desa Tingkohubu Kecamatan  
Suwawa, Kabupaten Bone Bolango