

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, Z.R, & Setiawan, H,A,. 2012. *Analisis Bantuan Modal Dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro Oleh Dinas Koperasi Dan UMKM Kota Semarang*. Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro. Jurnal Ekonomi, Vol.1, No.1.
- Andang , S . 2007.*Peran Serta Bank Indonesia Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)*, Buletin Hukum Perbankan Dan Kebanksentralan, Vol.5, No. 2.
- Anggraeni, D,. & Nasution, S,. 2013. *Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM Di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)*. Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Vol. I No. 3.
- Anggraeni, F. D., Hardjanto, I.,& Hayat, A,. 2015. *Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha Emping Jagung di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing Kota Malang)*.Universitas Brawijaya. Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol.1, No.6.
- Alyas dan Rakib ,M,. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros*.Universitas Negeri Makassar. Jurnal Sosiohumaniora ,Vol.19, No.2.
- Badan Pusat Statistik. 2018. *Statistik Indonesia Statistical Yearbook of Indonesia*. Jakarta: Badan Pusat Statistik Indonesia.
- Departemen Koperasi .2008 . *Kementerian Koperasi dan UKM mendorong pelaku usaha mikro* . www.depkop.go.id. Departemen Koperasi. Diunduh Mei 2021.
- Djalil M dan Sulaeman .2015. *Strategi Pengembangan Usaha Keripik Ubi Kayu Pada Industri Pundi Mas Di Kota Palu*. Fakultas Pertanian Universitas Tadulako.e-J Agrotekbis, Vol.3, No.3.
- Farah, H, .2017. *Siaran Pers - Ekonomi Digital Mempercepat Pembangunan Ekonomi*. Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. www.ekon.go.id. 5 Januari 2017.
- Grehenson, G . 2008.*Wedang Uwuh*.Yogyakarta: Humas UGM.
- Hadjimanolis, Anthanasios. 2000. *An Investigation of Innovation Atecedent in Small Firms in the Context of A Small Developing Country*. Journal of R&D Management,Vol.30,No.3.

- Hafsah, M.J, . 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*.Jurnal Infokop Nomor 25 Tahun XX .
- Hastuti, I .2012. *Perkembangan usaha industri kerajinan gerabah, faktor yang mempengaruhi, dan strategi pemberdayaan pada masyarakat di desa melikan kecamatan wedi kabupaten klaten*. STMIK Duta Bangsa Surakarta. Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol.16, No.2.
- Heri . 2011. *Wedang Uwuh Minuman Khas Jogja*. <http://imherry.blogdetic.com>. Diunduh Juni 2012 .
- Hunger, J. David dan Wheelen, Thomas L,. 2003. *Manajemen Strategis*.Yogyakarta.
- Indariawati ,P., Raharja,S., dan Soekarto,T,. 2011 .*Kajian Strategi Pengembangan Usaha Industri Kripik Singkong Perusahaan PT. Inti Sari Rasa Bekasi*.Institut Pertanian Bogor. Jurnal Manajemen IKM, Vol.6, No.2.
- Rangkuti Freddy. 2015. Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT.Gramedia.
- Satori ,A,K, Djam'an, . 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung, Alfabeta.
- Singarimbun, M dan Sofian , E.2008. *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: LP3ES.
- Soleh, A,. 2017. *Strategi Pengembangan Potensi Desa*. Universitas Padjajaran. Jurnal sungkai, Vol.5 ,No.1.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Tambunan, T, . 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : isu-isu penting*. Jakarta : LP3ES.
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).
- Wahyudi ,S. Agustinus,. 1996. *Manajemen Strategik*. Jakarta .Penerbit Binarupa Aksara.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Identitas Usaha Wedang Uwuh di Desa Wukirsari

No	Nama	Umur (Th)	Pend. Terakhir	Jumlah Tanggungan	Pengalaman dalam Berusaha	peralatan yang digunakan	permintaan/hari	Sumber Bahan Baku	Harga/pcs	Status Kepemilikan Lahan	Pendapatan Tahunan	Pengeluaran Perbulan
1	Samadi	60	SD	5	9	Manual/	100	Kebun Sendiri dan Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	13.000.000	1.500.000
2	Anggramawati	45	SMP	6	9	Manual	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	16.000.000	2.000.000
3	Jumiati	65	SD	3	8	Manual	50	Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	14.000.000	1.500.000
4	Martini	62	SD	2	10	Manual	50	Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	20.000.000	1.500.000
5	Tuti	26	SMA	6	9	Manual	150	Pemasok	Rp 3,000	Milik sendiri	15.000.000	2.000.000
6	Trisunarti	53	SD	2	8	Manual	50	Kebun Sendiri dan Pemasok	Rp 3,000	Milik sendiri	15.000.000	2.000.000
7	Jahimah	75	SMP	4	8	Manual	50	Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	16.000.000	2.900.000
8	Ibnu Mustopah	40	SD	5	8	Manual	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	15.000.000	2.700.000
9	Yadi	52	SD	3	11	Manual	50	Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	14.000.000	2.900.000
10	Titi	50	SMP	5	11	Manual	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	16.000.000	2.200.000
11	Sunidar	50	SD	3	9	Manual	100	Kebun Sendiri dan Pemasok	Rp 2,500	Milik sendiri	15.000.000	2.300.000
12	Wantoro	54	SD	4	8	Manual	50	Pemasok	Rp 3,000	Milik sendiri	13.000.000	2.700.000
13	Rohman	49	SD	4	8	Modern	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	12.000.000	2.200.000
14	Jaelani	55	SD	3	9	Manual	50	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	19.000.000	2.700.000
15	Rusdi	57	SMP	6	10	Manual	100	Kebun Sendiri dan Pemasok	Rp 3,000	Milik Sendiri	13.000.000	2.500.000
16	Sutarto	57	SD	4	11	Manual	50	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	15.000.000	3.000.000
17	Wak Aan	60	Tidak Lulus SD	4	9	Manual	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	13.000.000	2.300.000
18	Hadi	58	SD	3	11	Manual	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	14.000.000	2.900.000
19	Jumilah	69	Tidak Lulus SD	3	8	Manual	150	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	21.000.000	2.800.000
20	As'syifa	59	SD	5	8	Manual	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	21.000.000	2.500.000
21	Niken	55	SMA	4	10	Modern	50	Pemasok	Rp 3,000	Milik Sendiri	26.000.000	2.700.000
22	Kang Pardi	57	SD	4	12	Manual	50	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	25.000.000	2.900.000
23	Fais	56	SMP	4	11	Manual	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	25.000.000	2.200.000
24	Ami	61	Tidak Lulus SD	4	8	Manual	50	Pemasok	Rp 3,000	Milik Sendiri	23.000.000	2.300.000
25	Rubiem	59	SD	5	8	Manual	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	26.000.000	2.600.000
26	Mardiman	58	SD	4	9	Manual	150	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	21.000.000	2.500.000
27	Bu Sam	55	SD	4	11	Manual	50	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	30.000.000	3.400.000
28	Rara	59	SD	4	9	Modern	100	Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	30.000.000	3.700.000
29	Endang	58	SMP	4	8	Manual	50	Pemasok	Rp 3,000	Milik Sendiri	32.000.000	3.500.000
30	Darwati	60	Tidak Lulus SD	6	11	Manual	100	Kebun Sendiri dan Pemasok	Rp 2,500	Milik Sendiri	31.000.000	3.500.000

Lampiran 2.Data Rating Usaha Wedang Uwuh di Desa Wukirsari

Faktor Internal		Responden																														Peringkat (Rating)		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25						26	27	28
S1	Pengalaman Dalam Berusaha	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	106	4
S2	Bahan Baku	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	108	4
S3	Harga	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	110	4	
S4	Proses Produksi Mudah																																	
W1	Modal Usaha Terbatas	1	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	78	3	
W3	Kurang adanya promosi produk	1	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	56	2	
W4	Pengemasan	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	57	2	
TOTAL																																	515	
Faktor Eksternal		Responden																														Peringkat		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25						26	27	28
O1	Pemintaan pasar yang cukup tinggi	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	106	4
O2	Adanya kepercayaan dari konsumen	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	85	3
O3	Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi /daerah	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	97	3
T1	Munculnya pesaing Baru	2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	49	2
T2	Munculnya produk yang lebih Inovatif	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	46	2
TOTAL																																	383	

Lampiran 3 .Data pembobotan Usaha Wedang Uwuh di Desa Wukirsari

Faktor Internal		Bobot	Bobot Relatif	keterangan
Kekuatan				
S1	Pengalaman Dalam Berusaha	4	0.182	Sangat penting
S2	Bahan Baku	3	0.136	penting
S3	Harga	4	0.182	Sangat penting
Kelemahan				
W1	Modal Usaha Terbatas	3	0.136	penting
W3	Kurang adanya promosi produk	4	0.182	sangat penting
W4	Pengemasan	4	0.182	Sangat penting
Total		22	1	
Faktor Eksternal		Bobot	Bobot Relatif	keterangan
Peluang				
O1	1.permintaan pasar yang cukup tinggi	4	0.235	Sangat penting
O2	2.adanya kepercayaan dari konsumen	4	0.235	Sangat penting
O3	3.Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi /daerah	3	0.176	penting
T1	Munculnya pesaing Baru	3	0.176	penting
T2	Munculnya produk yang lebih Inovatif	3	0.176	penting
Total		17	1	

Lampiran 4 .Tabel Penggabungan Faktor Internal dan Eksternal

No	Faktor Internal	Rating	Bobot	Bobot Relatif	Skoring (Rating x Bobot relatif)
	Kekuatan				
1	Pengalaman Dalam Berusaha	4	4	0.182	0.73
2	Bahan Baku	4	3	0.136	0.55
3	Harga	4	4	0.182	0.73
	Total Skor Kekuatan	12	11		2.00
	Kelemahan				
1	Modal Usaha Terbatas	3	3	0.136	0.41
2	Kurang adanya promosi produk	2	4	0.182	0.36
3	Pengemasan	2	4	0.182	0.36
	Total Skor kelemahan	7	11		1.14
	Total Bobot & Score		22	1.00	3.14
	selisih kekuatan dan kelemahan				0,43
No	Faktor Eksternal	Rating	Bobot	Bobot Relatif	Skoring (Rating x Bobot Relatif)
	Peluang				
1	Permintaan pasar yang cukup tinggi	4	4	0.235	0.94
2	Adanya kepercayaan dari konsumen	3	4	0.235	0.71
3	Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah	3	3	0.176	0.53
	Total skor Peluang	10	11		2.18
	Ancaman				
1	Munculnya pesaing Baru	2	3	0.176	0.35
2	Munculnya produk yang lebih Inovatif	2	3	0.176	0.35
	Total Skor Ancaman	4	6		0.71
	Total Bobot & Score		17	1.00	2.88
	selisih peluang dan ancaman				0,73

Lampiran 5. Tabel Nama-nama usaha wedang uwuh

No	Nama Usaha	Alamat Usaha
1	Wedang Uwuh Pak Zudhi	Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
2	Wedang Uwuh Mak'e	Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul.
3	Wedang Uwuh Martini	Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul.
4	Wedang Uwuh Bu Soegeng	Jalan Makam Raja Pundung, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
5	Wedang Uwuh Pak Budiman	Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
6	Wedang Uwuh Samadi	Jalan Makam Raja Pundung, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
7	Wedang Uwuh Jahimah	Jalan Makam Raja Pundung, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
8	Wedang Uwuh Murni	pajimatan rt 02, kedungbuweng, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul
9	Wedang Uwuh Pak yadi	Jalan Makam Raja Pundung Wukirsari Imogiri, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
10	Wedang uwuh Bu Titi	pajimatan , kedungbuweng, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul
11	Wedang Uwuh Imogiri	Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
12	Wedang Uwuh Wantoro	Pundung, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
13	Wedang uwuh Giriloyo	Jl. Giriloyo, Karang Kulon, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
14	Wedang uwuh pak budiman	Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
15	Wedang Uwuh Dul Pertelon	Jl. Imogiri - Dlingo, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
16	Toko Wedang Uwuh Imogiri	Tilaman, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
17	Wedang Uwuh Wak Aan	Pundung, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
18	Imokyu Wedang uwuh	Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,

19	Wedang Uwuh Seger	Karang Kulon, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
20	Produsen Wedang Uwuh As"syifa	Karang Kulon, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
21	Wedang Uwuh Bu Niken	Tilaman, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
22	Wedang Uwuh Kang Pardi	Tilaman, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
23	Wedang Uwuh Ma Fais	Unnamed Road, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
24	Wedang Uwuh Bu Ami	Tilamat, Wukirsari, Kec. Bantul,
25	Wedang Uwuh Pancen Makmur	Karang Kulon, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul
26	Weeka Wedang uwuh	Karangkulon, Jl. Giriloyo, Manggung, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
27	Pusat Wedang uwuh Bu Sam	Pundung, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
28	Wedang uwuh cap jempol	Pundung, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
29	Wedang Uwuh Bu Endang	Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,
30	Wedang Uwuh Darwati	Jalan Makam Raja Pundung, Tilamat, Wukirsari, Kec. Imogiri, Bantul,

Lampiran 6. Dokumentasi Wawancara Responden pelaku usaha wedang uwuh





Dokumentasi Produk Wedang Uwuh









Lampiran 7. Kuisoner Penelitian

KUISIONER PENELITIAN

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang "POTENSI PENGEMBANGAN USAHA WEDANG UWUH". Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih.

I. IDENTITAS RESPONDEN

Nama Responden	:
Umur	:
Alamat	:
Jenis Kelamin	:
Pendidikan terakhir	:
Jumlah anggota keluarga	:
Nama usaha	:
Status kepemilikan usaha	:
No. HP	:

II. DAFTAR PERTANYAAN/ WAWANCARA

Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/i untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Jawablah pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner ini, sesuai dengan yang bapak/ibu/saudara/i ketahui.

3. Dalam memberikan jawaban tidak ada jawaban yang salah, semua jawaban benar dan dapat kami terima sepanjang sesuai dengan yang diketahui bapak/ibu/saudara/i.
4. Bapak/ibu/saudara/i diharapkan menjawab semua pertanyaan yang ada, jangan sampai ada yang terlewat.

Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu/saudara/i berikan sehingga informasi yang bapak/ibu/saudara/i berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini

A. KEKUATAN (STRENGHT)

- Pengalaman dalam berusaha

1. Sudah berapa tahun bapak/ibu/saudara/i memulai usaha wedang uwuh ini ?

Jawab :

2. Apakah usaha wedang uwuh ini sebagai pekerjaan utama bapak/ibu/saudara/i ?

Jawab :

3. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah sudah cukup berpengalaman dalam menjalankan usaha wedang uwuh ini ?

Jawab :

4. Apa saja kekuatan bapak/ibu/saudara/i dalam menjalankan usaha wedang uwuh ini ?

Jawab :

5. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah lokasi dalam usaha wedang uwuh ini merupakan lokasi yang tepat untuk menjalankan usaha tersebut?

Jawab :

6. Apakah hambatan yang paling utama dalam menjalankan usaha wedang uwuh ini?

Jawab:

- Harga

7. Berapakah harga penjualan wedang uwuh dalam satu kemasan wedang uwuh yang bapak /ibu jual ?

Jawab :

8. Apakah harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan kualitas dari wedang uwuh tersebut:

Jawab:

9. Apakah harga wedang uwuh bapak/ibu/saudara bersaing dengan harga produk wedang uwuh ditempat lain?

Jawab:

10. Berapa pendapatan pertahun yang ibu/bapak hasilkan dari penjualan wedang uwuh ini?

Jawab:

11. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah harga dari wedang uwuh yang dijual terjangkau untuk konsumen ?

Jawab :

12. Berapa pengeluaran perbulan yang bapak/ibu gunakan dalam memproduksi wedang uwuh ini?

Jawab:

- **Bahan Baku**

13. Bagaimana proses pembuatan produk wedang uwuh yang bapak/ibu lakukan?

Jawab:

14. Apakah Jumlah produksi yang dihasilkan dapat memenuhi target produksi yang ditetapkan?

Jawab:

15. Apakah alat produksi yang digunakan dalam pembuatan wedang uwuh manual/tradisional atau menggunakan teknologi yang modern?

Jawab :

16. Darimanakah bahan baku dalam pembuatan wedang uwuh bapak/ibu/saudara/i peroleh/didapatkan ?

Jawab :

17. Apakah ada bahan baku khusus yang digunakan dalam pembuatan wedang uwuh ini?

Jawab:

18. Apakah dalam memperoleh bahan baku bapak/ibu/saudara/i memiliki sistem kerja sama ?

Jawab :

B. KELEMAHAN (WEAKNESS)

- Modal usaha

19. Berapa modal usaha bapak/ibu/saudara/i yang dikeluarkan dalam sebulan ??

Jawab :

20. Apakah bapak/ibu/saudara/ menggunakan modal sendiri atau ada kerjasama dengan pihak lain?

Jawab:

21. Apakah modal usaha berpengaruh terhadap proses produksi wedang uwuh?

Jawab :

22. Apa saja kelemahan bapak/ibu/saudara/I dalam menjalankan usaha wedang uwuh ini?

Jawab:

- Kurang adanya promosi

17. Apakah dalam melakukan penjualan produk wedang uwuh ini bapak/ibu/saudara/i melakukan promosi, dan bagaimanan cara promosi yang dilakukan?

Jawab :

18. Apakah bapak/ibu/saudara memberikan harga diskonn kepada konsumen yang berlangganan membeli wedang uwuh tersebut?

Jawab:

19. Apakah Bapak/ibu/Saudara mengikuti pameran pameran untuk menampilkan wedang uwuh di tempat lain?

Jawab:

20. Dalam melakukan promosi ,apakah bapak/ibu/saudara melakukan kerjasama dengan toko-toko ,supermarket,dll ?

Jawab:

21. Apakah bapak/ibu/saudara/I melakukan pemajangan spanduk atau alat promosi lainnya?

Jawab:

22. Apa saja yang menjadi penghambat/penghalang bapak/ibu/saudara/I dalam melakukan promosi ?

Jawab:

- Pengemasan

19. Bagaimana kemasan yang bapak/ibu/saudara/i dalam mengemas produk wedang uwuh ini ?

Jawab :

20. Apakah bahan kemasan yang bapak/ibu/saudara gunakan tidak mudah rusak atau robek?

Jawab:

21. Apakah kemasan yang bapak/ibu/saudara/i sudah menarik untuk konsumen ?

Jawab :

22. Apakah kemasan dari wedang uwuh bapak/ibu/saudara/I gunakan aman dan tidak merusak rasa produk?

Jawab:

C. PELUANG (OPPORTUNITIES)

- Permintaan pasar yang cukup tinggi

23. Apakah permintaan wedang uwuh di dalam usaha bapak/ibu/saudara/i mengalami peningkatan ?

Jawab :

24. Berapa pcs wedang uwuh dalam sehari yang biasa di beli oleh konsumen ?

Jawab:

25. Bagaimana cara bapak/ibu/saudara/I untuk meningkatkan peluang permintaan wedang uwuh ini?

Jawab:

- **Adanya kepercayaan dari konsumen**

23. Apakah banyak konsumen yang menyukai produk wedang uwuh bapak/ibu?

Jawab:

24. Apakah kualitas dari bahan baku mempengaruhi minat konsumen untuk membeli wedang uwuh bapak/ibu?

Jawab :

25. Apakah ada bahan baku khusus yang digunakan dalam pembuatan wedang uwuh ini untuk menarik minat konsumen?

Jawab:

- **Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah**

26. Apakah kegiatan pembuatan wedang uwuh ini dapat dilakukan disemua lokasi/daerah ?

Jawab :.

27. Kemana saja produk wedang uwuh ini dipasarkan/dijual ?

Jawab :

28. Apakah Bapak/ibu/saudara/I menjual wedang uwuh ini diluar dari wilayah imogiri?

Jawab:

D. ANCAMAN (THREATS)

- **Munculnya pesaing baru**

29. Menurut bapak/ibu/suadra/I apakah jumlah pengusaha wedang uwuh yang terdapat di Desa Wukirasi ,kecamatan imogiri sudah banyak ?

Jawab :

30. Apakah bapak/ibu/saudara/I menjaga kuitas bahan baku dan kekhasan wedang uwuh agar tidak mudah ditiru oleh pesaing baru?

Jawab:

31. Apakah banyak pesaing baru yang memproduksi wedang uwuh dengan inovasi yang berbeda?

Jawab:

32. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah ada kemungkinan munculnya pesaing baru ? Apa alasannya ?

Jawab :

33. Apakah datangnya pesaing baru merupakan ancaman dalam menjalankan usaha bapak/ibu/saudara/i ?

Jawab :

- **Munculnya Produk Serupa yang lebih Inovatif.**

34. Apakah bapak/ibu/saudara mampu bersaing dan unggul dengan munculnya produk wedang uwuh yang lebih inovatif

Jawab :

35. Apakah bapak/ibu/saudara/I melakukan pengembangan produk wedang uwuh yang lebih inovatif?

Jawab:

36. Apakah bapak /ibu/saudara melakukan perubahan produk atau merubah tampilan produk yang lebih menarik?

Jawab:

III. Petunjuk Pengisian

1. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.
2. Keterangan pilihan :

	Rating
--	---------------

SWOT	Sangat Setuju (SS)	Setuju (S)	Tidak Setuju (TS)	Sangat Tidak Setuju (SK)
Kekuatan Peluang	4	3	2	1
Kelemahan Ancaman	1	2	3	4

Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

PERNYATAAN	JAWABAN			
	SS	S	TS	STS
KEKUATAN (<i>STRENGTH</i>)				
1.Pengalaman dalam berusaha				
2.Harga				
3.Bahan baku				
KELEMAHAN (<i>WEAKNESS</i>)				
1.Modal usaha terbatas				
2.Kurang nya promosi Produk				
3.Pengemasan				

Analisis Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

PERNYATAAN	JAWABAN			
	SS	S	TS	STS
PELUANG (<i>OPPORTUNITIES</i>)				
1.permintaan pasar yang cukup tinggi				
2.adanya kepercayaan dari konsumen				
3.Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah				

ANCAMAN (<i>THREATS</i>)				
1.Munculnya pesaing baru				
2.Munculnya produk serupa yang lebih inovatif				

IV. Kuesioner Penelitian Bobot

Untuk mendapatkan penelitian responden mengenal faktor-faktor strategi internal dan strategi eksternal pengembangan yaitu dengan cara pemberian bobot terhadap seberapa besar faktor tersebut dapat mempengaruhi atau membentuk keberhasilan Potensi Pengembangan Usaha Wedang Uwuh Kecamatan Imogiri ,Kabupaten Bantul.

Petunjuk pengisian kuesioner pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman perusahaan. Pemberian nilai dari setiap variabel dilakukan berdasarkan atas perbandingan secara berpasangan antara dua faktor yang mempengaruhi Usaha wedang uwuh. Metode tersebut digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor penentu (strategi) internal dan eksternal.

Petunjuk Khusus :

1. Bobot mengindikasikan tingkat kepentingan relatif dari setiap faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam bisnis manufaktur.
2. Alternatif pemberian bobot terhadap faktor-faktor strategi internal dan eksternal yang tersedia untuk kuesioner ini adalah:
 - 1 = Tidak penting
 - 2 = Kurang penting
 - 3= penting
 - 4=Sangat Penting

3. Pemberian bobot masing-masing faktor strategis dilakukan dengan memberikan tanda (centang) pada tingkatan (1-3) yang paling sesuai menurut responden.

Faktor Internal	Bobot			
	1	2	3	4
Kekuatan		-	-	-
Pengalaman dalam berusaha				
Harga produk wedang uwuh				
Bahan baku				
Kelemahan		-	-	-
Modal usaha yang terbatas				
Promosi produk				
Peningkatan pengemasan produk				

Faktor Eksternal	Bobot			
	1	2	3	4
Peluang	-		-	-
Permintaan pasar yang cukup tinggi				
Adanya kepercayaan dari konsumen				
Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi atau daerah				
Ancaman	-		-	-
Munculnya pesaing baru				
Munculnya produk yang lebih inovatif				