

Lampiran 1 kuisisionerPenelitian.

**KUISISIONER PENELITIAN**  
**STRATEGI PEMASARAN PRODUK GREENTA THAITEA PADA PERUSAHAAN**  
**TUUKTEA DIKOTA PALOPO DENGAN MENGGUNAKAN SWOT MATRIKS**

SangatTidakSetuju :1

TidakSetuju : 2

Setuju : 3

SangatSetuju : 4

**Kekuatan (faktor yang membuat orang maubeli )**

NO	Pertanyaan	1	2	3	4
1	Harga yang terjangkau				
2	Rasa yang bervariasi				
3	Lokasi yang nyaman				
4	Pelayanan yang cepat				
5	Kemasan yang higienis				

**Kelemahan( Faktor yang membuat orang tidakmaubeli )**

NO	Pertanyaan	1	2	3	4
1	Pelayanantidakramah				
2	Pengawetnyabanyak				
3	Rasanyakurangmanis				
4	Tidakada label Halal				
5	Lokasitidakhigienis				

**Peluang( padaasaatawalmembangunbisnisdanditerimamasyarakat )**

NO	Pertanyaan	1	2	3	4
1	Lokasi yang berada di pusatkeramaiankota				
2	Bahanbakumudah di peroleh				
3	Hargabahanbaku relative terjangkau				
4	Minuman yang lagingetrend				
5	Penggunateknologiuntukpemasar online				

**Ancaman( jumlahpesaing yang paling ditakutioleh masyarakat )**

NO	Pertanyaan	1	2	3	4
1	Tergantungpadacuaca				
2	Sangatmudahditiru				

3	Kemungkinanreloksioleh pemerintah				
4	Pemberlakuan PSBB karena covid-19				
5	Maraknya penjualan minuman secara online-				

## Lampiran 2 Tabulasi Hasil Data kuisisioner

TABULASI HASIL KUISISIONER - FAKTOR INTERNAL (STRENGTH & WEAKNESS)																																			
Kode	Faktor 1)	Responden 2)																													Jumlah	Rata2			
		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	29			30		
<b>Strength (S)</b>																																			
S-1	Lokasi yang nyaman	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	104	3,47
S-2	Kemasan yang praktis	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	102	3,40	
S-3	Harga terjangkau	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	101	3,37	
S-4	Rasa yang bervariasi	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	101	3,37	
S-5	Pelayanan yang cepat	3	4	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	2	3	4	3	94	3,13	
<b>Weakness (W)</b>																																			
W-1	Pelayanan tidak ramah	4	4	2	4	4	4	4	4	2	2	2	4	4	3	2	2	2	2	2	3	4	4	4	2	2	3	3	1	4	3	4	92	3,07	
W-2	Pengawetnya banyak	2	4	2	4	4	4	4	4	2	2	2	4	4	3	2	2	2	2	2	3	4	4	4	2	2	3	3	2	3	4	2	89	2,97	
W-3	Tidak ada label halal	2	3	3	2	2	2	2	2	4	4	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	78	2,60
W-4	Rasanya kurang manis	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	1	1	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	4	71	2,37	
W-5	Lokasinya tidak higienis	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	78	2,60	

FAKTOR EKSTERNAL ( <i>OPPORTUNITY &amp; THREATS</i> )														
Kode	Faktor 1	Pemilik Usaha ( <i>Owner</i> ) & Karyawan 2)											Jumlah	Rata2
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
<b>Opportunity (O)</b>														
O-1	Penggunaan Teknologi untuk pemasaran On-line	4	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	40	3,64
O-2	Lokasi berada di pusat keramaian Masyarakat	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	40	3,64
O-3	Minuman yang lagi trend	4	4	4	3	4	4	4	2	3	3	3	38	3,45
O-4	Harga Bahan Baku relatif terjangkau	4	4	3	2	3	4	3	3	3	4	4	37	3,36
O-5	Bahan Bakunya sangat mudah diperoleh	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	34	3,09
<b>Threats (T)</b>														
T-1	Tergantung pada cuaca	3	4	4	2	4	3	2	3	4	3	2	34	3,09
T-2	Sangat Mudah ditiru	3	3	3	2	4	2	2	3	4	4	3	33	3,00
T-3	Maraknya penjualan minuman secara on-line	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	36	3,27
T-4	Pemberlakuan PSBB karena Pandemi Covid-19	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	35	3,18
T-5	Kemungkinan relokasi oleh pemerintah	4	3	2	2	3	2	2	3	1	2	2	26	2,36

## Daftar Faktor Internal & Faktor Eksternal

Faktor-faktor Internal			
No	Kekuatan ( <i>Strenght</i> )	No	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )
1	Lokasi yang nyaman	1	Pelayanan tidak ramah
2	Kemasan yang praktis	2	Pengawetnya banyak
3	Harga terjangkau	3	Tidak ada label halal
4	Rasa yang bervariasi	4	Rasanya kurang manis
5	Pelayanan yang Cepat	5	Lokasinya tidak higienis
Faktor-faktor Eksternal			
No	Kesempatan ( <i>Opportunity</i> )	No	Ancaman ( <i>Threats</i> )
1	Penggunaan Teknologi untuk pemasaran On-line	1	Tergantung pada cuaca
2	Lokasi berada di pusat keramaian Masyarakat	2	Sangat Mudah ditiru
3	Minuman yang lagi trend	3	Maraknya penjualan minuman secara on-line
4	Harga Bahan Baku relatif terjangkau	4	Pemberlakukan PSBB karena Pandemi Covid-19
5	Bahan Bakunya sangat mudah diperoleh	5	Kemungkinan relokasi oleh pemerintah

### Penentuan Tingkat Signifikansi Faktor Internal

Kekuatan			Perkiraan tingkat signifikan
S-1	Lokasi yang nyaman	14	3
S-2	Kemasan yang praktis	12	2,75
S-3	Harga terjangkau	11	2,5
S-4	Rasa yang bervariasi	11	2,5
S-5	Pelayanan yang cepat	6	2
Kelemahan			Perkiraan tingkat signifikan
W-1	Pelayanan tidak ramah	14	2
W-2	Pengawetnya banyak	12	1,75
W-3	Tidak ada label halal	2	1,5
W-4	Rasanya kurang manis	1	1
W-5	Lokasinya tidak higienis	0	1

### Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Kesempatan			Perkiraan tingkat signifikan
O-1	Penggunaan Teknologi untuk pemasaran On-line	8	3
O-2	Lokasi berada di pusat keramaian Masyarakat	7	2,75
O-3	Minuman yang lagi trend	6	2,5
O-4	Harga Bahan Baku relatif terjangkau	5	2,25
O-5	Bahan Bakunya sangat mudah diperoleh	1	2
Ancaman			Perkiraan tingkat signifikan
T-1	Tergantung pada cuaca	4	2
T-2	Sangat Mudah ditiru	3	1,75
T-3	Maraknya penjualan minuman secara on-line	3	1,75
T-4	Pemberlakukan PSBB karena Pandemi Covid-19	2	1,5
T-5	Kemungkinan relokasi oleh pemerintah	1	1

### Penentuan Tingkat Signifikansi Faktor Eksternal

FAKTOR INTERNAL ( <i>STRENGTH &amp; WEAKNESS</i> )			
Kode	Faktor	Tingkat Signifikan	Bobot
<b>Strength (S)</b>			
S-1	Lokasi yang nyaman	3	0,2353
S-2	Kemasan yang praktis	2,75	0,2157
S-3	Harga terjangkau	2,5	0,1961
S-4	Rasa yang bervariasi	2,5	0,1961
S-5	Pelayanan Yang Cepat	2	0,1569
<b>Total S</b>		<b>12,75</b>	<b>1,0000</b>
<b>Weakness (W)</b>			
W-1	Pelayanan tidak ramah	2	0,2759
W-2	Pengawetnya banyak	1,75	0,2414
W-3	Tidak ada label halal	1,5	0,2069
W-4	Rasanya kurang manis	1	0,1379
W-5	Lokasinya tidak higienis	1	0,1379
<b>Total W</b>		<b>7,25</b>	<b>1,0000</b>

### Hasil Pembobotan Faktor Eksternal

<b>FAKTOR EKSTERNAL (OPPORTUNITY &amp; THREATS)</b>			
<b>Kode</b>	<b>Faktor</b>	<b>Tingkat Signifikan</b>	<b>Bobot</b>
<b>Opportunity (O)</b>			
O-1	Penggunaan Teknologi untuk pemasaran On-line	3	0,2400
O-2	Lokasi berada di pusat keramaian Masyarakat	2,75	0,2200
O-3	Minuman yang lagi trend	2,5	0,2000
O-4	Harga Bahan Baku relatif terjangkau	2,25	0,1800
O-5	Bahan Bakunya sangat mudah diperoleh	2	0,1600
<b>Total O</b>		<b>12,5</b>	<b>1,0000</b>
<b>Threats (T)</b>			
T-1	Tergantung pada cuaca	2	0,2500
T-2	Sangat Mudah ditiru	1,75	0,2188
T-3	Maraknya penjualan minuman secara on-line	1,75	0,2188
T-4	Pemberlakuan PSBB karena Pandemi Covid-19	1,5	0,1875
T-5	Kemungkinan relokasi oleh pemerintah	1	0,1250
<b>Total T</b>		<b>8</b>	<b>1,0000</b>

### Hasil Peringkat Faktor Internal

<b>FAKTOR INTERNAL (STRENGTH &amp; WEAKNESS)</b>			
<b>Kode</b>	<b>Faktor</b>	<b>Rata-rata</b>	<b>Peringkat</b>
<b>Strength (S)</b>			
S-1	Lokasi yang nyaman	3,47	5
S-2	Kemasan yang praktis	3,40	4,5
S-3	Harga terjangkau	3,37	4
S-4	Rasa yang bervariasi	3,37	4
S-5	Pelayanan yang cepat	3,13	3
<b>Weakness (W)</b>			
W-1	Pelayanan tidak ramah	3,07	3
W-2	Pengawetnya banyak	2,97	2,5
W-3	Tidak ada label halal	2,60	2,25
W-4	Rasanya kurang manis	2,37	2
W-5	Lokasinya tidak higienis	2,60	2,25
		<b>13,60</b>	

### Hasil Peringkat Faktor Eksternal

FAKTOR EKSTERNAL ( <i>OPPORTUNITY &amp; THREATS</i> )			
Kode	Faktor 1)	Rata-rata	Peringkat
<b>Opportunity (O)</b>			
O-1	Penggunaan Teknologi untuk pemasaran On-line	3,64	5
O-2	Lokasi berada di pusat keramaian Masyarakat	3,64	5
O-3	Minuman yang lagi trend	3,45	4
O-4	Harga Bahan Baku relatif terjangkau	3,36	3,75
O-5	Bahan Bakunya sangat mudah diperoleh	3,09	3
<b>Threats (T)</b>			
T-1	Tergantung pada cuaca	3,09	2,25
T-2	Sangat Mudah ditiru	3,00	2,5
T-3	Maraknya penjualan minuman secara on-line	3,27	3
T-4	Pemberlakuan PSBB karena Pandemi Covid-19	3,18	2
T-5	Kemungkinan relokasi oleh pemerintah	2,36	1

### Skor Faktor Internal


FAKTOR INTERNAL ( <i>STRENGTH &amp; WEAKNESS</i> )				
Kode	Faktor	Bobot	Peringkat	Skor
<b>Strength (S)</b>				
S-1	Lokasi yang nyaman	0,2353	5	1,18
S-2	Kemasan yang praktis	0,2157	4,5	0,97
S-3	Harga terjangkau	0,1961	4	0,78
S-4	Rasa yang bervariasi	0,1961	4	0,78
S-5	Pelayanan yang cepat	0,1569	3	0,47
<b>Total S</b>		<b>1,0000</b>		<b>4,19</b>
<b>Weakness (W)</b>				
W-1	Pelayanan tidak ramah	0,2759	3	0,83
W-2	Pengawetnya banyak	0,2414	2,5	0,60
W-3	Tidak ada label halal	0,2069	2,25	0,47
W-4	Rasanya kurang manis	0,1379	2	0,28
W-5	Lokasinya tidak higienis	0,1379	2,25	0,31
<b>Total W</b>		<b>1,0000</b>		<b>2,48</b>

### Skor Faktor Eksternal



<b>FAKTOR EKSTERNAL (OPPORTUNITY &amp; THREATS)</b>				
<b>Kode</b>	<b>Faktor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Peringkat</b>	<b>Skor</b>
<b>Opportunity (O)</b>				
O-1	Penggunaan Teknologi untuk pemasaran On-line	0,2400	5	1,20
O-2	Lokasi berada di pusat keramaian Masyarakat	0,2200	5	1,10
O-3	Minuman yang lagi trend	0,2000	4	0,80
O-4	Harga Bahan Baku relatif terjangkau	0,1800	3,75	0,68
O-5	Bahan Bakunya sangat mudah diperoleh	0,1600	3	0,48
<b>Total O</b>		<b>1,0000</b>		<b>4,26</b>
<b>Threats (T)</b>				
T-1	Tergantung pada cuaca	0,2500	2,25	0,56
T-2	Sangat Mudah ditiru	0,2188	2,5	0,55
T-3	Maraknya penjualan minuman secara on-line	0,2188	3	0,66
T-4	Pemberlakukan PSBB karena Pandemi Covid-19	0,1875	2	0,38
T-5	Kemungkinan relokasi oleh pemerintah	0,1250	1	0,13
<b>Total T</b>		<b>1,0000</b>		<b>2,27</b>

## Lampiran 3 Surat izin penelitian


**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI, PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALOPO  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA  
MASYARAKAT (LPPM)**  
Lt. 2 Gedung MCC Universitas Muhammadiyah Palopo  
Jl. Jend. Sudirman Km. 03 Bunturu, Kota Palopo (91959) – Telp/Fax: (0471) 327429

---

Nomor : 210/III.3.AU/LPPM/F/2020 Palopo, 13 Juli 2020  
 Lampiran : -  
 Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth,  
**Pemilik Tuuktea Kota Palopo**  
 Di \_\_\_\_\_  
**Tempat**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, disampaikan bahwa mahasiswa tingkat akhir yang akan menyelesaikan studi Strata Satu (S.1) pada Universitas Muhammadiyah Palopo diwajibkan menyusun karya ilmiah (Skripsi) sebagai salah satu syarat penyelesaian studi. Oleh karena itu, mahasiswa yang bersangkutan akan melakukan penelitian untuk memperoleh data yang valid guna mendukung dan terlaksananya penyusunan Skripsi. Sehubungan dengan maksud tersebut, mohon kiranya diberikan izin meneliti, kepada:


Nama	: Anugrah Cahyani
Stambuk/NIRM	: 201620010
Jenis Kelamin	: Perempuan
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis
Jurusan/Program Studi	: Manajemen
Alamat	: Jln. Jend. sudirman
No. Hp.	: 085343880015

Mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian untuk penulisan Skripsi dengan judul **"Strategi Pemasaran Produk Greentea Thaittea pada Perusahaan Tuuktea di Kota Palopo dengan Menggunakan SWOT Matrix"**.

Demikian permohonan dari kami, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.



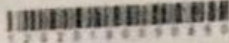
Wassalamu'Alaikum Wr. Wb.

Kepala,



**Goso, S.E., M.M**  
**NIDN: 0912067603**

Tembusan:  
 - Ketua Prodi  
 - Pertinggal

**PEMERINTAH KOTA PALOPO**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
Rahmat - J. K.H. H. Hasyim No. 3 Kota Palopo - Sulawesi Selatan, Telpom : (0471) 23002

ASLI

**IZIN PENELITIAN**

NOMOR : 552/ID/PMPTSP/2020

**URSAH HOKUM**

1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan IPTEK,
2. Peraturan Menteri Nomor 54 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Nomor 7 Tahun 2014,
3. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2018 tentang Penyelenggaraan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo,
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 34 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Keseluruhan Penyelenggaraan Perizinan dan Nonperizinan yang Merupakan Perizinan Kota Palopo dan Keseluruhan Perizinan dan Nonperizinan yang Merupakan Urusan Pemerintahan yang Diberikan Pelaksanaan Wewenang Walikota Palopo Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

**MEMBERIKAN IZIN KEPADA**

Nama	: ANUGRAH CAHYANI
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: J. H. Hasan No. 5A Kota Palopo
Pekerjaan	: Mahasiswa
NIM	: 201620010

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK GREENTEA THAITEA PADA PERUSAHAAN TUUKTEA DI KOTA PALOPO DENGAN MENGGUNAKAN SWOT MATRIX**

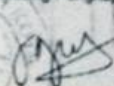
Lokasi Penelitian	: KEDAI TUUKTEA KOTA PALOPO
Lamanya Penelitian	: 09 Oktober 2020 s.d. 09 Desember 2020

**DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :**

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
2. Menaatinya semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo  
 Pada tanggal : 09 Oktober 2020  
 a.n Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP  
 Kepala Bidang Pengkajian dan Pemrosesan Perizinan PTSP



**ANDI AGUS MANDASINI SE, M.AP**  
 Pangkat : Penata  
 NIP : 19780805 201001 1 014

..... Tembusan :  
 .....

1. Kepala Badan Kesbang Prov. Sul-Sel
2. Walikota Palopo
3. Dandim 1403 SWJ
4. Kapolres Palopo
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo
6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo
7. Instansi terkait tempat dilaksanakan penelitian