

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, penulis akan memaparkan beberapa kesimpulan yang dapat diambil dan saran yang didasarkan pada temuan hasil penelitian. Secara umum, dari hasil analisis SWOT peneliti menyimpulkan nilai kekuatan atau *strength* mendapatkan hasil yang besar yaitu 3.415 dengan begitu strategi pemasaran Kong Djie Coffee dalam menghadapi persaingan memiliki kekuatan yang mampu bertahan di tengah persaingan antar *franchise* yang begitu banyak.

Dari hasil perhitungan pembobotan terhadap faktor internal dan faktor eksternal merupakan nilai yang ditunjukkan pada kuadran SWOT. Nilai sumbu x yang didapat dari faktor internal dan nilai sumbu y yang didapat dari faktor eksternal. Dari perhitungan nilai x yaitu 1.457 dan dari perhitungan nilai y yaitu 0.959. Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa nilai x dan nilai y berada pada sumbu positif. Sehingga Kong Djie Coffee Pattimura berada pada kuadran I (positif, positif) pada analisis SWOT sehingga rekomendasi yang diperlukan oleh Kong Djie Pattimura adalah progresif, dimana strategi ini bisa dilakukan oleh Kong Djie Pattimura dengan cara meningkatkan penjualan, meningkatkan kapasitas produksi, dan meningkatkan kapasitas tenaga kerja.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, terdapat saran sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan strategi yang diambil untuk menghadapi persaingan, berdasarkan hasil penghitungan analisis SWOT dilihat dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman Kong Djie Pattimura berada pada posisi yang menguntungkan, maka dari itu rekomendasi strategi yang dibutuhkan oleh Kong Djie Pattimura, adalah strategi progresif. Hal-hal yang bisa dilakukan oleh Kong Djie Pattimura untuk melakukan strategi ini, dengan cara meningkatkan penjualan yang ada di Kong Djie Pattimura, meningkatkan kapasitas produksi, dan meningkatkan kapasitas tenaga kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Hermawan. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta :Erlangga
- Ali Hasan. 2013. *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: CAPS (Center For Academic Publishing Service)
- Buchari Alma. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran jasa*. Bandung: Alfabeta
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Satu Nusa.
- Fandy Tjiptono. 2014. *Pemasaran Jasa*. Andi: Yogyakarta.
- Freddy Rangkuti.2013. *Riset Pemasaran*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- .2014. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kasmir. 2012. *Kewirausahaan, Edisi Ketujuh*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Harahap. 2011. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Edisi pertama cetakan ke sepuluh. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Kotler, Philip, Kevin Lane Keller. (2012). *Marketing Management*. 14 Edition United States of America: Pearson.
- .(2016) *Marketing Management*. 15 th Edition New Jersey: Pearson Pretice Hall, inc
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2016). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Sugiyono. 2016.*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: IKAPI.
- Suwanto. 2015. *Manajemen Pemasaran Syariah (buku 1)*. Semarang: CV . Karya Abadi Jaya
- Thamrin Abdullah. 2012.*Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Press

SKRIPSI

- Angga Widiandi. 2020. *Analisis Strategi Promosi dan Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Berdasarkan Analisis SWOT di Sentra Batik Tulis Rahayu Sumbergedong Trenggalek*: <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/16090/>. Tulungagung: Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Institut Agama Islam Negeri Tulungagung
- Gamaliel Fernandez Suranta. 2014. *Analisis Strategi Pemasaran Jasa Andi's Laundry dalam Menghadapi Pesaing*: <http://unja.ac.id/1950/> Jambi: Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi

LAMPIRAN

LAMPIRAN I

SURAT PENGANTAR PENELITIAN



YAYASAN PENDIDIRAN KARYA SEJAHTERA
**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA**

Jl. Laksda Adisutopo Km.8 (Tengah), Caturtunggal, Depok, Sleman Yogyakarta 55281
Telp : (Fax) : (0274) 428710 - 428714 (Vox) : www.ampta.ac.id Email : info@ampta.ac.id, ampta@yuhoo.co.id

Nomor : 256-03.AMPTA/10/2021
Hal : Permohonan Penelitian

Yogyakarta, 17 Februari 2021

Kepada Yth.
Bapak Manager Kongdjie Coffee Pattimura
Jl. Pattimura, Tanjungpendam
Belitung

Dengan Hormat,

Dengan ini kami mengajukan permohonan untuk melaksanakan Penelitian di Kongdjie Coffee Pattimura, Belitung selama 4 minggu dihitung mulai tanggal 20 Februari 2021 sampai dengan tanggal 20 Maret 2021, bagi mahasiswa kami dari Jurusan D.IV Perguruan Perhotelan.

Nama Mahasiswa : Nohila Karina
No Mahasiswa : 117101012
Semester : VIII (Delapan)

Besar harapan bila mahasiswa kami mendapatkan izin untuk melaksanakan penelitian sehingga dapat menyusun Laporan Penelitian yang berjudul : "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KONGDJIE COFFEE PATTIMURA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN". Proposal Penelitian akan dikemukakan oleh mahasiswa yang bersangkutan.

Atas kerahmatannya kami ucapkan terimakasih.

Hormat kami
Ketua



Dr. Prihatna, M.M.

Terselamat
-File

LAMPIRAN 2

HASIL WAWANCARA DENGAN RESPONDEN

Wawancara dengan Manager Kong Djie Coffee Pattimura

Nama : Ali Harjono

Pekerjaan : Manager Kong Djie Coffee Pattimura

Daftar Pertanyaan

Umum

1. Sudah berapa lama Kong Djie Pattimura ini berdiri?

Jawab: Kong Djie Pattimura ini sudah berdiri kurang lebih selama 6(enam) tahun ya, terhitung dari tahun 2015.

2. Sudah berapa lama bapak mengelola Kong Djie ini?

Jawab: saya sudah di percaya oleh owner untuk mengelola Kong Djie ini dari pertama buka.

Produk(Product)

1. Apa saja produk yang kong djie jual?

Jawab : *Produk yang kami jual ini yang pasti dari kopi kong djie nya itu sendiri, terus juga kita punya bubuk kopi dan coklat dalam bentuk kemasan*

dek, karena itu dari Kong Djie pusat jadi kita hanya menjual kepada konsumen yang telah disediakan oleh pihak pusat nya. Jadi, kita memang hanya menjual yang untuk ukuran 200 gram saja Terus juga ditambah makanan dan minuman lain sebagai pelengkap. Pelengkap nya itu ya seperti makanan ringan dan berat kayak café-café lainnya. Misalnya nasi goreng, kentang goreng, dan sebagainya. Tapi yang jelas ga ada di kafe lainnya itu, ya kopi kong djie nya itu.

2. Apakah produk yang dijual oleh Kong Djie sudah bervariasi?

Jawab : Iya, kita disini sudah banyak memvariasikan produk. Agar konsumen enggak bosan dengan menu yang itu-itu aja.

3. Bagaimana kualitas produk yang kong djie jual?

Jawab : Kalo untuk kualitas nya, dari bahan baku baik itu untuk makanan maupun minuman ya dek kita pasti membeli bahan baku yang fresh. Agar kita tidak mengecewakan konsumen. Nah dan untuk kopi nya sendiri yang jadi istilah nya primadona di kong djie ini yang membuat kita beda dengan pesaing franchise yang lain nya itu. Kalo kita, waktu merebus kopi nya di teko kecil, saat yang lain nya untuk merebus sudah menggunakan kompor gitu kita masih menggunakan arang supaya cita rasa nya itu enggak berubah. Nah untuk menu yang lainnya juga kita bikin banyak variasi, biar konsumen nggak bosan dan bisa memilih.

4. Kong Djie Pattimura ini kan merupakan *franchise*, berarti semua menu mengikuti dari kong djie pusat ya pak?

Jawab: *Perjanjian oleh Kong Djie pusat, mereka hanya menjual nama dan produk utama nya saja. Selebihnya, kita boleh menambahkan variasi- variasi menu yang telah kita kreasikan. Melihat banyaknya pesaing saat ini, membuat kita terpacu untuk bisa membuat inovasi-inovasi menu yang menarik.*

5. Menu yang paling best seller di kong djie pattimura apa pak?

Jawab: *Menu kopi, karena memang biasanya sudah menjadi sasaran para turis kalo berkunjung ke kong djie dek, dan kong djie coffee juga biasanya sudah menjadi list mereka untuk dikunjungi. kalo untuk item yang paling best seller itu kopi susu nya*

6. Menurut Bapak kelemahan dari product di Kong Djie Pattimura ini apa pak?

Jawab: *Jadi di kong djie ini kan ada produk kemasan yang bisa dibawa pulang oleh konsumen terutama dari konsumen yang berasal dari luar kota ya dek, turis gitu. Kita punya, sayangnya disini kita hanya menjual ukuran 200 gram saja, karena memang udah dari Kong Djie pusatnya. Jadi kan, mau tidak mau konsumen memilih yang itu karena ga ada pilihan lain.*

Harga (Price)

1. Bagaimana cara menentukan harga produk yang akan dijual di Kong Djie Pattimura ini?

Jawab: *Kong djie pusat kan hanya nentuin harga untuk kopi dan coklat , nah untuk menu yang lain nya kayak makanan atau minuman selain dari kopi dan coklat itu, memang dari kita sendiri yang menentukan harga, ya kita lihat dari harga bahan baku juga untuk makanan-makanan gitu kan. Sama kita perhitungkan juga dari modal nya. Kita juga mengira ngira nentuin harga nya, seimbang lah. Gak mahal gak juga murah, biar bisa dijangkau untuk anak anak yang masih sekolah gitu”(Ali, Manager Kong Djie Coffee Pattimura.*

2. Bagaimana system pembayaran dari konsumen ke kong djie?

Jawab : *Kita pembayaran nya menggunakan cash.*

3. Menurut bapak kelemahan dari harga di Kong Djie Pattimura ini apa pak?

Jawab : *Karena kita nentuin harga nya ini berdasarkan harga bahan baku, sewaktu waktu bahan baku naik, ya mau ga mau kita juga ikut naik harga nya tapi perubahan harga bisa dibbilang minim terjadi terkecuali pada kondisi kenaikan harga bahan baku yang dikatakanlah naik sangat drastis. Mau tidak mau kita juga harus menaikkan harga makanan dan minuman kita. Konsekuensi nya konsumen kita bakal tidak suka kan”*

Lokasi (Place)

1. Apakah lokasi dari kong djie ini ditentukan oleh Kong Djie pusat?

Jawab: *Untuk lokasi memang tidak ditentukan ya dek, jadi kita bisa memilih dimana kita akan beroperasi.*

2. Kalau tidak ditentukan oleh Kong Djie Pusat, kenapa memilih tempat nya disini?

Jawab: *Jadi, pemilihan tempat sekarang ini kita lihat dari lokasi nya yang strategis. Dekat dengan pusat kota, mudah dilihat oleh orang yang lewat, ditambah juga bersebrangan dengan Hotel Fairflied. Di depan sana kan juga ada pantai, biasanya anak-anak muda suka disana kalau sore-sore ngelihat sunset. Makanya itu kita memutuskan menentukan lokasinya disini*

3. Menurut bapak kelemahan dari lokasi ini apa ya pak?

Jawab: *Angin besar dek, di bulan bulan teretentu karena kan lokasi nya memang deket dengan pantai ya, di sebrang sana itu kan pantai. Jadi kalo misalkan udah masuk bulan bulan angin barat itu biasanya angin kencang, sekitar bulan-bulan di penghujung tahun sama awal tahun. Biasanya terjadi pada bulan Desember sampai Februari. Jadi itu memang sedikit mengganggu juga untuk konsumen konsumen yang berkunjung*

Promosi (*promotion*)

1. Apa saja media promosi yang digunakan oleh kong djie?

Jawab : *Dalam melakukan promosi kita melakukan berbagai cara tentunya, seperti melalui metode mulut ke mulut. Sebagai contoh, karyawan Marriot ikut merekomendasikan Kong Djie kita kepada tamu-tamunya. Kalo untuk media sosial kita hanya menggunakan facebook saja ya. Selebihnya kita juga ikut bekerjasama dalam mengadakan beberapa event-event seperti dulu, bekerjasama dengan honda untuk mereka mempromosikan motor-motor terbarunya, dan juga bekerja sama dengan XL dalam mengadakan tournament mobile legend. Lalu untuk travel agent juga, mereka membawa turis nya kesini sebagai destinasi wisata kuliner mereka”*

2. Menurut bapak kelemahan dari promosi di kong djie pattimura ini apa pak?

Jawab: *Sarana media lain nya kita kurang. Karna sejauh ini, kita memang cuma mengandalkan melalui mouth to mouth tadi.*

Karyawan (*People*)

1. Jumlah karyawan di Kong Djie Pattimura ada berapa pak?

Jawab: *Ada 13 orang dek. Jadi 4 di waiters, 5 di koki, 2 di barista, 2 di kasir. Nanti mereka terbagi lagi jadi shift malam dan pagi dek.*

2. Bagaimana cara kong djie pattimura memilih karyawan?

Jawab: *Dalam merekrut karyawan baru hal yang paling penting yang mereka harus punya yaitu keinginan kuat untuk bekerja keras dan mau diatur. Semua bagian harus dilakukan training terlebih dahulu agar mereka bisa menguasai bagian yang mereka inginkan. Untuk bagian waiters, koki, dan kasir training nya dilakukan disini, di kong djie pattimura. Tapi kalau barista trainingnya dilakukan di kong djie pusat selama 1 minggu*

3. Menurut bapak kelemahan dari karyawan Kong Djie Pattimura ini apa pak?

Jawab: *Jumlah karyawan disini kan hanya 13 orang dan itu terbagi menjadi 2 shift. Jadi ya dek, memang kalo misalnya ramai kadang suka kewalahan.*

Proses (process)

1. Bagaimana proses pemesanan produk dari konsumen ke Kong Djie Pattimura?

Jawab: *ya jadi dari pertama konsumen datang tuh, memang waiters ada yang siap di depan buat nyambut, terus nanti diarahin mau duduk dimana. jadi nanti waiters nya yang langsung nyamperin nyodorin menu. Nanti kalo konsumen udah selesai, baru waiters di panggil lagi.*

2. Menurut bapak, kelemahan dari proses ini apa pak?

Jawab :*Ada sangkut pautnya sama minimnya karyawan dek. Kalo konsumen membludak, keramean. Otomatis proses nya juga kehambat.*

Bukti Fisik (*Phsyical Evidence*)

1. Menurut bapak bukti fisik apa yang bisa dilihat dari konsumen di Kong Djie Pattimura ini?

Jawaban: *Bisa dilihat dari segi bangunannya yang luas.*

2. Fasilitas di Kong Djie Pattimura ini apa saja pak?

Jawaban: *Kita disini menyediakan wifi, aneka board game, stop kontak, terus setiap malam kamis sama malam minggu ada live music dek.*

Wawancara dengan Karyawan Kong Djie Coffee Pattimura

Nama : Heri

Pekerjaan: Karyawan Kong Djie Pattimura

Umum

1. Sudah berapa lama bapak bekerja di Kong Djie Pattimura?

Jawab: *Saya dari tahun 2017, berarti sudah hampir 4(empat) tahunan.*

2. Posisi bapak disini sebagai apa?

Jawab: *saya barista disini*

Product

1. Bagaimana cara karyawan menjaga kualitas produk?

Jawab: *Untuk menjaga kualitas dari bahan bakunya, kita belanja 2 hari sekali ke pasar. Untuk bahan baku yang berlebih, kita simpan di kulkas agar tetap awet. Itu untuk bahan makanan, kalo untuk kopi nya sendiri dari kong djie pusatnya kita sudah diberikan dalam bentuk bubuk. Cuman, memang dari teknik pembuatan kopi waktu merebusnya itu kita masih menggunakan arang. Hal itu dilakukan ntuk mempertahankan kualitas dari kopi kong djie nya, dan mempertahankan cita rasanya agar tetap terjaga dan konsisten. Kita juga selalu ditekankan untuk menjaga kebersihan, dan bertanggung jawab terhadap kebersihan area kita masing-masing.*

Price

1. Bagaimana cara menentukan harga?

Jawab: *Kalo untuk produk utamanya udah di tentuin sama Kong Djie pusat, Cuma untuk harga produk yang lain ditentukan oleh owner sama manager nya kak, kita sebagai karyawan tidak ikut campur mengenai penetapan harga. Cuman dikasih tau waktu ada kenaikan bahan baku, jadi harga produk juga ada yang dinaikkan.*

2. Berarti Kong Djie harga produk nya bisa berubah-ubah?

Jawab : *Iya, kalau sewaktu-waktu ada kenaikan harga bahan baku, jadi kenaikan harga juga bisa terjadi. Tapi bisa dibilang jarang. Dulu Kong Djie Pattimura pernah mengalami kenaikan harga pada nasi goreng. Dan konsumen ada yang bertanya, kok kenapa naik. Akhirnya kita jelaskan kalau kita menaikkan harga karena kita juga melihat dari bahan baku yang kita gunakan, makanya mau tidak mau kita juga harus ikut naik harganya*

Place

1. Kong Djie Pattimura kan merupakan *franchise*, apakah ada penentuan dari kong djie pusta nya untuk penentuan lokasi?

Jawab: *Tidak ada kak, jadi sudah ditentukan sendiri. Yang penting di daerah sini belum ada franchise Kong Djie yang lain.*

2. Menurut Bapak Kelemahan dari tempat ini apa?

Jawab: *Karena disini dekat dengan pantai, lebih ke kena angin kencang aja sih kak, pada bulan-bulan tertentu anginnya besar jadi karna kita lumayan deket, ya kita juga kena dampaknya. Tapi ga sampe parah kak, cuma agak sedikit mengganggu aja.*

Promosi

1, Kong Djie Pattimura melakukan promosi melalui apa saja?

Jawab: *sejauh ini Cuma mengandalkan mulut ke mulut aja sih kak.*

2 Kalo untuk media sosial, apakah Kong Djie Pattimura punya?

Jawab: *Punya, cuman facebook aja.*

People

1. Apakah ada kriteria tertentu yang ditetapkan oleh Kong Djie Pattimura, pada saat bapak mulai ingin bekerja disini?

Jawab: *Kriteria tertentu sih ga ada, tapi pas awal mau mulai bekerja itu kita diwajibkan training terlebih dahulu selama 1 minggu. Kalo aku kan di barista ya, jadi kemaren training nya di Kong Djie Pusat. Maksudnya biar kita bisa kompeten gitu di bidang kita masing-masing dan juga kita harus dituntut harus menyikapi karyawan dengan baik, ramah, sopan. Walaupun saya gak ketemu sama konsumen langsung. Karena saya biasanya ngeracik minuman, tapi tetap harus bersikap ramah kalo ketemu konsumen.*

Proses

1. Bagaimana alur transaksi konsumen dari proses pemesanan hingga pembayaran?

Jawab: *pokonya dari pas dateng itu udah standby kasir di depan, terus di tunjukin juga mau ke bagian indoor/outdoor nya. Kasir nya sudah sambil bawa menu sama captain order nya juga, jadi sekalian waktu konsumen nya sudah duduk langsung di kasih menu nya buat mesen. Kalo proses pembayaran nya, kalo konsumen udah selesai jadi langsung aja bayar ke kasir.*

2. Menurut bapak kelemahan dari alur ini apa?

Jawab : *Mungkin karena waktu pembayaran di akhir sih, jadi takut kayak ada kecurangan aja kan. Waktu pas rame-rame gitu, kita gatau kan kalo-kalo ada yang langsung pergi tanpa bayar terlebih dulu.*

Psychal Evidence

1. Menurut bapak bukti fisik apa yang bisa dilihat oleh konsumen di Kong Djie Pattimura ini?

Jawab: *Dari segi bangunan nya mungkin ya, terus mungkin sama fasilitas-fasilitas yang sudah disediakan disini.*

Wawancara dengan Konsumen Kong Djie Coffee Pattimura 1

Nama : Parental Arieskan

Umur : 19 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Product

1. Bagaimana kualitas rasa, porsi, dan penampilan dari produk di Kong Djie Pattimura ini?

Jawab: *Menurut saya dari segi rasa makanan cukup baik, rasanya pas tidak keasinan tidak kemanisan, hambar dan lain sebagainya. Untuk porsi nya sendiri normal lah pada umumnya, tidak sedikit, juga tidak banyak. Untuk tampilan nya menarik, karena di plating sebaik mungkin seperti ditambahkan garnice-garnice.*

2. Menurut anda produk yang di jual kong djie pattimura variatif?

Jawab: *Variasi makanan disini menurut saya terbilang cukup banyak, jadi kita sebagai konsumen ngerasa nyaman untuk memilih kalau banyak variasi."*

3. Produk apa yang biasanya anda beli kalau berkunjung ke Kong Djie Pattimura?

Jawab: *Random sih, tapi paling sering nya itu nasi goreng sama kopi susu disini.*

Terus juga pernah mau beli bubuk kopi yang dalam kemasan itu kak, disini ternyata ada kan, tapi dia cuman punya ukuran 200 gram aja.

4. Bagaimana tanggapan anda tentang produk dalam kemasan ini?

Jawab: *Ya bagus sih, kalo lagi pengen ngopi dirumah bisa beli. Cuma itu tadi ukuran nya cuma 200 gram. Ini jujur aja ya kak, dari pendapat saya kemasan nya tuh gak menarik sama sekali, kayak cuma ditempel logo aja, terus juga gak . ada komposisi bahan-bahannya atau yang biasa kita lihat di kemasan produk yang lain kan pasti ada. Nah sayangnya ini ga ada, jadi Cuma logo sama kapan expired nya aja.*

Price

1. Apakah harga produk disini terjangkau?

Jawab: *Menurut aku ya harga nya standar, bisa dijangkau untuk anak anak sekolahan, apalagi yang sering main game. Itu kan pasti berjam-jam. Karna harga nya terjangkau mereka bisa repurchase lagi kan*

2. Apakah harga yang dibayar sebanding dengan produk yang didapatkan?

Jawab: *Menurut aku iya, worth it. Makanya aku sering berkunjung ke sini. Karena saya merasa puas*

Place

1. Apakah lokasi kong djie pattimura strategis?

Jawab: *strategis kok, ini kan gak jauh dari pusat kota juga. Terus deket sama pantai tanjung pendam, ini kan jalan nya lumayan besar. Jadi pasti mudah dilihat dari orang-orang.*

2. Bagaimana akses menuju ke Kong Djie Pattimura ini?

Jawab : *Menurut saya lokasi nya disini mudah ditempuh, dekat juga dengan pusat kota, lalu di sebrang sana juga ada pantai jadi habis lihat sunset bisa mampir kesini terus juga Kong Djie ini mudah dilihat kalau kita lagi di jalan*

Promotion

1. Anda tau kong djie pattimura ini darimana?

Jawab: *Saya tau kong djie pattimura ini dari temen, jadi ada temen yang pernah ke sini kan terus ngajakin buat bikin tugas disini. , oh katanya cobain di Kong Djie Pattimura makanan nya banyak, tempat nya juga nyaman. Saya penasaran, jadi saya cari media sosial nya di instagram ga ada, jadi saya coba cari di facebook dan di facebook ada tapi ga begitu banyak informasi*

People

1. Bagaimana tanggapan anda tentang karyawan yang ada di Kong Djie Pattimura?

Jawab: *Karyawan disini ya nyaman, ramah waktu melayani, terus cepet tanggap juga. Pas saya minta sambel tambahan gitu kan, langsung segera dilakukan jadi kita gak nunggu waktu yang lama. Cuman kadang ya kalo pengunjung pas lagi rame rame nya banget emang agak lama sih, tapi kita bisa memaklumi lah*

Proses

1. Menurut anda bagaimana alur saat anda datang hingga pulang ?

Jawab: *Alur nya memudahkan kita si kak, karna kan memang waktu dateng tuh kita langsung disambut, diarahin ke tempat yang kita mau. Jadi yang paling berperan tuh memang karyawan-karyawan. Untuk pemesanannya juga kita tulis sendiri. Biasanya kan kalo di cafe2 lain, kita pesen sendiri ke kasir terus langsung bayar baru cari tempat duduk kan kak. Ya kalau disini kita udah langsung bisa dapet tempat duduk. Terus tinggal tulis aja pesanan yang kita mau.*

Phsyscal Evidence

1. Apakah anda nyaman dengan suasana kong djie?

Jawab : *Menurut saya disini nyaman ya karna luas jadi kalo mau nongkrong atau ngerjain tugas tuh bisa lebih santai gitu, cuman ini nih kurang nya waktu malam hari pencahayaan nya agak kurang terang gitu, jadi kayak ngundang nyamuk untuk dateng kan soalnya disebelah sini sama belakang kayak ada semak-semak gitu*

2. Apakah anda suka dengan fasilitas yang disediakan di Kong Djie Pattimura ini?

Jawab: *Fasilitas disini buat kita nyaman, apalagi anak-anak muda yang selalu mengincar wifi gratis ya. Cuman kekurangan nya disini menurut saya waktu malam hari cahaya lampunya minim, terus juga penataan parkir nya masih berantakan. Cuma di halaman biasa aja. jadi ga ada atep untuk ngelindungin motor kita kalau-kalau hujan.*

Wawancara dengan Konsumen Kong Djie Coffee Pattimura 2

Nama : Indah Meyrista

Pekerjaan : Mahasiswi

Produk (Product)

1. Menurut anda produk yang di jual kong djie pattimura variatif?

Jawab : *“ Iya kak, menurut saya disini menu nya bervariasi. Jadi kita ga bosan dengan menu yang itu-itu aja. Jadi kalo berkunjung ke sini lagi, biasanya aku nyoba variasi makanan yang lain yang belum pernah aku coba.*

2. Produk apa yang biasanya anda beli kalau berkunjung ke Kong Djie Pattimura?

Jawab : *Biasanya kalo makanan ringan aku random aja karna ngikutin mood. Kalo makanan beratnya biasanya nasi goreng. Kalo minuman nya juga ga nentu sih kak*

Harga (Price)

1. Apakah harga produk disini terjangkau?

Jawab: *Harga nya terjangkau kok dan sebanding dengan produk yang kita dapatkan*

2. Apakah harga yang dibayar sebanding dengan produk yang didapatkan?

Jawab : *Iya sebanding dengan yang kita dapatkan. Karena porsi makanan nya juga pas. Ga terlalu sedikit dan ga terlalu banyak.*

Tempat (Place)

1. Apakah lokasi kong djie pattimura strategis?

Jawab: *iya kak, karena memang di jalan besar gitu dan dekat dengan pusat kota.*

2. Bagaimana akses menuju ke Kong Djie Pattimura ini?

Jawab: Akses nya mudah ditempuh kak

Promosi (Promotion)

1. Anda tau kong djie pattimura ini darimana?

Jawab: *Dulu, waktu pulang sekolah, saya lewat jalan ini kan terus saya lihat*

kong djie pattimura ini. Lalu saya tertarik untuk mencoba kesini

Karyawan (People)

1. Bagaimana tanggapan anda tentang karyawan yang ada di Kong Djie Pattimura?

Jawab: *Menurut saya karyawan disini ramah kak, dari awal kita datang juga kita*

udah di sambut dengan baik. Jadi kita sebagai konsumen ngerasa nyaman

kalau diperlakukan dengan baik dan sopan

Proses (Process)

1. Menurut anda bagaimana proses dari anda datang hingg pulang ?

Jawab: *proses nya nyaman sih kak, jadi menu nya dianterin ke kita. Terus*

komunikatif juga kak. Suka nanyain pas ngasih menu itu, mau ditungguin

apa nggak. Kan tiap orang beda-beda ya kak. Ada yang nyaman

ditungguin, ada yang enggak.

Bukti Fisik (Physical Evidence)

1. Apakah anda nyaman dengan suasana kong djie?

Jawab : menurut saya *nyaman, karena disini luas jadi bisa buat nongkrong atau ngerjain tugas.*

2. Apakah anda suka dengan fasilitas yang disediakan di Kong Djie Pattimura ini?

Jawab: Menurut saya fasilitas disini cukup memadai. Cuma kurangnya ga ada mushola kak, biasanya di café- café lain sering kita jumpai ada mushola, tapi disini engga. Sama kalo kita parkir masih berantakan jadi ga tertata dengan rapi

LAMPIRAN 3 HASIL PERHITUNGAN RATING
Hasil Penghitungan Rating kekuatan

KEKUATAN (S)	Res 1	Res 2	Res 3	Res 4	Res 5	Res 6	Res 7	Res 8	Res 9	Res 10	Σ	$\frac{\Sigma}{10}$
S1	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	37	3,7
S2	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	35	3,5
S3	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	35	3,5
S4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	36	3,6
S5	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	35	3,5
S6	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	36	3,6
S7	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	35	3,5
S8	2	4	3	4	4	3	4	3	4	3	34	3,4
S9	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	36	3,6
S10	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	35	3,5
S11	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	35	3,5
S12	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	33	3,3
S13	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	33	3,3
S14	3	2	3	3	4	3	4	3	3	4	32	3,2
S15	4	3	2	3	3	4	3	3	3	3	31	3,1
S16	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	33	3,3
S17	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	34	3,4
S18	3	4	3	2	3	4	3	3	3	4	32	3,2
S19	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	32	3,2
S20	3	4	3	2	4	3	3	3	4	3	32	3,2

Hasil penghitungan rating kelemahan

KELEMAHAN (W)	Res 1	Res 2	Res 3	Res 4	Res 5	Res 6	Res 7	Res 8	Res 9	Res 10	Σ	$\frac{\Sigma}{10}$
W1	3	3	2	2	3	2	2	4	2	2	23	2,3
W2	3	3	4	3	2	2	3	3	2	1	26	2,6
W3	2	3	2	1	2	2	3	2	4	2	23	2,3
W4	1	2	2	1	2	3	2	1	2	3	19	1,9
W5	3	2	2	1	2	3	3	2	3	3	24	2,4
W6	2	3	2	3	4	3	2	3	2	3	27	2,7
W7	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	29	2,9
W8	2	3	3	2	3	3	4	3	3	3	29	2,9
W9	3	3	2	3	2	1	3	3	3	2	25	2,5
W10	4	3	3	2	3	3	1	3	4	3	29	2,9
W11	3	2	1	2	3	2	3	3	2	3	24	2,4
W12	3	1	2	3	3	2	3	3	2	3	25	2,5
W13	3	3	2	2	2	1	2	3	3	3	24	2,4
W14	3	3	2	2	3	3	1	3	3	3	26	2,6
W15	3	3	2	2	3	1	3	3	2	3	25	2,5

Hasil Penghitungan Rating Peluang

Peluang (O)	Res 1	Res 2	Res 3	Res 4	Res 5	Res 6	Res 7	Res 8	Res 9	Res 10	Σ	$\frac{\Sigma}{10}$
O1	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	37	3,7
O2	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	30	3
O3	3	4	3	3	2	3	4	3	3	3	31	3,1
O4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	32	3,2
O5	3	4	3	2	3	4	4	3	4	3	33	3,3
O6	3	3	4	3	3	2	4	3	3	3	31	3,1
O7	3	4	2	3	3	4	3	3	3	3	31	3,1
O8	3	3	3	4	3	3	2	3	4	4	32	3,2
O9	4	3	3	2	3	4	3	3	3	2	30	3
O10	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	30	3

Hasil Penghitungan rating ancaman

Ancaman (T)	Res 1	Res 2	Res 3	Res 4	Res 5	Res 6	Res 7	Res 8	Res 9	Res 10	Σ	$\frac{\Sigma}{10}$
T1	2	1	3	2	2	1	2	2	2	3	20	2
T2	2	1	1	2	3	2	2	2	3	2	20	2
T3	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	16	1,6
T4	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	16	1,6
T5	2	3	2	3	2	2	3	4	3	2	26	2,6
T6	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	24	2,4
T7	3	2	3	2	2	1	3	2	3	3	24	2,4
T8	2	3	3	2	3	2	1	2	3	3	24	2,4
T9	3	3	4	3	3	2	3	3	3	2	29	2,9

Lampiran 4 Hasil Penghitungan bobot internal dan eksternal

Penghitungan Bobot Internal

KEKUATAN (S)	Res 1	Res 2	Res 3	Res 4	Res 5	Res 6	Res 7	Res 8	Res 9	Res 10	BOBOT
S1	0,065	0,048	0,048	0,065	0,065	0,065	0,048	0,065	0,065	0,065	0,060
S2	0,066	0,049	0,049	0,049	0,066	0,066	0,049	0,049	0,066	0,066	0,057
S3	0,052	0,069	0,069	0,052	0,069	0,052	0,069	0,069	0,052	0,052	0,060
S4	0,073	0,073	0,073	0,055	0,055	0,073	0,073	0,055	0,055	0,073	0,065
S5	0,068	0,068	0,068	0,051	0,051	0,051	0,068	0,051	0,068	0,051	0,059
S6	0,063	0,048	0,048	0,048	0,063	0,063	0,063	0,048	0,063	0,063	0,057
S7	0,047	0,047	0,063	0,063	0,047	0,063	0,063	0,047	0,063	0,047	0,055
S8	0,032	0,063	0,048	0,063	0,063	0,048	0,063	0,048	0,063	0,048	0,054
S9	0,066	0,066	0,049	0,049	0,066	0,049	0,066	0,066	0,049	0,066	0,059
S10	0,063	0,047	0,063	0,063	0,063	0,047	0,047	0,063	0,047	0,047	0,055
S11	0,051	0,068	0,068	0,051	0,051	0,051	0,068	0,051	0,068	0,068	0,059
S12	0,069	0,052	0,052	0,052	0,069	0,052	0,052	0,069	0,052	0,052	0,057
S13	0,053	0,053	0,070	0,053	0,070	0,053	0,053	0,070	0,053	0,053	0,058
S14	0,052	0,034	0,052	0,052	0,069	0,052	0,069	0,052	0,052	0,069	0,055
S15	0,071	0,054	0,036	0,054	0,054	0,071	0,054	0,054	0,054	0,054	0,055
S16	0,045	0,061	0,045	0,045	0,061	0,045	0,045	0,061	0,045	0,045	0,050
S17	0,063	0,047	0,047	0,063	0,047	0,063	0,063	0,047	0,047	0,047	0,053
S18	0,047	0,063	0,047	0,031	0,047	0,063	0,047	0,047	0,047	0,063	0,050
S19	0,063	0,047	0,047	0,047	0,063	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,050
S20	0,047	0,063	0,047	0,031	0,063	0,047	0,047	0,047	0,063	0,047	0,050
KELEMAHAN (W)											
W1	0,048	0,048	0,032	0,032	0,048	0,032	0,032	0,065	0,032	0,032	0,040
W2	0,049	0,049	0,066	0,049	0,033	0,033	0,049	0,049	0,033	0,016	0,043
W3	0,034	0,052	0,034	0,017	0,034	0,034	0,052	0,034	0,069	0,034	0,040
W4	0,018	0,036	0,036	0,018	0,036	0,055	0,036	0,018	0,036	0,055	0,035
W5	0,051	0,034	0,034	0,017	0,034	0,051	0,051	0,034	0,051	0,051	0,041
W6	0,032	0,048	0,032	0,048	0,063	0,048	0,032	0,048	0,032	0,048	0,043
W7	0,047	0,047	0,031	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,045
W8	0,032	0,048	0,048	0,032	0,048	0,048	0,063	0,048	0,048	0,048	0,046

W9	0,049	0,049	0,033	0,049	0,033	0,016	0,049	0,049	0,049	0,033	0,041
W10	0,063	0,047	0,047	0,031	0,047	0,047	0,016	0,047	0,063	0,047	0,045
W11	0,051	0,034	0,017	0,034	0,051	0,034	0,051	0,051	0,034	0,051	0,041
W12	0,052	0,017	0,034	0,052	0,052	0,034	0,052	0,052	0,034	0,052	0,043
W13	0,053	0,053	0,035	0,035	0,035	0,018	0,035	0,053	0,053	0,053	0,042
W14	0,052	0,052	0,034	0,034	0,052	0,052	0,017	0,052	0,052	0,052	0,045
W15	0,054	0,054	0,036	0,036	0,054	0,018	0,054	0,054	0,036	0,054	0,045

Penghitungan Bobot Eksternal

PELUANG (O)	Res 1	Res 2	Res 3	Res 4	Res 5	Res 6	Res 7	Res 8	Res 9	Res 10	BOBOT
O1	0,070	0,070	0,070	0,053	0,070	0,070	0,053	0,070	0,053	0,070	0,065
O2	0,060	0,060	0,060	0,080	0,060	0,060	0,060	0,060	0,040	0,060	0,060
O3	0,064	0,085	0,064	0,064	0,043	0,064	0,085	0,064	0,064	0,064	0,066
O4	0,063	0,083	0,063	0,063	0,063	0,063	0,083	0,063	0,063	0,063	0,067
O5	0,051	0,068	0,051	0,034	0,051	0,068	0,068	0,051	0,068	0,051	0,056
O6	0,055	0,055	0,073	0,055	0,055	0,036	0,073	0,055	0,055	0,055	0,056
O7	0,055	0,073	0,036	0,055	0,055	0,073	0,055	0,055	0,055	0,055	0,056
O8	0,055	0,055	0,055	0,073	0,055	0,055	0,036	0,055	0,073	0,073	0,058
O9	0,068	0,051	0,051	0,034	0,051	0,068	0,051	0,051	0,051	0,034	0,051
O10	0,050	0,033	0,050	0,067	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050
ANCAMAN(T)											
T1	0,035	0,018	0,053	0,035	0,035	0,018	0,035	0,035	0,035	0,053	0,035
T2	0,040	0,020	0,020	0,040	0,060	0,040	0,040	0,040	0,060	0,040	0,040
T3	0,021	0,021	0,043	0,021	0,043	0,043	0,043	0,021	0,043	0,043	0,034
T4	0,021	0,042	0,021	0,042	0,021	0,021	0,042	0,042	0,042	0,042	0,033
T5	0,034	0,051	0,034	0,051	0,034	0,034	0,051	0,068	0,051	0,034	0,044
T6	0,055	0,036	0,036	0,036	0,055	0,055	0,036	0,036	0,055	0,036	0,044
T7	0,055	0,036	0,055	0,036	0,036	0,018	0,055	0,036	0,055	0,055	0,044
T8	0,036	0,054	0,054	0,036	0,054	0,036	0,018	0,036	0,054	0,054	0,043
T9	0,051	0,051	0,068	0,051	0,051	0,034	0,051	0,051	0,051	0,034	0,049

LAMPIRAN 5 KUESIONER PENELITIAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KONG DJIE COFFEE DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN (STUDI KASUS KONG DJIE COFFEE PATTIMURA)

Perkenalkan, saya Nicola Patricia mahasiswa Dekolab Tinggi Taruna atau ADP114 Yogyakarta. Saat ini saya sedang melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana.

Diikuti dengan saya memiliki fungsi dan tugas sebagai peneliti, anda sebagai responden di tengah bisnis ini.

Dalam formulir ini terdapat penilaian untuk kebutuhan, kelemahan, peluang, dan ancaman dengan kriteria sebagai berikut:

- Nilai 1 sebagai nilai "Sangat Tidak Sesuai"
- Nilai 2 sebagai nilai "Tidak Sesuai"
- Nilai 3 sebagai nilai "Sesuai"
- Nilai 4 sebagai nilai "Sangat Sesuai"

Catatan: Berilah tanda untuk mengisi secara akurat.

1. Nama:

Nama Lengkap *

Jawaban Anda

2. Data email anda, ini *

Jawaban Anda

3. Revisi

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KONG DJIE COFFEE DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN (STUDI KASUS KONG DJIE COFFEE PATTIMURA)

Contoh

Seberapa sesuai nilai pada strategi Kong Djie Pattimura

Kualitas pelayanan dan layanan pelanggan Kong Djie Pattimura, apa yang sudah dilakukan, bisa dilanjutkan, baik nomor, baik *

1 2 3 4

0 0 0 0

Kualitas pelayanan dan layanan pelanggan yang sudah dilakukan di media sosial *

1 2 3 4

0 0 0 0

Kelebihan pelayanan dan layanan pelanggan yang dimiliki Kong Djie Pattimura menurut *

1 2 3 4

0 0 0 0

Perbedaan pemasaran dan pemasaran yang digunakan sudah membantu standar bisnisnya, menurut *

1 2 3 4

0 0 0 0

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KONG DJIE COFFEE DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN (STUDI KASUS KONG DJIE COFFEE PATTIMURA)

16/11/23

Weakness

adminisrasipengelolaanbisnis(Kong Djie) dan Sistem Distribusi

Produk kemasan hanya tersedia ukuran 200 gram *

1 2 3 4

Ketersediaan informasi dalam kemasan produk *

1 2 3 4

Ketersediaan informasi dalam kemasan produk *

1 2 3 4

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KONG DJIE COFFEE DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN (STUDI KASUS KONG DJIE COFFEE PATTIMURA)

16/11/23

Opportunity

Peluang yang dimiliki brand kopi Kong Djie Coffee Pattimura

Tersedia produk dalam bentuk kemasan memudahkan pengunjung dari luar pulau Belitung untuk dibawa sebagai oleh-oleh kuliner khas Kong Djie sebagai identitas kopi Belitung *

1 2 3 4

Minimalkan dan hindari yang dianggap merugikan minat pengunjung dari semua kalangan. *

1 2 3 4

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KONG DJIE COFFEE DALAM MENGHADAPI PERSA NGAN (STUDI KASUS KONG DJIE COFFEE PATTIMURA)

*Wah

1. Hasil

Arasman yang terdapat di kedai kopi Kong Djie Coffee Pattimura

Terdapat produk makanan yang memiliki kualitas yang sama di kedai kopi lain yang lain *

- 1
- 2
- 3
- 4

Manajemen yang lebih baik di kedai kopi lain yang lain *

- 1
- 2
- 3
- 4

Contoh

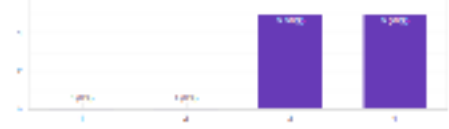
1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan, sebagai perbandingan, berikut ini disajikan data hasil penelitian.

10 poin



2. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan, sebagai perbandingan, berikut ini disajikan data hasil penelitian.

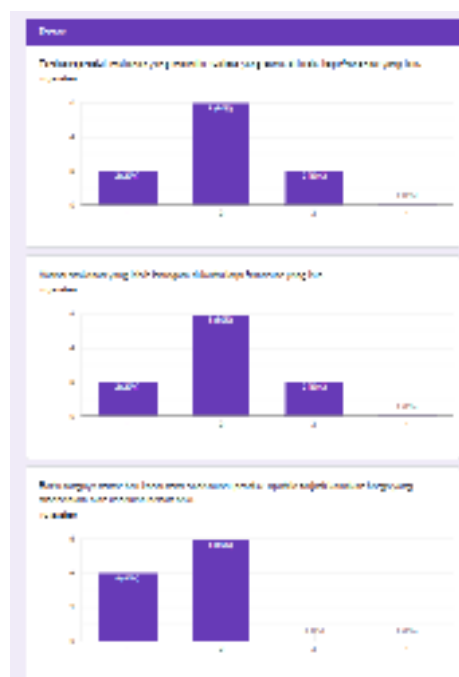
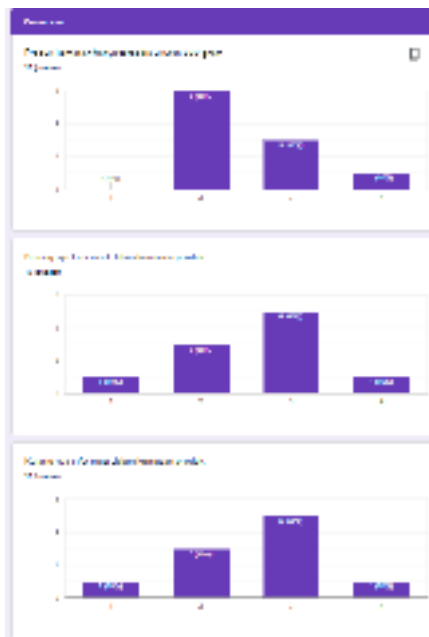
10 poin



3. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan, sebagai perbandingan, berikut ini disajikan data hasil penelitian.

10 poin





LAMPIRAN 6 DOKUMENTASI PENELITIAN

Wawancara dengan Bapak Ali selaku Manager Kong Djie Coffee Pattimura



Wawancara dengan karyawan Kong Djie Coffee Pattimura



Wawancara dengan Konsumen 1 Kong Djie Coffee Pattimura



Wawancara dengan Konsumen 2 Kong Djie Coffee Pattimura



Gambar Kong Djie Coffee Pattimura



Daftar Menu Kong Djie Coffee Pattimura



Produk Kopi Dalam Kemasan



BAGIAN INDOOR KONG DJIE COFFEE PATTIMURA PADA SIANG HARI




BAGIAN INDOOR KONG DJIE COFFEE PATTIMURA PADA MALAM HARI



LAMPIRAN 7 LEMBAR BIMBINGAN

LAMPIRAN BIMBINGAN




INSTRUMEN BIMBINGAN: 1. 2019-2020
NAMA PEMBIMBING: Dr. M. Hidayat, S.P., M.P.

INSTRUMEN BIMBINGAN: 1. 2019-2020
NAMA BAHASAWAN: Febby Nury
NO. BAHASAWAN: 1910101000000000
JURUSAN PENELITIAN: Manajemen Sistem Informasi / Sistem Informasi

NO.	TANGGAL	LEMBAR BIMBINGAN	SIKAP	NO.	TANGGAL	LEMBAR BIMBINGAN	SIKAP
1	2019-2020	1. 2019-2020	✓	1	2019-2020	1. 2019-2020	✓
2	2019-2020	2. 2019-2020	✓	2	2019-2020	2. 2019-2020	✓
3	2019-2020	3. 2019-2020	✓	3	2019-2020	3. 2019-2020	✓
4	2019-2020	4. 2019-2020	✓	4	2019-2020	4. 2019-2020	✓
5	2019-2020	5. 2019-2020	✓	5	2019-2020	5. 2019-2020	✓
6	2019-2020	6. 2019-2020	✓	6	2019-2020	6. 2019-2020	✓
7	2019-2020	7. 2019-2020	✓	7	2019-2020	7. 2019-2020	✓
8	2019-2020	8. 2019-2020	✓	8	2019-2020	8. 2019-2020	✓
9	2019-2020	9. 2019-2020	✓	9	2019-2020	9. 2019-2020	✓
10	2019-2020	10. 2019-2020	✓	10	2019-2020	10. 2019-2020	✓
11	2019-2020	11. 2019-2020	✓	11	2019-2020	11. 2019-2020	✓
12	2019-2020	12. 2019-2020	✓	12	2019-2020	12. 2019-2020	✓
13	2019-2020	13. 2019-2020	✓	13	2019-2020	13. 2019-2020	✓
14	2019-2020	14. 2019-2020	✓	14	2019-2020	14. 2019-2020	✓
15	2019-2020	15. 2019-2020	✓	15	2019-2020	15. 2019-2020	✓
16	2019-2020	16. 2019-2020	✓	16	2019-2020	16. 2019-2020	✓
17	2019-2020	17. 2019-2020	✓	17	2019-2020	17. 2019-2020	✓
18	2019-2020	18. 2019-2020	✓	18	2019-2020	18. 2019-2020	✓
19	2019-2020	19. 2019-2020	✓	19	2019-2020	19. 2019-2020	✓
20	2019-2020	20. 2019-2020	✓	20	2019-2020	20. 2019-2020	✓

LAMPIRAN BIMBINGAN



INSTRUMEN BIMBINGAN: 1. 2019-2020
NAMA PEMBIMBING: Dr. M. Hidayat, S.P., M.P.

INSTRUMEN BIMBINGAN: 1. 2019-2020
NAMA BAHASAWAN: Febby Nury
NO. BAHASAWAN: 1910101000000000
JURUSAN PENELITIAN: Manajemen Sistem Informasi / Sistem Informasi

NO.	TANGGAL	LEMBAR BIMBINGAN	SIKAP	NO.	TANGGAL	LEMBAR BIMBINGAN	SIKAP
1	2019-2020	1. 2019-2020	✓	1	2019-2020	1. 2019-2020	✓
2	2019-2020	2. 2019-2020	✓	2	2019-2020	2. 2019-2020	✓
3	2019-2020	3. 2019-2020	✓	3	2019-2020	3. 2019-2020	✓
4	2019-2020	4. 2019-2020	✓	4	2019-2020	4. 2019-2020	✓
5	2019-2020	5. 2019-2020	✓	5	2019-2020	5. 2019-2020	✓
6	2019-2020	6. 2019-2020	✓	6	2019-2020	6. 2019-2020	✓
7	2019-2020	7. 2019-2020	✓	7	2019-2020	7. 2019-2020	✓
8	2019-2020	8. 2019-2020	✓	8	2019-2020	8. 2019-2020	✓
9	2019-2020	9. 2019-2020	✓	9	2019-2020	9. 2019-2020	✓
10	2019-2020	10. 2019-2020	✓	10	2019-2020	10. 2019-2020	✓
11	2019-2020	11. 2019-2020	✓	11	2019-2020	11. 2019-2020	✓
12	2019-2020	12. 2019-2020	✓	12	2019-2020	12. 2019-2020	✓
13	2019-2020	13. 2019-2020	✓	13	2019-2020	13. 2019-2020	✓
14	2019-2020	14. 2019-2020	✓	14	2019-2020	14. 2019-2020	✓
15	2019-2020	15. 2019-2020	✓	15	2019-2020	15. 2019-2020	✓
16	2019-2020	16. 2019-2020	✓	16	2019-2020	16. 2019-2020	✓
17	2019-2020	17. 2019-2020	✓	17	2019-2020	17. 2019-2020	✓
18	2019-2020	18. 2019-2020	✓	18	2019-2020	18. 2019-2020	✓
19	2019-2020	19. 2019-2020	✓	19	2019-2020	19. 2019-2020	✓
20	2019-2020	20. 2019-2020	✓	20	2019-2020	20. 2019-2020	✓

LEMBARAN



NAMA KOLEKSINYA: LIBRARI GIZI
 NO. RAJISIRAN: 310000
 JUDUL PEMERIKSAAN: Daftar Buku dan Jilid yang
terdapat di Perpustakaan
STPA Widyadarmas Geger Pajajaran
 NAMA PEMERIKSAAN: Dr. Tjandjeng R. Satriadig, M.P.

NAMA PENYERAH: Dr. Prihatna, S.P.

NO.	TANGGAH	ISIAN BUKU/AN	REMARK	NO.	TANGGAH	ISIAN BUKU/AN	REMARK
		1. <u>Ulat-ulatan</u>					
		2. <u>Ulat-ulatan</u>					
		3. <u>Ulat-ulatan</u>					
		4. <u>Ulat-ulatan</u>					
		5. <u>Ulat-ulatan</u>					
6	2/4	6. <u>Laporan</u>					
		7. <u>Hubungan</u>					
		8. <u>dan</u>					
		9. <u>Persepsi</u>					