

LAMPIRAN

1. Kuesioner

KUESIONER BASED ON BMC

I. IDENTITAS RESPONDEN

Pada bagian ini Bapak/Ibu akan menjawab pertanyaan terkait identitas usaha yang Bapak/Ibu sedang kembangkan

1. Nama Usaha / Produk *Tabo Bakery*
 2. Nama Lengkap Pemilik Usaha
 3. Jenis Kelamin
 - a. Wanita
 - b. Pria
 4. Alamat Lengkap Usaha
 5. Tahun berapakah usaha Bapak/Ibu didirikan?
 6. Apa yang menjadi visi dan misi usaha yang sedang Bapak/Ibu kembangkan?
 7. Jika mempunyai banyak jenis produk, produk apa yang menjadi prioritas/utama yang ingin Bapak/Ibu kembangkan?
 8. Dalam pengembangan produk agar mampu diterima oleh masyarakat luas dibutuhkan legalitas usaha yang diakui. Oleh karena itu, legalitas apa saja yang telah dimiliki oleh usaha Bapak/Ibu?
 - a. NIB (Nomor Induk Berusaha)
 - b. P-IRT (Produk Industri Rumah Tangga)
 - c. Izin BPOM
 - d. Sertifikat halal
 - e. Lainnya (sebutkan)
-

II. PERTANYAAN BERDASARKAN BMC (Business Model Canvas)

Pada bagian ini Bapak/Ibu akan menjawab pertanyaan sesuai dengan BMC (Business Model Canvas) yang merupakan alat untuk merancang perencanaan bisnis perusahaan berdasarkan proposisi nilai perusahaan, produk, pelanggan, dan keuangan.

A. VALUE PROPOSITION

Value Proposition atau nilai manfaat produk atau layanan merupakan acuan pada pernyataan bisnis atau pemasaran yang digunakan pelaku usaha untuk memberikan alasan atau meringkas alasan mengapa konsumen harus membeli produk atau menggunakan pelayanan jasa.

1. Apakah ide pembuatan produk Bapak/Ibu dilatarbelakangi dengan keinginan memecahkan sebuah masalah yang terjadi di masyarakat?
 - a. Ya

- b. Tidak
- 2. Jika YA, masalah apa yang ingin Bapak/Ibu pecahkan?
- 3. Berdasarkan pertanyaan sebelumnya, solusi apa yang Bapak/Ibu tawarkan atas permasalahan tersebut?
- 4. Lalu, apakah solusi tersebut diterima masyarakat/konsumen?
- 5. Jika TIDAK, apa yang melatarbelakangi Bapak/Ibu mendirikan usaha tersebut?
- 6. Apakah ada produk sejenis/serupa dengan merek dagang lain seperti produk yang Bapak/Ibu tawarkan?
 - a. Ada (Sebutkan nama dan informasi yang anda tau tentang usaha tersebut?)
 - b. Tidak Ada
 - c. Tidak Tahu
- 7. Jika ada, Sebutkan nama dan informasi yang anda tau tentang usaha tersebut?
- 8. Menurut bapak ibu, apa keunggulan produk yang ibu tawarkan dibandingkan dengan produk yang sejenis ? (bisa dipilih lebih dari satu)
 - a. Produk yang dihasilkan terjamin ke higienisannya
 - b. Produk yang dihasilkan terbuat dari bahan bahan yang berkualitas
 - c. Produk yang dihasilkan dijual dengan harga yang relatif murah dibandingkan dengan produk yang sejenis
 - d. Pemberian garansi atas produk sebagai jaminan atas risiko kerusakan produk
 - e. Memberikan garansi/jaminan keaslian produk
 - f. Memberikan potongan harga untuk setiap pembelian dengan minimal pembelanjaan
 - g. Adanya potongan harga/harga khusus pada waktu tertentu (Mis; Harga khusus spesial Bulan Ramadhan) ✓
 - h. Produk merupakan karya asli daerah kaldera toba yang khas dan tidak dimiliki daerah lain (local pride)
 - i. Produk menggunakan bahan dasar yang diperoleh dari daerah kaldera toba yang khas dan tidak dimiliki daerah lain (local pride)
 - j. Pelanggan dapat meningkatkan status sosialnya melalui pembelian produk (Mis; Orang yang membeli starbucks dianggap memiliki status ekonomi yang tinggi)
 - k. Lainnya, sebutkan
- 9. Apa *value* yang didapatkan konsumen dari produk Bapak/Ibu? (*Value* merupakan keuntungan atau kepuasan yang didapatkan konsumen dengan membeli produk Bapak/Ibu)

- a. Agar produk Bapak/Ibu dapat diterima di masyarakat dan terlihat lebih unggul dibandingkan kompetitor, ada beberapa indikator yang
- a. Pria
- 1. Darimana mayoritas konsumen yang membeli produk Bapak/Ibu berasal?
 - a. Penduduk Sekitar
 - b. Penduduk Luar Daerah
 - c. Turis
- 4. Siapa yang menjadi target konsumen Bapak/Ibu ?
 - a. Berdasarkan ekonomi/pendapatan :
 - Menengah ke atas
 - Menengah kebawah
 - Tidak mempunyai batasan pendapatan (siapa saja)
 - b. Berdasarkan gaya hidup :
 - pelanggan yang loyal terhadap satu brand
 - Pelanggan yang tidak memperlmasalahkan harga
 - Pelanggan yang sensitif terhadap harga
 - Lain-lain (sebutkan)
 - c. Berdasarkan umur :
 - Anak - anak
 - Remaja
 - Dewasa
 - d. Berdasarkan wilayah tempat tinggal
 - Penduduk sekitar kota tempat tinggal
 - Penduduk Luar Daerah/kota
 - Turis yang berkunjung ke Kaldera
 -

C. CHANNEL

Channel adalah saluran di mana pelanggan dapat melakukan kontak dengan usaha Bapak/Ibu dan menjadi bagian dari proses penjualan (contohnya: promosi - sebagai saluran pengenalan produk yang dijual).

- 1. Bagaimana pelayanan yang diberikan kepada pembeli?
 - a. Melalui offline store (penjualan secara langsung/*direct selling*)
 - b. Melalui online :
 - Email
 - Whatsapp
 - Instagram
 - Website
 - Marketplace
- 2. Bagaimana produk dapat dikenal di masyarakat?
- 3. Apakah bapak/ibu sudah memiliki outlet? (outlet merupakan tempat Bapak/Ibu menjual produk)
 - a. Ya

- b. Tidak
- 4. Jika “sudah” berapa outlet yang sudah bapak/ibu miliki?
- 5. Apakah memiliki website usaha?
 - a. Ya
 - b. Tidak
 Jika YA, sebutkan website yang dimiliki ?
- 6. Apakah usaha Bapak/ibu sudah memiliki media sosial?
 - a. Ya
 - b. Tidak
 Jika YA, sebutkan media sosial yang dimiliki ?
- 7. Apakah usaha Bapak/Ibu sudah memiliki media sosial ?
 - a. Ya
 - b. Tidak
- 8. Apakah produk Bapak/Ibu sudah ada dijual di marketplace?
 - a. Ya
 - b. Tidak
- 9. Sebutkan marketplace yang dipakai?
 - a. Shopee
 - b. Tokopedia
 - c. Blibli
 - d. Marketplace lainnya (sebutkan)

D. CUSTOMER RELATIONSHIP

Customer Relationships adalah bagaimana Bapak/Ibu berinteraksi dengan pelanggan (pada saat sebelum, sedang hingga setelah proses penjualan) - mengenai jenis hubungan yang disukai pelanggan.

1. Bagaimana Bapak/Ibu berinteraksi dengan pelanggan dalam menjalankan usaha?
 - a. Secara offline (Luar Jaringan) :
 - Adanya outlet toko
 - Menggunakan pihak ketiga (Reseller, Agen, Retailer, dsb)
 - b. Melalui online (Dalam Jaringan):
 - Marketplace
 - Email
 - Whatsapp
 - Instagram
 - Website
2. Dalam menjaga hubungan yang baik agar pelanggan menjadi loyal, adakah layanan tambahan setelah penjualan?
 - a. Ya
 - b. Tidak
3. Jika YA, bagaimana bentuk dari layanan setelah penjualan yang Bapak/Ibu berikan?
 - a. Pemberian garansi produk

- b. Call centre/Customer Care (Menerima keluhan dan masukan dari pelanggan)
- c. Voucher belanja
- d. Point/kupon belanja
- e. Lainnya ...

E. REVENUE STREAMS

Revenue Streams adalah cara bisnis mengubah Value Proposition atau solusi dari masalah pelanggan menjadi keuntungan finansial. Penting juga untuk memahami penetapan harga bisnis sesuai dan layak dengan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah pelanggan.

1. Berapa total penjualan setiap hari/bulan?
2. Berapa harga jual produk per unit atau per bungkus nya?
3. Bagaimana Ibu/Bapak menentukan harga produk?
4. Darimana sajakah sumber pendapatan Bapak/Ibu?
 - a. Hanya melalui penjualan produk secara online maupun offline
 - b. Pembelian berulang (*Re-purchase*)
 - c. Sistem berlangganan (*subscription*)
 - d. Menjual ke retailer (pedagang eceran)
 - e. Menjual ke reseller (pedagang yang menjual kembali produk Bapak/Ibu dengan harga lebih mahal)
 - f. Menjual ke grosir
 - g. Konsinyasi (menitip barang di toko lain)
 - h. Varian produk lainnya
 - i. Sebutkan jika ada selain pilihan diatas

F. KEY RESOURCES

Key Resources berarti sumber daya yang diperlukan usaha Bapak/Ibu. Sumber daya ini adalah apa yang diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha.

1. Berapa jumlah pekerja yang Bapak/Ibu punya untuk saat ini?
 - a. <5 pekerja
 - b. 5-10 pekerja
 - c. 10-15 pekerja
 - d. >15 pekerja
2. Selain dari Bank, dari mana lagi sumber permodalan :
 - a. Keluarga
 - b. Koperasi
 - c. Pinjaman dari orang lain
 - d. lainnya
3. Apakah sudah mempunyai rekening koran?
 - a. Apakah sudah pernah meminjam dari bank? Kalau sudah, berapa besar plafon (batas maksimal pinjaman yang diberikan oleh pihak bank) yang pernah ada?

- b. Berapa Baki Debet (jumlah uang tunai yang harus dimiliki di setiap rekening nasabah)?
- 4. Bagaimana peralatan/perlengkapan yang digunakan untuk produksi?
 - a. Konvensional (tanpa mesin)
 - b. Menggunakan teknologi dan bantuan mesin
- 5. Apakah ada kesulitan mendapatkan bahan baku?
 - a. Ya
 - b. Tidak (bahan baku apa saja dan darimana?)

G. KEY ACTIVITIES

Key Activities dari bisnis/produk adalah tindakan yang dilakukan bisnis untuk mencapai value proposition bagi pelanggan.

1. Berapa lama proses produksi berlangsung?
 - a. 1-2 hari
 - b. 3-5 hari
 - c. < 1 minggu
 - d. > 1 minggu
2. Berapa jumlah total produksi dalam :
 - satu hari :
 - satu minggu :
 - satu bulan :
 - satu tahun :
3. Apakah bapak/ibu mengalami kendala selama masa produksi?
 - a. Ya
 - b. Tidak
4. Bagaimana bapak/ibu mengatasi atau menangani kendala yang dihadapi dalam proses produksi tersebut?
5. Bagaimana proses penyaluran bahan baku hingga sampai ke konsumen?
6. Bagaimana distribusi produk dari bisnis Bapak/Ibu dijalankan?
7. Apakah menggunakan layanan antar (Delivery)?
 - a. Ya
 - b. Tidak
8. Jika YA, sebutkan layanan antar yang dipakai
 - a. Pos Indonesia
 - b. JNT
 - c. JNE
 - d. Pengantar dari toko
 - e. Lainnya
9. Apakah memiliki SOP (*Standard Operating Procedure*)?
 - a. Ya
 - b. Tidak

H. KEY PARTNERS

Key Partnerships adalah daftar perusahaan/pemasok/pihak eksternal lain yang mungkin dibutuhkan untuk mencapai *key activities* dan memberikan value kepada pelanggan.

1. Apakah anda bekerja sama dengan pemasok untuk bahan baku ?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Jika iya dari mana pemasok bahan baku berasal?
3. Apakah ada bekerja sama dengan organisasi tertentu ataupun organisasi pemerintah?
 - a. Iya
 - b. Tidak
4. Jika iya, sebutkan nama organisasi apa saja?
5. Dan apakah manfaat yang anda rasakan selama bergabung di organisasi tersebut ?
6. Untuk kemasan apakah Bapak/Ibu punya pemasok tersendiri ?
7. Dalam pemasaran produk, apakah usaha Bapak/Ibu memiliki mitra/pendukung untuk melakukan pemasaran produk?

I. COST STRUCTURE

Cost Structure adalah biaya yang mengacu pada jenis dan juga proporsi relatif dari biaya tetap dan variabel yang dikeluarkan secara rutin oleh perusahaan - menggambarkan semua biaya yang muncul sebagai akibat dioperasikannya usaha Bapak/Ibu

1. Apakah memiliki laporan keuangan?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Apakah telah melakukan pembukuan?
 - a. Ya
 - b. Tidak
3. Apakah pernah menghitung harga pokok penjualan ?
 - a. Ya
 - b. Tidak
4. Jika "TIDAK", Apakah Bapak/Ibu berkenan memberi informasi terkait HPP berdasarkan pertanyaan berikut :
 - a. Berapa total biaya produksi?
 - b. Apa bahan baku yang anda digunakan? Sebutkan..
 - c. Berapa biaya untuk setiap bahan baku tersebut?
 - d. Berapakah biaya distribusi yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan baku?
 - e. Dalam melakukan kegiatan produksi, berapa orang tenaga kerja yang terlibat?
 - f. Berapa upah yang diberikan untuk setiap 1 orang tenaga kerja?
 - g. Berapa total persediaan yang tersisa?

h. Berapa biaya pemasaran untuk memasarkan produk yang dijual?

- <1 juta
- >1 juta

2. Dokumentasi

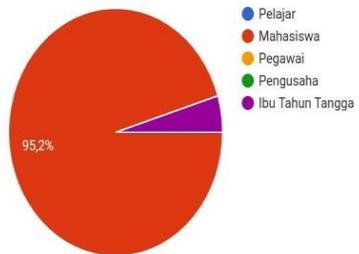


3. Hasil Uji Organoleptik



Profesi

21 jawaban

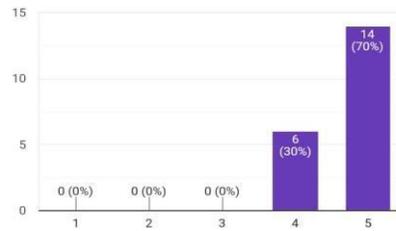


Penilaian Produk

Tingkat kelembutan dari Roll Cake Tabo Bakery



20 jawaban



Tingkat kemanisan dari Roll Cake



21 jawaban

