

# **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

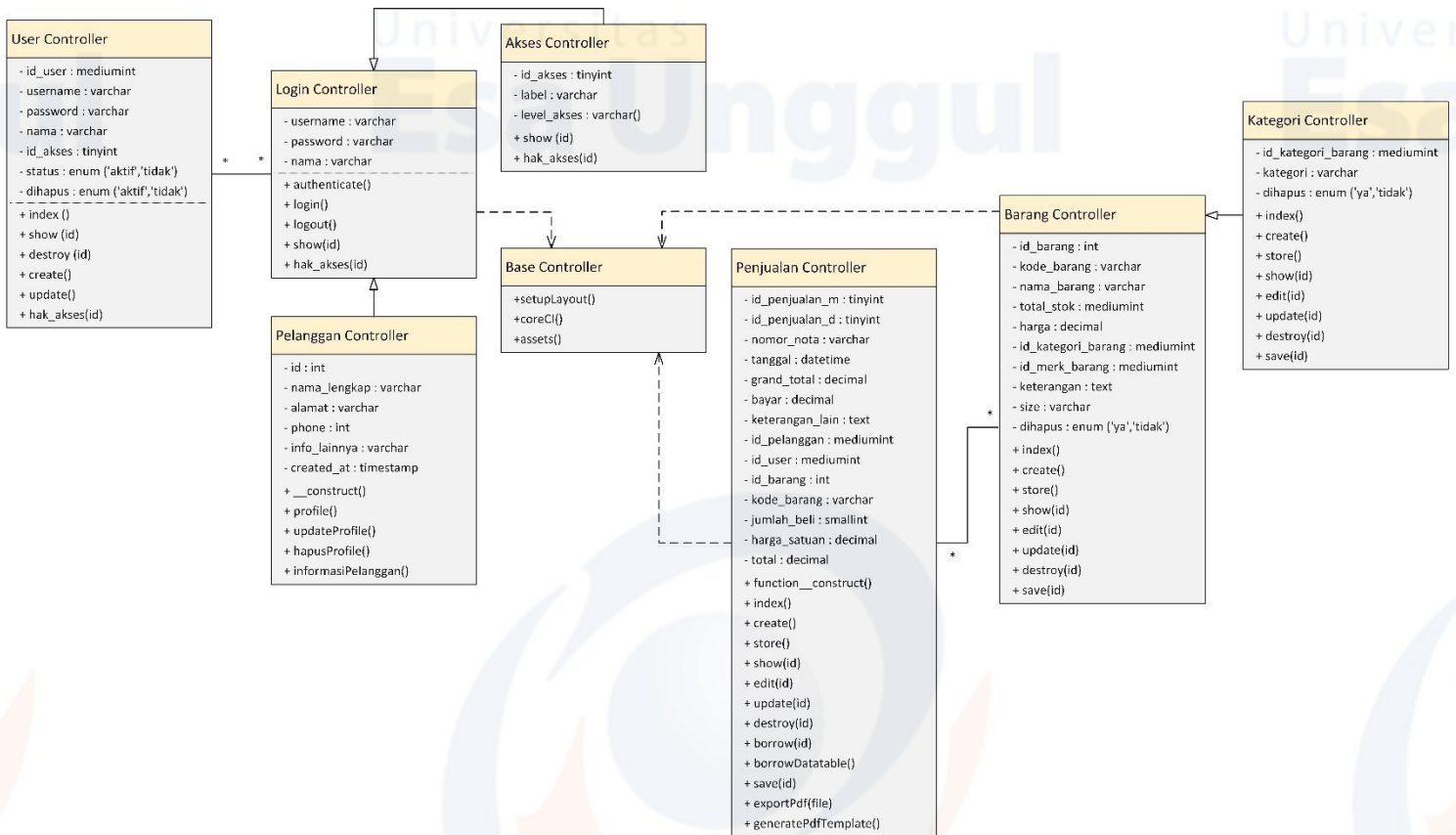
**INFORMAN: PEMILIK USAHA (OWNER)**

FOKUS	DAFTAR PERTANYAAN	DAFTAR JAWABAN
Strategi Pemasaran	1. Strategi apa yang saat ini diterapkan oleh Anda sebagai owner agar menjadi produk yang unggul dari pesaing dan menjadi minuman pilihan pelanggan?	Saat ini strategi yang kami tawarkan adalah pemesanan instan menggunakan jasa pelayanan <i>food online</i> . Sedangkan untuk strategi pemasaran produknya sendiri jadi produk kami ini original ya hasil racikan sendiri sehingga konsumen bisa membedakan rasa yang enakya berbeda dengan produk minuman dari tempat lain dan tentu kami juga menawarkan minuman dengan harga yang terjangkau.
	2. Strategi apa yang Anda gunakan dalam penjualan produk minuman ke masyarakat?	Seperti yang saya tadi bilang, kami tawarkan pemesanan instan menggunakan jasa pelayanan <i>food online</i> seperti go-food, shopee food dan grab food. Ya mungkin konsumen yang pernah beli disini juga memberitahu kerabat, teman atau keluarga mereka bahwa Eskimo Indonesia memiliki ciri khas tersendiri pada produk minumannya.
Produk	1. Apa kelebihan dari produk yang Anda tawarkan?	Memiliki ciri khas minuman yang berbeda karena hasil racikan sendiri dari kami dengan berbagai macam varian rasa.
	2. Mengapa masyarakat/konsumen harus membeli produk Anda?	Menurut saya bisa menjadi pilihan tepat ya ingin jajan minuman dengan rasa yang enak yang sebelumnya belum pernah dicoba mereka dengan harga yang terjangkau
	3. Produk minuman Eskimo Indonesia terbuat dari bahan apa saja?	Untuk bahannya rahasia perusahaan ya, tetapi kami menggunakan alat/mesin pengolahan yang sudah teruji untuk menghasilkan produk bubuk minuman dengan bahan-bahan terpilih yang siap cepat disajikan

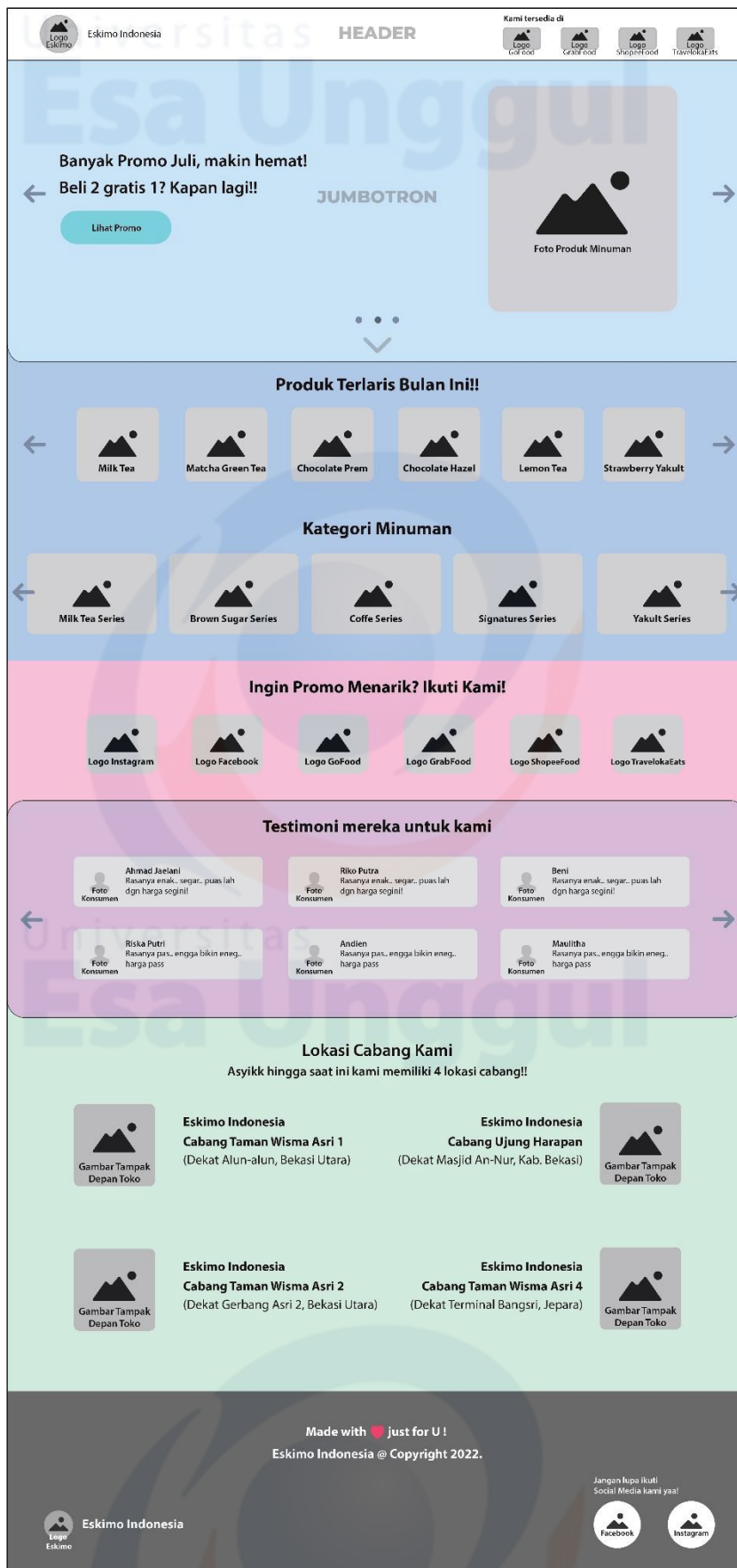
	4. Apakah produk minuman Eskimo Indonesia sudah mendapatkan sertifikasi halal dan ijin BPOM?	Alhamdulillah dari awal kami membuka Eskimo Indonesia kami terlebih dahulu mengajukan permohonan sertifikasi dan ijin BPOM dengan hasil akhir yaitu mendapatkan sertifikasi halal dan ijin BPOM
	5. Eskimo Indonesia sudah memiliki berapa varian rasa?	Saat ini varian rasa Eskimo Indonesia sudah memiliki 37 varian berbagai macam rasa dengan tambahan 5 topping yang berbeda
	6. Produk Eskimo Indonesia dijual dalam bentuk apa?	Produk minuman kami saat ini dijual dalam bentuk kemasan gelas plastik dengan ditambahkan sedotan dan juga kemasan gelas plastik ini memiliki 2 ukuran yaitu ukuran medium dan reguler
Harga	1. Bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan oleh Anda sebagai pemilik terhadap produk Eskimo Indonesia?	Strategi harga yang saat ini saya tetapkan berkisar dari Rp. 10.000,- hingga Rp. 16.500,- cukup terjangkau untuk produk minuman di jaman saat ini, disajikan dalam bentuk gelas plastik dan sedotan yang sudah berkemasan.
	2. Apakah harga yang ditetapkan dapat berubah-ubah?	Jadi untuk harga pun saya menetapkannya ditentukan berdasarkan besarnya biaya yang di perhitungkan (seperti biaya bahan baku, harga pokok produksi dan harga promosi) mungkin bisa berubah-ubah ya namun tidak berubah secara signifikan harganya ini.
	3. Apakah harga produk di setiap cabang sama? Jika tidak, apa alasannya?	Ya sama, tergantung suplier lokal yang membantu mendukung bahan untuk saya gunakan, intinya saya selalu usahakan harga produk minuman Eskimo ini selalu sama pada setiap cabang.
Tempat	1. Ada berapa cabang Eskimo Indonesia?	Alhamdulillah saat ini Eskimo sudah memiliki 4 cabang, 2 cabang di Bekasi Utara, 1 cabang di Kabupaten Bekasi dan 1 cabang lainnya di Jepara.

	2. Menurut Anda, apakah tempat jual produk sudah strategis/terjangkau oleh konsumen?	Soal strategis tentu sudah strategis karena setiap cabang Eskimo ini saya tempatkan pada toko-toko di pinggir jalan utama.
Promosi	1. Promosi seperti apa yang telah dilakukan oleh Eskimo Indonesia?	Promosi sejauh ini hanya pengurangan harga saja itu pun juga sering dilakukan lewat gofood dan grabfood semacamnya.
Kekuatan/ Kelebihan	1. Apa saja yang menjadi kekuatan/kelebihan dari Eskimo Indonesia?	Yang pertama bahan baku berkualitas karena terbuat dari bahan-bahan asli pilihan, memiliki khas tersendiri. Yang kedua tidak memerlukan waktu yang lama untuk penyajiannya dan tersedia secara praktis dan instan dan juga yang ketiga Di produksi dalam bentuk bubuk kering dan dikemas menggunakan aluminium foil zipper yang ramah lingkungan sehingga aman dan tahan lama.
Kelemahan/ Kekurangan	1. Apa saja yang menjadi kelemahan/kekurangan dari Eskimo Indonesia?	Jumlah produksi masih tergolong kecil, terus kedua harga produk masih berubah-ubah sedikit, dari segi promosi saya akui juga masih kurang, cabang kami juga masih tergolong kecil tempatnya, itu saja.
Peluang	1. Apa saja yang menjadi peluang dari Eskimo Indonesia?	Memiliki pasar yang masih sangat luas, apalagi di daerah Bekasi Utara belum ada produk minuman seperti Eskimo dengan harga sejenis, pesaing dengan produk sejenis Eskimo masih sedikit dan juga kami kadang mengadakan promosi-promosi di hari besar atau libur nasional secara <i>online</i> dan <i>offline</i> .
Ancaman	1. Apa saja yang menjadi ancaman dari Eskimo Indonesia?	Kendalanya hingga saat ini Eskimo belum memiliki mitra tetap dengan suplier lokal, masyarakat juga belum mengetahui banget soal produk minuman ini dan juga soal harga bahan baku di pasar tidak stabil.

## Lampiran 2. Class Diagram Aplikasi Penjualan



Lampiran 3. Perancangan website UMKM Eskimo (*Wireframe mid-fidelity*)





Lampiran 4. Dokumentasi









Lampiran 5. Surat Permohonan Izin Penelitian dan Pengambilan Data



**SURAT PERMOHONAN IZIN PENELITIAN dan PENGAMBILAN DATA**  
Nomor : 037/UEU/BAA-KHI/PIP/VIII/2022

Kepada Yth.  
Bapak Prasetyo.  
Pemilik Toko UMKM ESKIMO

Di  
Tempat

Sehubungan dengan kewajiban untuk memenuhi Tugas mata kuliah Skripsi, bersama dengan surat ini, mohon dengan hormat Bapak/Ibu berkenan memberikan izin Penelitian dan Pengambilan data di Toko UMKM ESKIMO, kepada mahasiswa

Nama : Albi Rudiawan Saputra  
NIM : 20186801216  
Fakultas : Ilmu Komputer  
Program Studi : Teknik Informatika  
Topik Skripsi : Perencanaan Strategi dan implementasi system penjualan UMKM Go Digital berbasis WEB (Studi kasus UMKM ESKIMO )

Adapun pelaksanaan penelitian tersebut pada Nopember 2021.  
Demikian atas bantuan dan kerjasamanya, diucapkan terima kasih.

Bekasi, 12 Agustus 2022

Ari Wibowo S.H.  
Biro Administrasi Akademik

## Lampiran 6. Surat Mengizinkan Penelitian Skripsi

### SURAT MENGIZINKAN PENELITIAN

Bersama dengan surat yang telah kami terima dengan No. 037/UEU/BAA-KHI/VIII/2022 dari Universitas Esa Unggul sebagai kewajiban untuk memenuhi tugas mata kuliah skripsi, kami UMKM Eskimo mengizinkan penelitian atas penjelasannya berikut:

Nama : Albi Rudiawan Saputra  
NIM : 20180801216  
Judul : Perencanaan Strategi Dan Implementasi Sistem Penjualan  
UMKM Go-Digital Berbasis Web (Studi Kasus UMKM Eskimo)

Adapun penelitian atas nama mahasiswa bersangkutan sudah dimulai sejak Nopember 2021. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Bekasi, 14 Agustus 2022

  
Prasetyo  
**eskimo**

## Lampiran 7. Daftar Riwayat Hidup



# Albi Rudiawan Saputra

### PENGALAMAN KERJA

#### ADMIN INDOVISION

MNC Vision | Juli 2018 - Januari 2019

1. Melakukan Monitoring Tv berbayar

#### TEKNISI KOMPUTER

Cv Abee Procom | Feb 2019 - Des 2021

1. Melakukan Perakitan PC
2. Melakukan Troubleshooting PC

### RIWAYAT PENDIDIKAN

#### SDN SEPANJANG JAYA 1

2006 - 2012

#### SMPN 2 BEKASI

2012 - 2015

#### SMKN 8 BEKASI

2015 - 2018

#### UNIVERSITAS ESA UNGGUL BEKASI

2018 - NOW

### RANGKUMAN EKSEKUTIF

- Saya lahir di Tegal pada tanggal 12 juni 2000, nama panggilan Saya Albi, saya dapat bekerja sama dengan team maupun individu dan siap belajar dengan pengetahuan baru

### KETERAMPILAN DAN KEAHLIAN

- Ms. Word
- Ms. Powerpoint
- Ms. Excel
- Jaringan Komputer
- Hardware dan software Komputer

### HUBUNGI SAYA DI:

- Email: albirudiawan12@gmail.com
- Telepon: 0812-1273-0824
- Alamat: Jl. Ra Kartini Gg.H. Ranun 2 Nomer 18, Bekasi 17113