

DAFTAR PUSTAKA

- Alfansyur, A., & Mariyani, M. (2020). SENI MENGELOLA DATA: PENERAPAN TRIANGULASI TEKNIK, SUMBER DAN WAKTU PADA PENELITIAN PENDIDIKAN SOSIAL. *Historis: Jurnal Kajian, Penelitian Dan Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 5(2), 146–150. <https://doi.org/10.31764/HISTORIS.V5I2.3432>
- Ardi Said. (1945). STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF DENGAN TEMA BUDAYA PADA PRODAK KAOS SEBAGAI UPAYA MEMPERKENALKAN BUDAYA FLORES TIMUR (Studi Kasus Pada Usaha Sablon Kaos Oleh Mahasiswa Flores Timur Surabaya). *Dinamika Administrasi Bisnis*.
- Dan, N., Wuryanto, T., & Ekonomi, F. (2014). Analisis Saluran Distribusi Selektif Agen Dan Sub Agen Terhadap Volume Penjualan (Studi kasus pada PT.Charoen Pokphand Indonesia Tbk. Area Pemasaran Kabupaten Blitar) (Nurani dan Teguh Wuryanto) ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI SELEKTIF AGEN DAN SUB AGEN TERHADAP VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk. Area Pemasaran Kabupaten Blitar). In *Jurnal Universitas Tulungagung BONOROWO* (Vol. 1, Issue 2).
- Ilmiah Manajemen Bisnis, J., Yulius Here Magang, dan, Tunas Pemuda, P., & Triguna Jakarta, S. (2019). *Haerawan dan Magang: Analisis Swot dalam Menentukan Strategi Pemasaran*«ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN ALAT RUMAH TANGGA DI PT IMPRESSINDO KARYA STEEL JAKARTA-PUSAT (Vol. 5, Issue 2).
- Jane, O. (n.d.). *Analisis Potensi Partnership sebagai Moda untuk meningkatkan Kapabilitas Inovasi dan Teknologi*.
- Jasuli, A., Sunartomo, A. F., & Ridjal, J. A. (2014). Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas Dengan PT Nusafarm Terhadap Pendapatan Usahatani Kapas di Kabupaten Situbondo. *Berkala Ilmiah Pertanian*, 1(1), 1–7. <https://repository.unej.ac.id/handle/123456789/68736>
- Jurnal, W., Penelitian, P. A., Puding, K., Kabupaten, B., Yansah, B., Setiawan, I., Sapta Pranoto C Abc, Y., Agribisnis, J., Perikanan, P., & Biologi, D. (n.d.). *Journal of Integrated Agribusiness*. <https://doi.org/10.33019/jia.v2i2.1569>
- Juwita, A. (2019). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran pada Usaha Furniture di Some Renders Madiun. *Thesis*, 1–100.
- Mardiyana. (2022). *STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN METODE ANALISIS SWOT PADA HOME INDUSTRI WEN-DANG JAHE DI KABUPATEN KUKAR*. 10(1), 1–11.

- Mayang, A., Astuti, I., & Ratnawati, S. (n.d.). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). In *Anissa Mayang Indri Jurnal Ilmu Manajemen* (Vol. 17, Issue 2).
- Nurjannah Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Syariah Bengkalis, D. (2020). ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru). In *Jurnal Perbankan Syariah* (Vol. 1, Issue 1).
- Pasaribu, H. F. (2018). Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada PT. Arma Anugerah Abadi Medan. *Skripsi*, 1–91. <http://repository.uinsu.ac.id/5198/>
- Purba, E. A. (2008). Analisis Penerapan Strategi Kemitraan Terhadap Kinerja Perusahaan Biro Teknik Listrik. *Bisnis Strategi*, 17(2), 197–202. <https://ejournal.undip.ac.id/index.php/jbs/article/view/14438/11030>
- Siallagan, A. (2021). UNIVERSITAS SUMATERA UTARA Poliklinik UNIVERSITAS SUMATERA UTARA. *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota*, 1(3), 82–91.
- Sofyan, A., & Ca, N. I. M. (2006). STRATEGI KEMITRAAN DALAM SALURAN DISTRIBUSI UNTUK MENINGKATKAN KINERJA BISNIS. *Tesis*. 1-103.
- Susanto, V. A., Andriani, R., Nelfianti, F., Elyana, I., Program, Bisnis, S. A., Bina, U., & Informatika, S. (n.d.). *Penerapan Strategi Pemasaran Menggunakan Marketing Mix Pada Event Organizer (Studi Pada Event Organizer Cipayung Jakarta Timur)*.
- Triana, E. (2019). Inovbiz Analisa Sistem Pendistribusian Produk Jadi di PT. Perkebunan Nusantara V Riau dengan menggunakan Metode SWOT. In *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis* (Vol. 7). www.ejournal.polbeng.ac.id/index.php/IBP
- Yam, J. H. (2022). *JURNAL EMPIRE Refleksi Penelitian Metode Campuran*. 2(2), 126–134. <https://doi.org/10.33592/empire.v2i2.3310>
- Zakaria, A., Yanto Niode, I., & Juanna, A. (n.d.). Analisis Saluran Distribusi Di Pt. Awet Sarana Sukses Gorontalo. *JAMBURA*, 5, 2022.

LAMPIRAN

FOTO BUKTI KEGIATAN PENELITIAN



HASIL WAWANCARA

Responden 1

Nama : Yunardi

Jenis Kelamin : Laki-laki

Usia : 40

Jabatan : Manager Operasional

1. Bagaimana strategi kemitraan yang sedang diterapkan pada produk es kristal ADEM PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini ?

Jawaban :

Perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana menerapkan strategi kemitraan kegaenan untuk produk es kristal ADEM yang mana keagenan itu nantinya kami selaku pemasok memberi hak atau kebebasan dalam menjual produk yang kami ciptakan.

2. Bagaimanakah perkembangan strategi kemitraan yang diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Strategi kemitraan agen ini sebenarnya sudah umum dilakukan oleh perusahaan-perusahaan es batu kristal pada umumnya, menjalin kerjasama dengan perantara pembelian dengan jumlah banyak bukan pengecer, saya melihat potensi lingkungan daerah perusahaan ini cukup besar untuk mengembangkan strategi ini, salah satu faktornya adalah karena banyaknya sentra kuliner yang ada, menjadikan mitra-mitra ini tertarik bergabung untuk menjadi perantara atau tangan kedua untuk menjual kembali produk yang kami ciptakan. Perusaha awal mendirikan *brand* produk ini ditahun 2020 an dengan mitra awal hanya 5 orang, 2 orang sudah pasti mengambil produk dari kami, sisanya tidak tentu hingga

berjalan 3 tahun an ini sudah hampir sekitar 30 an mitra di berbagai daerah Sidoarjo yang bergabung dengan perusahaan kami.

3. Apa saja yang menjadi keunggulan dari strategi kemitraan yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Keunggulan yang dimiliki perusahaan pada kemitraan saat ini itu seperti banyak agen atau mitra yang menjadikan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana ini menjadi pemasok es batu kristal utamanya karena ya dari segi kualitas produk sendiri kita lebih unggul daripada perusahaan lain, karena dari kita selalu memberikan yang terbaik kepada mitra, kemudian kami juga selalu update informasi mengenai produk seperti stok digudang dan itu bisa menjadikan mitra bisa mendapatkan sesuai yang mereka pesan. Pada pembeliannya juga mudah, mitra bisa memesan lewat kurir kami atau langsung menghubungi bagian pemasaran perusahaan pada pembayarannya juga bisa melalui transaksi online, rekening bank, atau pembayaran melalui kurir kami.

4. Apa saja kekurangan yang dimiliki perusahaan dalam strategi kemitraan yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Kekurangannya untuk saat ini yaitu dari pihak kami tidak membuat kerjasama yang resmi atau peraturan tertentu untuk hubungan antara perusahaan dan mitranya jadi banyak dari mitra kami yang memasok produk dari perusahaan lain pada saat kami tidak bisa memenuhi permintaan mitra tersebut karena memang system pembelian produk di kami harus memesan dulu satu hari sebelumnya atau sebelum produk tersebut diangkut oleh kurir kami, jadi sistem kami ya mengalir saja tidak ada tuntutan untuk mitra harus menjual minimal berapa kantor perharinya, terus karena tidak adanya hubungan yang resmi diantara mitra dan perusahaan jadi kami tidak memiliki kewajiban untuk memfasilitasi mitra dan mereka memiliki modal untuk membangun tempat penjualan mereka sendiri.

Responden 2

Nama : Doni Juniawan

Jenis Kelamin : Laki-laki

Usia : 32

Jabatan : Manager Pemasaran

1. Bagaimana strategi kemitraan yang sedang diterapkan pada produk es kristal ADEM PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini ?

Jawaban :

Seperti pada umumnya dalam penjualan produk es batu kristal ADEM ini lebih efektif kalo kita mengembangkannya dengan menjalin kerjasama melalui mitra-mitra seperti agen atau konsumen dengan jumlah permintaan besar seperti tengkulak hal itu juga menjadi efisiensi pemasar karena sekali pembelian bisa dengan jumlah banyak, dibuktikan dengan beberapa mitra yang menjadikan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana sebagai pemasok utama

2. Bagaimanakah perkembangan strategi kemitraan yang diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Sejak tahun 2020 produk es kristal pada perusahaan ini diproduksi kami memulai dengan memiliki 5 mitra dan 1 distributor yang kemudian sekarang sudah mencapai 30 lebih mitra agen dan 5 distributor, sampai saat ini kami masih mengupayakan target mitra 40 sampai 50 dalam satu tahun ini dengan penambahan 3 sampai 4 distributor lagi.

3. Apa saja yang menjadi keunggulan dari strategi kemitraan yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Keunggulan yang dimiliki perusahaan pada strategi kemitraan yaitu, jika ada yang mitra bergabung dengan kami untuk menjual produk yang kami produksi bisa langsung menghubungi cs atau distributor yang kami miliki hanya dengan syarat tidak lebih dari 15 km dari perusahaan agar kami tetap menjaga kualitas produk,

kami juga senantiasa memberikan pelayanan yang terbaik pada mitra seperti memberikan produk yang paling unggul bukan produk cacat atau kurang kualitasnya kepada mitra kami atau dari segi informasi mengenai keadaan produksi perusahaan seperti stok produk atau jadwal pengiriman, kemudian kami sudah menjadi pemasok utama untuk hampir 80% sampai 90% dari total keseluruhan jumlah mitra kami. Pada proses ordernya juga mudah, bisa menghubungi pihak cs kami atau langsung memesan melalui kurir-kurir kami.

4. Apa saja kekurangan yang dimiliki perusahaan dalam strategi kemitraan yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Kekurang pada strategi kemitraan saat ini yaitu dari pihak kami tidak membuat kontrak hubungan yang resmi atau dengan peraturan tertentu akibatnya tidak sedikit mitra yang menyepelkan kita dengan mengambil produk dari perusahaan lain jika kita tidak dapat memenuhi permintaan mereka karena jumlah pesanan yang membeludak karena sistem pembelian yang kami terapkan berupa sistem PO. Kami hanya bertindak sebagai pemasok saja tanpa ikut campur urusan penjualan seperti target penjualan, memberikan fasilitas kepada mitra.

5. Bagaimana saluran distribusi yang sedang diterapkan pada produk es kristal ADEM PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini ?

Jawab:

Untuk saluran distribusi yang kita terapkan yaitu tidak langsung konsumen aslinya tapi melalui perantara dengan jumlah pemesanan yang banyak atau partai, ecer pun tetap kita layani tapi bukan prioritas utama kita.

6. Bagaimanakah perkembangan saluran distribusi yang diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab:

Perkembangan pada saluran distribusi kami dari awal berdiri hanya memiliki 1 distributor saja, seiring berjalannya waktu dan perkembangan jumlah mitra maka

kami juga menambah jumlah distributor juga, sampai saat ini sudah 5 distributor dan nantinya bisa berpotensi untuk menambah distributor lagi

7. Apa saja yang menjadi keunggulan dari saluran distribusi yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Yang menjadi keunggulan dibidang saluran distribusinya adalah kurir atau distributor dapat menyalurkan produk tepat waktu sesuai jadwal yang diberikan perusahaan, distributor kami juga dapat menjaga keutuhan kualitas produk sampai ke tangan mitra, kami juga memiliki gudang untuk stok produk dengan kapasitas 1.500 sampai 2.000 pcs kantong es kristal dengan ukuran bangunan 4x6x3 Meter. Kami juga senantiasa menuntut distributor agar selalu menjaga kualitas komunikasi yang baik kepada mitra atau pelanggan kami.

8. Apa saja yang menjadi kelemahan dari saluran distribusi yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Kelemahan pada saluran distribusi perusahaan saat ini yaitu kami masih belum menyediakan alat transportasi penyaluran produk untuk distributor, distributor membawa kendaraan pribadi untuk kami sewa perbulan sekitar RP. 700.000,- hingga RP. 750.000,-. Distributor pernah terlambat dalam penyaluran produk disebabkan karena kendala pada stok gudang. Kurangnya kualitas alat transportasi untuk penyaluran produk. Berkurangnya kualitas pada produk yang disalurkan kepada mitra karena faktor cuaca ekstrim.

Responden 3

Nama : Kiki

Jenis Kelamin : Laki-laki

Usia : 30

Jabatan : Distributor Es Kristal ADEM PT Tirta Bakti Laju Kencana

1. Bagaimana strategi kemitraan yang sedang diterapkan pada produk es kristal ADEM PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini ?

Jawaban :

Strategi yang digunakan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana menerapkan strategi kerjasama atau kemitraan berupa kegaenan atau bisa dibilang perantara bukan konsumen langsung, kemudian produk yang kita kirimkan dijual kembali oleh agen-agen tersebut.

2. Bagaimanakah perkembangan strategi kemitraan yang diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Untuk perkembangan kemitraan yang dilakukan perusahaan sendiri dalam 3 tahun terakhir cukup pesat karena nilai unggul perusahaan diberbagai hal tertentu seperti pelayanan dan kualitas produknya cukup menjamin yang saya kira perusahaan es kristal lain belum memilikinya, walaupun perusahaan kami masih memiliki banyak sekali kekurangan pada strategi ini seperti tidak adanya perjanjian terikat antara kedua pihak perusahaan dan mitra namun mitra tetap setia mengambil produk dari kami hal tersebut bukan menjadi halangan untuk perkembangan perusahaan kami terutama pada es kristal ADEM nya. Pada awalnya perusahaan hanya 5 mitra dan makin kesini berkembang sudah hampir sekitar 30 sampai 35 an mitra yang sudah bergabung dengan perusahaan kami.

3. Bagaimana saluran distribusi yang sedang diterapkan pada produk es kristal ADEM PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini ?

Jawab :

Saluran distribusi yang dilakukan selama ini kita menyalurkan produknya kepada mitra jadi tidak langsung ke konsumen akhir dengan jumlah yang banyak. Para mitra tersebut kira-kira untuk sekali pengambilan biasanya 10 sampai 30 kantong perharinya.

4. Bagaimanakah perkembangan saluran distribusi yang diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab:

Perkembangan pada saluran distribusi perusahaan awalnya hanya memiliki 1 distributor saja yaitu saya sendiri kemudian seiring berkembangnya jumlah mitra maka perusahaan juga menambah jumlah distributornya yaitu menjadi 5 orang terhitung hingga saat ini.

5. Apa saja yang menjadi keunggulan dari saluran distribusi yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Keunggulan saluran distribusi perusahaan ini sendiri kami dapat menjamin kualitas produk dengan baik dan tepat waktu sampai ketangan mitra, kami juga memiliki gudang untuk stok produk dengan kapasitas 2.000 an pcs kantong es kristal dengan ukuran bangunan sekitar 4x6x3 Meter untuk sekali produksi atau per-harinya.

6. Apa saja yang menjadi kelemahan dari saluran distribusi yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Kelemahan pada saluran distribusi perusahaan ini yaitu masih belum disediakan alat transportasi untuk penyaluran produk, biasanya kami membawa kendaraan pribadi seperti mobil box untuk kami sewa perbulan sekitar RP. 700.000,- hingga RP. 750.000,- itu pun seadanya tanpa ada fasilitas khusus seperti pendingin untuk menjaga kualitas produk agar tidak leleh.

Responden 4

Nama : Jikun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Usia : 34

Jabatan : Distributor Pesaing

1. Bagaimana saluran distribusi yang sedang diterapkan pada produk es kristal ADEM PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini ?

Jawab :

Saluran distribusi yang dilakukan diperusahaan kami selama ini menyalurkan produknya tidak langsung ke konsumen akhir.

7. Apa saja yang menjadi keunggulan dari saluran distribusi yang telah diterapkan perusahaan?

Jawab :

Keunggulan saluran distribusi perusahaan ini sendiri kami memiliki kendaraan yang kami sediakan untuk distributor kami yang sudah dilengkapi dengan fasilitas seperti pendingin di box mobil dan lapisan tahan panas disekeliling dindingnya hal tersebut dapat menjamin kualitas produk dengan baik dan tepat waktu sampai ketangan mitra.

8. Apa saja yang menjadi kelemahan dari saluran distribusi yang telah diterapkan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana saat ini?

Jawab :

Untuk kelemahan yang dimiliki perusahaan kami dalam saluran distribusinya yaitu kami sering terlambat dalam pengiriman produk karena jumlah mitra kami yang cukup banyak dan majemen waktunya masih kurang dan pada kualitas produk kami juga standart, jika dibandingkan dengan produk es kristal ADEM tentu kami kalah dalam jumlah atau berat produk perkantongnya.

QUESTIONARE ANALISIS SWOT

Strategi Kemitraan

No.	Indikator Kekuatan	Ranting			
		1	2	3	4
1.	Perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana menjadi pemasok utama bagi mitra				
2.	Perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana memberikan produk yang terbaik pada mitra				
3.	Informasi yang diberikan perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana mengenai stok produk dapat dipercaya				
4.	Perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana memberikan kemudahan sistem pembelian dan pembayaran kepada mitra				
No.	Indikator Kelemahan	Ranting			
		1	2	3	4
1.	Tidak adanya hubungan yang mengikat (kontrak kerja) antara perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana dengan mitra				
2.	Perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana tidak menuntut target penjualan kepada mitra				

3.	Perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana tidak memberikan atribut atau fasilitas penjualan pada mitra				
4.	Perusahaan hanya menerapkan sistem <i>processing order</i> (PO)				

Saluran Distribusi

No.	Indikator Kekuatan	Ranting			
		1	2	3	4
1.	Memiliki gudang penyimpanan produk es kristal yang memudahkan distributor dalam pengambilan produk				
2.	Distributor mengirim produk es kristal dari perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana sampai ke mitra tepat waktu				
3.	Distributor dapat menjaga kualitas produk dalam pengiriman				
4.	Distributor memiliki komunikasi yang cukup baik dengan mitra				
No.	Indikator Kelemahan	Ranting			
		1	2	3	4

1.	Perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana tidak menyediakan alat transportasi penyaluran produk untuk distributor				
2.	Distributor seringkali terlambat dalam penyaluran produk disebabkan karena kendala pada stok gudang				
3.	Kurangnya kualitas alat transportasi untuk penyaluran produk				
4.	Berkurangnya kualitas pada produk yang disalurkan kepada mitra karena faktor cuaca yang begitu ekstrim				

Strategi Kemitraan

No.	Indikator Peluang	Ranting			
		1	2	3	4
1.	Akan adanya hubungan yang terikat antara perusahaan dan mitra, serta pemberian fasilitas penjualan karena prospek usaha yang semakin berkembang kedepannya				
2.	Meningkatnya kepercayaan mitra karena kualitas komunikasi baik antara perusahaan dengan mitra				
3.	Mitra semakin bertambah karena keunggulan kualitas produk yang diberikan perusahaan PT				

	Tirta Bakti Laju Kencana dibanding produsen es kristal yang lain				
4.	Hubungan antara mitra dan perusahaan terjalin dengan baik				
No.	Indikator Ancaman	Ranting			
		1	2	3	4
1.	Munculnya pesaing baru yang menggeser perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana menjadi pemasok utama karena tidak adanya hubungan yang terikat antara perusahaan dengan mitra				
2.	Sistem <i>processing order</i> (PO) yang digunakan perusahaan dapat mengakibatkan mitra mengambil produk dari perusahaan lainnya				
3.	Jumlah stok yang tidak tentu membuat mitra kesulitan dalam mendapatkan produk yang sesuai dengan permintaan				
4.	Mitra memandang perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana sebelah mata karena tidak memiliki sistem kerjasama yang terstruktur				

Saluran Distribusi

No.	Indikator Peluang	Ranting			
		1	2	3	4

1.	Pertambahan jumlah mitra karena distributor mampu menjaga kualitas produk tetap baik sampai ke tangan mitra				
2.	Meningkatnya permintaan produk karena bertambahnya jumlah mitra yang bergabung				
3.	Teknologi penyaluran produk yang semakin maju akan meningkatkan produktivitas dan efisiensi perusahaan				
4.	Memiliki pangsa pasar yang bersifat pasti atau memiliki pelanggan tetap				
No.	Indikator Ancaman	Ranting			
		1	2	3	4
1.	Meningkatnya jumlah permintaan produk dapat menyebabkan kapasitas pada gudang penyimpanan yang tidak terkontrol atau mengalami kekurangan stok produk				
2.	Cuaca yang <i>extreme</i> membuat kualitas produk berkurang				
3.	Persaingan peningkatan kualitas produk antar produsen es kristal				
4.	Persaingan pada pelayanan distribusi yang lebih unggul dapat menggeser posisi perusahaan PT Tirta Bakti Laju Kencana dari mitra				

HASIL KUISIONER

Strategi Kemitraan

Responden	Indikator Kekuatan			
	1	2	3	4
1	3	4	4	4
2	3	3	3	3
3	4	4	3	4
4	3	4	3	3
5	4	4	4	3
6	4	4	4	3
7	4	4	3	4
8	4	3	4	4
9	3	4	3	4
10	4	4	4	4
11	4	4	4	4
12	4	4	3	4
13	3	4	3	4
14	4	4	3	4
15	4	4	3	4
16	4	4	3	4
17	4	4	3	3
18	4	4	3	4
19	4	4	4	4
20	4	4	4	4
21	4	4	4	4
22	4	4	4	3
23	4	3	4	4
24	3	3	4	4
25	3	3	4	4
26	4	4	3	3
27	4	4	4	3
28	4	4	3	4
29	4	4	4	4
30	4	4	3	4

31	4	3	3	4
Jumlah	117	118	108	116
Rata-rata	3.77419 4	3.80645 2	3.48387 1	3.74193 5

Responden	Indikator Kelemahan			
	1	2	3	4
1	4	3	4	2
2	4	4	4	3
3	4	4	4	3
4	4	3	3	4
5	4	3	4	4
6	4	3	4	3
7	4	4	3	3
8	4	4	4	3
9	4	4	3	2
10	4	4	4	3
11	4	4	4	4
12	4	4	4	4
13	4	4	4	2
14	4	4	3	2
15	4	4	4	3
16	4	4	4	3
17	4	4	3	3
18	4	4	3	3
19	4	3	4	4
20	4	3	4	4
21	4	4	4	4
22	4	4	4	2
23	4	4	4	3
24	4	4	4	4
25	4	3	4	3
26	4	3	4	4
27	4	3	4	4
28	4	3	3	4

29	4	4	4	3
30	4	4	4	3
31	4	3	3	2
Jumlah	124	113	116	98
Rata-rata	4	3.645161	3.741935	3.16129

Responden	Indikator Peluang			
	1	2	3	4
1	4	4	4	4
2	4	4	3	4
3	4	4	4	4
4	4	4	4	4
5	4	4	4	4
6	4	4	4	4
7	4	4	4	4
8	4	4	4	4
9	4	2	3	4
10	4	2	4	4
11	4	3	4	4
12	4	4	4	4
13	4	3	3	4
14	4	4	4	3
15	4	4	4	4
16	4	4	4	3
17	4	4	4	3
18	4	3	4	3
19	3	4	3	3
20	3	4	4	3
21	4	3	4	3
22	4	3	4	3
23	4	4	4	3
24	3	3	4	3
25	4	3	4	3
26	4	3	4	3
27	4	3	4	3

28	4	3	4	3
29	4	3	4	3
30	4	3	4	3
31	4	3	4	3
Jumlah	121	107	120	107
Rata-rata	3.90322 6	3.45161 3	3.87096 8	3.45161 3

Responden	Indikator Ancaman			
	1	2	3	4
1	4	3	4	4
2	3	3	4	4
3	4	3	4	4
4	4	3	3	4
5	3	4	3	4
6	4	3	3	4
7	3	4	3	4
8	4	3	3	4
9	4	4	3	4
10	4	3	3	4
11	4	4	3	4
12	4	3	4	4
13	4	4	4	3
14	4	4	4	3
15	3	4	3	3
16	4	3	3	3
17	4	4	3	3
18	4	3	3	3
19	4	3	3	3
20	3	4	2	3
21	3	3	3	3
22	3	4	4	4
23	3	3	3	4
24	3	4	3	3
25	3	4	3	4

26	3	4	3	3
27	3	4	2	3
28	3	3	3	3
29	3	3	3	3
30	3	4	3	3
31	3	3	2	3
Jumlah	108	108	97	108
Rata-rata	3.48387	3.48387	3.12903	3.48387
	1	1	2	1

Saluran Distribusi

Responden	Indikator Kekuatan			
	1	2	3	4
1	4	3	3	4
2	2	3	3	4
3	3	3	3	4
4	2	3	3	3
5	3	3	3	3
6	2	3	3	4
7	3	3	3	4
8	2	3	3	3
9	3	4	3	4
10	2	2	3	3
11	2	2	3	3
12	2	2	3	3
13	2	3	4	3
14	2	4	4	3
15	2	3	4	3
16	3	4	4	3
17	4	3	3	3
18	4	4	3	3
19	4	3	2	3
20	4	4	3	4
21	4	3	2	2

22	4	4	4	3
23	4	3	2	3
24	3	3	3	3
25	3	3	4	3
26	3	3	3	3
27	3	3	2	3
28	3	3	4	3
29	3	2	2	3
30	3	2	3	3
31	3	2	4	3
Jumlah	91	93	96	99
Rata-rata	2.935484	3	3.096774	3.193548

Responden	Indikator Kelemahan			
	1	2	3	4
1	4	4	3	2
2	3	4	3	3
3	3	4	3	3
4	3	4	3	3
5	3	4	3	3
6	3	3	3	3
7	3	3	3	2
8	3	3	3	3
9	3	3	2	2
10	3	4	4	3
11	3	3	4	3
12	2	3	4	3
13	3	3	4	2
14	4	4	4	2
15	3	4	4	2
16	3	4	3	2
17	3	3	3	2
18	3	3	3	2
19	3	3	3	2

20	3	3	2	2
21	3	3	2	2
22	4	3	2	2
23	4	3	2	2
24	4	3	3	3
25	4	3	3	2
26	3	3	3	3
27	3	3	3	3
28	3	4	4	2
29	3	4	4	2
30	3	4	4	2
31	3	4	4	1
Jumlah	98	106	98	73
Rata-rata	3.16129	3.41935 5	3.16129	2.35483 9

Responden	Indikator Peluang			
	1	2	3	4
1	3	4	3	4
2	4	3	3	4
3	4	4	4	4
4	4	4	4	4
5	4	4	4	4
6	3	4	3	4
7	4	3	4	3
8	2	4	2	4
9	4	2	3	3
10	3	2	3	4
11	3	3	4	3
12	3	4	3	3
13	4	3	3	4
14	3	4	4	4
15	4	2	3	3
16	3	4	4	3
17	4	2	4	4

18	3	4	3	3
19	3	2	3	3
20	3	4	4	4
21	4	4	4	4
22	4	4	4	3
23	4	4	4	4
24	3	4	3	4
25	4	3	4	4
26	4	4	4	3
27	4	4	4	4
28	4	3	4	4
29	4	4	4	3
30	4	4	4	4
31	4	4	4	3
Jumlah	111	108	111	112
Rata-rata	3.580645	3.483871	3.580645	3.612903

Responde n	Indikator Ancaman			
	1	2	3	4
1	4	3	3	4
2	3	3	4	4
3	4	3	2	3
4	3	3	3	4
5	3	4	3	3
6	4	3	3	4
7	3	4	3	3
8	4	3	3	4
9	4	2	3	4
10	4	2	3	4
11	4	4	3	3
12	4	2	4	4
13	4	4	4	3
14	4	4	4	3
15	3	4	3	3

16	4	2	3	3
17	3	4	3	3
18	4	3	3	3
19	3	2	3	3
20	3	4	2	3
21	3	3	3	3
22	4	4	4	4
23	3	3	3	4
24	3	2	3	4
25	4	4	3	4
26	3	4	3	3
27	3	2	2	3
28	4	3	3	3
29	4	3	3	3
30	3	4	3	3
31	3	3	2	4
Jumlah	109	98	94	106
Rata-rata	3.516129	3.16129	3.032258	3.419355

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI NIAGA
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Innaka Elvira Apriliana

NIM : 1121900094

Hari/ Tanggal Ujian : Senin, 26 Juni 2023


Catatan Perbaikan:

hal 73 & hal 76 -> diperbaiki!

Surabaya,

Perseetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 2


 (Awin Mulyati)


 (Awin Mulyati)

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen peng uji wajib menuliskan "Tidak ada revisi", dan menandatangani di setiap kesan dan pin.

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI NEGARA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Innaka Elvira Apriliana


NIM : 1121900094

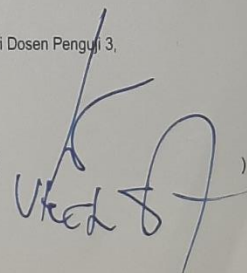
Hari/ Tanggal Ujian : Seni, 26 Juni 2023

Catatan Perbaikan:

Konsistensi

Surabaya, 3 Juni 2023
Persetujuan Dosen Penguji 3 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 3,


()

()

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

KARTU BIMBINGAN

70



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
 • Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
 Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
 Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fsiip@untag-sby.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Innaka Elvira Apriliana
 NBI : 1121900094
 Program Studi : Administrasi Niaga
 Dosen Pembimbing I : Drs. Agung Pujianto, M.M
 Dosen Pembimbing II : Dra. Sri Andayani, M.M
 Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI KEMITRAAN DAN SALURAN DISTRIBUSI PADA PRODUK ES KRISTAL "ADEM" (STUDI KASUS PT TIRTA BAKTI LAJU KENCANA)

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
1	8/3/23	lanjut ke Pemb II. Pelajari: konsep, syarat, prinsip & pola kemitraan	<i>[Signature]</i>	
2	8/3	Perbaiki sesuai 'Tools of Interest'		\$
3	15/3	BAI Perbaiki - Rumusan Tujuan		\$
4	16/3	Bab I. Hee		\$
5	16/3/23	BAB I belum ada payasa masalahnya	<i>[Signature]</i>	
6	24/3/23	BAB I. Hee	<i>[Signature]</i>	
7	16/4	Bab II Perbaiki. SWOT		\$



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : • Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
 • Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
 Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
 Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fisip@untag-sby.ac.id

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
8	8/5/23	Bab Ace Perbaikan		§.
9	12/5/23	BAB II Koneksi Zedahulu	§.	
10	16/5/23	Bab III Ace		§.
11	19/5/23	BAB IV Ace	§.	
12	24/5/23	BAB IV Koneksi Koneksi Kini : instrumen fokus penelitian	§.	
13	6/5/23	BAB IV Ace	§.	
14	13/5/23	Bab IV Perbaikan cara swot		§.
15	19/5/23	Bab IV Ace		§.
		BAB V pasal 4.31 & 4.4.1 tentukan strategi	§.	

Catatan:

1. Kartu Bimbingan dibawa saat bimbingan
2. Kartu bimbingan diisi oleh Dosen Pembimbing

Bimbingan dinyatakan telah selesai

Tanggal :

Dosen Pembimbing I,

(.....)

Dosen Pembimbing II,

(.....)

HASIL TURNITIN



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
LABORATORIUM OTONOMI DAERAH
 Gedung F Lantai 2 Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
 Jl. Semolowaru No. 45 Surabaya, Telp. (031) 5931800

SURAT KETERANGAN

Nomor: 655/K/LOD/V/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini penanggung jawab Uji Turnitin dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Surabaya

Nama : Yusuf Hariyoko, S.AP., M.AP

NPP : 20110170735

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Innaka Elvira Apriliana

NBI : 1121900094

Berdasarkan hasil uji turnitin untuk Bab 1,4,5 skripsi mahasiswa tersebut telah di bawah 20%.

Surat Keterangan ini di berikan atas permintaan yang bersangkutan untuk "Pendaftaran ujian skripsi".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 22 Juni 2023

Kepala Lab. Otoda,

Yusuf Hariyoko, S.AP., M.AP

TURNITIN JURNAL

Analisis Strategi Kemitraan dan Saluran Distribusi pada Produk Es Kristal "ADEM" (Studi Kasus PT Tirta Bakti Laju Kencana)

ORIGINALITY REPORT

17%	16%	10%	4%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	2%
2	ejournal.polbeng.ac.id Internet Source	1%
3	repository.ipb.ac.id Internet Source	1%
4	core.ac.uk Internet Source	1%
5	repository.unej.ac.id Internet Source	1%
6	journal.ubb.ac.id Internet Source	1%
7	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	1%
8	jurnal.fp.unila.ac.id Internet Source	1%
9	123dok.com Internet Source	1%

10	repository.pnb.ac.id Internet Source	1 %
11	juliopintodasilvagomes.blogspot.com Internet Source	<1 %
12	www.bosspacking.com Internet Source	<1 %
13	ecampus.sttind.ac.id Internet Source	<1 %
14	journal.untar.ac.id Internet Source	<1 %
15	Submitted to Udayana University Student Paper	<1 %
16	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	<1 %
17	e-campus.iainbukittinggi.ac.id Internet Source	<1 %
18	www.bpkp.go.id Internet Source	<1 %
19	www.coursehero.com Internet Source	<1 %
20	www.neliti.com Internet Source	<1 %
21	aksiologi.org Internet Source	<1 %

22	ejurnal.untag-smd.ac.id Internet Source	<1 %
23	www.researchgate.net Internet Source	<1 %
24	Dwiky Andika Syahputr, M Makhrus. "Strategi Pengelolaan Zakat pada Organisasi Pengelola Zakat di Kabupaten Banyumas", JURNAL HUKUM EKONOMI SYARIAH, 2020 Publication	<1 %
25	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	<1 %
26	repository.untag-sby.ac.id Internet Source	<1 %
27	Ismi Ajeng, Rani Diana. "RUMUSAN STRATEGI BISNIS SUB TERMINAL AGRIBISNIS CIGOMBONG KECAMATAN PACET KABUPATEN CIANJUR", AGRITA (AGri), 2020 Publication	<1 %
28	jurnal.usbypkp.ac.id Internet Source	<1 %
29	repositorio.ucv.edu.pe Internet Source	<1 %
30	repository.iainkudus.ac.id Internet Source	<1 %

- 31 Nurjana Rumengan, Agus S. Soegoto, Hendra N. Tawas. "STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK AMANAH PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ISTIQLAL MANADO", Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 2023
Publication <1%
-
- 32 Yansah Yansah, Iwan Setiawan, Yudi Sapta Pranoto. "ANALYSIS OF FARM CASSAVA PARTNERSHIP IN THE VILLAGE OF GREAT PUDDING BESAR DISTRICT OF BANGKA", Journal of Integrated Agribusiness, 2020
Publication <1%
-
- 33 jurnal.umk.ac.id
Internet Source <1%
-

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off