

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

A. Lingkungan Internal

a. Kekuatan (Strengths)

1. Aspek Kualitas Produk

- Bagaimana Anda memastikan kualitas telur yang dijual tetap bagus dan segar setiap hari?

2. Aspek Harga Produk

- Bagaimana Anda menentukan harga jual agar tetap kompetitif tetapi masih menguntungkan bagi usaha?

3. Aspek Kualitas Layanan

- Menurut Anda layanan apa yang membuat pelanggan merasa nyaman atau puas saat membeli telur di Dewa EGG?

b. Kelemahan (Weakness)

1. SDM Terbatas

- Apakah saat ini usaha masih dijalankan sendiri atau dibantu orang lain? Apa kendala yang biasanya muncul karena SDM terbatas?

2. Promosi Terbatas

- Selama ini bagaimana Anda melakukan promosi usaha? Apakah masih mengandalkan pelanggan tetap atau dari mulut ke mulut?

3. Keterbatasan Modal

- Apakah modal yang ada saat ini sudah cukup untuk memenuhi stok telur harian, atau masing-masing sering terkendala pada momen tertentu?

B. Lingkungan Eksternal

c. Peluang (Opportunities)

1. Permintaan Stabil

- Menurut Anda, bagaimana kondisi permintaan telur dari pelanggan selama ini? Apakah cenderung stabil setiap hari atau ada waktu tertentu yang paling ramai?

2. Kemajuan Teknologi Digital

- Sejauh ini apakah Anda sudah memanfaatkan teknologi digital, seperti WhatsApp, marketplace, atau media sosial untuk menerima pesanan atau berkomunikasi dengan konsumen?

3. Potensi Kemitraan

- Apakah ada peluang kerja sama atau kemitraan dengan warunf, UMKM kuliner, atau distributor lain yang Anda lihat dapat menguntungkan usaha?

d. Ancaman (Threats)**1. Fluktuasi Harga**

- Bagaimana cara Anda mengatasi ketika harga telur tiba – tiba naik, sementara pelanggan biasanya ingin harga yang stabil?

2. Kompetitor

- Apakah ada di sekitar lokasi usaha terdapat banyak agen atau penjual telur lain yang menjadi pesaing? Bagaimana pengaruhnya terhadap usaha Anda?

3. Rantai Pasok

- Jika terjadi kendala pasokan, seperti telat datang atau stok kurang, apa yang biasanya Anda lakukan untuk menjaga agar kebutuhan pelanggan tetap terpenuhi?

Lampiran 2. Hasil Wawancara

Hasil Wawancara Dengan Pemilik Usaha Dewa EGG Di Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo

A. Lingkungan Internal

a. Kekuatan (Strengths)

1. Aspek Kualitas Produk

Peneliti : Bagaimana Anda memastikan kualitas telur yang dijual tetap bagus dan segar tiap hari?

Pemilik : “Untuk memastikan kualitas telur, Saya perlu mengetahui estimasi umur simpan telur, yang umumnya bertahan hingga kurang lebih tiga minggu. Selain itu, kualitas telur juga dapat diuji secara sederhana dengan menggoyangkan telur. Apabila isi telur masih terasa padat dan tidak menimbulkan suara cair, maka telur tersebut dapat dikategorikan masih dalam kondisi baik”.

2. Aspek Harga Produk

Peneliti : Bagaimana Anda menentukan harga jual telur agar tetap kompetitif tetapi masih menguntungkan bagi usaha?

Pemilik : ” Dengan cara memperluas pasar, apabila Saya ingin menjual dengan harga yang lebih rendah, maka target minimal penjualan per hari perlu ditingkatkan menjadi kurang lebih 50 peti, sehingga volume penjualan harus lebih besar untuk menjaga keberlangsungan usaha”.

3. Kualitas Layanan

Peneliti : Menurut Anda, layanan apa yang membuat pelanggan merasa nyaman atau puas saat membeli telur di Dewa EGG?

Pemilik : ”Menurut Saya, kenyamanan pelanggan dapat diwujudkan melalui komunikasi yang baik, seperti menyampaikan informasi dengan jelas, merespons kebutuhan pelanggan secara cepat, serta memberikan pelayanan yang ramah. Saya juga menekankan bahwa menjaga kualitas produk secara

konsisten merupakan hal yang sangat penting, karena pelanggan akan merasa lebih percaya dan puas apabila produk yang diterima selalu berada dalam kondisi baik. Dengan menjaga kedua aspek tersebut, Saya meyakini bahwa hubungan yang positif dan berkelanjutan dengan pelanggan dapat terus terbentuk”.

b. Kelemahan (Weakness)

1. SDM Terbatas

Peneliti : Apakah saat ini usaha masih dijalankan sendiri atau dibantu orang lain? Apa kendala yang biasanya muncul karena SDM terbatas?

Pemilik : ” Untuk saat ini, proses pengiriman masih dibantu oleh anggota keluarga. Namun, kendala yang sering muncul adalah keterlambatan pengiriman, terutama ketika permintaan meningkat”.

2. Promosi Terbatas

Peneliti : Selama ini bagaimana Anda melakukan promosi usaha? Apakah masih mengandalkan pelanggan tetap atau dari mulut ke mulut?

Pemilik : ”Saat ini, Saya sesekali menawarkan produk telur kepada toko-toko baru dengan tujuan memperluas jaringan pemasaran serta mengajak mereka untuk menjadi pelanggan tetap. Selain itu, terdapat pula pelanggan yang secara sukarela menyebarkan nomor kontak Saya kepada penjual telur lainnya, sehingga membantu memperluas jangkauan pemasaran usaha”.

3. Keterbatasan Modal

Peneliti : Apakah modal yang ada saat ini sudah cukup untuk memenuhi stok telur harian, atau masih sering terkendala pada momen tertentu?

Pemilik : ”Modal yang saya miliki sudah mencukupi untuk memenuhi kebutuhan stok telur harian. Pada momen-momen tertentu, seperti hari besar ketika permintaan meningkat, Saya dapat meminta tambahan stok kepada supplier. Adapun kendala yang terkadang muncul berkaitan dengan arus kas,

yaitu ketika terdapat pelanggan yang masih memiliki tunggakan pembayaran”.

c. Peluang (Opportunities)

1. Permintaan Stabil

Peneliti : Menurut Anda, bagaimana kondisi permintaan telur dari pelanggan selama ini? Apakah cenderung stabil setiap hari atau ada waktu tertentu yang paling ramai?

Pemilik : ”Untuk saat ini, kondisi ketersediaan telur cenderung stabil. Namun, pada periode tertentu seperti hari besar misalnya Natal, Tahun Baru, dan Idulfitri permintaan biasanya meningkat secara signifikan. Saya juga menyampaikan bahwa lonjakan permintaan tersebut terkadang sulit diprediksi, sehingga kondisi pasar dapat tiba-tiba ramai dan menyebabkan stok cepat habis”.

2. Kemajuan Teknologi Digital

Peneliti : Sejauh ini apakah Anda sudah memanfaatkan teknologi digital, seperti WhatsApp, marketplace, atau media sosial untuk menerima pesanan atau berkomunikasi dengan pelanggan?

Pemilik : ” Saat ini, Saya memanfaatkan WhatsApp dan media sosial, khususnya Facebook, sebagai sarana pemasaran. Namun, jangkauan pemasaran tersebut masih terbatas pada wilayah Sukodono saja”.

3. Potensi Kemitraan

Peneliti : Apakah ada peluang kerja sama atau kemitraan dengan warung, UMKM kuliner, atau distributor lain yang Anda lihat dapat menguntungkan usaha?

Pemilik : ”Tentu ada. Saat ini Saya memiliki beberapa pelanggan tetap yang secara rutin melakukan pemesanan, misalnya toko roti dan usaha katering. Kedua jenis usaha tersebut membutuhkan pasokan telur dalam jumlah yang cukup besar dan berkelanjutan, sehingga menjadi pelanggan yang cukup berkontribusi terhadap penjualan Saya”.

d. Ancaman (Threats)

1. Fluktuasi Harga

Peneliti : Bagaimana cara Anda mengatasi ketika harga telur tiba-tiba naik, sementara pelanggan biasanya ingin harga yang stabil?

Pemilik : "Biasanya saya menginformasikan kepada pelanggan satu hari sebelumnya. Saya juga menyampaikan bahwa harga sedang naik dan menanyakan apakah mereka tetap ingin membeli atau tidak. Dengan begitu, pelanggan bisa menyiapkan keputusan lebih awal dan tidak merasa dirugikan".

2. Kompetitor

Peneliti : Apakah di sekitar lokasi usaha terdapat banyak agen atau penjual telur lain yang menjadi pesaing? Bagaimana pengaruhnya terhadap usaha Anda?

Pemilik : "Agen telur di Sukodono memang cukup banyak, tetapi masing-masing agen sudah memiliki pelanggan tetap. Jadi, sejauh ini keberadaan mereka tidak terlalu berpengaruh terhadap usaha Saya".

3. Rantai Pasok

Peneliti : Jika terjadi kendala pasokan, seperti telat datang atau stok kurang, apa yang biasanya Anda lakukan untuk menjaga agar kebutuhan pelanggan tetap terpenuhi?

Pemilik : "Sebisanya mungkin Saya selalu menyisakan atau menjaga agar stok barang tetap tersedia. Hal tersebut Saya lakukan sebagai langkah antisipasi agar tidak kehabisan stok ketika permintaan tiba-tiba meningkat".

Lampiran 3. Dokumentasi Observasi Tempat Wawancara



Lampiran 4. Turnitin

ANALISIS SWOT GUNA PENGEMBANGAN STRATEGI USAHA DEWA EGG KECAMATAN SUKODONO KABUPATEN SIDOARJO			
ORIGINALITY REPORT			
18%	13%	12%	11%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	Submitted to Politeknik Negeri Cilacap Student Paper	5%	
2	ejournal.unitomo.ac.id Internet Source	3%	
3	ojs.stiemahardhika.ac.id Internet Source	2%	
4	Firdausi Amaliyah, Rachmad Sukma Putranto. "Peran Akuntansi Operasional dalam Mewujudkan Triple Bottom Line", RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 2025 Publication	2%	
5	www.jurnal.iaii.or.id Internet Source	2%	
6	jurnal.feb-umi.id Internet Source	1%	
7	Lutfia Khairani, Selvia Eka Aristantia. "Capital Market Reaction to the Announcement of BI Rate Cut on LQ45 Index Banking Stocks", RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 2025 Publication	1%	
8	docplayer.info Internet Source	1%	
ejournal.warunayama.org			

Lampiran 5. Bukti Publikasi



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

LETTER OF ACCEPTANCE

Nomor: 4311.a/LoA/RIGGS/XII/2025

We hereby announce that the article entitled:

Analisis SWOT Guna Pengembangan Strategi Usaha Dewa Egg Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo

Submitted by:

Name : Jinny Fitria Nur Kumala, Mohammad Suyanto

Institution : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Has been accepted and will be published in **Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)**

Thank you for submitting your article to our journal. We wish you all possible success in the future.

**Journal of Artificial
Intelligence and Digital
Business (RIGGS)**



Ir. Arif Mudi Priyatno, S.T, M.Kom
Chief Editor

Lampiran 6. Kartu Bimbingan



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Kampus: Jl. Semolowaru 45 Surabaya 60118, Telp (031) 5931800 Pst 140&141 E-mail : fcb@untag-sby.ac.id

SEMESTER
Gasal/ Gesap

2025 / 2026

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI





Nama Mahasiswa / NBI : Jinny Flina nur kumala

Nama Pembimbing : Dr. Mohammad suryanto, MM

Judul Skripsi : Analisis SWOT Guna pengembangan Strategi
usaha Agen Dewa F&G Kecamatan Surodono
Kabupaten Sidoarjo

Mulai Program Skripsi : Semester **Thn. Ak.** **Selesai Bimbingan Tanggal**

No.	HARI / TANGGAL	KONSENTRASI		PARAF
		BAB / HAL	KETERANGAN REVISI	
1	9/9 - 2025	Proposal	Revisi	
2	26/9 - 2025	Proposal	Revisi	
3	8/10 - 2025	Proposal	Revisi	
4	13/10 - 2025	Proposal	Ace	
5	10/11 - 2025	Bab I, II, III	Revisi	
6	13/11 - 2025	Bab I, II, III	Ace	
7	24/11 - 2025	Bab IV	Revisi	
8	28/11 - 2025	Bab IV	Revisi	
9	2/12 - 2025	Bab IV	Revisi	
10	4/12 - 2025	Bab IV, V	Ace	

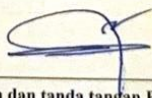
Perpanjang I

Semester : _____

Th. Ak. : _____

Paraf Kujur : _____

Surabaya, 4 Desember 2025



(Nama dan tanda tangan Pembimbing)