

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, I. M., & Kartika, I. N. (2017). Pengaruh Tenaga Kerja, Modal dan Bahan Baku terhadap Produksi Industri Kerajinan Patung Kayu di Kecamatan Tegallalang. *E-Jurnal EP UNUD*, 6(7), 29.
- Aini, N., & Haqi, M. S. (2019). Strategi Pemasaran dan Analisis SWOT sebagai Pengembangan Usaha Kedai (Studi Literatur dan Perancangan Bisnis Kedai Loss Caffe) A . Pendahuluan Indonesia merupakan komoditas negara terbesar penghasil kopi yang dapat memenuhi permintaan kopi dengan kualiti. *Jurnal Bisnis Dan Perkembangan Bisnis*, 3, 14–29.
- Anisa, C. A. (2020). Visi Dan Misi Menurut Fred R . David Dalam Perspektif Pendidikan Islam. *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 4(1), 70–87.
- Aprilia, H. (2018). (*VIRGIN COCONUT OIL*) *DI DESA WAEMPUBBU PROGRAM STUDI AGRIBISNIS*.
- Ardiansyah, T. (2017). *the Strategy of Small Medium Enterprises and Entrepreneurs*. 15(2), 297–315.
- Bastian, I., Winardi, R. D., & Fatmawati, D. (2018). Metoda Wawancara. *Metoda Pengumpulan Dan Teknik Analisis Data*, September 2018, 53–99.
- Cahyono. (2016). IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK JASA ASURANSI KECELAKAAN DAN KEMATIAN PADA PT. PRUDENTIAL CABANG LAMONGAN. *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, 9(2), 10. <https://www.infodesign.org.br/infodesign/article/view/355%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/731%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/269%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/106>
- Chaerani, jopang, dan nurjanah. (2020). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI KERIPIK (STUDI UD . Pendahuluan. *Jurnal Adminitrasi Bisnis*, 5(1), 199–212.
- Hasanah, H. (2017). TEKNIK-TEKNIK OBSERVASI (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-ilmu Sosial). *At-Taqqaddum*, 8(1), 21. <https://doi.org/10.21580/at.v8i1.1163>
- Irawati, R. (2018). Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 12(1), 74–84. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v12i1.18>
- Kore, E. L. R., & Septarini, D. F. (2018). ANALISIS KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) (Studi Kasus Pada UMKM Sektor Industri Kecil Formal Di Kabupaten Merauke). *Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial*, 9(1), 22–37. <https://doi.org/10.35724/jies.v9i1.703>

- Kriswanto Remetwa, M. G., Ardianto, Y. T., & Sisharini, N. (2018). Analisis Strategi dan Sistem Informasi Manajemen dengan Menggunakan Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (SWOT) Pada Kantor Pos Malang 65100. *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2(1), 38–45. <https://doi.org/10.35130/jrimk.v2i1.34>
- Meilinda, R. (2020). *Analisis SWOT Marketing MIX Pada SMA Muhammadiyah 1 Palangka Raya*. 1(July), 8–13.
- Meyliano, R., & Putra, D. (2018). INOVASI PELAYANAN PUBLIK DI ERA DISRUPSI (STUDI TENTANG KEBERLANJUTAN INOVASI E-HEALTH DI KOTA SURABAYA). *Kebijakan Dan Manajemen Publiik*, 6.
- Mita dwi anggraini, A. muhtarom & N. safaatillah. (2019). Menggunakan Analisis Swot Dalam Meningkatkan. *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen (JPIM) Mengenal*, 4(2).
- Mohamad, R., & Niode, I. Y. (2020). *Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo*. 13, 1–14.
- Muhammad, M. (2018). Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (*Hylocereus costaricensis*) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur. *Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan*, 11(1), 28. <https://doi.org/10.29239/j.agrikan.11.1.28-37>
- Mukhtar, S., & Nurif, M. (2015). Peranan Packaging Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Terhadap Konsumen. *Jurnal Sosial Humaniora*, 8(2), 181. <https://doi.org/10.12962/j24433527.v8i2.1251>
- Oktaviani, I., & Prasetyawati, D. N. (2019). Sistem Informasi Distributor Beras dengan Menerapkan Analisis SWOT. *It Cida*, 5(1), 31–44.
- Semarang, P. N. (2013). SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KINERJA PRODUKSI (Suatu Studi Pada UKM Batik Di Kampung Batik Laweyan Surakarta). *AKUN-T*, 2(1).
- Setiawan, E. B., & Setiyadi, A. (2017). Implementasi Supply Chain Management (Scm) Dalam Sistem Informasi Gudang Untuk Meningkatkan. *Stmik Amikom*, 4(Februari), 13–25.
- Setiawati, F. (2020). Manajemen Strategi untuk Meningkatkan Kualitas Pendidikan Strategy Management to Improve the Quality of Education. *Jurnal At-Tadbir: Media Hukum Dan Pendidikan Volume*, 30, 57–66.
- Sondok, Taroreh, & U. (2019). Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(1), 671–680. <https://doi.org/10.35794/emba.v7i1.22478>
- Subing. (2014). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN MOTOR MERK MIO J CV FI PADA

- PT.BAHANA PAGAR ALAM DI BANDAR LAMPUNG. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 4(2).
- Suparwo, A., Suhendi, H., Roisah, R., Arifin, T., & Shobary, M. N. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Baju Bayi Indra Collection. *Jurnal Abdimas BSI, Vol.1 No.2*(E-ISSN: 2614-6711), 208–214.
- Suprajang, S. E. (2015). *Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Volume Penjualan Dan Keputusan Pembelian Pada Ud. Prima Tulungagung*. 31–47.
- Syafrida, S. (2020). Bersama Melawan Virus Covid 19 di Indonesia. *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 7(6). <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v7i6.15325>
- T.N. Karundeng., S.I.Mandey., J. S. B. S. (2018). Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus Di Cv. Karya Abadi, Manado). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 6(3), 1748–1757. <https://doi.org/10.35794/emba.v6i3.20444>
- Tambunan, R. J., & Agushinta R, D. (2020). Analisis Strategi Bisnis Pt. Tolu Dengan Pendekatan Bmc Menggunakan Metode Efas, Ifas Dan Swot. *Sistemasi*, 9(3), 435. <https://doi.org/10.32520/stmsi.v9i3.774>
- Wulandari, A., Rahman, F., Pujianti, N., Sari, A. R., Laily, N., Anggraini, L., Muddin, F. I., Ridwan, A. M., Anhar, V. Y., Azmiyannoor, M., & Prasetio, D. B. (2020). Hubungan Karakteristik Individu dengan Pengetahuan tentang Pencegahan Coronavirus Disease 2019 pada Masyarakat di Kalimantan Selatan. *Jurnal Kesehatan Masyarakat Indonesia*, 15(1), 42. <https://doi.org/10.26714/jkmi.15.1.2020.42-46>
- Yulia, Mulyati, & N. (2017). *KUALITAS MINYAK GORENG CURAH YANG BERADA DI PASAR TRADISIONAL DI DAERAH JABOTABEK PADA BERBAGAI PENYIMPANAN*. 2(2), 67–73.

LAMPIRAN

Lampiran 1. From Pertanyaan Kepada Pemilik usaha

FROM PERTANYAAN		
Identitas Responden		
No Responden	:	(diisi oleh peneliti)
Nama	:	
Jabatan	:	
<i>Pengisi kuesioner diharapkan membaca petunjuk pengisian lembar kuesioner terlebih dahulu setelah itu mengisi lembar kuesioner.</i>		
Petunjuk pengisian :		
Para koresponden dapat mengisi pada lembar jawaban yang telah disediakan. Lalu mengisi pertanyaan – pertanyaan yang telah tersedia di bawah berikut ini. di harap jawaban yang dituliskan dilembar kuesioner merupakan jawaban yang jujur dan benar. Karena saya mengharapkan jawaban anda.		
PERTANYAAN KEPADAPEMILIK USAHA		
1	Pengetahuan yang dimiliki	1) Usaha ini bergerak di bidang apa jasa, dagang, apa manufaktur ? 2) Bisa di jelaskan sejarahnya berdirinya usaha pengemasan minyak ini ? 3) Apa alasannya memilih usaha pengemasan minyak ? 4) Tempat pemasarannya dimana saja ? 5) Berapa kapasitas produk di usaha ini ? 6) Ada berapa supply bahan baku minyak ? 7) Dalam satu bulan ada beberapa kali mengambil bahan baku ?
2	Disiplin	8) Apakah di usaha ini terdapat kendala – kendala yang sulit di kontrol ? 9) Bisa dijelaskan mengapa dibagian supply bahan baku terdapat kendala ? 10) apakah masa pandemi covid – 19 ini bapak menemui kendala kendala di usaha, kira – kira apa saja yang terkendala ? 11) Bagaimana strategi yang dilakukan bapak untuk menghadapi masa pandemi ini ?

Lampiran 2. From pertanyaan kepada produksi

FROM PERTANYAAN		
Identitas Responden		
No Responden	:	(diisi oleh peneliti)
Nama	:	
Jabatan	:	
<i>Pengisi kuesioner diharapkan membaca petunjuk pengisian lembar kuesioner terlebih dahulu setelah itu mengisi lembar kuesioner.</i>		
Petunjuk pengisian :		
Para koresponden dapat mengisi pada lembar jawaban yang telah disediakan. Lalu mengisi pertanyaan – pertanyaan yang telah tersedia di bawah berikut ini. di harap jawaban yang dituliskan dilembar kuesioner merupakan jawaban yang jujur dan benar. Karena saya mengharapkan jawaban anda.		
PERTANYAAN KEPADA PRODUKSI		
1	Pengetahuan yang dimiliki	1) Ada berapa jenis ukuran yang di kemas disini ? 2) Bisa dijelaskan bagaimana proses pengemasannya ? 3) Apa dipipa pengisian pernah terjadi kerusakan ? 4) Menurut anda kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di usahan ini apa ?
2	Disiplin	5) Apakah pernah terjadi keterlambatan perngiriman bahan baku termasuk (bahan baku termasuk minyak, kardus, botol, kemasan) ? 6) Jika terjadi keterlambatan bahan baku bagaimana proses produksinya ? 7) Pada masa pandemi covid 19 produksi terdapat sebuah gangguan ? 8) Bagaimana strategi yang di lakukan pimpinan anda dalam menghadapi masa pandemi covid – 19 ini ?

Lampiran 3. From pertanyaan kepada konsumen

FROM PERTANYAAN		
Identitas Responden		
No Responden	:	(diisi oleh peneliti)
Nama	:	
Jabatan	:	
<i>Pengisi kuesioner diharapkan membaca petunjuk pengisian lembar kuesioner terlebih dahulu setelah itu mengisi lembar kuesioner.</i>		
Petunjuk pengisian :		
Para koresponden dapat mengisi pada lembar jawaban yang telah disediakan. Lalu mengisi pertanyaan – pertanyaan yang telah tersedia di bawah berikut ini. di harap jawaban yang dituliskan dilembar kuesioner merupakan jawaban yang jujur dan benar. Karena saya mengharapkan jawaban anda.		
PERTANYAAN KEPADA KONSUMEN		
1	Pengetahuan yang dimiliki	1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ? 2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ? 3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ? 4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?
2	Disiplin	5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ? 6) Ukuran yang sering anda beli berapa ? 7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?

Lampiran 4. From pertanyaan kepada ditributor jasa pengiriman

FROM PERTANYAAN		
Identitas Responden		
No Responden	:	(diisi oleh peneliti)
Nama	:	
Jabatan	:	
<i>Pengisi kuesioner diharapkan membaca petunjuk pengisian lembar kuesioner terlebih dahulu setelah itu mengisi lembar kuesioner.</i>		
Petunjuk pengisian :		
Para koresponden dapat mengisi pada lembar jawaban yang telah disediakan. Lalu mengisi pertanyaan – pertanyaan yang telah tersedia di bawah berikut ini. di harap jawaban yang dituliskan dilembar kuesioner merupakan jawaban yang jujur dan benar. Karena saya mengharapkan jawaban anda.		
PERTANYAAN KEPADA DITRIBUTOR JASA PENGIRIMAN		
1	Pengetahuan yang dimiliki	1) Dimana saja tempat pengiriman minyak ? 2) Menurut anda alasan pelanggan berlanggan di usaha ini apa ? 3) Dimasa pandemi covid ini yang sering banyak permintaan pengiriman ukuran apa saja ? 4) Apa perubahan saat pengiriman di masa pandemi dan tidak ?
2	Disiplin	5) Apa pernah saat perngirimana produk ke konsumen produk belum selesai atau belum siap untuk dikirim ? 6) Pada saat pengiriman ada kendala ?

Lampiran 5. Hasil Wawancara Dari Pemilik Usaha

Hasil wawancara kepada pemilik usaha	
Nama	: Muhamad Nur
Jabatan	: Pemilik usaha
Nomer Responden	: A
Pertanyaan	Jawaban
1) Usaha ini bergerak di bidang apa jasa, dagang, apa manufaktur ?	Diusaha ini bergerak di bidang dagang yang mengemas minyak goreng yang sudah jadi.
2) Bisa di jelaskan sejaranya berdirinya usaha pengemasan minyak ini ?	Usaha saya berdiri mulai 2011, mulai dari kecil pengiriman lokal sampai sekarang sudah kirim keluar pulau.
3) Apa alasannya memilih usaha pengemasan minyak ?	selain tidak membuat bahan baku sendiri disini hanya proses pengemasan saja.
4) Tempat pemasarannya dimana saja ?	pemasarannya itu mulai pertama merintisnya hanya di sekitaran wilayah usaha dan sekarang sudah sampai luar pulau.
5) Berapa kapasitas produk di usaha ini ?	Kapasitas produksinya 4.200 liter
6) Ada berapa supply bahan baku minyak ?	yang supply minyak saya hanya dari perusahaan di rungkut.
7) Dalam satu bulan ada beberapa kali mengambil bahan baku ?	untuk berapa kali pengambilan itu tidak pasti karena tergantung dengan pemesanan, untuk pelanggan saya sudah saya kasih tahu harus pesan 2 apa 3 hari sebelum pengiriman. kalau rame pemesanan bisa delapan tangki dan saat sepi cuma empat tangki.
8) Apakah di usaha ini terdapat kendala – kendala yang sulit di kontrol ?	untuk kendala diusaha pasti ada, untuk selama ini yang saya keluhkan itu minyak yang terlambat datang.

<p>9) Bisa dijelaskan mengapadibagian supply bahan baku terdapat kendala ?</p>	<p>untuk pengemasan ini saya tidak memiliki armada sendiri khususnya di pengambilan minyak, untuk pembelian minyak saya masih menyewa mobil tangki, karena saat menyewa itu harus antri jadi datangnya terlambat.</p>
<p>10) apakah masa pandemi covid – 19 ini bapak menemui kendala kendala di usaha, kira – kira apa saja yang terkendala ?</p>	<p>kendala pada masa pandemi ini penjualan menurun dan harga minyak naik</p>
<p>11) Bagaimana strategi yang dilakukan bapak untuk menghadapi pandemi ini?</p>	<p>Strateginya membuat penjualan yang ekstra seperti saat harga minyak naik, minyak masih dijual kekonsumen dengan harga sebelumnya tetapi dengan kapasitas banyak, strategi ini hanya dilakukan hanya satu kali, harga perbiji menyesuaikan harga baru.</p>

Lampiran 6. Hasil pertanyaan kepada produksi

Hasil wawancara kepada produksi	
Nama	: Amaroh
Jabatan	: Karyawan
Nomer Responden : B 1	
Pertanyaan	Jawaban
1) Ada berapa jenis ukuran yang di kemas disini ?	Kemasan disini mulai dari 100ml, 200ml, 600ml, 1liter, 2 liter, 4,5 liter, 5 liter, dan 20 liter
2) Bisa dijelaskan bagaimana proses pengemasannya ?	Mulai dari gudang penyimpanan minyak diatas dialirkan lewat pipa ke bawah untuk di masukan ke botol melalui kran yang sudah ada, setelah itu dikemas ke dalam kardus.
3) Apa dipipa pengisian pernah terjadi kerusakan ?	Pernah
4) Menurut anda kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di usaha ini apa ?	kekuatannya : kualitas dan pelayanan baik, kelemahannya : supply bahan baku minyak terlambat, peluang : termasuk usaha yang menjanjikan, kelemahan : tidak mempunyai kendaraan tangki sendiri.
5) Apakah pernah terjadi keterlambatan pengiriman bahan baku termasuk (bahan baku termasuk minyak, kardus, botol, kemasan) ?	pernah, yang sering terlambat bahan baku minyaknya
6) Jika terjadi keterlambatan bahan baku bagaimana proses produksinya ?	proses produksi akan terhenti
7) Pada masa pandemi covid 19 produksi terdapat sebuah gangguan ?	gangguan pada saat pandemi turunya permintaan dari konsumen sehingga proses produksi turun.
8) Bagaimana strategi yang di lakukan pimpinan anda dalam menghadapi masa pandemi covid – 19 ini ?	Melakukan sebuah penjualan extra ke konsumen dan melakukan pengemasan dengan baik.

Lampiran 7. Hasil Wawancara kepada produksi

Hasil wawancara kepada produksi	
Nama : Mina Jabatan : Karyawan Nomer Responden : B 2	
Pertanyaan	Jawaban
1) Ada berapa jenis ukuran yang di kemas disini ?	Kemasan mulai dari 100ml sampai 20 liter
2) Bisa dijelaskan bagaimana proses pengemasannya ?	Prosesnya dari gudang minyak setelah itu dialirkan minyak melalui tangki setelah itu dimasukkan ke botol setelah itu di kemas ke dalam kardus.
3) Apa dipipa pengisian pernah terjadi kerusakan ?	Pernah, sekarang sudah sering dilakukan pengecekan agar tidak terjadi kerusakan
4) Menurut anda kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di usaha ini apa ?	Kekuatanya : minyak jernih dan banyak kemasan, Kelemahan : pengisian masih manual, Peluang : usaha yang menjajikan karena minyak bahan pokok, Ancaman : bahan baku yang sering terlambat.
5) Apakah pernah terjadi keterlambatan pengiriman bahan baku termasuk (bahan baku termasuk minyak, kardus, botol, kemasan) ?	Pernah, bahan baku minyak
6) Jika terjadi keterlambatan bahan baku bagaimana proses produksinya ?	Proses produksi akan ditunda
7) Pada masa pandemi covid 19 produksi terdapat sebuah gangguan ?	Gangguan yang terjadi turunnya penjualan.
8) Bagaimana strategi yang di lakukan pimpinan anda dalam menghadapi masa pandemi covid – 19 ini ?	Melakukan strategi seperti penjualan extra dan mengusahakan pengiriman yang on time.

Lampiran 8. Hasil Wawancara kepada produksi

Hasil wawancara kepada produksi	
<p>Nama : Ani Jabatan : Karyawan</p> <p>Nomer Resonden : B 3</p>	
Pertanyaan	Jawaban
1) Ada berapa jenis ukuran yang di kemas disini ?	Kemasan disini mulai dari 100ml, 200ml, 600ml, 1liter, sampai 20 liter
2) Bisa dijelaskan bagaimana proses pengemasannya ?	Prosesnya dari gudang minyak setelah itu dialirkan minyak leawat tangki setelah itu dimasukan ke botol setelah itu di kemas ke dalam kardus.
3) Apa dipipa pengisian pernah terjadi kerusakan ?	Pernah
4) Menurut anda kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di usaha ini apa ?	Kekuatannya adalah sebuah kualitas minyak yang baik, kekuranganya adalah Pemesan harus memesan 2 sampai 3 hari sebelumnya, peluangnya usaha yang menjanjikan, ancamannya banyak pesaing usaha diluar.
5) Apakah pernah terjadi keterlambatan perngiriman bahan baku termasuk (bahan baku termasuk minyak, kardus, botol, kemasan) ?	Pernah, bahan baku minyak
6) Jika terjadi keterlambatan bahan baku bagaimana proses produksinya ?	Pengemasan minyak akan terhenti.
7) Pada masa pandemi covid 19 produksi terdapat sebuah gangguan ?	Penjualan yang turun sehingga proses produksi tidak berjalan dengan baik.
8) Bagaimana strategi yang di lakukan pimpinan anda dalam menghadapi masa pandemi covid – 19 ini ?	Melakukan pelayanan yang baik kepada konsumen seperti pengiriman on time dan pengemasan selesai dengan on time.

Lampiran 9. Hasil Wawancara kepada produksi

Hasil wawancara kepada produksi	
Nama : Rangga wahyu Jabatan : Karyaawan Nomer Responden : B 4	
Pertanyaan	Jawaban
1) Ada berapa jenis ukuran yang di kemas disini ?	Kemasan mulai dari 100ml, 1 liter sampai 20 liter
2) Bisa dijelaskan bagaimana proses pengemasannya ?	Mulai dari gudang penyimpanan minyak diatas dialirkan lewat pipa ke bawa untuk di masukan ke botol melalui kran yang sudah ada, setelah itu dikemas kedalam kardus.
3) Apa dipipa pengisian pernah terjadi kerusakan ?	Pernah karena pengisian minyak melalui kran
4) Menurut anda kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di usaha ini apa ?	Kekuatannya pemasaran yang luas, kekuranganya adalah supply minyak terlambat, peluang usaha yang menjajnikan, ancaman banyak pesaing penjualan.
5) Apakah pernah terjadi keterlambatan perngiriman bahan baku termasuk (bahan baku termasuk minyak, kardus, botol, kemasan) ?	Pernah bahan baku minyaknya yang pernah terlambat
6) Jika terjadi keterlambatan bahan baku bagaimana proses produksinya ?	Proses produksi akan tertunda.
7) Pada masa pandemi covid 19 produksi terdapat sebuah gangguan ?	Penjualan yang turun sehingga proses produksi tidak berjalan dengan baik.
8) Bagaimana strategi yang di lakukan pimpinan anda dalam menghadapi masa pandemi covid – 19 ini ?	Melakukan sebuah penjualan exstra ke konsumen dan melakukan pengemasan dengan baik.

Lampiran 10. Hasil Wawancara kepada produksi

Hasil wawancara kepada produksi	
Nama : Tatik	
Jabatan : Karyawan	
Nomer Responden : B 5	
Pertanyaan	Jawaban
1) Ada berapa jenis ukuran yang di kemas disini ?	Kemasan disini mulai dari 100ml, 200ml, 600ml, 1liter, 2 liter, 4,5 liter, 5 liter, dan 20 liter
2) Bisa dijelaskan bagaimana proses pengemasannya ?	dari tempat penyimpanan minyak diatas dialirkan ke bawa untuk di masukan ke botol setela itu dikemas.
3) Apa dipipa pengisian pernah terjadi kerusakan ?	pernah karena masih manual.
4) Menurut anda kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di usaha ini apa ?	kekuatannya ya kualitas minyak yang bagus dan pelayanannya ya cukup bagus, kelemahannya supply bahan baku minyaknya hanya satu, peluangnya minyak termasuk bahan pokok sehingga banyak di cari semua mayrakat.
5) Apakah pernah terjadi keterlambatan perngiriman bahan baku termasuk (bahan baku termasuk minyak, kardus, botol, kemasan) ?	pernah bahan baku minyak
6) Jika terjadi keterlambatan bahan baku bagaimana proses produksinya ?	pada proses produksi akan berhenti jika ada keterlambatan bahan baku, jika ada keterlambatan pihak pembeli akan diberitahu pengirimannya akan diundur.
7) Pada masa pandemi covid 19 produksi terdapat sebuah gangguan ?	gangguan yang di alami seperi turunya penjualan.
8) Bagaimana strategi yang di lakukan pimpinan anda dalam menghadapi masa pandemi covid – 19 ini ?	melakukan pelayanan dengan baik dan mengerjakan pengemasan dengan cepat dan baik agar selesai tepat waktu dan melakukan penjualan extra.

Lampiran 11. Hasil Wawancara kepada Konsumen

<p>Hasil wawancara kepada konsumen</p> <p>Nama : Sunanik</p> <p>Jabatan : Konsumen</p> <p>Nomer Responden : C1</p>	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya saya pelanggan tetap dari usaha pengemasan minyak
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	menurut saya harganya lebih murah dari pada umumnya.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	kualitas sesuai dengan harganya.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	harga terjangkau dan memiliki ukuran yang bermacam – macam.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanan yang ramah dan baik.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran yang sering saya beli 1 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	sama saya beli yang ukuran 1 liter.

Lampiran 12. Hasil Wawancara kepada Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama	: Wiwik Antia
Jabatan	: Konsumen
Nomer Responden : C 2	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya saya termasuk pelanggan tetap dari usaha pengemasan
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	memang harga minyak lebih murah.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	kualitas minyak sesuai dengan harganya
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	menurut saya kebanyakan memiliki kualitas minyak yang bagus dan pelayanan ramah.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanan di usaha pengemasan minyak kepala ini ramah dan baik.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran yang sering saya beli 2 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	beda, setelah pandemi ini biasa saya beli minyak 1 liter.

Lampiran 13. Hasil Wawancara kepada Konsumen

<p>Hasil wawancara kepada konsumen</p> <p>Nama : Sri rahayu Ningsih</p> <p>Jabatan : Konsumen</p> <p>Nomer Responden : C 3</p>	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari cv mada jaya ?	iya saya termasuk pelanggan tetap dari usaha pengemasan
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	iya lebih murah dari minyak ditokoh – tokoh lainya.
3) Menurut anda kualitas minyak di cv mada jaya bagaimana ?	kualitasnya jernih dan bersih.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	memiliki pelayanan yang ramah dan kualitas minyak yang baik.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanan cepat dan ramah.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran yang sering saya beli 2 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	beda, pada saat pandemi saya membeli 600 ml.

Lampiran 14. Hasil Wawancara kepada Konsumen

<p>Hasil wawancara kepada konsumen</p> <p>Nama : Wiwik Yuliana</p> <p>Jabatan : Konsumen</p> <p>Nomer Responden : C 4</p>	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya benar saya pelanggan tetap.
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	iya harga lebih murah dari pada yang lain.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	menurut saya kualitasnya lumayan bagus.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	pelayanan yang bagus dan harganya lebih murah.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	baik dan ramah.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	5 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	pada saat pandemi saya beli 1 liter.

Lampiran 15. Hasil Wawancara kepada Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama	: Anis Rahma
Jabatan	: Konsumen
Nomer Responden : C 5	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari cv mada jaya ?	iya saya pelanggan dari usaha pengemasan minyak.
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	menurut saya harganya lebih murah dengan harga minyak yang lain.
3) Menurut anda kualitas minyak di cv mada jaya bagaimana ?	kualitasnya bagus jernih.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	harganya yang terjangkau.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanan yang baik kepada konsumen.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran yang sering saya beli 1 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	sama saja saya beli 1 liter.

Lampiran 16. Hasil Wawancara kepada Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama : Arsy Achmad Fahreza	
Jabatan : Konsumen	
Nomer Responden : C 6	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya saya pelanggan dari usaha tersebut
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	menurut saya harga lebih murah dengan harga minyak lainnya.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	kualitasnya bagus sesuai dengan harganya.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	memiliki harga yang terjangkau dan memiliki ukuran yang bermacam – macam.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanan yang ramah dan baik.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran yang sering saya beli 5 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	sama saya beli 5 liter.

Lampiran 17. Hasil Wawancara kepada Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama	: Zuni Ariani
Jabatan	: Konsumen
Nomer Responden : C 7	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya benar
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	menurut saya harganya lebih murah.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	kualitasnya jernih.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	harganya yang murah.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanannya baik.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran yang sering saya beli 1,5 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	sama saja saya beli 1,5 liter.

Lampiran 18. Hasil Wawancara kepada Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama	: Semani
Jabatan	: Konsumen
Nomer Responden : C 8	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari cv mada jaya ?	iya saya pelanggan tetap dari usaha tersebut
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	iya lebih murah.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	kualitasnya baik.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	harganya murah.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanannya ramah.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran yang sering saya beli 2 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	berbeda saat pandemi saya beli 1,5 liter.

Lampiran 19. Hasil Wawancara kepada Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama	: Siti Mudaiyah
Jabatan	: Konsumen
Nomer Responden : C 9	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya saya pelanggan tetap dari usaha pengemasan minyak goreng tersebut.
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	saya kira harga minyak sama dengan yang lainnya karena kualitas yang bagus.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	minyak bagus dan berkualitas.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	selain minyak berkualitas pelayanan juga bagus kepada konsumen.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	Pelayanannya menurut saya cukup bagus.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	yang sering saya beli ukuran 2 sama 1 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	sebelum pandemi saya lebih sering beli 2 liter sekarang pada saat pandemi lebih seringnya beli 1 liter.

Lampiran 20. Hasil Wawancara kepada Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama	: Nabila Putri
Jabatan	: Konsumen
Nomer Responden : C 10	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya benar
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	iya minyak dari usaha pengemasan minyak goreng ini lebih murah dari minyak lain.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	menurut saya kualitas minyak dari usaha pengemasan minyak goreng bagus dan jernih.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	menurut saya selain minyaknya bagus dan jernih minyak aman dikonsumsi dan harganya terjangkau.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanannya sangat baik dan ramah.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	biasanya saya beli 5 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	sama saja.

Lampiran 21. Hasil Wawancara kepada Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama	: Dinda Aulia
Jabatan	: Konsumen
Nomer Responden : C 11	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya saya pelanggan dari usaha tersebut.
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	menurut saya harga minyak lebih murah.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	kualitas jernih.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	harga yang murah dan terjangkau.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanannya ramah dan cepat.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran 5 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	berbeda, setelah pandemi saya sering membeli ukuran 2 liter.

Lampiran 22. Hasil Wawancara kepa Konsumen

Hasil wawancara kepada konsumen	
Nama	: Kothimah
Jabatan	: Konsumen
Nomer Responden : C 12	
Pertanyaan	Jawaban
1) Apa anda pelanggan tetap dari CV mada jaya ?	iya saya pelanggan tetap.
2) Apa harga lebih murah dari pada penjual yang lain ?	iya harga minyak lebih murah.
3) Menurut anda kualitas minyak di CV mada jaya bagaimana ?	kualitasnya premium.
4) Menurut anda apa kelebihan dari usaha pengemasan minyak tersebut ?	harganya yang murah.
5) Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha pengemasan minyak ini ?	pelayanannya cepat dan tepat.
6) Ukuran yang sering anda beli berapa ?	ukuran 1 liter.
7) Apakah ukuran minyak kemasan yang anda beli sama pada saat sebelum dan sesudah masa pandemi ?	sama saja 1 liter.

Lampiran 23. Hasil Wawancara kepada Distributor Pengiriman

Hasil wawancara kepada Distributor Pengiriman	
Nama Inisial : Ardian	
Jabatan : Pengiriman Bahan Jadi	
Nomer Responden : D 1	
Pertanyaan	Jawaban
1) Dimana saja tempat pengiriman minyak ?	pengiriman yang paling banyak di pelabuan perak itu tujuannya di ambon, ada yang di pasuruan dan jombang
2) Menurut anda alasan pelanggan berlanggan di usaha ini apa ?	Kualitas baik, pelayanan bagus, dan harga terjangkau.
3) Dimasa pandemi covid ini yang sering banyak permintaan pengiriman ukuran apa saja ?	yang sering dikirim 4,5 liter , 5 liter , 600ml , 20 liter.
4) Apa perubahan saat pengiriman di masa pandemi dan tidak ?	pada saat pandemi pengiriman turun dari pada sebelum pandemi
5) Apa pernah saat pengiriman produk ke konsumen produk belum selesai atau belum siap untuk dikirim ?	pernah, saat produk belum siap dikirim pada waktu pengiriman konsumen diberi tahu terlebih dahulu.
6) Pada saat pengiriman ada kendala ?	selama saya kirim alhamdulillah tidak pernah ada kendala.

Lampiran 24. Hasil Wawancara kepada Distributor Pengiriman

Hasil wawancara kepada Distributor Pengiriman	
Nama	: Afif
Jabatan	: Pengiriman Bahan Jadi
Nomer Responden : D 2	
Pertanyaan	Jawaban
1) Dimana saja tempat pengiriman minyak ?	pengiriman yang paling banyak dipelabuan perak bertujuan di samarinda, dan ada juga di wilayah gresik.
2) Menurut anda alasan pelanggan berlanggan di usaha ini apa ?	harga yang terjangkau dan minyak berkualitas.
3) Dimasa pandemi covid ini yang sering banyak permintaan pengiriman ukuran apa saja ?	yang sering dikirim 1 liter, 5 liter, dan 20 liter .
4) Apa perubahan saat pengiriman di masa pandemi dan tidak ?	pada saat pandemi pengiriman turun yang biasanya 3 sampai 4 sekarang 1 sampai 2 pengiriman.
5) Apa pernah saat perngirimana produk ke konsumen produk belum selesai atau belum siap untuk dikirim ?	pernah, produk belum siap dikirim saat waktu pengiriman konsumen basanya diberitahu terlebih dahulu satu hari sebelumnya. Biasanya telat pengiriman karena bahan baku yang belom datang.
6) Pada saat pengiriman ada kendala ?	ada saat pada pengiriman yang bertujuan ke perak, biasanya sangat antri untuk memasukan minyak ke mobil kontainer.

Lampiran 25. Kuisisioner SWOT

DAFTAR KUISISIONER

A. Identitas Responden

Nama Responden :
 Jabatan :
 No Responden :

B. Petunjuk Pengisian

Untuk kepentingan penelitian, kami mempercayakan Bapak/Ibu/saudara sebagai salah seorang responden. Jawaban bapak/ibu/saudara untuk mengisi kuisisioner ini sangat kami harapkan.

C. Beri tanda silang (X) pada kolom yang bapak/ibu/saudara pilih, jika :

1. = sangat tidak penting
2. = tidak penting
3. = netral
4. = penting
5. = sangat penting

No	Variabel	1	2	3	4	5
	Kekuatan					
1	Kualitas produk baik					
2	Melakukan pelayanan yang baik					
3	Harga yang bersaing					
4	Pemasarannya luas					
5	Banyak ukuran kemasan					
	Kelemahan					
1	Pengisian masih manual					
2	Memiliki supply bahan baku minyak hanya satu					
3	Ketidakpastian permintaan					
4	Bahan baku minyak goreng beli					
5	Harganya yang tidak menentu					
	Peluang					
1	Usaha yang menjanjikan					
2	Kebutuhan minyak yang tinggi di masyarakat					
3	Tingkat permintaan pasar yang tinggi					
4	Memperluas usaha					
5	Mengikuti kemajuan teknologi					
	Ancaman					
1	Munculnya pesaing baru					
2	Tidak mempunyai mobil tangki sendiri					
3	Bahan baku minyak goreng sering terlambat					
4	Harga naik saat pandemi					
5	Permintaan menurun saat pandemi					

Lampira 26. Data Hasil Kuisisioner

NO	Nama Responden	Kekuatan						Kelemahan						Peluang						Ancaman					
1	M Nur	5	5	5	5	4		2	2	2	3	2		4	5	5	5	4		1	1	2	2	2	
2	Amaroh	4	4	5	4	4		2	2	2	2	1		5	4	5	4	5		3	3	2	3	2	
3	mina	4	5	4	4	5		2	1	3	3	2		4	4	5	5	4		2	1	2	3	2	
4	Ani	5	5	4	4	4		2	3	3	3	2		4	4	4	4	4		2	2	2	2	2	
5	Rangga	4	4	4	4	4		3	3	2	3	2		4	5	4	4	3		2	2	3	3	3	
6	Tatik	3	4	3	4	4		2	2	3	3	2		4	4	4	5	5		2	1	2	3	2	
7	Sunanik	5	5	5	5	5		2	2	3	3	1		4	4	4	4	5		3	2	2	3	3	
8	Wiwik Antia	4	4	5	4	4		2	2	2	2	2		4	4	4	4	4		2	2	2	3	3	
9	Sri Rahayu Ningsih	4	5	5	5	4		3	2	2	3	3		4	4	4	5	4		3	2	2	3	2	
10	Wiwik Yuliana	5	4	5	5	3		3	2	3	3	2		3	4	3	4	4		3	2	3	2	2	
11	Anis	5	5	4	5	5		2	3	2	3	1		4	5	4	4	5		3	3	2	3	3	
12	Arsy	5	4	4	5	4		3	3	2	3	1		5	4	5	4	5		3	2	3	2	2	
13	Zuni Ariani	4	4	5	5	5		2	3	2	2	3		4	4	4	5	4		2	2	2	3	3	
14	Semani	5	5	4	5	5		3	2	3	3	2		3	4	2	3	3		2	3	3	2	3	
15	Siti Mudaiyah	5	5	5	4	5		3	2	2	3	3		2	3	3	2	2		2	3	3	3	2	
16	Nabila Putri	5	4	5	5	5		3	3	2	2	1		5	4	5	4	5		3	2	2	3	3	
17	Dinda Aulia	4	4	5	4	5		2	3	3	2	3		4	4	4	5	5		1	1	2	2	1	
18	Khotima	3	3	2	3	3		3	2	2	1	2		3	4	4	5	3		2	2	1	2	2	
19	Ardi	4	4	4	5	4		3	3	2	2	3		4	5	5	5	4		1	1	2	2	2	
20	Afif	4	4	5	4	5		3	2	3	3	2		4	4	4	5	4		3	2	2	2	2	
	Jumlah	87	87	88	89	87		50	47	48	52	40	675	78	83	82	86	82		45	39	44	51	46	636

Lampiran 27. Daftar Bimbingan Tugas Akhir



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK
Program Studi Teknik Industri
 KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 L (031) 8281181 Surabaya 60234

formTA-TI08

DAFTAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : RENDI DWI PRADANA NIM : 173700047

Dosen Pembimbing : Yunia Dwie Nurcahyanie, ST., MT

Judul Tugas Akhir : Pengembangan Usaha Pengemasan Minyak Goreng Di Era Pandemi Covid – 19 Menggunakan *Disruption Management*.



NO	TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	PARAF DOSEN
1	17/03 ²¹	Bab IV	
2	23/03 ²¹	Bab IV Penayarian data	
3	5/04 ²¹	Penayarian data	
4	12/04 ²¹	Bab IV gambar Disrupsi	
5	15/04 ²¹	Diagram Disrupsi	
6	27/04 ²¹	Diagram swot	
7	9/05 ²¹	matrik swot	
8	20/05 ²¹	kesimpulan	
9	27/05 ²¹	abstak	
Dinyatakan selesai tanggal : <u>27 mei 2021</u>			

Catatan : Daftar Bimbingan ini dilampirkan dalam Tugas Akhir

Mengetahui,
 Ketua Prodi Teknik Industri,

M. Nushron Ali Mukhtar, S.T.,M.T.

Dosen Pembimbing,

Yunia Dwie Nurcahyanie, ST., MT.

Mahasiswa,

Rendi Dwi Pradana

Lampiran 28. Berita Acara Sidang Tugas Akhir (1)



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK
Program Studi Teknik Industri
KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 (031) 8281181 Surabaya

formTA-TI09a

BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR (1)

Pada hari ini,

Tanggal : 02 Juni 2021

Jam : 08.00 - selesai

Tempat : Room 1

Telah dilaksanakan Sidang Tugas Akhir :

Nama Mahasiswa : Rendi Dwi Pradana

NIM : 173700097

Judul Proposal TA :

Pengembangan usaha pengemasan Minyak goreng Di era pandemi covid-19 menggunakan Disruption management.

Saran perbaikan :

- data form kriteria teruh di lampiran
- data hasil revisi mana?
- penyolan dengan point
- rumusan masalah dan hasil tidak sinkron.

Dosen Penguji I,

M. Husron Ali Mukhtar, ST, MT.

Surabaya, 02 Juni 2021
Mahasiswa,

Rendi Dwi Pradana

- Jangka waktu perbaikan Proposal TA 2 (dua) minggu setelah Sidang Tugas Akhir.
- Apabila melebihi batas waktu, maka nilai Tugas Akhir dibatalkan dan yang bersangkutan diwajibkan mengulang.

Lampiran 29. Berita Acara Sidang Tugas Akhir (2)



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS TEKNIK
Program Studi Teknik Industri
KAMPUS II: Jl. Dukuh Menanggal XII/4 (031) 8281181 Surabaya

formTA-TI09b

BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR (2)

Pada hari ini,

Tanggal : 02 JUNI 2021 Jam : 08.00 - selesai
Tempat : Room 1

Telah dilaksanakan Sidang Tugas Akhir :

Nama Mahasiswa : Rendi Dwi Pradana NIM : 173700047

Judul Proposal TA :

Pengembangan usaha pengemasan minyak goreng di era pandemi covid-19 menggunakan Disruption management

Saran perbaikan :

1. RM ≠ TUJUAN ≠ SIMPULAN
2. SUMBER INSTRUMENT LUARAN
3. DASAR LITERATUR
4. What different DISTRIB — Supply — DISTRIBUSI
Minyak — KEMASAN

Dosen Penguji II,

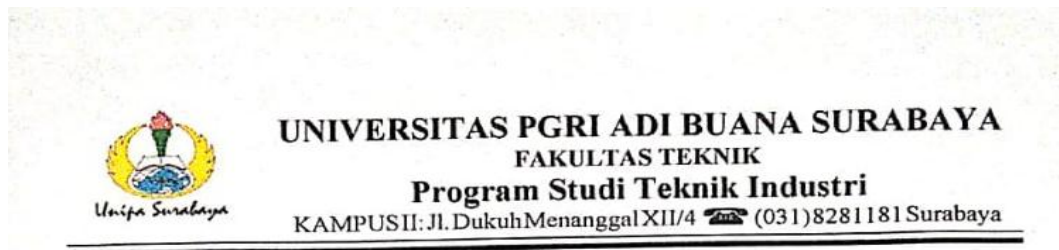
Abdul Juhari, ST., MT.

Surabaya, 02 Juni 2021
Mahasiswa,

Rendi Dwi Pradana

- Jangka waktu perbaikan Proposal TA 2 (dua) minggu setelah Sidang Tugas Akhir.
- Apabila melebihi batas waktu, maka nilai Tugas Akhir dibatalkan dan yang bersangkutan diwajibkan mengulang.

Lampiran 30. Persetujuan Revisi Tugas Akhir



formTA-TI10

PERSETUJUAN REVISI TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Rendi Dwi Prodana NIM: 173700097
 Sidang Tanggal : 02 Juni - 2021
 Judul Tugas Akhir : Pengembangan usaha pengemasan minyak goreng
Di era pandemi covid-19 menggunakan Disruption management

NO	TANGGAL	MATERI REVISI	KETERANGAN	PARAF DOSEN
1	7-6-2021	Rumusan masalah dan tujuan	revisi	
2	8-6-2021	Rumusan masalah dengan hasil kurang signifikan	revisi	
3	10-6-2021	Matrik Ifas dan EFas	all	
4	7-6-2021	Rumusan masalah, Tujuan	Revisi	
5	8-6-2021	sumber literatur	Revisi	
6	11-6-2021	kesimpulan	Revisi	

Revisi disetujui Dosen Pengujitanggal: 11 Juni - 2021

Catatan : Revisi Tugas Akhir ini dilampirkan dalam Tugas Akhir

Surabaya, 02 Juni - 2021

Dosen Penguji I

 M. Mochron Ali Mukhtar, ST., MT.

Dosen Penguji II

 Muhammad Abdol Jumali, ST., MT.

1. Penyelesaian Revisi paling lambat 2 minggu dari pelaksanaan Sidang Tugas Akhir
2. Pengumpulan Tugas Akhir yang sudah dijilid paling lambat 2 minggu dari disetujuinya revisi.
3. Bila melampaui batas waktu, maka Sidang Tugas Akhir dinyatakan gugur dan harus mengulang
4. Tugas Akhir yang sudah dijilid softcover warna merah, 3 exemplar diserahkan ke bagian Administrasi Fakultas Teknik dan mendapat bukti penyerahan buku Tugas Akhir