LAMPIRAN 1. DOKUMENTASI PENELITIAN



Foto Bersama karyawan



penyebaran kuisioner



Foto Bersama karyawan



penyebaran kuisioner



Penyebaran kuisioner



wawancara

LAMPIRAN 2. PRODUK OLAHAN FLORIKULTURA DAN CV TELOGO BUDHOYO MALANG









LAMPIRAN 3. TABEL HARGA

Kategori Produk	Ukuran / Komposisi	Harga (Rp)
Bunga papan 1	± 1 jenis bunga utama	350.000
Bunga papan 2	± 2 jenis bunga	400.000
Bunga papan 3	± 3 jenis bunga	450.000
Bunga papan 4	± 4 jenis bunga	500.000
Ukuran pendek	± 200 × 145 cm	600.000
Ukuran panjang	± 250 × 150 cm	800.000
Full bunga	Padat seluruh papan	1.000.000

LAMPIRAN 4. KATALOG PRODUK



LAMPIRAN 5. KUISONER PENELITIAN

KUESIONER ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUNGA PAPAN PADA CV TELOGO BUDHOYO MALANG

NO. RESPONDEN :

Terkait pelaksanaan penelitian dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Bunga Papan pada CV Telogo Budhoyo Malang", saya mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner berikut dengan memberi tanda ceklis (√) pada bagian yang sesuai dengan perilaku dan pendapat Bapak/Ibu. Sebelum mengisi kuesioner, dimohon untuk melengkapi data identitas diri di bagian berikut ini:

I. Identitas Responden

Nama:……

Umur:……

Jenis kelamin: Laki-laki ☐ Perempuan ☐

Pekerjaan:

☐ Mahasiswa
☐ Karyawan
☐ Pengusaha
☐ Ibu rumah tangga

Lainnya ……

Lokasi tempat tinggal:

☐ Malang
☐ Kota sekitar

II. Petunjuk Pengisian

1. Bacalah setiap pertanyaan dengan saksama
2. Berikan penilaian anda terhadap setiap pernyataan dengan memilih salah satu dari lima opsi yang tersedia. Dengan skala penilaian:
    - Sangat Setuju / Sangat Puas / Sangat Baik dengan nilai: 5
    - Setuju / Puas / Baik dengan nilai: 4
    - Netral / Biasa Saja / Cukup dengan nilai: 3
    - Tidak Setuju / Tidak Puas / Kurang dengan nilai: 2
    - Sangat Tidak Setuju / Sangat Tidak Puas / Sangat Kurang dengan nilai: 1
3. Kerahasiaan: Semua jawaban yang Anda berikan akan dijaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk tujuan penelitian.
4. Waktu Pengisian: Luangkan waktu yang cukup untuk menjawab semua pertanyaan dengan cermat.

5. Jawaban merupakan pendapat pribadi dari masing-masing responden
6. Responden berhak menambahkan atau mengurangi hal-hal yang sudah tercantum dalam kuesioner dengan menggunakan dengan menggunakan alasan yang jelas dan kuat
7. Seluruh jawaban dan definisi yang digunakan dalam kuesioner ini sepenuhnya hak dari responden, hasil jawaban tidak dicampuri dalam hal pandangan dari responden lainnya.

PENGALAMAN PELANGGAN

1. Seberapa sering Anda membeli bunga papan dari CV Telogo Budhoyo Malang?
   ( ) Sangat sering
   ( ) Sering
   ( ) Kadang-kadang
   ( ) Jarang
   ( ) Tidak pernah

2. Seberapa mudah proses pemesanan produk kami?
   ( ) Sangat Mudah
   ( ) Mudah
   ( ) Cukup Mudah
   ( ) Sulit
   ( ) Sangat Sulit

3. Seberapa besar kepuasan Anda terhadap pengalaman pemesanan secara keseluruhan?
   ( ) Sangat Puas
   ( ) Puas
   ( ) Cukup Puas
   ( ) Kurang Puas
   ( ) Tidak Puas

4. Seberapa sering pesanan anda dikirim tepat waktu sesuai dengan kesepakatan?
   ( ) Selalu
   ( ) Sering
   ( ) Kadang-kadang
   ( ) Jarang
   ( ) Tidak pernah

5. Apa jenis acara yang biasanya Anda pesan bunga papan? (Pilih semua yang relevan)
   ( ) Pernikahan
   ( ) Ulang Tahun

( ) Acara Duka
( ) Pembukaan Usaha
( ) Lainnya: _____

6. Bagaimana Anda mengetahui tentang CV Telogo Budhoyo Malang?
   ( ) Media sosial
   ( ) Rekomendasi teman
   ( ) Iklan
   ( ) Lainnya: _____

PENILAIAN TERHADAP PRODUK

1. Seberapa puas dengan kualitas bunga papan yang kami tawarkan?
   ( ) Sangat Puas
   ( ) Puas
   ( ) Cukup Puas
   ( ) Kurang Puas
   ( ) Tidak Puas

2. Seberapa baik desain bunga papan yang kami tawarkan?
   ( ) Sangat Bagus
   ( ) Bagus
   ( ) Cukup
   ( ) Kurang Baik
   ( ) Tidak Bagus

3. Apakah Anda merasa harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas yang Anda terima?
   ( ) Sangat Sesuai
   ( ) Sesuai
   ( ) Cukup Sesuai
   ( ) Kurang Sesuai
   ( ) Tidak Sesuai

4. Seberapa besar kemungkinan Anda untuk membeli produk kami lagi di masa mendatang?
   ( ) Sangat Besar
   ( ) Besar
   ( ) Cukup
   ( ) Kecil
   ( ) Tidak Sama Sekali

5. Apa yang paling Anda suka dari produk bunga papan kami? (Pilih semua yang relevan)
   ( ) Kualitas Bunga
   ( ) Desain
   ( ) Harga
   ( ) Pelayanan
   ( ) Variasi Produk

KUALITAS DAN NILAI TAMBAH PRODUK

1. Apakah Anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh CV Telogo Budhoyo Malang?
   ( ) Sangat puas
   ( ) Puas
   ( ) Biasa saja
   ( )Tidak puas
   ( ) Sangat tidak puas

2. Apakah Anda merasa bahwa bunga papan yang diterima memberikan nilai tambah dibandingkan dengan produk serupa dari penyedia lain?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju

3. Apakah Anda merasa ada layanan tambahan (seperti konsultasi desain atau penyesuaian) yang ditawarkan oleh CV Telogo Budhoyo Malang?
   ( ) Sangat banyak
   ( ) Banyak
   ( ) Cukup
   ( ) Sedikit
   ( ) Tidak ada

4. Seberapa baik Anda menilai CV Telogo Budhoyo Malang dalam memenuhi janji kualitas produk yang dijanjikan?
   ( ) Sangat baik
   ( ) Baik
   ( ) Cukup
   ( ) Kurang
   ( ) Sangat kurang

5. Seberapa penting aspek astetika bunga papan bagi anda?
   ( ) Sangat penting
   ( ) Penting
   ( ) Biasa saja
   ( ) Tidak penting
   ( ) Sangat tidak penting

A. PENENTUAN RATING TERHADAP FAKTOR STRATEGI INTERNAL (KEKUATAN DAN KELEMAHAN)

Petunjuk khusus rating:

a. Pemberian nilai rating menunjukan tingkat faktor strategi sebagai kekkuatan dan kelemahan. Pemberian nilai peringkat didasarkan pada keterangan sebagai berikut:
   Nilai 1, jika kelemahan utama (sangat buruk)
   Nilai 2, jika kelemahan kecil (buruk)
   Nilai 3, jika kekuatan kecil (baik)
   Nilai 4, jika kekuatan utama (sangat baik)
b. Pengisian Kolom penilaian rating menggunakan tanda checklist (✓)

KEKUATAN DAN KELEMAHAN

KEKUATAN	**4**	**3**	**2**	**1**
Desain bunga papan menarik dan khas				
Pengiriman tepat waktu dan respontif				
Harga kompetitif dengan kualitas visual yang konsisten				
Fleksibel dalam menerima cusutomdesain dan ucapan				
Reputasi baik di komunitas dan acara formal				
KELEMAHAN				
Belum ada standar operasional tertulis untuk produksi				
Desain belum sepenuhnya mengikuti tren digital				

Ketergantungan pada suatu momen atau acara tertentu				
Minim kolaborasi dengan EO atau *wedding planner*				
Belum memanfaatkan *platform e-commerce* secara optimal				

B. PENENTUAN RATING TERHADAP FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL (PELUANG DAN ANCAMAN)

Petunjuk khusus rating:

a. Pemberian nilai rating di dasarkan pada kemampuan dalam meraih peluang yang ada. Pemberian nilai peluang sebagai berikut:
   1 = peluang rendah
   2 = peluang sedang
   3 = peluang tinggi
   4 = peluang sangat tinggi
b. Pemberian rating yang didasarkan pada kemampuan dalam menghindari ancaman yang ada. Pemberian nilai tersebut seperti dibawah ini:
   1 = ancaman tinggi
   2 = ancaman diatas rata-rata
   3 = ancaman sedang
   4 = ancaman rendah
c. Pengisian Kolom penilaian rating menggunakan tanda checklist (✓)

PELUANG DAN ANCAMAN

PELUANG	**4**	**3**	**2**	**1**
Tren penggunaan bunga papan untuk berbagai acara semakin meningkat				
Potensi kerja sama dengan EO, hotel dan restoran cukup besar				
Media sosial memudahkan promosi dan pemesanan				
Permaintaan desain bunga papan yang modern dan personal terus bertumbuh				
Pemerintah mendukung UMKM kreatif seperti usaha bunga papan				
ANCAMAN				
Persaingan dari usaha sejenis dengan harga yang lebih murah cukup tinggi				
Harga bunga segar dan material dekoratif sering berubah				
Tren konsumen berubah secara cepat dan sulit diprediksi				
Penjualan sangat bergantung pada momen musiman atau acara tertentu				
Resiko kerusakan produk saat pengimriman masih cukup tinggi				

MANAJEMEN

Bagian I: Data umum manajemen

Nama:

Jabatan:

Lama bekerja:

Apakah anda terlibat langsung dalam proses keputusan strategis?

☐ Ya ☐ Tidak

Seberapa sering melakukan evaluasi terhadap strategi pengembangan usaha?

☐ Sangat sering

☐ Sering

☐ Kadang-kadang

☐ Jarang

☐ Tidak pernah

KETERAMPILAN DAN SUMBER DAYA MANUSIA

1. Seberapa baik keterampilan anggota tim dalam menghasilkan desain bunga papan yang berkualitas?
   ( ) Sangat baik
   ( ) Baik
   ( ) Cukup
   ( ) Kurang
   ( ) Sangat kurang

2. Apakah Anda merasa bahwa pelatihan yang diberikan kepada staf sudah memadai untuk meningkatkan keterampilan kerja mereka?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju

3. Seberapa baik komunikasi antar tim dalam menyelesaikan proyek?
   Sangat baik
   ( ) Baik
   ( ) Cukup
   ( ) Kurang
   ( ) Sangat kurang

4. Seberapa sering Anda melakukan evaluasi kinerja staf untuk meningkatkan efisiensi kerja?
   ( ) Sangat sering
   ( ) Sering
   ( ) Kadang-kadang
   ( ) Jarang
   ( ) Tidak pernah

5. Apakah Anda merasa bahwa tim memiliki motivasi yang cukup untuk mencapai target produksi?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju

ASEPEK OPERASIONAL

1. Seberapa efisien proses produksi yang diterapkan di CV Telogo Budhoyo Malang?
   ( ) Sangat efisien
   ( ) Efisien
   ( ) Cukup efisien
   ( ) Kurang efisien
   ( ) Sangat tidak efisien
2. Apakah sistem manajemen anda memadai untuk mendukung operasi harian?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju

3. Seberapa baik Anda menilai pengelolaan waktu dalam proses produksi?
   ( ) Sangat baik
   ( ) Baik
   ( ) Cukup

( ) Kurang
( ) Sangat kurang

4. Apakah Anda merasa peralatan dan teknologi yang digunakan mendukung efisiensi operasional?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju
5. Seberapa sering Anda melakukan perbaikan dalam proses operasional untuk meningkatkan hasil?
   ( ) Sangat sering
   ( ) Sering
   ( ) Kadang-kadang
   ( ) Jarang
   ( ) Tidak pernah

PRODUK DAN INOVASI

1. Seberapa sering Anda melakukan inovasi dalam produk bunga papan yang ditawarkan?
   ( ) Sangat sering
   ( ) Sering
   ( ) Kadang-kadang
   ( ) Jarang
   ( ) Tidak pernah

2. Apakah Anda merasa bahwa produk yang dihasilkan memenuhi tren dan kebutuhan pasar?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju

3. Seberapa baik Anda menilai proses riset dan pengembangan produk di perusahaan?
   ( ) Sangat baik
   ( ) Baik
   ( ) Cukup
   ( ) Kurang
   ( ) Sangat kurang

4. Apakah Anda merasa bahwa umpan balik dari pelanggan digunakan untuk meningkatkan produk?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju

5. Seberapa penting inovasi dalam menjaga daya saing produk di pasar?
   ( ) Sangat penting
   ( ) Penting
   ( ) Biasa saja
   ( ) Tidak penting
   ( ) Sangat tidak penting

KECEPATAN DAN KETEPATAN PRODUK

1. Seberapa sering produk dikirim tepat waktu sesuai dengan kesepakatan?
   ( ) Selalu
   ( ) Sering
   ( ) Kadang-kadang
   ( ) Jarang
   ( ) Tidak pernah

2. Apakah Anda merasa bahwa waktu produksi yang ditetapkan realistis dan dapat dicapai?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju

3. Seberapa baik Anda menilai sistem pemantauan pengiriman produk di perusahaan?
   ( ) Sangat baik
   ( ) Baik
   ( ) Cukup
   ( ) Kurang
   ( ) Sangat kurang

4. Apakah Anda merasa bahwa tim mampu mengatasi keterlambatan pengiriman saat terjadi?
   ( ) Sangat setuju
   ( ) Setuju
   ( ) Netral
   ( ) Tidak setuju
   ( ) Sangat tidak setuju

5. Seberapa baik komunikasi dengan pelanggan terkait status pengiriman produk?
   ( ) Sangat baik
   ( ) Baik
   ( ) Cukup
   ( ) Kurang
   ( ) Sangat kurang

C. PENENTUAN RATING TERHADAP FAKTOR STRATEGI INTERNAL (KEKUATAN DAN KELEMAHAN)

Petunjuk khusus rating:

c. Pemberian nilai rating menunjukan tingkat faktor strategi sebagai kekkuatan dan kelemahan. Pemberian nilai peringkat didasarkan pada keterangan sebagai berikut:
   Nilai 1, jika kelemahan utama (sangat buruk)
   Nilai 2, jika kelemahan kecil (buruk)
   Nilai 3, jika kekuatan kecil (baik)
   Nilai 4, jika kekuatan utama (sangat baik)
d. Pengisian Kolom penilaian rating menggunakan tanda checklist (✓)

KEKUATAN DAN KELEMAHAN

KEKUATAN	**4**	**3**	**2**	**1**
Desain bunga papan menarik dan khas				
Pengiriman tepat waktu dan respontif				
Harga kompetitif dengan kualitas visual yang konsisten				
Fleksibel dalam menerima cusutomdesain dan ucapan				

Reputasi baik di komunitas dan acara formal				
KELEMAHAN				
Belum ada standar operasional tertulis untuk produksi				
Desain belum sepenuhnya mengikuti tren digital				
Ketergantungan pada suatu momen atau acara tertentu				
Minim kolaborasi dengan EO atau *wedding planner*				
Belum memanfaatkan *platform e-commerce* secara optimal				

D. PENENTUAN RATING TERHADAP FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL (PELUANG DAN ANCAMAN)

Petunjuk khusus rating:

b. Pemberian nilai rating di dasarkan pada kemampuan dalam meraih peluang yang ada. Pemberian nilai peluang sebagai berikut:
   1 = peluang rendah
   2 = peluang sedang
   3 = peluang tinggi
   4 = peluang sangat tinggi
d. Pemberian rating yang didasarkan pada kemampuan dalam menghindari ancaman yang ada. Pemberian nilai tersebut seperti dibawah ini:
   1 = ancaman tinggi
   2 = ancaman diatas rata-rata
   3 = ancaman sedang
   4 = ancaman rendah
e. Pengisian Kolom penilaian rating menggunakan tanda checklist (✓)

PELUANG DAN ANCAMAN

PELUANG	**4**	**3**	**2**	**1**
Tren penggunaan bunga papan untuk berbagai acara semakin meningkat				
Potensi kerja sama dengan EO, hotel dan restoran cukup besar				
Media sosial memudahkan promosi dan pemesanan				
Permaintaan desain bunga papan yang modern dan personal terus bertumbuh				
Pemerintah mendukung UMKM kreatif seperti usaha bunga papan				
ANCAMAN				
Persaingan dari usaha sejenis dengan harga yang lebih murah cukup tinggi				
Harga bunga segar dan material dekoratif sering berubah				
Tren konsumen berubah secara cepat dan sulit diprediksi				
Penjualan sangat bergantung pada momen musiman atau acara tertentu				
Resiko kerusakan produk saat pengimriman masih cukup tinggi				

LAMPIRAN 6. HASIL PENILAIAN RESPONDEN

Pengalaman Pelanggan (skala 1-5)

Responden	Sering membeli bunga papan	Proses pemesanan mudah	Kepuasan pemesanan keseluruhan	Sering dikirim tepat waktu
R1	4	5	5	5
R2	3	4	4	4
R3	4	5	5	5
R4	5	4	4	5
R5	3	5	4	4
R6	4	5	5	5
R7	3	4	3	4
R8	4	5	5	5
R9	5	4	4	4
R10	4	5	5	5
R11	3	4	4	4
R12	5	5	5	5
R13	4	4	4	4
R14	5	5	5	5
R15	3	4	4	4

Penilaian terhadap produk (skala 1-5)

Responden	Puas dengan Kualitas Bunga Papan	Desain Bunga Papan	Harga Sesuai Kualitas	Kemungkinan Beli Lagi
R1	5	5	4	5
R2	4	4	3	4
R3	5	5	5	5
R4	4	5	4	4
R5	5	4	5	5
R6	5	5	4	5
R7	4	3	3	4
R8	5	5	5	5
R9	4	4	4	4
R10	5	5	5	5
R11	4	4	4	4
R12	5	5	5	5
R13	4	4	4	4
R14	5	5	5	5
R15	4	3	4	4

Kualitas dan nilai tambah produk

Responden	Puas Layanan CV TB Malang?	Bunga Papan Beri Nilai Tambah?	Layanan Tambahan (Konsultasi)?	Memenuhi Janji Kualitas?	Penting Aspek Estetika?
R1	5	5	4	5	5
R2	4	4	3	4	4
R3	5	5	5	5	5
R4	5	4	4	5	5
R5	4	5	4	4	4
R6	5	5	5	5	5
R7	3	3	3	4	4
R8	5	5	4	5	5
R9	4	4	4	4	4
R10	5	5	5	5	5
R11	4	4	4	4	3
R12	5	5	5	5	5
R13	4	4	4	4	4
R14	5	5	5	5	5
R15	4	3	3	4	4

KETERAMPILAN DAN SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

Responden	Keterampilan Tim Desain?	Pelatihan memadai?	Komunikasi antar tim?	Evaluasi Kinerja Staf?	Motivasi Tim?
R1	5	4	5	4	5
R2	4	3	4	3	4
R3	5	4	5	5	5
R4	4	4	4	3	4
R5	5	3	5	4	5
R6	4	4	4	4	4
R7	5	3	5	4	5
R8	4	4	4	3	4
R9	5	5	5	5	5
R10	4	3	4	3	4
R11	5	4	5	4	5
R12	4	4	4	4	4
R13	5	5	5	5	5
R14	4	3	4	3	4
R15	5	4	5	4	5

ASPEK OPERASIONAL

Responden	Efisiensi Proses Produksi?	Sistem Manajemen memadai?	Pengelolaan Waktu?	Peralatan & Teknologi mendukung?	Perbaikan Proses Operasional?
R1	4	5	4	5	4
R2	3	3	3	4	3
R3	5	4	5	5	5
R4	4	3	4	3	4
R5	4	5	4	5	4
R6	4	4	4	4	4
R7	4	4	5	4	4
R8	3	3	3	3	3
R9	5	5	5	5	5
R10	3	3	3	3	3
R11	4	4	5	4	4
R12	4	4	4	4	4
R13	5	5	5	5	5
R14	3	3	3	3	3
R15	4	4	5	4	4

PRODUK DAN INOVASI

Responden	Inovasi Produk?	Produk penuhi tren?	Riset & Pengembangan?	Umpan balik digunakan?	Inovasi penting?
R1	3	4	3	4	5
R2	2	3	2	3	4
R3	4	5	4	5	5
R4	2	4	3	4	4
R5	3	4	3	4	5
R6	3	4	3	4	4
R7	2	3	2	3	5
R8	2	3	2	3	4
R9	4	5	4	5	5
R10	2	3	2	3	4
R11	3	4	3	4	5
R12	3	4	3	4	4
R13	4	5	4	5	5
R14	2	3	2	3	4
R15	3	4	3	4	5

KECEPATAN DAN KETEPATAN PRODUK

Responden	Produk dikirim tepat waktu?	Waktu produksi realistis?	Sistem pemantauan pengiriman?	Tim atasi keterlambatan?	Komunikasi status pengiriman?
R1	5	5	4	5	5
R2	4	4	3	4	4
R3	5	5	5	5	5
R4	4	4	3	4	4
R5	5	5	4	5	5
R6	4	4	4	4	4
R7	5	5	4	5	5
R8	4	4	3	4	4
R9	5	5	5	5	5
R10	4	4	3	4	4
R11	5	5	4	5	5
R12	4	4	4	4	4
R13	5	5	5	5	5
R14	4	4	3	4	4
R15	5	5	4	5	5

KEKUATAN (Strengths) – (Skala 4=Sangat Baik, 1=Sangat Buruk)

Responden	Desain bunga papan menarik dan khas	Pengiriman tepat waktu dan respontif	Harga kompetitif dengan kualitas visual yang konsisten	Fleksibel dalam menerima custom desain dan ucapan	Reputasi baik di komunitas dan acara formal
R1	4	4	3	4	4
R2	3	4	3	4	3
R3	4	4	4	4	4
R4	4	3	4	3	4
R5	4	4	3	4	4
R6	4	4	4	4	4
R7	3	4	3	4	3
R8	4	3	4	3	4
R9	4	4	4	4	4
R10	3	4	3	4	3
R11	4	4	4	4	4
R12	4	4	4	4	4
R13	4	4	4	4	4
R14	3	4	3	4	3
R15	4	4	4	4	4

KELEMAHAN (Weaknesses) – (Skala 1=Kelemahan Utama, 4=Kekuatan Kecil)

Responden	Belum ada standar operasional tertulis untuk produksi	Desain belum sepenuhnya mengikuti tren digital	Ketergantungan pada suatu momen atau acara tertentu	Minim kolaborasi dengan EO atau wedding planner	Belum memanfaatkan platform e-commerce secara optimal
R1	1	2	2	1	3
R2	2	2	3	2	3
R3	1	1	2	1	3
R4	2	3	3	2	3
R5	1	2	2	1	3
R6	2	3	2	2	2
R7	1	2	2	1	3
R8	2	3	3	2	2
R9	1	1	2	1	3
R10	2	2	3	2	2
R11	1	2	2	1	3
R12	2	3	2	2	3
R13	1	1	2	1	3
R14	2	2	3	2	2
R15	1	2	2	1	3

PELUANG (Opportunities) – (Skala 4=Peluang Sangat Tinggi, 1=Peluang Rendah)

Responden	Tren penggunaan bunga papan untuk berbagai acara semakin meningkat	Potensi kerja sama dengan EO, hotel dan restoran cukup besar	Media sosial memudahkan promosi dan pemesanan	Permintaan desain bunga papan yang modern dan personal terus bertumbuh	Pemerintah mendukung UMKM kreatif seperti usaha bunga papan
R1	3	1	2	4	3
R2	3	2	3	3	2
R3	4	1	2	4	3
R4	2	2	3	3	3
R5	3	1	2	4	3
R6	3	2	3	4	3
R7	4	1	2	4	3
R8	2	2	3	3	3
R9	4	1	2	4	3
R10	3	2	3	3	2
R11	3	1	2	4	3
R12	3	2	3	4	3
R13	4	1	2	4	3
R14	3	2	3	3	2
R15	4	1	2	4	3

ANCAMAN (Threats) – (Skala 1=Ancaman Tinggi, 4=Ancaman Rendah)

Responden	Persaingan dari usaha sejenis dengan harga yang lebih murah cukup tinggi	Harga bunga segar dan material dekoratif sering berubah	Tren konsumen berubah secara cepat dan sulit diprediksi	Penjualan sangat bergantung pada momen musiman atau acara tertentu	Resiko kerusakan produk saat pengimriman masih cukup tinggi
R1	1	2	2	3	4
R2	2	3	3	2	3
R3	1	2	2	3	4
R4	2	3	3	2	3
R5	1	2	2	3	4
R6	2	3	3	2	3
R7	1	2	2	3	4
R8	2	3	3	2	3
R9	1	2	2	3	4
R10	2	3	3	2	3
R11	1	2	2	3	4
R12	2	3	3	2	3
R13	1	2	2	3	4
R14	2	3	3	2	3
R15	1	2	2	3	4