

LAMPIRAN 1

HASIL WAWANCARA

Pertama, 28 Desember 2016

<i>INTERVIEWER</i>	<i>INTERVIEWEE</i>	PERTANYAAN	JAWABAN
Peneliti	Ibu Lisa	Bagaimana sejarah berdirinya perusahaan ini?	Pada awalnya usaha ini berupa perhotelan yang berdiri sejak tahun 2007 dengan nama CV. Lokawisata Putri Vinata Sari (PVS). Kemudian dengan banyak pertimbangan maka dibangun usaha “Krimbo” atau kripik mbothe pada tahun 2013 di bawah naungan yang sama. Seiring berkembangnya aneka ragam panen petani, maka usaha krimbo ini tidak hanya memproduksi kripik mbothe, namun bertambah produksinya yaitu berupa buah-buahan. Namun untuk <i>brand name</i> usaha ini tetap menggunakan “krimbo”. Usaha ini pada awalnya berbentuk kelompok dengan beranggotakan 30 orang dipimpin suami saya.
Peneliti	Ibu Lisa	Apa yang melatarbelakangi berdirinya perusahaan ini?	Pendirian usaha keripik buah ini dilatarbelakangi karena suami saya (Suprpto) yang juga Kepala Desa, melihat potensi yang ada di daerah Ngebel. Suami saya menemukan bahwa

			<p>di daerah Ngebel banyak terdapat beranekaragam buah, namun pemanfaatannya masih sangat minim. Misalnya saja, buah nangka di daerah Ngebel, buah ini tumbuh subur dan memiliki potensi panen yang baik. Sayangnya masyarakat hanya menjual buah ini dalam bentuk bijian. Namun sejak berdirinya CV. Lokawisata PVS ini masyarakat bisa menjual buah nangka dalam bentuk kiloan (kg). Hal ini secara tidak langsung mampu meningkatkan ekonomi masyarakat disini.</p>
Peneliti	Ibu Lisa	Apa bentuk hukum perusahaan ini?	<p>Ini merupakan <i>home industri</i>, terlalu besar jika dikatakan sebagai perusahaan. Usaha ini berbentuk (CV) Commanditaire Vennootschap dengan nama Lokawisata PVS Ponorogo, di daftarkan pada tahun 2007. CV ini dikelola dibawah badan hukum PUTRI VINATA SARI dengan mendirikan perusahaan kripik buah. Atas dasar melihat potensi yang ada di Ngebel sebagai penghasil buah yang subur serta sebagai tempat wisata supaya ada oleh-oleh khas Ngebel dan untuk</p>

			memberdayakan masyarakat sini agar ekonominya meningkat.
Peneliti	Ibu Lisa	Apa visi dan misi dari usaha ini?	Kami ingin usaha ini semakin meningkat dari segi kualitas maupun produktivitas dengan tetap mempertahankan prinsip ekonomi yaitu memproduksi dengan biaya yang sedikit dan mendapatkan laba yang sebesar-besarnya. Kami akan melakukan yang terbaik dalam sistem produksi supaya kualitas produk krimbo meningkat sehingga pelanggan akan setia dan semakin bertambah.
Peneliti	Ibu Lisa	Bagaimana sistem produksi yang dilakukan di perusahaan ini?	Kami menggunakan sistem <i>continued process</i> , maksudnya setiap hari terjadi kegiatan produksi. Tujuannya adalah untuk menyediakan stock gudang kripik, jika sewaktu-waktu terjadi permintaan dadakan. Sebenarnya selama ini target penjualan kami hanya untuk memenuhi pesanan yang diterima, selain itu belum ada target lainnya karena untuk memenuhi permintaan pesanan saja masih kekurangan.
Peneliti	Ibu Lisa	Berapa jumlah hasil produksi dan keuntungan usaha	Industri kripik buah kami tidak mempunyai target produksi setiap hari. Namun, ketika buah

		<p>ini dalam setiap harinya?</p>	<p>datang harus segera diolah. Hal tersebut dimaksudkan agar buah tidak membusuk. Meskipun kami tidak memiliki target, rata-rata setiap hari bisa menghasilkan kripik buah kurang lebih 25 kg.</p> <p>Sedangkan untuk hasil penjualan, biasanya jadwal pengiriman dilakukan dalam jangka waktu 2 minggu sekali untuk pengiriman yang rutin. Satu kali pengiriman mampu mengirim minimal 20 karton kripik dengan jumlah 100 pcs per karton. Dari 20 karton tersebut mampu menghasilkan pendapatan Rp 30.000.000,00 - Rp 35.000.000,00 per pengiriman, dan kami sudah mempunyai agen tetap yang berada di Trenggalek, Solo, dan Jogja. Selain itu terdapat jaringan juga di luar pulau, namun tidak menjadi agen tetap sehingga sewaktu-waktu bisa terjadi permintaan yang cukup besar.</p>
Peneliti	Ibu Lisa	<p>Bagaimana sistem pemasaran yang dilakukan?</p>	<p>Sejak tahun 2013 strategi promosi yang kami gunakan yaitu <i>mouth to mouth</i> atau mulut ke mulut dan dengan <i>personal selling</i>. Pada mulanya</p>

			<p>memang usaha ini hanya mengandalkan promosi secara <i>mouth to mouth</i> dengan memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki, misalnya saja seperti Bapak sebagai kepala desa sekaligus pemilik usaha dan kami memiliki link yang cukup banyak dan luas sehingga hal ini dapat dijadikan sarana promosi hanya melalui mulut ke mulut. Namun seiring berjalannya zaman ternyata cara promosi yang seperti ini masih kurang efisien karena tidak terlalu banyak yang tertarik dengan produk ini dengan alasan masih baru. Bahkan sempat terjadi <i>over stock</i> di gudang yang disebabkan oleh banyaknya persediaan produk tapi tidak diimbangi dengan keluarnya produk. Untuk mengatasi masalah tersebut pada akhirnya kami memutuskan untuk menggunakan strategi personal selling yaitu dengan pemanfaatan sales ke berbagai tempat yang dirasa cukup potensial dalam pemasaran kripik buah. Berdasarkan daerah pemasaran yang</p>
--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

			<p>dijangkau rata-rata sales memilih tempat yang memiliki banyak pengunjung, misalnya saja toko oleh-oleh di daerah Trenggalek, Jogja, Solo, dll. Berkat penambahan strategi ini sekarang usaha ini sudah memiliki <i>channel</i> di berbagai tempat bahkan hingga ke luar pulau Jawa. Dan dari setiap tempat tersebut memiliki jadwal pengiriman yang sudah pasti.</p> <p>Kami menggunakan 2 macam saluran distribusi, yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Saluran distribusi yang menggunakan perantara berupa agen ataupun pedagang besar yang sudah menjalin kerjasama dengan dengan kami. Pengiriman kepada agen tersebut biasanya sudah terjadwal sesuai kesepakatan walau terkadang ada juga pesanan dadakan. b. Menggunakan saluran distribusi tanpa perantara, jadi produk ini sampai ke tangan konsumen secara langsung. Strategi ini dilakukan dengan cara membuka kios seperti disini.
Peneliti	Ibu Lisa	Apa yang ingin dicapai <i>home</i>	Kami ingin usaha ini mampu bersaing dan menguasai pasar

		<p><i>industri</i> pada tahun ini?</p>	<p>yang dapat dilakukan dengan memperbanyak jaringan dengan agen-agen supaya penjualan meningkat, bisa mempertahankan prinsip ekonomi produsen dengan ditekankan kepada bahan baku serendah mungkin dan dapat menghasilkan produk atau barang yang berkualitas baik, mampu menghapuskan pemborosan dengan mengurangi biaya-biaya pembengkakan yang terjadi, meningkatkan kualitas dan produktivitas dengan perbaikan dan menambah volume penjualan karena permintaan pasar serta untuk perluasan pasar, dan yang lebih penting mengurangi kesalahan diatasi dengan melakukan tindakan perbaikan pada sub bidang yang menjadi penyebab terjadinya kesalahan.</p>
Peneliti	Ibu Lisa	<p>Apa rencana kedepan untuk usaha ini?</p>	<p>Kami tidak terlalu menginginkan banyak dari usaha ini, cukup bertahan di pasar dengan jangka waktu yang lama bahkan berkelanjutan. Kami berharap produk kripik buah ini semakin disukai oleh masyarakat.</p>

Peneliti	Ibu Lisa	Apakah perusahaan sudah mencapai rencana yang sudah dibuat?	Jika dikatakan tercapai masih belum, karena antara permintaan pasar dan persediaan produsen masih belum terpenuhi atau belum seimbang. Karena kami terbatas dari bahan baku, sehingga permintaan belum bisa kami penuhi 100%.
Peneliti	Ibu Lisa	Bagaimana hasil dari proses yang sudah direncanakan?	Kami selalu berusaha memberikan yang terbaik kepada konsumen. Jadi belum bisa dikatakan berhasil, karena kami masih dalam proses penyesuaian antara permintaan dan penawaran supaya seimbang.

Kedua, 2 Januari 2017

INTERVIEWER	INTERVIEWEE	PERTANYAAN	JAWABAN
Peneliti	Ibu Lisa	Bagaimana perkembangan usaha ini setiap tahunnya?	Sama seperti usaha yang lain, usaha kripik buah ini mengalami naik turun. Karena masih dikatakan muda sekitar 4 tahun, maka wajar jika belum stabil. Jadi produk ini masih belum bisa menarik konsumen sepenuhnya.
	Ibu Lisa	Apakah ada masalah yang dihadapi perusahaan dalam	Masalah di setiap kegiatan operasional itu pasti ada, bahkan tidak cuma sekali dan itu masih dapat diatasi. Pernah

		proses produksi?	kami mengalami masalah yang benar-benar serius dan bingung bagaimana mengatasinya. Ketika menginjak 2,5 tahun, kami mengalami kerugian yang tidak sedikit saat itu karena waktu harga bahan baku naik.
	Ibu Lisa	Mengapa masalah tersebut bisa terjadi?	Penyebabnya adalah bahan baku naik. Sedangkan produsen sudah mempunyai harga tetap, maka bingung perhitungan keuntungan dari mana. Karena berbeda dengan PKL yang bisa menaikkan dan menurunkan harga sewaktu-waktu, kami tidak bisa karena komitmen bahwa harga tetap supaya dapat mempertahankan kesetiaan pelanggan. Kami tidak bisa menyalahkan siapa-siapa, karena berhubungan dengan bahan baku maka sudah ketentuan pasar, dan yang namanya buah kan tidak bisa jika kita membeli untuk disimpan dahulu karena buah yang akan diproduksi harus segar.
	Ibu Lisa	Strategi apa yang dilakukan oleh perusahaan dalam menghadapi masalah tersebut?	Kami mengatasi masalah tersebut dengan mengganti bahan penolong berupa minyak kelapa dengan minyak sawit. Alasan kami karena memang

		Mengapa?	dari segi harga terpaut jauh jadi bisa mendapatkan keuntungan walau tidak seperti sebelumnya.
	Ibu Lisa	Bagaimana hasil dari penerapan strategi tersebut?	Kami fikir dengan solusi yang diambil dapat menyelesaikan masalah, namun malah menimbulkan masalah. Dengan penggantian bahan penolong minyak kelapa menggunakan minyak sawit, malah menambah masalah. Jika biasanya menggunakan minyak kelapa efeknya bagus pada hasil kripik buah dan minyak tersebut dapat dipakai berulang kali sampai sepuluh kali, maka menggunakan minyak sawit justru merusak hasil produksi dan dipakai tiga kali minyak sawit sudah menghitam tidak layak pakai. Hasil produksi pun berbeda, penggunaan minyak sawit cenderung berwarna kuning dan tidak tahan lama seperti yang menggunakan minyak kelapa. Hal ini menimbulkan pemborosan. Sempat berhenti sekitar 3 minggu, karena kami merasa bingung. Pada akhirnya suami saya, komunitas <i>home industri</i> Ponorogo, dan warga sini terus mendukung supaya tidak

			berhenti, namun terus produksi. Setelah kami pikir, memang sebaiknya dimulai dari awal jika usaha ini ingin sukses.
--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ketiga, 3 Januari 2017

INTERVIEWER	INTERVIEWEE	PERTANYAAN	JAWABAN
Peneliti	Pak Marwanto	Buah apa saja yang diproduksi di sini?	Kami sudah banyak memproduksi mamcam-macam buah diantaranya nangka, nanas, pisang, pepaya, salak, bengkoang, rambutan, belimbing, dan mangga. Namun sistem produksinya tergantung pada musim panennya, jadi tidak setiap hari memproduksi semua buah tersebut.
Peneliti	Pak Marwanto	Bagaimana sistem produksinya?	Jadi seumpama datang pepaya, nanas, dan pisang. Maka kami menangani 3 buah tersebut terlebih dahulu karena tidak tahan lama. Biasanya datang 2 ton 3 macam buah tersebut, maka kurang lebih 4 hari harus selesai dan ganti buah yang baru datang lagi.
Peneliti	Pak Marwanto	Berapa kapasitas produksi per hari? Dan berapa perbandingan buah yang belum diolah dengan	Untuk proses produksinya kami mempunyai 6 mesin penggorengan yang semuanya bisa dipakai dengan kapasitas kurang lebih 15kg. Dalam sehari mampu menggoreng

		yang sudah jadi?	selama 4 kali karena setiap penggorengan membutuhkan waktu kurang lebih 2 jam dengan suhu stabil yang tidak terlalu tinggi, supaya matang merata. Untuk perbandingan masing-masing buah tidak sama, tergantung kandungan airnya. Jika buah yang mengandung air tinggi maka akan lebih sedikit yang dihasilkan, contoh perbandingan buah nangka yang akan diolah dengan yang sudah jadi yaitu 5:1, sedangkan salak 10:1 meskipun kadar air salak justru rendah maka jika digoreng akan mengecil, dan untuk menghindari hal itu harus dimasukkan <i>freezer</i> terlebih dahulu sehingga mengakibatkan pembekuan.
--	--	------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

LAMPIRAN 2

LEMBAR CHECK SHEET

STUDI LAPANGAN 2-31 JANUARI

Tanggal	Jumlah Produksi		Jumlah	Kecacatan Warna		Jumlah	Kecacatan Bentuk		Jumlah	Kecacatan Tekstur		Jumlah
	Salak	Nangka		Salak	Nangka		Salak	Nangka		Salak	Nangka	
2	12200g	17500g	29700g	100g	110g	210g	150g	240g	390g	100g	230g	330g
3	12000g	15300g	27300g	120g	150g	270g	150g	300g	450g	100g	320g	420g
4	11000g	16000g	27000g	100g	260g	360g	150g	150g	300g	150g	300g	450g
5	11700g	16200g	27900g	50g	250g	300g	100g	200g	300g	150g	270g	420g
6	8400g	15000g	23400g	100g	230g	330g	50g	280g	330g	100g	290g	390g
7	8000g	19000g	27000g	90g	150g	240g	150g	210g	360g	200g	340g	540g
8	9400g	17000g	26400g	150g	150g	300g	170g	250g	420g	210g	300g	510g
9	11500g	15800g	27300g	100g	80g	180g	100g	350g	450g	250g	440g	690g
10	11000g	16600g	27600g	150g	210g	360g	150g	240g	390g	250g	560g	810g
11	10000g	15800g	25800g	130g	200g	330g	200g	310g	510g	140g	280g	420g
12	11500g	13100g	24600g	150g	180g	330g	150g	360g	510g	200g	340g	540g
13	10500g	13500g	24000g	150g	150g	300g	290g	400g	690g	300g	420g	720g
14	11200g	15500g	26700g	150g	240g	390g	250g	530g	780g	200g	580g	780g
15	12000g	16500g	28500g	100g	200g	300g	200g	610g	810g	150g	660g	810g
16	11700g	13800g	25500g	100g	170g	270g	250g	650g	900g	200g	550g	750g
17	11000g	13000g	24000g	150g	150g	300g	230g	700g	930g	200g	490g	690g
18	11500g	12500g	24000g	130g	200g	330g	290g	700g	990g	300g	510g	810g
Tanggal	Pepaya	Pisang	Jumlah	Pepaya	Pisang	Jumlah	Pepaya	Pisang	Jumlah	Pepaya	Pisang	Jumlah
19	17000g	8500g	25500g	190g	50g	240g	230g	100g	330g	400g	110g	510g

20	15400g	8000g	23400g	200g	100g	300g	350g	100g	450g	300g	60g	360g
21	19000g	8300g	27300g	400g	170g	570g	350g	70g	420g	550g	80g	630g
22	16000g	8000g	24000g	250g	110g	360g	250g	50g	300g	350g	70g	420g
23	16000g	8600g	24600g	500g	220g	720g	260g	100g	360g	450g	120g	570g
24	9400g	8000g	17400g	300g	150g	450g	600g	120g	720g	300g	0	300g
25	8500g	8000g	16500g	300g	120g	420g	500g	190g	690g	300g	60g	360g
Tanggal	Pepaya	Nanas	Jumlah	Pepaya	Nanas	Jumlah	Pepaya	Nanas	Jumlah	Pepaya	Nanas	Jumlah
26	8500g	8400g	16900g	400g	200g	600g	550g	200g	750g	200g	130g	330g
27	7000g	7700g	14700g	550g	260g	810g	500g	250g	750g	210g	150g	360g
28	7000g	8000g	15000g	400g	260g	660g	400g	290g	690g	200g	160g	360g
29	9400g	8300g	17700g	530g	250g	780g	450g	300g	750g	150g	150g	300g
30	8500g	8300g	16800g	500g	310g	810g	420g	300g	720g	200g	100g	300g
31	8500g	8000g	16500g	400g	230g	630g	400g	290g	690g	150g	150g	300g

LAMPIRAN 3

KETERANGAN DIAGRAM SEBAB AKIBAT

No.	Faktor	Penyebab	Keterangan
1.	Manusia (<i>man</i>)	<i>Job desc</i> kurang sesuai	Karyawan tetap pada CV. Lokawisata PVS dapat dibbilang minim. Pada bagian produksi hanya memiliki 4 orang, dan sales 2 orang. Di bagian produksi yang sering mengalami keteteran saat kerja terlebih bagian operator. <i>Home industri</i> ini hanya mengandalkan satu operator, karena memang yang menguasai mesin hanya satu orang. Membutuhkan keahlian khusus dan pengalaman kerja yang baik yang mampu mengoperasikan mesin. Selebihnya mereka melakukan pekerjaan seperti pengupasan, pencucian, dan pengepakan. Namun ketika terjadi pesanan yang lebih dari produksi biasanya, maka <i>home industri</i> ini mengambil langkah dengan pemberdayaan karyawan warga sekitar berupa borongan.
		Kelalaian	Terjadinya kecacatan hasil produksi salah satunya disebabkan oleh kelalaian karyawan. Yang dimaksud lalai adalah, ketika melakukan kegiatan produksi mereka saling

			berbicara (ngobrol) dan bercanda sehingga lupa dengan apa yang harus dikerjakan seperti pada saat penggorengan. Sehingga waktu yang seharusnya kripik buah sudah diangkat masih dalam penggorengan akibatnya kripik buah berwarna kecoklatan (gosong). Namun kesalahan ini bukanlah penyebab paling utama dalam sistem produksi.
2.	Bahan Baku (<i>material</i>)	Penurunan kualitas	Kondisi alam saat ini tidaklah menentu akibatnya panen petani buah tidak bisa memiliki kualitas yang bagus seperti pada tahun sebelumnya. Dan hasilnya pun berkurang dari segi volume. Mau tidak mau CV. Lokawisata PVS juga merasakan imbasnya hal tersebut. Kini produksinya menurun, karena kesulitan bahan baku.
		Pemilihan kurang teliti	Melihat kualitas buah yang menurun, seharusnya perusahaan lebih memperhatikan dalam hal pemilihan buah. Karena yang pasti banyak sekali buah yang campur membusuk atau tidak bagus secara utuh. Namun CV. Lokawisata PVS mengesampingkan hal ini. Dalam memilih bahan baku yang masuk kurang ketat sehingga banyak

			<p>didapati buah yang tidak berkualitas bagus. Alasan tidak adanya pemilihan yang ketat karena pembelian buah berupa kiloan, dan jika ada kualitas yang tidak bagus biasanya hanya sebagian dari perbuahnya, tidak secara utuh keseluruhan, sehingga perusahaan mendapatkan buah yang kualitasnya campur-campur.</p>
3.	Pengukuran (<i>measurement</i>)	Tanpa ukuran	<p>Pada kenyataannya saat melakukan proses produksi memang tidak ada ukuran yang menjadi patokan untuk memproduksi. Akibatnya jumlah yang diproduksi tidak stabil. Terlebih saat penggorengan, kapasitas mesin dengan volume buah yang dimasukkan kadang tidak sesuai sehingga mengakibatkan kecacatan pada produk yang dihasilkan.</p>
		Prosedur kurang tepat	<p>Tidak adanya ketentuan pasti secara tertulis, sehingga saat melakukan produksi karyawan hanya mengandalkan pada kebiasaan. Kebiasaan tidak bisa dijadikan sebagai ukuran keberhasilan pada produk. Ternyata masih mengalami kegagalan, yaitu hasilnya tidak selalu optimal. Terjadi kecacatan produk pada bentuk (tidak mengembang/keras) dipicu saat</p>

			<p>penggorengan, yaitu penggunaa bahan penolong tidak sesuai takaran standar dan penirisan buah kurang kering bisa terjadi.</p>
4.	Lingkungan (<i>envoirement</i>)	Suhu terlalu lembab	<p>Suhu ruangan pada kripik buah tidak boleh terlalu lembab karena mengakibatkan tingkat kerenyahan pada kripik menurun. Kondisi ruangan penggorengan sempit dan tertutup, akibatnya tidak ada sirkulasi udara. Begitu juga pada ruang pengepakan dan finishing, tidak terlalu sempit namun sama-sama lembab. Hal ini harus diatasi dengan penambahan fentilasi yang cukup supaya ruangan tidak terlalu lembab.</p>
		Penataan kurang tepat	<p>Penataan mesin produksi masih kurang rapi, sehingga mesin tercampur bahkan kripik buah yang baru selesai penggorengan harus satu tempat dengan mesin-mesin tersebut. Karena ruangan produksi dengan ruang pengepakan tidak berdekatan.</p>

LAMPIRAN 4

HASIL PENGOLAHAN SPSS

1. Kecacatan Warna

Statistics

Kecacatan Warna

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		415,00
Median		330,00
Mode		300
Range		630
Minimum		180
Maximum		810

Kecacatan Warna

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	
Valid	180	1	3,3	3,3	3,3	
	210	1	3,3	3,3	6,7	
	240	2	6,7	6,7	13,3	
	270	2	6,7	6,7	20,0	
	300	6	20,0	20,0	40,0	
	330	4	13,3	13,3	53,3	
	360	3	10,0	10,0	63,3	
	390	1	3,3	3,3	66,7	
	420	1	3,3	3,3	70,0	
	450	1	3,3	3,3	73,3	
	570	1	3,3	3,3	76,7	
	600	1	3,3	3,3	80,0	
	630	1	3,3	3,3	83,3	
	660	1	3,3	3,3	86,7	
	720	1	3,3	3,3	90,0	
	780	1	3,3	3,3	93,3	
	810	2	6,7	6,7	100,0	
	Total		30	100,0	100,0	

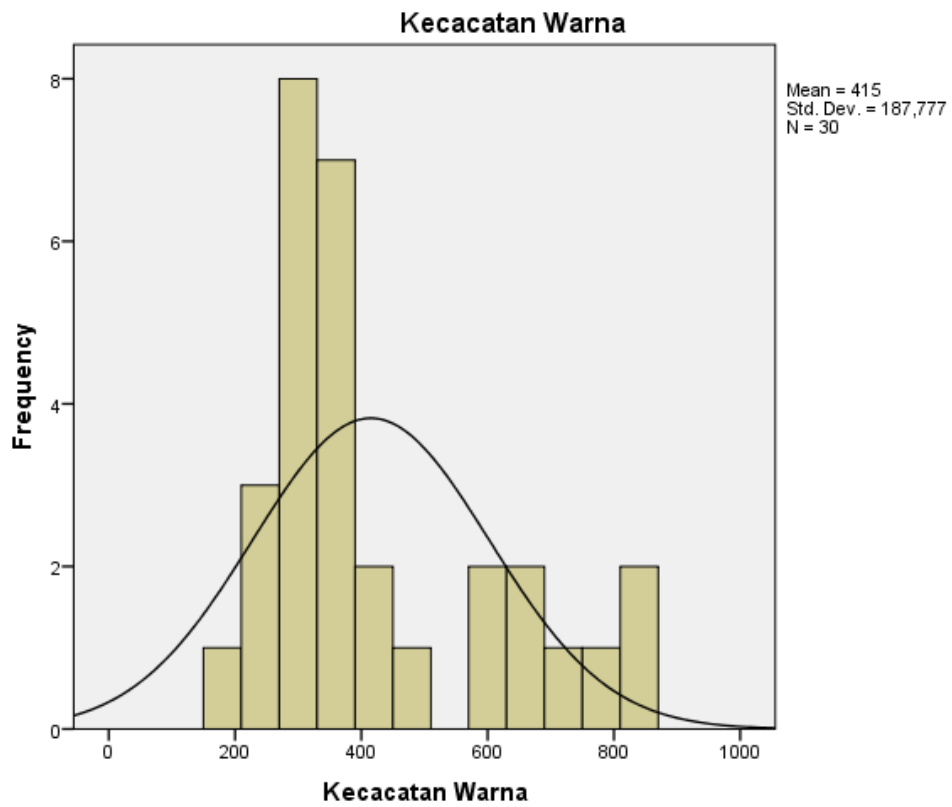
Statistics

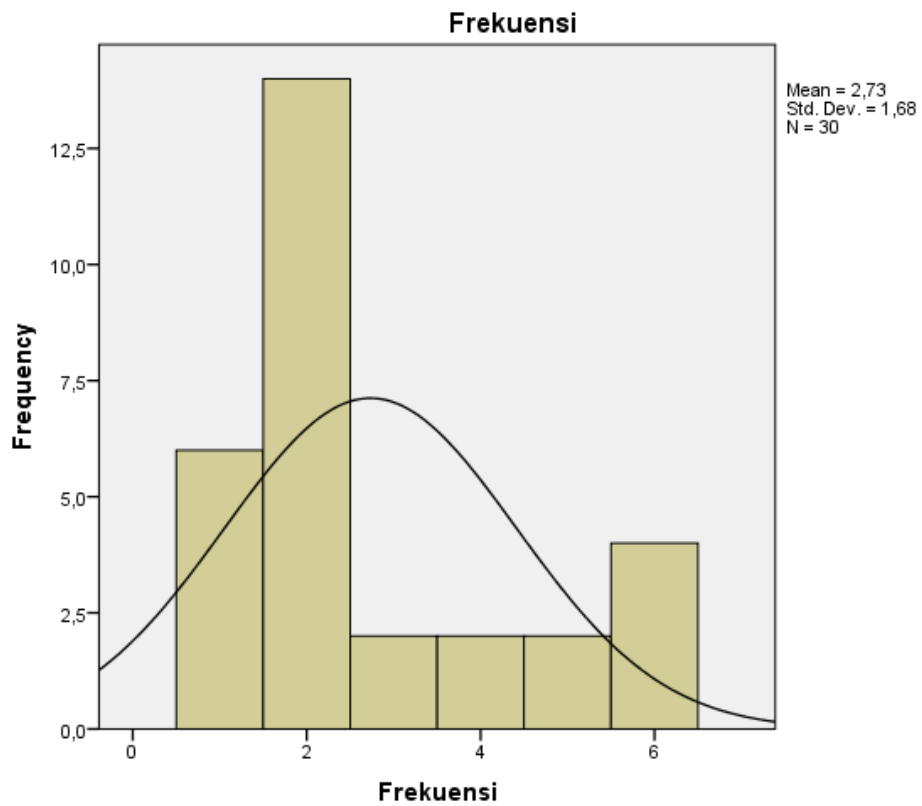
		Kecacatan	
		Warna	Frekuensi
N	Valid	30	30
	Missing	0	0
Mean		415,00	2,73
Median		330,00	2,00
Mode		300	2
Range		630	5
Minimum		180	1
Maximum		810	6

Kecacatan Warna

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	180	1	3,3	3,3	3,3
	210	1	3,3	3,3	6,7
	240	2	6,7	6,7	13,3
	270	2	6,7	6,7	20,0
	300	6	20,0	20,0	40,0
	330	4	13,3	13,3	53,3
	360	3	10,0	10,0	63,3
	390	1	3,3	3,3	66,7
	420	1	3,3	3,3	70,0
	450	1	3,3	3,3	73,3
	570	1	3,3	3,3	76,7
	600	1	3,3	3,3	80,0
	630	1	3,3	3,3	83,3
	660	1	3,3	3,3	86,7
	720	1	3,3	3,3	90,0
	780	1	3,3	3,3	93,3
	810	2	6,7	6,7	100,0
	Total		30	100,0	100,0

		Frekuensi			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	180-286	6	20,0	20,0	20,0
	289-393	14	46,7	46,7	66,7
	394-500	2	6,7	6,7	73,3
	501-607	2	6,7	6,7	80,0
	608-714	2	6,7	6,7	86,7
	715-821	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	





2. Kecacatan Bentuk

Statistics

Kecacatan Bentuk

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		571,00
Median		510,00
Mode		690
Range		690
Minimum		300
Maximum		990

Kecacatan Bentuk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	
Valid	300	3	10,0	10,0	10,0	
	330	2	6,7	6,7	16,7	
	360	2	6,7	6,7	23,3	
	390	2	6,7	6,7	30,0	
	420	2	6,7	6,7	36,7	
	450	3	10,0	10,0	46,7	
	510	2	6,7	6,7	53,3	
	690	4	13,3	13,3	66,7	
	720	2	6,7	6,7	73,3	
	750	3	10,0	10,0	83,3	
	780	1	3,3	3,3	86,7	
	810	1	3,3	3,3	90,0	
	900	1	3,3	3,3	93,3	
	930	1	3,3	3,3	96,7	
	990	1	3,3	3,3	100,0	
	Total		30	100,0	100,0	

Statistics

		Kecacatan Bentuk	Frekuensi
N	Valid	30	30
	Missing	0	0
Mean		571,00	2,90
Median		510,00	2,00
Mode		690	1 ^a
Range		690	5
Minimum		300	1
Maximum		990	6

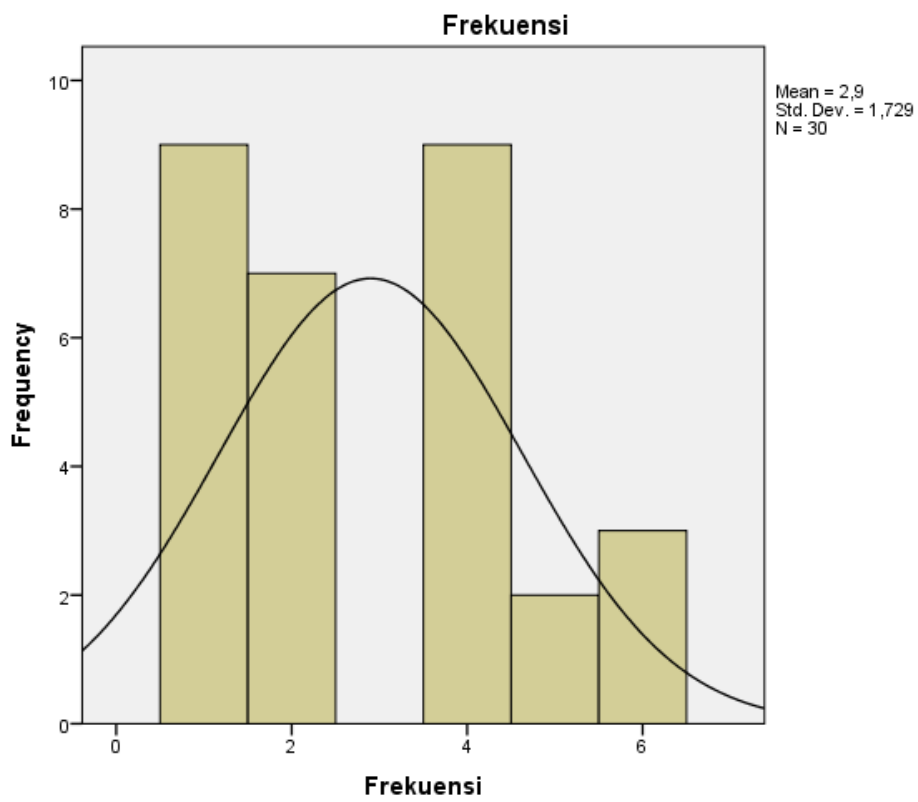
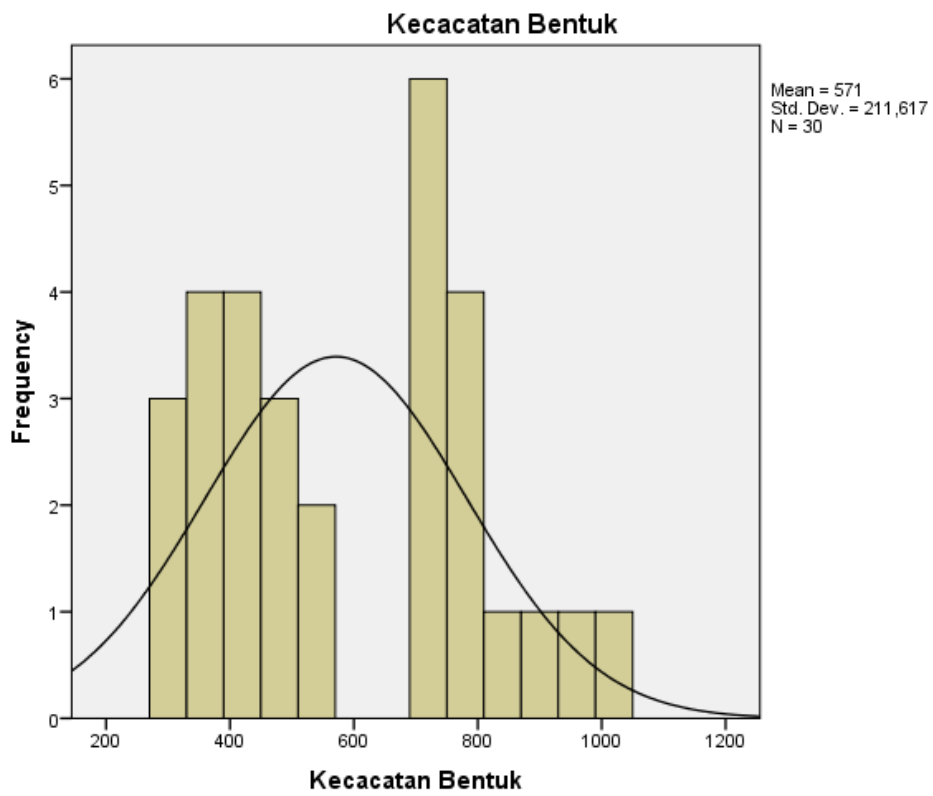
a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Kecacatan Bentuk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	
Valid	300	3	10,0	10,0	10,0	
	330	2	6,7	6,7	16,7	
	360	2	6,7	6,7	23,3	
	390	2	6,7	6,7	30,0	
	420	2	6,7	6,7	36,7	
	450	3	10,0	10,0	46,7	
	510	2	6,7	6,7	53,3	
	690	4	13,3	13,3	66,7	
	720	2	6,7	6,7	73,3	
	750	3	10,0	10,0	83,3	
	780	1	3,3	3,3	86,7	
	810	1	3,3	3,3	90,0	
	900	1	3,3	3,3	93,3	
	930	1	3,3	3,3	96,7	
	990	1	3,3	3,3	100,0	
	Total		30	100,0	100,0	

Frekuensi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	300-416	9	30,0	30,0	30,0
	417-533	7	23,3	23,3	53,3
	651-767	9	30,0	30,0	83,3
	768-884	2	6,7	6,7	90,0
	885-1001	3	10,0	10,0	100,0
	Total		30	100,0	100,0



3. Kecacatan Tekstur

Statistics

Kecacatan Tekstur

N	Valid	30
	Missing	0
Mean		507,00
Median		435,00
Mode		360 ^a
Range		510
Minimum		300
Maximum		810

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Kecacatan Tekstur

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	300	3	10,0	10,0	10,0
	330	3	10,0	10,0	20,0
	360	4	13,3	13,3	33,3
	390	1	3,3	3,3	36,7
	420	4	13,3	13,3	50,0
	450	1	3,3	3,3	53,3
	510	2	6,7	6,7	60,0
	540	2	6,7	6,7	66,7
	570	1	3,3	3,3	70,0
	630	1	3,3	3,3	73,3
	690	2	6,7	6,7	80,0
	720	1	3,3	3,3	83,3
	750	1	3,3	3,3	86,7
	780	1	3,3	3,3	90,0
	810	3	10,0	10,0	100,0
	Total		30	100,0	100,0

Statistics

		Kecacatan Tekstur	VAR00002
N	Valid	30	30
	Missing	0	0
Mean		507,00	2,90
Median		435,00	2,00
Mode		360 ^a	1
Range		510	5
Minimum		300	1
Maximum		810	6

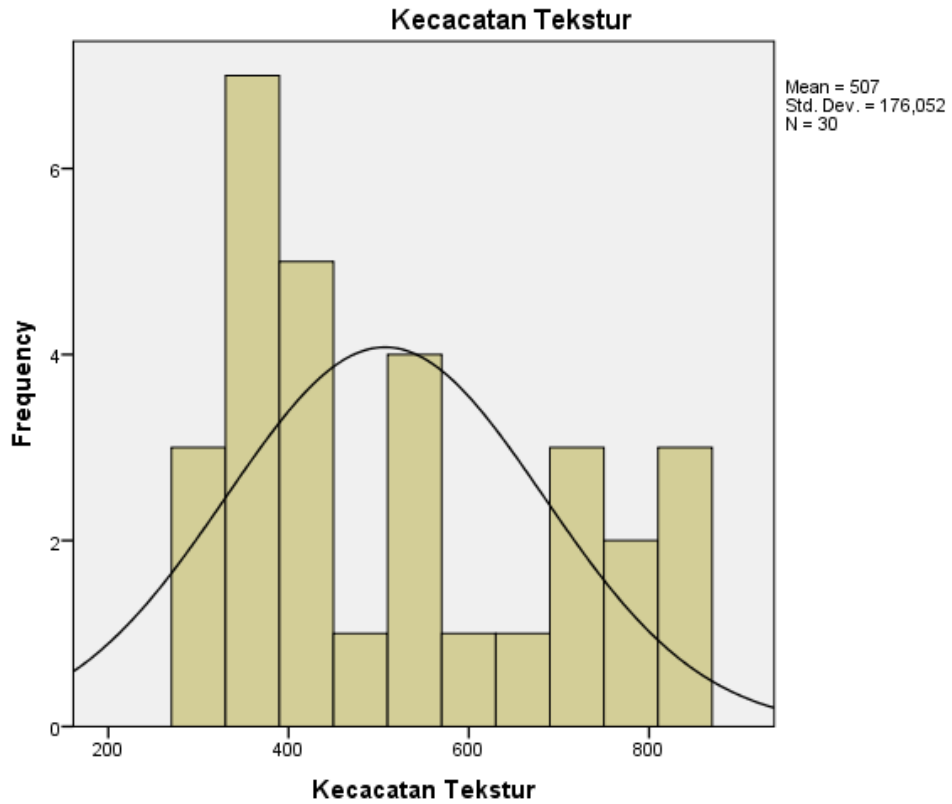
a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Kecacatan Tekstur

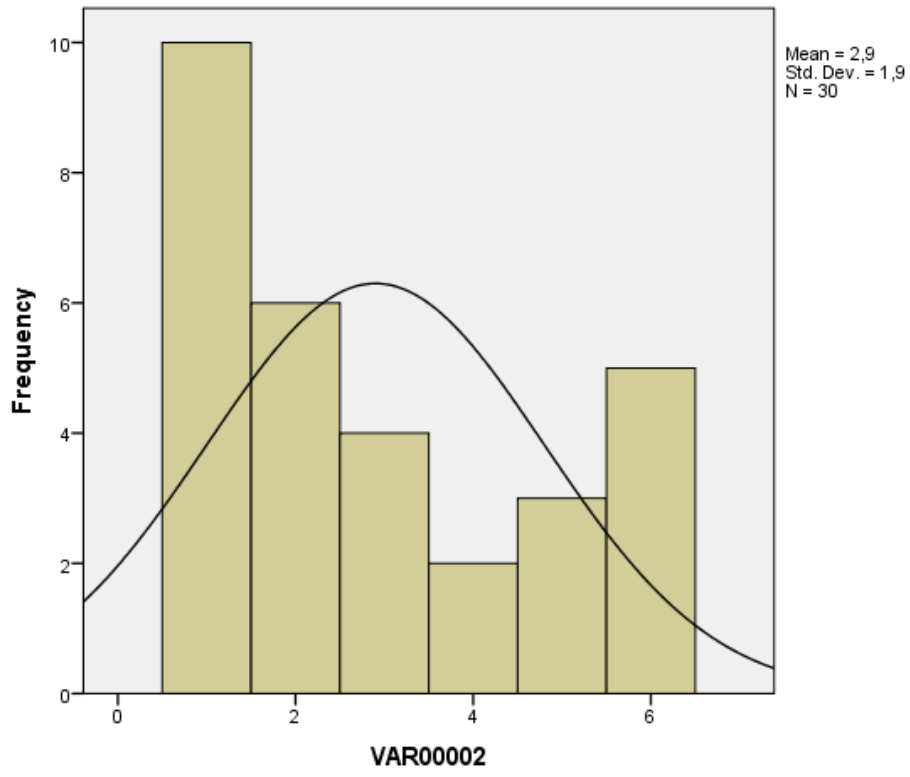
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	300	3	10,0	10,0	10,0
	330	3	10,0	10,0	20,0
	360	4	13,3	13,3	33,3
	390	1	3,3	3,3	36,7
	420	4	13,3	13,3	50,0
	450	1	3,3	3,3	53,3
	510	2	6,7	6,7	60,0
	540	2	6,7	6,7	66,7
	570	1	3,3	3,3	70,0
	630	1	3,3	3,3	73,3
	690	2	6,7	6,7	80,0
	720	1	3,3	3,3	83,3
	750	1	3,3	3,3	86,7
	780	1	3,3	3,3	90,0
	810	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

VAR00002

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	300-385	10	33,3	33,3	33,3
	386-471	6	20,0	20,0	53,3
	472-557	4	13,3	13,3	66,7
	558-643	2	6,7	6,7	73,3
	644-729	3	10,0	10,0	83,3
	730-815	5	16,7	16,7	100,0
	Total		30	100,0	100,0



VAR00002



LAMPIRAN 5

BERITA ACARA BIMBINGAN



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI
 Kampus : Jl. Budi Utomo No. 10 Telp. (0352) 481124 Fax. (0352) 461796
PONOROGO - 63471

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : **MIFTAH ALFATI**
 2. NIM : 13413254
 3. Jurusan : Manajemen
 4. Bidang : Operasional
 5. Alamat : RT/RW. 001/001, Dsn. Mbobrok, Ngumpul, Balong, Ponorogo
 6. Judul Skripsi : Analisis Perbaikan Kualitas Produk Krimbo Menggunakan Konsep Keizen Dengan Siklus PDCA Pada CV. Lokawisata PVS Di Ponorogo
- Masa Pembimbingan : September 2016 s/d Agustus 2017
8. Tanggal Mengajukan Skripsi :
 9. Konsultasi :

Tanggal Disetujui	BAB	Paraf Pembimbing
28-12-2016	Proposal	[Signature]
10-1-2017	Proposal ACC	[Signature]
	Bab 1 - III	[Signature]
	ACC bab 1 - III	[Signature]
	ACC bab 1 - V	[Signature]
25/4/17	- Pelebaran Subab albert - di Mngis Peragaan Publik - Rensus - Rensus Kumbro	[Signature]
4/5/17	Acc up to date	[Signature]

10. Tanggal Selesai Penulisan Skripsi : _____
 11. Keterangan Bimbingan Telah selesai : _____
 12. Telah Di Evaluasi/Di Uji Dengan Nilai : _____ (angka)
 _____ (huruf)

Pembimbing,

Ponorogo, 23 November 2016
 Dekan,

LAMPIRAN 6

DOKUMENTASI KEGIATAN PRODUKSI





