

APPENDIX 1

KUISIONER PENELITIAN

ANALISIS DAYA SAING DAN STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF

(Studi kasus pada sub sektor fesyen, kuliner dan kerajinan di Daerah Istimewa
Yogyakarta)

OLEH: FUZNA RAISA MAHARANI

No.Kuisisioner :

Tanggal :

Sub Sektor :

DATA RESPONDEN

A. PROFIL RESPONDEN

1. Nama Responden :
2. Nama Usaha :
3. Alamat :
4. Komoditas utama :

B. DAYA SAING

PETUNJUK PENGISIAN

Berilah tanda (x) pada pilihan jawaban a,b,c atau d yang dianggap paling tepat oleh saudara. Apapun jawaban yang diberikan oleh saudara, tidak berpengaruh terhadap saudara. Masing- masing pertanyaan hanya membutuhkan 1pilihan jawaban.

1. Kondisi Permintaan

No.	INDIKATOR	JAWABAN
1.	Bagaimana kompetisi di industri kreatif saat ini?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak ketat b. Biasa saja c. Cukup ketat d. Sangat ketat
2.	Bagaimana barrier to entry di industri kreatif saat ini?	<ul style="list-style-type: none"> a. Sulit b. Cukup sulit c. Mudah d. Sangat mudah
3.	Bagaimana biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi?	<ul style="list-style-type: none"> a. Sangat mahal b. Cukup mahal c. Mahal d. Murah
4.	Bagaimana tingkat produksi perusahaan anda saat ini?	<ul style="list-style-type: none"> a. Rendah b. Cukup tinggi c. Tinggi d. Sangat tinggi

2. Kondisi Faktor

No.	INDIKATOR	JAWABAN
1.	Dari mana anda memperoleh bahan baku yang untuk proses produksi?	<ul style="list-style-type: none"> a. Import b. Campuran (lokal & import) c. Lokal (Luar DIY) d. Lokal (DIY)
2.	Bagaimana ketersediaan bahan baku lokal dalam memenuhi kebutuhan produksi?	<ul style="list-style-type: none"> a. Sulit b. Cukup sulit c. Mudah

		d. Sangat mudah
3.	Apakah latar belakang pendidikan karyawan anda sudah sesuai dengan <i>job desk/ division / tugas-nya</i> ?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak, banyak yang tidak sesuai b. Iya, tetapi ada beberapa (1-2 pekerja) yang tidak sesuai c. Iya, hampir semua (>50%) sesuai e. Sangat sesuai
4.	Apakah karyawan anda memiliki ketrampilan yang memadai?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak b. Kurang memadai c. Memadai f. Sangat memadai
5.	Dari mana sumber pembiayaan kegiatan usaha anda?	<ul style="list-style-type: none"> a. 100% dari tabungan pribadi b. Pribadi dan pinjaman personal (keluarga/ teman) c. Pribadi dan investor g. Pribadi dan pinjaman Bank
6.	Bagaimana penilaian anda mengenai teknis pinjaman pembiayaan ke sektor/lembaga keuangan formal? Contohnya : Bank.	<ul style="list-style-type: none"> a. Sangat sulit b. Sulit c. Cukup mudah h. Sangat mudah

3. Kondisi Strategi Perusahaan dan Struktur Persaingan

No.	INDIKATOR	JAWABAN
1.	Apakah faktor inovasi penitng dalam pengembangan usaha di industri kreatif?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak penting b. Cukup penting c. Penting d. Sangat penting
2.	Apakah anda menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam melakukan pemasaran?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak sama sekali b. Terkadang c. Iya tetapi tidak berkelanjutan d. Kerjasama berkelanjutan
3.	Apakah anda menggunakan iklan (berbayar maupun tidak) sebagai strategi pemasaran produk anda?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak sama sekali b. Iya, tetapi sangat jarang c. Iya, cukup sering d. Iya, sangat sering
4.	Bagaimana keefektifitasan pemasaran melalui media sosial menurut anda?	<ul style="list-style-type: none"> a. Sangat tidak efektif b. Tidak efektif c. Efektif d. Sangat efektif

4. Kondisi Industri Pendukung dan Industri Terkait

No.	INDIKATOR	JAWABAN
1.	Jenis teknologi/ alat-alat apa yang digunakan dalam proses produksi usaha anda?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tradisional b. Campuran (modern & tradisional) c. Modern

		d. Sangat mutakhir
2.	Apakah peran teknologi/ alat- alat yang dimiliki sudah mendukung produktivitas kerja?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak sama sekali b. Cukup mendukung c. Mendukung d. Sangat mendukung
3.	<p>Apakah anda memiliki rencana untuk meng-<i>upgrade</i> / meningkatkan teknologi yang dimiliki yang berkaitan dengan aktivitas produksi maupun pemasaran produk anda?</p> <p>Contoh :</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. membeli alat- alat yang lebih modern/ lebih canggih. 2. membeli alat- alat baru untuk mengganti alat- alat yang sudah lama/ using. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak ada b. Iya, tapi hanya untuk teknologi yang berkaitan dengan aktivitas pemasaran. c. Iya, tapi hanya untuk teknologi yang berkaitan dengan aktivitas produksi e. Iya, untuk aktivitas produksi dan pemasaran
4.	Apakah peran komunitas atau institusi kreatif sudah mendukung dalam pengembangan industri kreatif?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak mendukung b. Kurang mendukung c. Mnedukung d. Sangat mendukung

APPENDIX 2

Respondents

No.	Name of Industry	Sub-Sectors
1.	Roosman	Fashion
2.	Prodomas	Fashion
3.	Batik Pendopo	Fashion
4.	Marie's Leather	Fashion
5.	Batik Gentong	Fashion
6.	Batik Plentong	Fashion
7.	Manungs	Fashion
8.	Cerita Jogja	Fashion
9.	Draoupads	Fashion
10.	Beauty and Beads	Fashion
11.	Alive Jewelry	Fashion
12.	Dtradisi	Fashion
13.	Semoet Ketjil	Fashion
14.	Bakpia 325	Culinary
15.	Juliani	Culinary
16.	Bakpia Fadila	Culinary
17.	Blanco Coffee	Culinary
18.	Gudeg Bu Is	Culinary
19.	Bakpia Patuk 123	Culinary

20.	Bakpia Yessica	Culinary
21.	Bakmi Mbah Mo	Culinary
22.	Kebun Roti	Culinary
23.	Warung Kopi Klotok	Culinary
24.	Yangko Lintang	Culinary
25.	Canting Resto	Culinary
26.	Cono Gelateria	Culinary
27.	Calzone Express	Culinary
28.	Awor Gallery & Coffee	Culinary
29.	Sweda	Craft
30.	Lurik Pak Tohirin	Craft
31.	Paguyuban Batik Giriloyo	Craft
32.	Barowi Ceramic	Craft
33.	San 950	Craft
34.	Sinta Keramik	Craft
35.	Batik Sri Kuncoro	Craft
36.	Batik Sungsang	Craft
37.	Jovinco Furniture	Craft
38.	Batiktuk	Craft
39.	Batik Berkah Lestari	Craft
40.	Dalas Silver	Craft

APPENDIX 3

No.	Demand Condition			
	Q1	Q2	Q3	Q4
1.	4	3	4	3
2.	4	2	4	2
3.	3	3	2	2
4.	4	3	2	3
5.	3	3	2	3
6.	3	2	2	2
7.	3	1	2	2
8.	4	2	2	3
9.	3	3	4	2
10.	3	3	4	2
11.	3	2	2	2
12.	3	3	3	2
13.	3	3	3	3
14.	4	3	3	1
15.	1	3	4	2
16.	4	3	2	2
17.	4	1	4	2
18.	2	3	3	3
19.	3	2	3	1
20.	2	3	4	3
21.	4	2	2	2
22.	4	2	2	2
23.	4	2	3	2
24.	3	2	4	1
25.	2	1	2	3
26.	3	3	1	2
27.	3	3	2	3
28.	4	3	3	2
29.	3	2	2	2
30.	2	2	4	1
31.	4	3	2	1
32.	2	3	4	2
33.	4	2	4	2
34.	2	3	3	2
35.	3	3	2	1
36.	2	4	2	2
37.	4	1	3	1

38.	2	3	4	1
39.	3	3	2	1
40.	4	3	3	3

APPENDIX 4

No	Factor Condition					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6
1.	3	4	4	3	3	1
2.	3	3	3	1	4	3
3.	3	2	3	3	1	2
4.	2	3	3	3	2	3
5.	4	3	3	3	2	3
6.	2	2	2	3	1	3
7.	2	3	3	3	1	3
8.	4	3	3	3	3	2
9.	4	3	3	4	1	3
10.	3	2	3	2	1	2
11.	3	3	3	3	2	3
12.	4	2	2	1	4	2
13.	2	3	4	1	1	3
14.	4	3	3	1	4	3
15.	2	2	4	4	4	4
16.	2	3	3	2	4	3
17.	4	3	3	1	1	2
18.	4	3	3	1	1	3
19.	2	3	3	3	4	3
20.	4	4	3	1	1	4
21.	4	3	3	1	1	3
22.	2	2	3	2	4	3
23.	4	3	3	1	1	3
24.	4	3	2	1	1	3
25.	2	2	4	3	3	2
26.	2	2	3	2	2	3
27.	2	3	3	3	3	3
28.	2	3	4	1	3	3
29.	4	3	4	1	2	3
30.	3	3	3	1	1	3
31.	2	3	3	1	3	3
32.	3	3	3	4	1	3
33.	4	3	4	1	4	3
34.	4	3	3	1	1	3
35.	2	3	3	1	1	3
36.	2	3	4	4	1	3
37.	3	2	3	4	2	3

38.	4	3	4	3	1	3
39.	2	3	3	1	3	3
40.	4	3	4	3	4	3

APPENDIX 5

No.	Firm Strategy, Structure, and Rivalry Condition			
	Q1	Q2	Q3	Q4
1.	4	4	3	3
2.	3	4	1	3
3.	4	3	2	4
4.	4	4	3	4
5.	4	4	2	4
6.	3	4	2	3
7.	4	4	1	4
8.	4	2	2	3
9.	3	4	3	4
10.	4	2	2	4
11.	4	4	3	3
12.	4	4	2	3
13.	3	2	2	4
14.	3	4	1	3
15.	4	1	3	4
16.	2	3	1	3
17.	4	2	4	3
18.	3	1	3	3
19.	4	2	1	2
20.	4	4	1	3
21.	3	1	1	3
22.	4	3	1	4
23.	4	2	3	4
24.	1	2	1	2
25.	1	4	3	3
26.	4	2	2	4
27.	3	3	4	4
28.	4	2	2	4
29.	4	4	2	3
30.	4	3	1	3
31.	4	1	1	4
32.	3	1	1	3
33.	4	4	2	4
34.	4	2	1	4
35.	3	4	4	3
36.	4	4	4	3

37.	4	1	1	4
38.	4	4	1	4
39.	3	1	2	3
40.	4	4	1	3

APPENDIX 6

No.	Supporting Industry and Related Industry Condition			
	Q1	Q2	Q3	Q4
1.	3	4	4	4
2.	1	3	2	4
3.	2	4	2	3
4.	2	4	4	4
5.	2	3	2	3
6.	1	2	2	3
7.	2	4	4	4
8.	2	2	2	3
9.	1	3	4	3
10.	1	2	4	3
11.	2	4	4	3
12.	2	3	3	3
13.	2	4	1	2
14.	2	4	4	3
15.	3	3	4	3
16.	2	2	4	3
17.	3	4	4	3
18.	1	3	1	3
19.	1	1	2	2
20.	2	3	1	3
21.	1	3	1	2
22.	3	4	4	4
23.	2	4	4	4
24.	1	1	1	3
25.	2	3	4	3
26.	3	4	3	2
27.	3	2	4	3
28.	3	3	3	1
29.	1	4	2	3
30.	1	3	2	3
31.	1	2	4	4
32.	2	3	3	4
33.	2	4	4	4
34.	2	4	4	4
35.	1	2	4	3
36.	1	3	3	3

37.	2	3	4	3
38.	2	3	4	3
39.	1	3	2	3
40.	2	3	2	3

APPENDIX 7

Image of Research Result





