LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK PEMILIK DAN KARYAWAN

Identitas Responden

Nama Responden :

Usia/Tahun Lahir :

Jabatan :

Lama Usaha/Kerja :

Pendidikan Terakhir :

Petunjuk Pengisian

BOBOT

Masing-masing factor diberi bobot dengan skala :

Mulai dari 0,0 = 0% (Tidak penting)

Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting)

Jumlah seluruh bobot matriks IFAS dan EFAS adalah 1,00 (100%)

RATING

Masing-masing factor diberi bobot dengan skala :

	Mulai dari	Sampai dengan
Strength	+1 (Poor)	+4 (Outstanding)
Weakness	+1 (Outstanding)	+4 (Poor)
Opportunity	+1 (Poor)	+4 (Outstanding)
Threat	+1 (Outstanding)	+4 (Poor)

IFAS			
STRENGTH		BOBOT	RATING
1	Bahan whiteboard yang dibuat oleh Whiteboard Sahabat menggunakan tripleks yang lebih kuat dan tahan lama		
2	Whiteboard Sahabat menggunakan siku pelindung papan tulis dengan warna merah, hijau, putih, biru tua, dan biru muda		
3	Whiteboard Sahabat menyertakan tempat penghapus untuk setiap ukuran papan tulisnya		
4	Whiteboard Sahabat menggunakan capstock untuk gantungan whiteboardnya yang merupakan material yang lebih kuat untuk penahan whiteboard pada dinding		
5	Whiteboard Sahabat mampu melayani pesanan dengan memberikan tempo pembayaran yang lebih panjang dibandingkan dengan pesaingnya		
WEAKNESS			
1	Harga whiteboard produksi Whiteboard Sahabat lebih mahal 25% dibandingkan dengan rata-rata pesaingnya.		
2	Untuk melakukan pengiriman atau distribusi produk whiteboardnya ke konsumen, Whiteboard Sahabat masih menggunakan jasa ekspedisi untuk melakukan pengiriman		
3	Pihak papan tulis Whiteboard Sahabat tidak memberikan garansi ketika terjadi kerusakan selama proses pengiriman.		
TOTAL		1,00	

EFAS			
OPPORTUNITY		BOBOT	RATING
1	Peningkatan jumlah sekolah di Kalimantan, sekolah-sekolah merupakan pemesan whiteboard terbanyak di Kalimantan		
2	Saat ini belum ada pabrik/produsen whiteboard yang berlokasi di Kalimantan.		
3	Wilayah yang dieksplor oleh Whiteboard Sahabat belum menjangkau semua wilayah yang ada di pasar Kalimantan		
4	Tidak semua orang berani mengambil resiko untuk terjun ke pasar wilayah Kalimantan karena biaya operasional yang cukup tinggi.		
THREAT			
1	Whiteboard Sahabat harus menghadapi perusahaan yang telah mengerti pasar dan telah eksis sebelumnya		
2	*Barrier to entry* industry whiteboard yang lemah ini membuat pesaing baru yang masih memiliki modal fresh semakin banyak memasuki pasar whiteboard		
3	Cuaca yang tidak mendukung akan menghambat proses pengiriman barang karena pengiriman barang yang dilakukan oleh Whiteboard Sahabat melalui jalur darat dan jalur laut, terutama jalur laut.		
TOTAL		1,00	

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK PELANGGAN DAN SUPPLIER

Identitas Responden

Nama Responden :

Usia/Tahun Lahir :

Status : Pelanggan / Supplier

Lama Bekerja Sama :

Pendidikan Terakhir :

Petunjuk Pengisian

Mohon untuk memberikan tanda silang pada setiap jawaban yang Anda pilih :

Terima Kasih

NO	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
1	Bahan whiteboard yang dibuat oleh Whiteboard Sahabat menggunakan tripleks yang lebih kuat dan tahan lama				
2.	Whiteboard Sahabat menggunakan siku pelindung papan tulis dengan warna merah, hijau, putih, biru tua, dan biru muda				
3.	Whiteboard Sahabat menyertakan tempat penghapus untuk setiap ukuran papan tulisnya				
4.	Whiteboard Sahabat menggunakan capstock untuk gantungan whiteboardnya yang merupakan material yang lebih kuat untuk penahan whiteboard pada dinding				
5.	Whiteboard Sahabat mampu melayani pesanan dengan memberikan tempo pembayaran yang lebih panjang dibandingkan dengan pesaingnya				

NO	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
6.	Harga whiteboard produksi Whiteboard Sahabat lebih mahal 25% dibandingkan dengan rata-rata pesaingnya.				
7.	Untuk melakukan pengiriman atau distribusi produk whiteboardnya ke konsumen, Whiteboard Sahabat masih menggunakan jasa ekspedisi untuk melakukan pengiriman				
8.	Pihak papan tulis Whiteboard Sahabat tidak memberikan garansi ketika terjadi kerusakan selama proses pengiriman.				
9.	Peningkatan jumlah sekolah di Kalimantan, sekolah-sekolah merupakan pemesan whiteboard terbanyak di Kalimantan				
10	Saat ini belum ada pabrik/produsen whiteboard yang berlokasi di Kalimantan.				
11	Wilayah yang dieksplor oleh Whiteboard Sahabat belum menjangkau semua wilayah yang ada di pasar Kalimantan				
12	Tidak semua orang berani mengambil resiko untuk terjun ke pasar wilayah Kalimantan karena biaya operasional yang cukup tinggi.				
13	Whiteboard Sahabat harus menghadapi perusahaan yang telah mengerti pasar dan telah eksis sebelumnya				
14	*Barrier to entry* industry whiteboard yang lemah ini membuat pesaing baru yang masih memiliki modal fresh semakin banyak memasuki pasar whiteboard				
15	Cuaca yang tidak mendukung akan menghambat proses pengiriman barang karena pengiriman barang yang dilakukan oleh Whiteboard Sahabat melalui jalur darat dan jalur laut, terutama jalur laut.				

Rekap Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

lo	*Critical Success Factors*	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Rata-Rata	Modus
RENGTH						
1	Bahan whiteboard yang dibuat oleh Whiteboard Sahabat adalah tripleks	4	4	3	3,67	4,00
2	Siku pelindung papan tulis yang berwarna warni	3	4	4	3,67	4,00
3	Memiliki tempat penghapus	4	4	4	4,00	4,00
4	Gantungan papan tulis menggunakan capstock	4	4	1	3,00	4,00
5	Tempo pembayaran yang lebih panjang	3	4	4	3,67	4,00
AKNESS						
1	Harga lebih mahal dibandingkan pesaing	2	2	4	2,67	2,00
2	Distribusi tergantung pihak ketiga	4	2	2	2,67	2,00
3	Garansi barang tidak tersedia	3	3	4	3,33	3,00

Rekap Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

lo	*Critical Success Factors*	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Rata-Rata	Modus
PORTUNITY						
1	Peningkatan jumlah sekolah di Kalimantan	3	3	4	3,33	3,00
2	Tidak ada pabrik atau produsen whiteboard di Kalimantan	4	3	3	3,33	3,00
3	Whiteboard Sahabat belum menjangkau semua wilayah yang ada di pasar Kalimantan	3	4	3	3,33	3,00
4	Tidak semua orang berani mengambil resiko untuk terjun ke pasar wilayah Kalimantan	2	4	4	3,33	4,00
REAT						
1	Pesaing lama masih eksis di pasar whiteboard	4	3	4	3,67	4,00
2	*Barrier to entry* industry whiteboard yang lemah	4	2	4	3,33	4,00
3	Cuaca	3	4	4	3,67	4,00

Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

o	*Critical Success Factors*	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Rata-Rata
uatan					
	Bahan whiteboard yang dibuat oleh Whiteboard Sahabat adalah tripleks	0,2	0,1	0,2	0,17
	Siku pelindung papan tulis yang berwarna warni	0,1	0,2	0,1	0,13
	Memiliki tempat penghapus	0,1	0,1	0,1	0,10
	Gantungan papan tulis menggunakan capstock	0,1	0,2	0,1	0,13
	Tempo pembayaran yang lebih panjang	0,1	0,1	0,1	0,10
emahan					
	Harga lebih mahal dibandingkan pesaing	0,1	0,1	0,2	0,13
	Distribusi tergantung pihak ketiga	0,2	0,1	0,1	0,13
	Garansi barang tidak tersedia	0,1	0,1	0,1	0,10
Total		1,00	1,00	1,00	

Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

o	*Critical Success Factors*	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Rata-Rata
ang					
	Peningkatan jumlah sekolah di Kalimantan	0,1	0,2	0,2	0,17
	Tidak ada pabrik atau produsen whiteboard di Kalimantan	0,2	0,2	0,1	0,17
	Whiteboard Sahabat belum menjangkau semua wilayah yang ada di pasar Kalimantan	0,2	0,1	0,2	0,17
	Tidak semua orang berani mengambil resiko untuk terjun ke pasar wilayah Kalimantan	0,1	0,1	0,1	0,10
aman					
	Pesaing lama masih eksis di pasar whiteboard	0,2	0,1	0,2	0,17
	Barrier to entry industry whiteboard yang lemah	0,1	0,1	0,1	0,10
	Cuaca	0,1	0,2	0,1	0,13
Total		1,00	1,00	1,00	

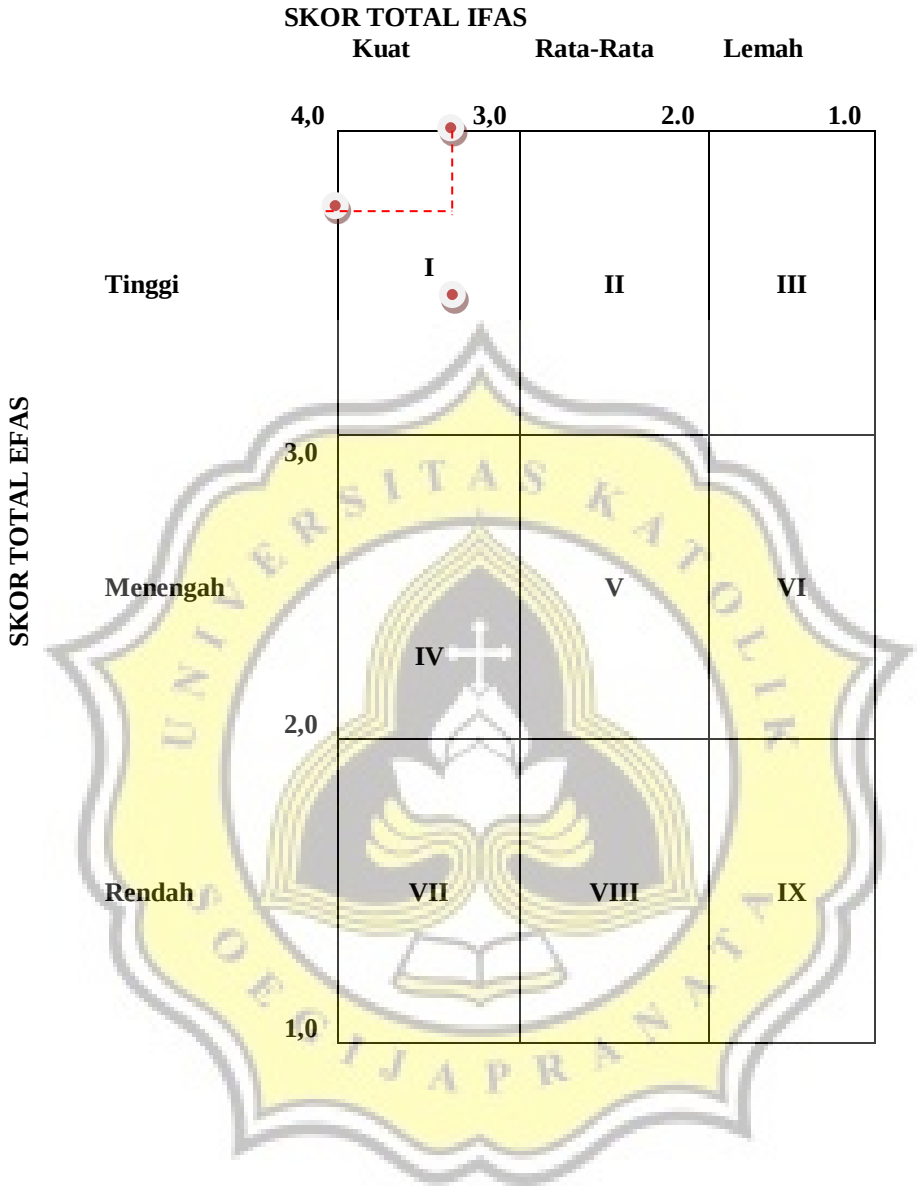
Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	*Critical Success Factors*	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Kuatan				
1	Bahan whiteboard yang dibuat oleh Whiteboard Sahabat adalah tripleks	0,17	4	0,67
2	Siku pelindung papan tulis yang berwarna warni	0,13	4	0,53
3	Memiliki tempat penghapus	0,1	4	0,40
4	Gantungan papan tulis menggunakan capstock	0,13	4	0,53
5	Tempo pembayaran yang lebih panjang	0,1	4	0,40
Kelemahan				
1	Harga lebih mahal dibandingkan pesaing	0,13	2	0,27
2	Distribusi tergantung pihak ketiga	0,13	2	0,27
3	Garansi barang tidak tersedia	0,10	3	0,30
Total IFAS				3,37

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	*Critical Success Factors*	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1	Peningkatan jumlah sekolah di Kalimantan	0,17	3	0,51
2	Tidak ada pabrik atau produsen whiteboard di Kalimantan	0,17	3	0,51
3	Whiteboard Sahabat belum menjangkau semua wilayah yang ada di pasar Kalimantan	0,17	3	0,51
4	Tidak semua orang berani mengambil resiko untuk terjun ke pasar wilayah Kalimantan	0,1	4	0,40
Ancaman				
1	Pesaing lama masih eksis di pasar whiteboard	0,17	4	0,68
2	*Barrier to entry* industry whiteboard yang lemah	0,1	4	0,40
3	Cuaca	0,13	4	0,52
Total EFAS				3,53

Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)



Matriks SWOT

ANALISIS SWOT	**Strengths (S)** Bahan whiteboard yang dibuat oleh Whiteboard Sahabat adalah tripleks Siku pelindung papan tulis yang berwarna warni Memiliki tempat penghapus Gantungan papan tulis menggunakan capstock Tempo pembayaran yang lebih panjang	**Weakness (W)** : Harga lebih mahal dibandingkan pesaing : Distribusi tergantung pihak ketiga : Garansi barang tidak tersedia
Opportunities (O) : Peningkatan jumlah sekolah di Kalimantan : Tidak ada pabrik atau produsen whiteboard di Kalimantan : Whiteboard Sahabat belum menjangkau semua wilayah yang ada di pasar Kalimantan : Tidak semua orang berani mengambil resiko untuk terjun ke pasar wilayah Kalimantan	**Strategi S-O** **Strategi :** Ekspansi wilayah pemasaran (**S5, O3, O4**) **Strategi :** Tender whiteboard sesuai spesifikasi sekolah (**S1, S3, S4, O1**)	**Strategi W-O** **Strategi :** Memproduksi whiteboard di Kalimantan untuk menurunkan biaya distribusi (**W1, W2, O2**)
Threats (T) Pesaing lama masih eksis di pasar whiteboard *Barrier to entry* industry whiteboard yang lemah Cuaca	**Strategi S-T** **Strategi :** Menekan pesaing dengan tempo pembayaran yang panjang (**S5, T1**)	**Strategi W-T** **Strategi :** Menyediakan garansi untuk produk whiteboardnya (**W3, T1**) **Strategi :** Membeli truk box untuk distribusi produk whiteboard (**W2, T3**)

Frequencies

Frequency Table

K1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	16,7	16,7	16,7
	3,00	3	50,0	50,0	66,7
	4,00	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	16,7	16,7	16,7
	3,00	2	33,3	33,3	50,0
	4,00	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	2	33,3	33,3	33,3
	4,00	4	66,7	66,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	2	33,3	33,3	33,3
	4,00	4	66,7	66,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	3	50,0	50,0	50,0
	4,00	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	16,7	16,7	16,7
	3,00	2	33,3	33,3	50,0
	4,00	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	16,7	16,7	16,7
	3,00	2	33,3	33,3	50,0
	4,00	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	16,7	16,7	16,7
	4,00	5	83,3	83,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	3	50,0	50,0	50,0
	4,00	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	2	33,3	33,3	33,3
	3,00	1	16,7	16,7	50,0
	4,00	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	16,7	16,7	16,7
	4,00	5	83,3	83,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	16,7	16,7	16,7
	4,00	5	83,3	83,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	16,7	16,7	16,7
	3,00	4	66,7	66,7	83,3
	4,00	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	2	33,3	33,3	33,3
	3,00	2	33,3	33,3	66,7
	4,00	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

K15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	4	66,7	66,7	66,7
	4,00	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

0,63%

FORMULIR SCAN ANTI PLAGIARISME

Nama : The Thebby Oktavianto

Alamat email : thebbee@yahoo.com

Fak. / Prodi : FEB / Manajemen NIM : 12-30. 0082

berupa (TESIS, TUGAS AKHIR, SKRIPSI, SUMMARY, LAPORAN KERJA PRAKTEK)

dengan judul : Alternatif Strategi Bisnis Whiteboard Sahabat Semarang

Semarang, 14 Maret 2019

Petugas Yang Menyerahkan, Dosen Pembimbing,

Rita The Thebby Oktavianto

NB. Laporan hasil scan terlampir

*untuk Yang bersangkutan **

0,63% Rmdr.

FORMULIR SCAN ANTI PLAGIARISME

Nama : The Thebby Oktavianto

Alamat email : thebbee@yahoo.com

Fak. / Prodi : FEB / Manajemen NIM : 12-30. 0082

berupa (TESIS, TUGAS AKHIR, SKRIPSI, SUMMARY, LAPORAN KERJA PRAKTEK)

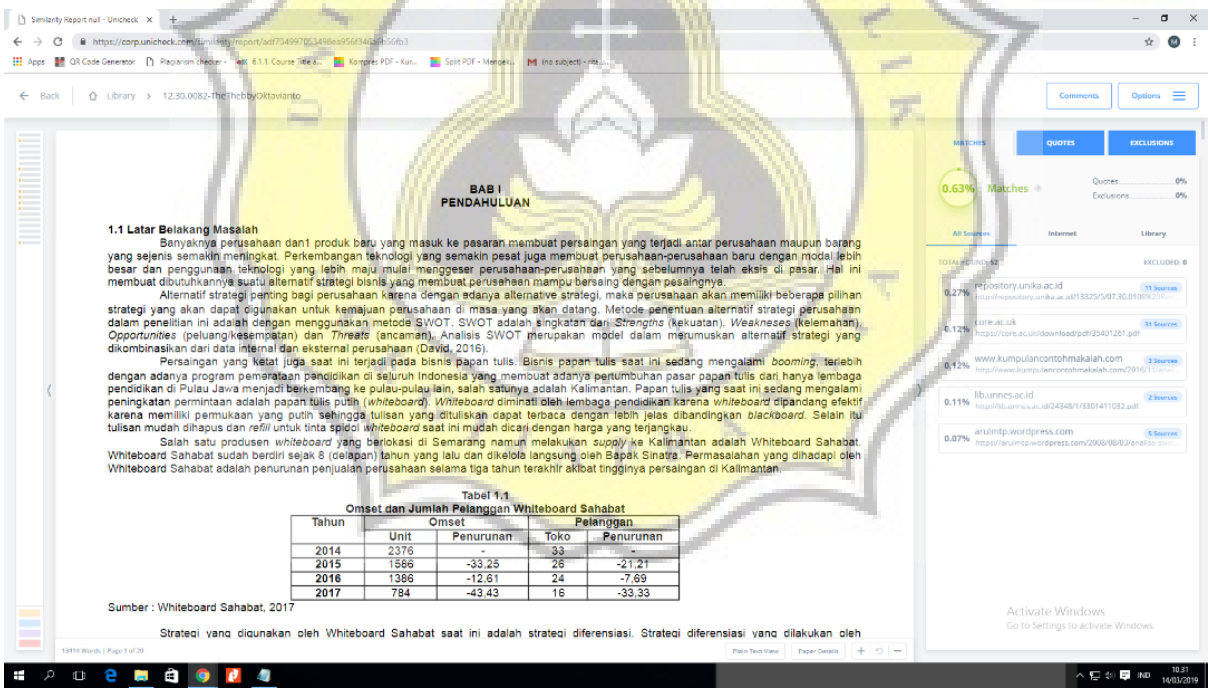
dengan judul : Alternatif Strategi Bisnis Whiteboard Sahabat Semarang

Semarang, 14 Maret 2019

Petugas Perpustakaan Yang Menyerahkan, The Thebby Oktavianto Dosen Pembimbing,

NB. Laporan hasil scan terlampir

*untuk Yang bersangkutan **



BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Banyaknya perusahaan dan1 produk baru yang masuk ke pasaran membuat persaingan yang terjadi antar perusahaan maupun barang yang sejenis semakin meningkat. Perkembangan teknologi yang semakin pesat juga membuat perusahaan-perusahaan baru dengan modal lebih besar dan penggunaan teknologi yang lebih maju mulai menggeser perusahaan-perusahaan yang sebelumnya telah eksis di pasar. Hal ini membuat dibutuhkannya suatu alternatif strategi bisnis yang membuat perusahaan mampu bersaing dengan pesaingnya.

Alternatif strategi penting bagi perusahaan karena dengan adanya alternative strategi, maka perusahaan akan memiliki beberapa pilihan strategi yang akan dapat digunakan untuk kemajuan perusahaan di masa yang akan datang. Metode penentuan alternatif strategi perusahaan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weakneses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang/kesempatan) dan *Threats* (ancaman). Analisis SWOT merupakan model dalam merumuskan alternatif strategi yang dikombinasikan dari data internal dan eksternal perusahaan (David, 2016).

Persaingan yang ketat juga saat ini terjadi pada bisnis papan tulis. Bisnis papan tulis saat ini sedang mengalami *booming*, terlebih dengan adanya program pemerataan pendidikan di seluruh Indonesia yang membuat adanya pertumbuhan pasar papan tulis dari hanya lembaga pendidikan di Pulau Jawa menjadi berkembang ke pulau-pulau lain, salah satunya adalah Kalimantan. Papan tulis yang saat ini sedang mengalami peningkatan permintaan adalah papan tulis putih (*whiteboard*). *Whiteboard* diminati oleh lembaga pendidikan karena *whiteboard* dipandang efektif karena memiliki permukaan yang putih sehingga tulisan yang dituliskan dapat terbaca dengan lebih jelas dibandingkan *blackboard*. Selain itu tulisan mudah dihapus dan *refill* untuk tinta spidol *whiteboard* saat ini mudah dicari dengan harga yang terjangkau.

Salah satu produsen *whiteboard* yang berlokasi di Semarang namun melakukan *supply* ke Kalimantan adalah Whiteboard Sahabat. Whiteboard Sahabat sudah berdiri sejak 8 (delapan) tahun yang lalu dan dikelola langsung oleh Bapak Sinatra. Permasalahan yang dihadapi oleh Whiteboard Sahabat adalah penurunan penjualan perusahaan selama tiga tahun terakhir akibat tingginya persaingan di Kalimantan.

Tabel 1.1
Omset dan Jumlah Pelanggan Whiteboard Sahabat

Tahun	Omset		Pelanggan	
	Unit	Penurunan	Toko	Penurunan
2014	2376	-	33	-
2015	1586	-33,25	26	-21,21
2016	1386	-12,61	24	-7,69
2017	784	-43,43	16	-33,33

Sumber : Whiteboard Sahabat, 2017

Strategi yang digunakan oleh Whiteboard Sahabat saat ini adalah strategi diferensiasi. Strategi diferensiasi yang dilakukan oleh

0.63% Matches
0.27% repository.unika.ac.id
0.12% core.ac.uk
0.12% www.kumpulancontohmakalah.com
0.11% lib.unnes.ac.id
0.07% arulmtp.wordpress.com

0,63% Rmdr.

FORMULIR SCAN ANTI PLAGIARISME

Nama : The Thebby Oktavianto

Alamat email : thebbee@yahoo.com

Fak. / Prodi : FEB / Manajemen NIM : 12-30. 0082

berupa (TESIS, TUGAS AKHIR, SKRIPSI, SUMMARY, LAPORAN KERJA PRAKTEK)

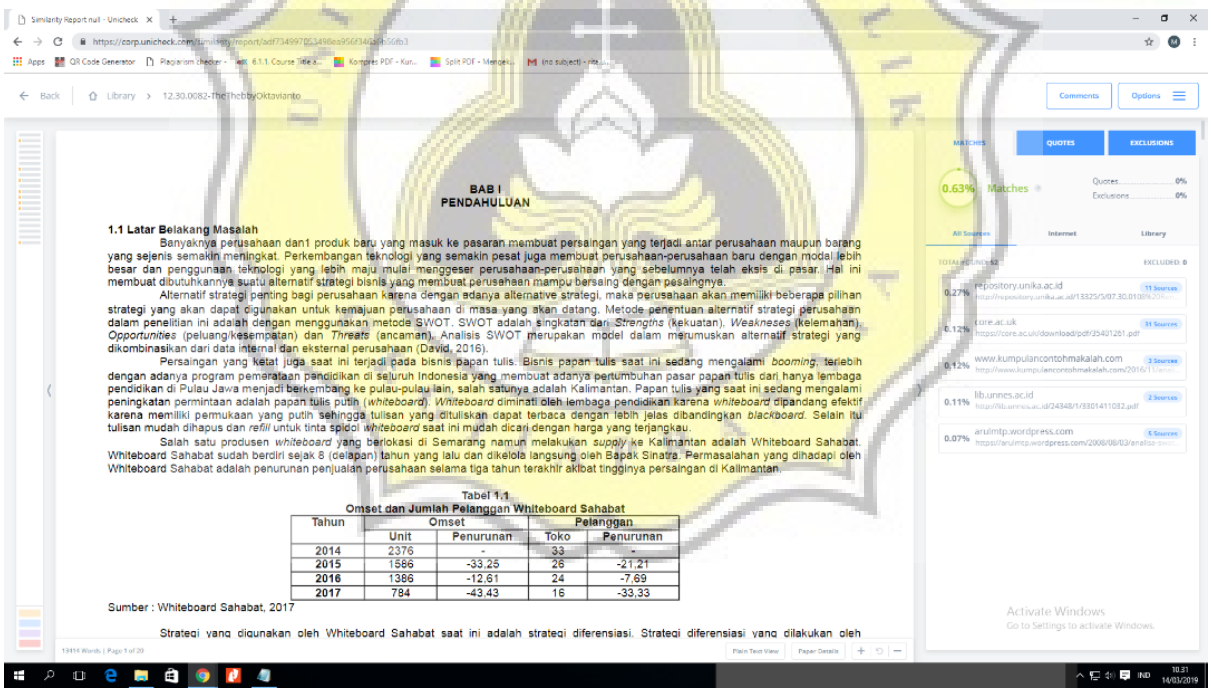
dengan judul : Alternatif Strategi Bisnis Whiteboard Sahabat Semarang

Semarang, 14 Maret 2019

Petugas Perpustakaan Yang Menyerahkan, The Thebby Oktavianto Dosen Pembimbing,

NB. Laporan hasil scan terlampir

*untuk Yang bersangkutan **



BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Banyaknya perusahaan dan1 produk baru yang masuk ke pasaran membuat persaingan yang terjadi antar perusahaan maupun barang yang sejenis semakin meningkat. Perkembangan teknologi yang semakin pesat juga membuat perusahaan-perusahaan baru dengan modal lebih besar dan penggunaan teknologi yang lebih maju mulai menggeser perusahaan-perusahaan yang sebelumnya telah eksis di pasar. Hal ini membuat dibutuhkannya suatu alternatif strategi bisnis yang membuat perusahaan mampu bersaing dengan pesaingnya.

Alternatif strategi penting bagi perusahaan karena dengan adanya alternative strategi, maka perusahaan akan memiliki beberapa pilihan strategi yang akan dapat digunakan untuk kemajuan perusahaan di masa yang akan datang. Metode penentuan alternatif strategi perusahaan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weakneses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang/kesempatan) dan *Threats* (ancaman). Analisis SWOT merupakan model dalam merumuskan alternatif strategi yang dikombinasikan dari data internal dan eksternal perusahaan (David, 2016).

Persaingan yang ketat juga saat ini terjadi pada bisnis papan tulis. Bisnis papan tulis saat ini sedang mengalami *booming*, terlebih dengan adanya program pemerataan pendidikan di seluruh Indonesia yang membuat adanya pertumbuhan pasar papan tulis dari hanya lembaga pendidikan di Pulau Jawa menjadi berkembang ke pulau-pulau lain, salah satunya adalah Kalimantan. Papan tulis yang saat ini sedang mengalami peningkatan permintaan adalah papan tulis putih (*whiteboard*). *Whiteboard* diminati oleh lembaga pendidikan karena *whiteboard* dipandang efektif karena memiliki permukaan yang putih sehingga tulisan yang dituliskan dapat terbaca dengan lebih jelas dibandingkan *blackboard*. Selain itu tulisan mudah dihapus dan *refill* untuk tinta spidol *whiteboard* saat ini mudah dicari dengan harga yang terjangkau.

Salah satu produsen *whiteboard* yang berlokasi di Semarang namun melakukan *supply* ke Kalimantan adalah Whiteboard Sahabat. Whiteboard Sahabat sudah berdiri sejak 8 (delapan) tahun yang lalu dan dikelola langsung oleh Bapak Sinatra. Permasalahan yang dihadapi oleh Whiteboard Sahabat adalah penurunan penjualan perusahaan selama tiga tahun terakhir akibat tingginya persaingan di Kalimantan.

Tabel 1.1
Omset dan Jumlah Pelanggan Whiteboard Sahabat

Tahun	Omset		Pelanggan	
	Unit	Penurunan	Toko	Penurunan
2014	2376	-	33	-
2015	1586	-33,25	26	-21,21
2016	1386	-12,61	24	-7,69
2017	784	-43,43	16	-33,33

Sumber : Whiteboard Sahabat, 2017

Strategi yang digunakan oleh Whiteboard Sahabat saat ini adalah strategi diferensiasi. Strategi diferensiasi yang dilakukan oleh

0.63% Matches
0.27% repository.unika.ac.id
0.12% core.ac.uk
0.12% www.kumpulancontohmakalah.com
0.11% lib.unnes.ac.id
0.07% arulmtp.wordpress.com