

LAMPIRAN 1

PEDOMAN WAWANCARA PEMILIK TOKO BANGUNAN ON YAN

1. Apakah jumlah karyawan yang dimiliki Toko Bangunan On Yan sudah cukup? Apakah kecukupan jumlah karyawan merupakan kekuatan atau kelemahan dari Toko Bangunan On Yan? Apakah masa kerja karyawan dan lama jam kerja membuat SDM di TB On Yan menjadi kekuatan atau kelemahan? Apa yang membuat karyawan tersebut menjadi kekuatan atau kelemahan?
2. Bagaimana cara manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya? Bagaimana manajemen dalam Toko Bangunan On Yan? Apakah manajemen mampu untuk selalu terlibat dalam pengambilan keputusan di Toko Bangunan On Yan? Apakah peran manajemen di Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan atau kelemahan dari Toko Bangunan On Yan?
3. Apakah daerah pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh Toko bangunan On Yan luas? Apakah supplier keramik dan granit untuk Toko Bangunan On Yan mampu memberikan supply secara kontinu? Apa saja usaha promosi yang dilakukan? Bagaimana pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh Toko Bangunan On Yan? Apa keunggulan dari pemasaran dan distribusi yang dilakukan Toko Bangunan On Yan? Apa kelemahan pemasaran dan distribusi Toko Bangunan On Yan? Apakah pemasaran dan distribusi Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan atau kelemahan?
4. Bagaimana cara Toko Bangunan On Yan melakukan penjualan produk? Apakah pembagian tugas kepada karyawan di Toko Bangunan On Yan sudah efektif? Apakah pengiriman barang dilakukan secara tepat waktu? Menurut Anda apakah faktor produksi dan operasi dari Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan atautkah kelemahan dari Toko Bangunan On Yan?

5. Darimana sumber modal Toko Bangunan On Yan? Apakah cashflow bisnis Toko Bangunan On Yan lancar? Apakah pembayaran Toko Bangunan On Yan terhadap distributor lancar? Menurut Anda apakah permodalan dan keuangan Toko Bangunan On Yan masuk kekuatan atau kelemahan?
6. Bagaimana hubungan antara Toko Bangunan On Yan dengan konsumen? Apakah ada keterikatan konsumen dengan Toko Bangunan On Yan? Bagaimana hubungan antara Toko Bangunan On Yan dengan toko bangunan lainnya? Bagaimana sistem pembayaran di Toko Bangunan On Yan? Menurut Anda hubungan konsumen toko bangunan lain dengan Toko Bangunan On Yan termasuk kekuatan atau kelemahan Toko Bangunan On Yan?
7. Menurut Anda bagaimana lokasi Toko Bangunan On Yan? Apakah terdapat banyak pesaing usaha Toko Bangunan On Yan di lokasinya saat ini? Bagaimana situasi keamanan di lokasi Toko Bangunan On Yan? Menurut Anda apakah lingkungan operasional termasuk peluang atau ancaman?
8. Apakah lokasi pabrik supplier jasuh dengan Toko Bangunan On Yan? Apakah perbedaan bahan baku keramik antar pabrik dapat mempengaruhi kualitas keramik yang dibuat? Menurut Anda apakah situasi lingkungan industri termasuk peluang atau ancaman?
9. Apakah terdapat pengaruh pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan? Bagaimana Perkembangan teknologi di industri keramik dan granit membuat adanya produk substitusi keramik dan granit yaitu kalsit mempengaruhi Toko Bangunan On Yan? Apa contohnya. Bagaimana Nilai tukar Rupiah yang melemah terhadap Dolar mempengaruhi cara pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan berbisnis? Apakah situasi ekonomi berpengaruh terhadap pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan? Menurut Anda apakah variabel lingkungan yang jauh termasuk peluang atau ancaman?

LAMPIRAN 2

PEDOMAN WAWANCARA PEMILIK DAN KARYAWAN TOKO BANGUNAN ON YAN

1. Apakah jumlah karyawan yang dimiliki Toko Bangunan On Yan sudah cukup?Apakah kecukupan jumlah karyawan merupakan kekuatan atau kelemahan dari Toko Bangunan On Yan?Apakah masa kerja karyawan dan lama jam kerja membuat SDM di TB On Yan menjadi kekuatan atau kelemahan?Apa yang membuat karyawan tersebut menjadi kekuatan atau kelemahan?
2. Bagaimana cara manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya?Bagaimana manajemen dalam Toko Bangunan On Yan?Apakah manajemen mampu untuk selalu terlibat dalam pengambilan keputusan di Toko Bangunan On Yan?Apakah peran manajemen di Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan atau kelemahan dari Toko Bangunan On Yan?
3. Apakah daerah pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh Toko bangunan On Yan luas?Apakah supplier keramik dan granit untuk Toko Bangunan On Yan mampu memberikan supply secara kontinu?Apa saja usaha promosi yang dilakukan?Bagaimana pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh Toko Bangunan On Yan?Apa keunggulan dari pemasaran dan distribusi yang dilakukan Toko Bangunan On Yan?Apa kelemahan pemasaran dan distribusi Toko Bangunan On Yan?Apakah pemasaran dan distribusi Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan atau kelemahan?
4. Bagaimana cara Toko Bangunan On Yan melakukan penjualan produk?Apakah pembagian tugas kepada karyawan di Toko Bangunan On Yan sudah efektif?Apakah pengiriman barang dilakukan secara tepat waktu?Menurut Anda apakah faktor produksi dan operasi dari Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan atautkah kelemahan dari Toko Bangunan On Yan?

5. Darimana sumber modal Toko Bangunan On Yan? Apakah cashflow bisnis Toko Bangunan On Yan lancar? Apakah pembayaran Toko Bangunan On Yan terhadap distributor lancar? Menurut Anda apakah permodalan dan keuangan Toko Bangunan On Yan masuk kekuatan atau kelemahan?
6. Bagaimana hubungan antara Toko Bangunan On Yan dengan konsumen? Apakah ada keterikatan konsumen dengan Toko Bangunan On Yan? Bagaimana hubungan antara Toko Bangunan On Yan dengan toko bangunan lainnya? Bagaimana sistem pembayaran di Toko Bangunan On Yan? Menurut Anda hubungan konsumen toko bangunan lain dengan Toko Bangunan On Yan termasuk kekuatan atau kelemahan Toko Bangunan On Yan?
7. Menurut Anda bagaimana lokasi Toko Bangunan On Yan? Apakah terdapat banyak pesaing usaha Toko Bangunan On Yan di lokasinya saat ini? Bagaimana situasi keamanan di lokasi Toko Bangunan On Yan? Menurut Anda apakah lingkungan operasional termasuk peluang atau ancaman?
8. Apakah lokasi pabrik supplier jasuh dengan Toko Bangunan On Yan? Apakah perbedaan bahan baku keramik antar pabrik dapat mempengaruhi kualitas keramik yang dibuat? Menurut Anda apakah situasi lingkungan industri termasuk peluang atau ancaman?
9. Apakah terdapat pengaruh pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan? Bagaimana Perkembangan teknologi di industri keramik dan granit membuat adanya produk substitusi keramik dan granit yaitu kalsit mempengaruhi Toko Bangunan On Yan? Apa contohnya. Bagaimana Nilai tukar Rupiah yang melemah terhadap Dolar mempengaruhi cara pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan berbisnis? Apakah situasi ekonomi berpengaruh terhadap pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan? Menurut Anda apakah variabel lingkungan yang jauh termasuk peluang atau ancaman?

Hasil Jawaban Interview Guidance Pemilik dan Karyawan Toko Bangunan On Yan

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
1	Apakah jumlah karyawan yang dimiliki Toko Bangunan On Yan sudah cukup?Apakah kecukupan jumlah karyawan merupakan kekuatan atau kelemahan dari Toko Bangunan On Yan?Apakah masa kerja karyawan dan lama jam kerja membuat SDM di TB On Yan menjadi kekuatan atau kelemahan?Apa yang membuat karyawan tersebut menjadi kekuatan atau kelemahan?	Menurut saya masih kurang sih jumlahnya, karena pekerjaan cukup banyak yang dihandle, sementara kalau jumlahnya kurang pekerjaan yang dihandle tidak bisa maksimal. Saat ini karena jumlahnya belum mencukupi, jadinya kelemahan untuk kita. Ada beberapa karyawan senior yang sudah ikut kita lama, jadi punya pengalaman bagus, jadi menurut saya, masa kerja dan lama jam kerja membuat karyawan jam	Jumlah nya sih bisa dicukup-cukupin, tapi kalau semua proyek jalan, keterjadi nya, banyak yang kesusu ngerjainnya, akhirnya kan malah kacau pekerjaan. Kelemahan pak. Ya jam kerja sih bukan masalah, kan memang masuk pulang 8 jam an, tapi kalau masa kerja membuat kita dapet pengalaman dan membentuk keahlian kita, sehingga jadi kekuatan	Belum mencukupi, saya perlu tambahan rekan kalau mau nyetel-nyetel apalagi kalau dapat kerjaan luar kota. Perlu lebih banyak orang lagi ini, saat ini masih jadi kelemahan karena tidak maksimal. Untuk masa kerja, memang yang lebih lama bekerja disini lebih banyak ilmunya, orang-orang baru harus banyak belajar ke karyawan senior agar bisa bekerja dengan baik. Sehingga menjadi kekuatan.	Kelemahan: Jumlah karyawan di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi Kekuatan: Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
		terbangnya tinggi dan ahli, jadi masuk kekuatan.			
2	Bagaimana cara manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya? Bagaimana manajemen dalam Toko Bangunan On Yan? Apakah manajemen mampu untuk selalu terlibat dalam pengambilan keputusan di Toko Bangunan On Yan? Apakah peran manajemen di Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan atau kelemahan dari Toko Bangunan On Yan?	Saya selalu mengorganisir karyawan berdasarkan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing, jadi dibagi seperti yang biasa ngurusin alat-alat besi ada bagian sendiri, kemudian yang bidang proyek ada sendiri. Manajemen selalu terlibat di pengambilan keputusan Toko Bangunan On Yan. Manajemen menurut saya merupakan kekuatan dari Toko Bangunan On Yan.	Manajemen mengatur kami sesuai pekerjaan yang ada saat itu. Jadi yang pintar-pintar ditaruh di bagian yang susah, yang pegawai baru dikasih pekerjaan mudah seperti mengukur dan angkut bongkar muat barang. Manajemen Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan.	Ya seperti biasa, dikasih perintah ya kami jalan saja. Manajemen Toko Bangunan On Yan yang memutuskan semua terkait sistem kerja dan pekerjaan jadi kita kan memang ga ada suara aja. Jadi manajemen Toko Bangunan On Yan adalah termasuk kekuatan, ga ada mereka kita juga ga kerja	Kekuatan: Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
3	Apakah daerah pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh Toko bangunan On Yan luas? Apakah supplier keramik dan granit untuk Toko Bangunan On Yan mampu memberikan supply secara kontinu? Apa saja usaha promosi yang dilakukan? Bagaimana pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh Toko Bangunan On Yan? Apa keunggulan dari pemasaran dan distribusi yang dilakukan Toko Bangunan On Yan? Apa kelemahan pemasaran dan distribusi Toko Bangunan On Yan? Apakah pemasaran dan distribusi Toko Bangunan On Yan	Daerah pemasaran dan disribusi dari Toko Bangunan On Yan luas, karena meliputi khususnya kota Semarang dan Jawa Tengah. Kita juga punya jaringan distribusi di beberapa kota yaitu toko-toko bangunan yang lebih kecil yang mengambil secara grosir maupun eceran. Supplier kita juga sudah kerja sama cukup lama, sehingga kita hanya mengambil supplier yang bisa memasok rutin dan konsisten produknya. Keunggulan dari pemasaran dan distribusi adalah	Pemasarannya ke seluruh wilayah Jawa Tengah, menurut saya pemasaran kita adalah kekuatan karena meliputi banyak toko yang sudah lama menjadi pelanggan. Untuk supplier, kami selalu mengambil dari supplier yang sama, jarang pakai supplier baru, karena sudah terpercaya dan mampu mengirim secara konsisten. Keunggulan dari pemasarannya adalah punya pelanggan setia yang loyal. Kalau pemasaran menurut saya kekuatan dari perusahaan	Daerah pemasarannya luas, toko-toko langganan kita tersebar di beberapa kota. Kelemahan umumnya adalah butuh waktu lama untuk canvas di daerah, soalnya medannya beda dengan kota dan mesti nego-nego dulu, abis itu kadang juga ga beli, jadi waktunya habis banget. Kalau bisa lewat online dulu atau email atau WA dulu mungkin bisa lebih cepat. Kalau untuk yang sudah pesan duluan sih enak, Cuma tinggal ngedrop aja	<p>Kekuatan: Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah</p> <p>Kekuatan: Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten</p> <p>Kelemahan: Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko</p>

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
	merupakan kekuatan atau kelemahan?	pelanggan sudah banyak sehingga dapat dipercaya. Sedangkan kelemahannya adalah karena pemasarannya konvensional, terkadang menghabiskan banyak waktu untuk canvas dan memutari area, dan juga sering tidak mendapatkan pesanan.			
4	Bagaimana cara Toko Bangunan On Yan melakukan penjualan produk? Apakah pembagian tugas kepada karyawan di Toko Bangunan On Yan sudah efektif?Apakah pengiriman barang dilakukan secara tepat	Kami menjual produk langsung kepada pelanggan, ya tinggal ditawarkan atau ada juga pelanggan yang langsung datang kepada kami untuk melakukan pembelian.	Ya tentu saja harus sesuai tepat waktu. Jadi biasanya kami siapkan dulu sehari sebelumnya, sehingga bisa lebih cepat sampainya. Termasuk kekuatan	Saya merasa tugas dibagi dengan efektif, jadi pengiriman barang bisa diatur, siapa yang berangkat, siapa yang bongkar muat dan jam berapa target sampainya. Kekuatan.	Kekuatan: Pengiriman barang secara tepat waktu

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
	waktu?Menurut Anda apakah faktor produksi dan operasi dari Toko Bangunan On Yan merupakan kekuatan ataukah kelemahan dari Toko Bangunan On Yan?	Pengiriman barang selalu dilakukan dengan tepat waktu dan sesuai dengan janji yang diberikan, sehingga pelanggan senang. Operasional kami termasuk kekuatan kami			
5	Darimana sumber modal Toko Bangunan On Yan?Apakah cashflow bisnis Toko Bangunan On Yan lancar?Apakah pembayaran Toko Bangunan On Yan terhadap distributor lancar?Menurut Anda apakah permodalan dan keuangan Toko Bangunan On Yan masuk kekuatan atau kelemahan?	Dari modal sendiri sumber modal Toko Bangunan On Yan, tidak ada hutang bank. Cashflow kami lancar karena kami memberikan batas waktu pembayaran ke pelanggan ada yang cash, seminggu, 2 minggu dan paling lama sebulan. Pembayaran ke distributor lancar, karena distributor	Sumber modalnya dari pemilik, untuk cashflow menurut saya lancar. Kurang tahu, mungkin masuk kekuatan.	Kalau keuangan semua dipegang pemilik, mungkin dari uang sendiri. Selain itu saya tidak ikut-ikutan jadi tidak tahun.	Kekuatan: Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
		juga memberikan tempo selama 2 bulan kepada kami.			
6	Bagaimana hubungan antara Toko Bangunan On Yan dengan konsumen?Apakah ada keterikatan konsumen dengan Toko Bangunan On Yan?Bagaimana hubungan antara Toko Bangunan On Yan dengan toko bangunan lainnya?Bagaimana sistem pembayaran di Toko Bangunan On Yan?Menurut Anda hubungan konsumen toko bangunan lain dengan Toko Bangunan On Yan termasuk kekuatan atau kelemahan Toko Bangunan On Yan?	Kita hubungannya bagus dengan konsumen, kita ada beberapa pelanggan setia di Semarang ataupun luar kota dan pelanggan kami kan macam-macam, ada yang kontraktor, toko bangunan lain dan juga retail gitu. Kalau dengan toko bangunan lain ya kita saingan, tapi kalau pas kita kekurangan barang, kita ambil dari merka dan sebaiknya. Kalau konsumen sih ga ada eksklusif ya, konsumen kan	Konsumennya ada berbagai macam, konsumen kita selalu kalau butuh apa-apa telpon ke kita kok, jadi lebih kayak baik-baiknya kita muasin konsumennya itu saja. Kalau konsumen toko bisa ngutang, kalau individual biasanya cash. Untuk ke toko lain, kita selalu bantu kalau mereka ada perlu, kalau kita ada perlu juga dibantu sih.	Menurut saya, konsumen kita sudah terikat dengan toko. Kita selalu jadi rujukannya mereka, soalnya kita enak kok melayaninya, ada yang bisa molor bayarnya, semua tergantung negolah. Jadinya konsumen kita setia ke kita. Menurut saya termasuk kekuatan	Kekuatan: Memiliki pelanggan loyal Kekuatan: Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
		<p>bebas saja mau milih beli di toko bangunan mana, kita kasih yang terbaik saja. Menurut saya hubungan dengan konsumen dan toko bangunan lain termasuk kekuatan Toko Bangunan On Yan</p>			
7	<p>Menurut Anda bagaimana lokasi Toko Bangunan On Yan? Apakah terdapat banyak pesaing usaha Toko Bangunan On Yan di lokasinya saat ini? Bagaimana situasi keamanan di lokasi Toko Bangunan On Yan? Menurut Anda apakah lingkungan operasional termasuk peluang atau ancaman?</p>	<p>Lokasi kami cukup strategis sih di jalan besar yang banyak dilalui kendaraan dan juga menjadi sentra perdagangan. Banyak pesaing juga. Untuk keamanan, aman lah, ga berani orang macam-macam disini. Peluangnya sih disini daerah ramai, jadi lebih</p>	<p>Lokasi strategis, karena pusat bisnis. Tapi pesaing banyak disini, apalagi ancamannya sebenarnya tempat parkir. Tambah lama kalau tambah ramai begini, ga cukup buat parkir. Untuk karyawan naruh motor aja susah, apalagi mobil pelanggan.</p>	<p>Banyak pesaing disini, kalau tiga sampe lima aja ada, apalagi yang baru-baru itu, promonya gede-gede. La kalau disini ini, susah banget parkirannya, jadi bisa-bisa beberapa tahun lagi kalau tambah rame ya ga bisa parkir, kita naek ojek.</p>	<p>Peluang: Lokasi strategis di sentra bisnis</p> <p>Ancaman: Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak</p> <p>Ancaman: Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit</p>

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
		mudah dapat konsumen, ancamannya tambah lama kok tambah banyak toko yang buka, jualannya mirip-mirip juga.			
8	Apakah lokasi pabrik supplier jauh dengan Toko Bangunan On Yan?Apakah perbedaan bahan baku keramik antar pabrik dapat mempengaruhi kualitas keramik yang dibuat?Menurut Anda apakah situasi lingkungan industri termasuk peluang atau ancaman?	Lokasi pabrik supplier di luar Semarang, tapi jarak tidak jadi masalah karena harga produk sudah terhitung dengan biaya ongkos kirim juga. Menurut saya peluang yang bisa diambil adalah kita harus mengamankan pabrik yang dapat memasok dengan bahan baku yang lebih baik lagi	Lokasi pabrik jauh, kalau ada bahan yang lebih baik ya lebih mudah jual kan. Peluang itu.	Kurang tahu lokasinya, di luar Jawa Tengah. Ancaman lah kalo pesaing bisa dapat pabrik yang punya bahan baku lebih baik, mereka bisa nawarin kualitas.	Peluang: Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
9	Apakah terdapat pengaruh pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan? Bagaimana perkembangan teknologi di industri keramik dan granit membuat adanya produk substitusi keramik dan granit yaitu kalsit mempengaruhi Toko Bangunan On Yan? Apa contohnya. Bagaimana Nilai tukar Rupiah yang melemah terhadap Dolar mempengaruhi cara pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan berbisnis? Apakah situasi ekonomi berpengaruh terhadap pengembangan teknologi terhadap toko bangunan On Yan? Menurut Anda apakah variabel	Setahu saya sudah ada tapi di Cina dan Vietnam. Ya lebih murah sih, tapi kualitasnya menurut saya lebih lemah, cepet pecah. Masalahnya biasanya pabriknya yang dari Cina atau Vietnam langsung masuk sendiri dan jual sampe ke retail jadinya itu ancaman buat kita. Kalau nilai tukar rupiah ga masalah sih, kan kita ambil dari pabrikan lokal. Variabel lingkungan jauh ini termasuk ancaman buat kita karena tidak bisa diprediksi dengan baik.	Saya kurang tahu, tapi kalo bisa diganti mungkin jadi peluang karena bisa jual barang lebih murah, sapa tahu bisa jadi distributor	Kalau saya tidak pengaruh, karena yang bagus itu kan selalu yang alami-alami aja, kalo yang palsu biasanya cepet rusak, akhirnya konsumen juga komplain kan terus balik ke kita lagi.	Ancaman: Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia Peluang: Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara			Kesimpulan Identifikasi
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	
	lingkungan yang jauh termasuk peluang atau ancaman?				



Ringkasan Hasil Wawancara Identifikasi SWOT Toko Bangunan On Yan

No	Variabel SWOT	Indikator
1	Kekuatan	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian
		Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik
		Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY
		Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten
		Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari
		Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar
		Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali
		Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain
		Kelemahan
	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	
2	Peluang	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan
		Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik
		Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl
	Ancaman	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak
		Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore
		Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia

LAMPIRAN 3

DAFTAR PERTANYAAN SWOT UNTUK PEMILIK DAN KARYAWAN

Responden Yth,

Saya Tjioe Verrell Lion Sutjitro selaku mahasiswa dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan nomor NIM 16.D1.0055, akan mengadakan penelitian mengenai analisis strategi bisnis Toko Bangunan On Yan dengan menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Untuk itu kami mohon kesediaan Bapak untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi Bapak berikan, akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Atas kesediaannya meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner kami mengucapkan terimakasih.

IDENTITAS RESPONDEN

Nama Responden :

Jabatan :

Lama Usaha/Kerja :

Pendidikan Terakhir :

PETUNJUK PENGISIAN

BOBOT adalah tingkat kepentingan dari faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Masing-masing factor diberi bobot dengan skala :

Mulai dari 1 (Tidak penting)

Sampai dengan 10 (sangat penting)

RATING adalah pengaruh faktor terhadap kondisi perusahaan

Masing-masing factor diberi rating dengan skala :

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

IFE			
KEKUATAN		BOBOT	RATING
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian		
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik		
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY		
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten		
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari		
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar		
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali		
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain		
KELEMAHAN			
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi		

2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko		
---	---	--	--

EFE			
PELUANG		BOBOT	RATING
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan		
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik		
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl		
ANCAMAN			
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak		
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore		
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia		

TERIMA KASIH

LAMPIRAN 4

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK PELANGGAN

Identitas Responden

Nama Responden :
Usia/Tahun Lahir :
Frekuensi pembelian : kali

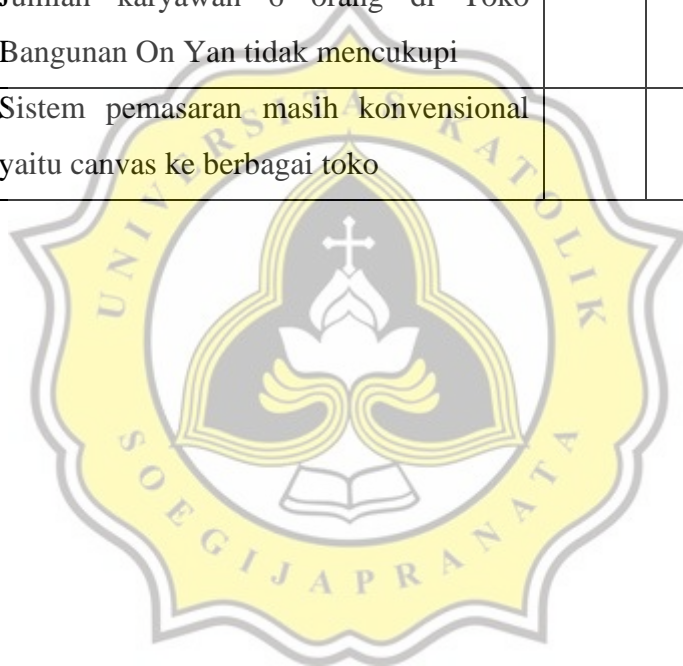
Petunjuk Pengisian

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

Terima Kasih

NO	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian				
2.	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik				
3.	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY				
4.	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten				
5.	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari				

NO	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
6.	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar				
7.	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali				
8.	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain				
9.	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi				
10.	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko				



HASIL JAWABAN RESPONDEN PELANGGAN

No	Nama	Usia	Frekuensi	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
1	Akok	47	5	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3
2	Untung	51	3	4	4	3	3	4	3	4	4	2	4
3	Johnson	32	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	2
4	Uun	39	6	2	3	3	2	3	3	4	3	4	4
5	Moses	38	4	4	3	4	3	3	3	3	4	2	2



HASIL JAWABAN RESPONDEN PEMILIK DAN KARYAWAN

Jawaban Awal Rating SWOT					Jawaban Bobot		
Variabel	Indikator	Pemilik	Kry1	Kry2	Pemilik	Kry1	Kry2
Strength	S1	4	4	3	9	10	10
	S2	3	4	3	9	6	10
	S3	4	3	3	6	7	6
	S4	4	3	3	10	10	4
	S5	4	4	3	10	7	6
	S6	3	4	4	8	6	6
	S7	3	3	4	5	5	7
	S8	3	3	4	4	3	4
Weakness	W1	1	1	1	5	5	6
	W2	1	1	1	6	8	9
Opportunity	O1	4	4	3	8	8	7
	O2	3	4	4	5	7	9
	O3	2	3	3	4	3	4
Threat	T1	2	2	1	8	9	8
	T2	2	2	3	9	8	8
	T3	3	4	4	5	7	7

Jawaban Rating Setelah Konversi W-T					Jawaban Bobot		
Variabel	Indikator	Pemilik	Kry1	Kry2	Pemilik	Kry1	Kry2
Strength	S1	4	4	3	9	10	10
	S2	3	4	3	9	6	10
	S3	4	3	3	6	7	6
	S4	4	3	3	10	10	4
	S5	4	4	3	10	7	6
	S6	3	4	4	8	6	6
	S7	3	3	4	5	5	7
	S8	3	3	4	4	3	4
Weakness	W1	4	4	4	5	5	6
	W2	4	4	4	6	8	9
Opportunity	O1	4	4	3	8	8	7
	O2	3	4	4	5	7	9
	O3	2	3	3	4	3	4
Threat	T1	3	3	4	8	9	8
	T2	3	3	2	9	8	8
	T3	2	1	1	5	7	7

Rekapitulasi Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Modus
Kekuatan					
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	4	4	3	4,00
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	3	4	3	3,00
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	4	3	3	3,00
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	4	3	3	3,00
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	4	4	3	4,00
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	3	4	4	4,00
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	3	3	4	3,00
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	3	3	4	3,00
Kelemahan					
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	4	4	4	4,00
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	4	4	4	4,00

Rekapitulasi Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

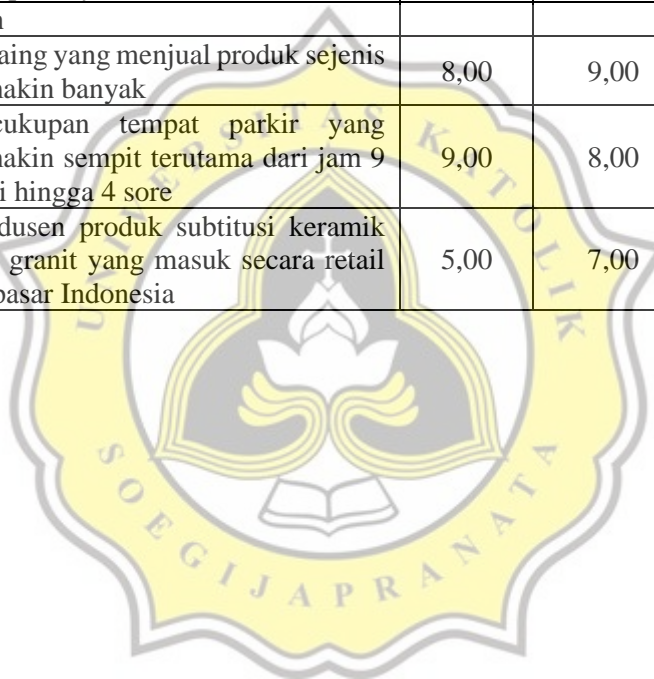
No	Faktor Eksternal	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Modus
Peluang					
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	4	4	3	4,00
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	3	4	4	4,00
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	2	3	3	3,00
Ancaman					
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	3	3	4	3,00
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	3	3	2	3,00
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	2	1	1	1,00

Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2
Kekuatan				
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	9,00	10,00	10,00
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	9,00	6,00	10,00
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	6,00	7,00	6,00
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	10,00	10,00	4,00
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	10,00	7,00	6,00
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	8,00	6,00	6,00
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	5,00	5,00	7,00
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	4,00	3,00	4,00
Kelemahan				
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	5,00	5,00	6,00
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	6,00	8,00	9,00

Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2
Peluang				
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	8,00	8,00	7,00
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	5,00	7,00	9,00
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	4,00	3,00	4,00
Ancaman				
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	8,00	9,00	8,00
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	9,00	8,00	8,00
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	5,00	7,00	7,00



Rekapitulasi Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Rata-Rata
Kekuatan					
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	0,13	0,15	0,15	0,14
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	0,13	0,09	0,15	0,12
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	0,08	0,10	0,09	0,09
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	0,14	0,15	0,06	0,12
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	0,14	0,10	0,09	0,11
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	0,11	0,09	0,09	0,10
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	0,07	0,07	0,10	0,08
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	0,06	0,04	0,06	0,05
Kelemahan					
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	0,07	0,07	0,09	0,08
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	0,08	0,12	0,13	0,11
Total		1,00	1,00	1,00	1,00

**Rekapitulasi Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan
(EFAS)**

No	Faktor Eksternal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Rata-Rata
Peluang					
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	0,24	0,23	0,19	0,22
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	0,15	0,20	0,25	0,20
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	0,12	0,09	0,11	0,10
Ancaman					
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	0,24	0,26	0,22	0,24
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	0,26	0,23	0,22	0,24
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	0,15	0,20	0,19	0,18
Total		1,00	1,00	1,00	

Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

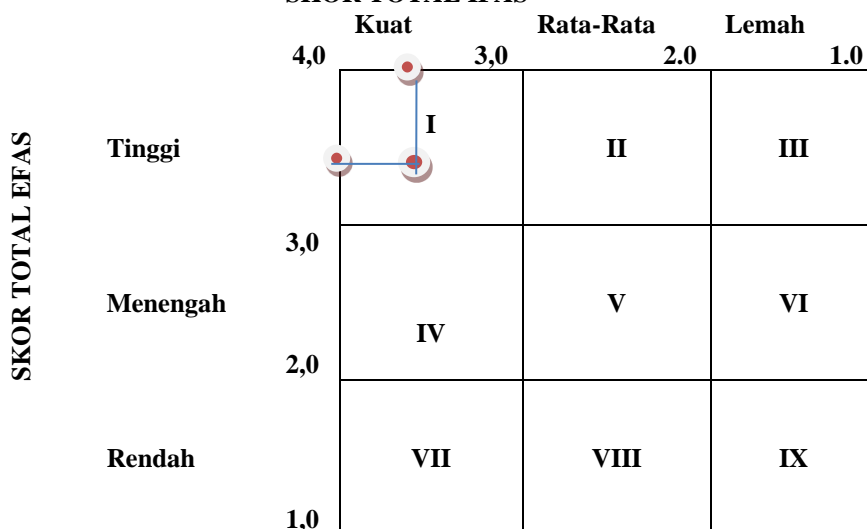
No	Faktor Insternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	0,14	4,00	0,56
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	0,12	3,00	0,36
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	0,09	3,00	0,28
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	0,12	3,00	0,35
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	0,11	4,00	0,44
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	0,10	4,00	0,39
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	0,08	3,00	0,25
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	0,05	3,00	0,16
Kelemahan				
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	0,08	4,00	0,31
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	0,11	4,00	0,45
Total IFAS				3,54

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	0,22	4,00	0,88
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	0,20	4,00	0,80
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	0,10	3,00	0,31
Ancaman				
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	0,24	3,00	0,71
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	0,24	3,00	0,72
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	0,18	1,00	0,18
Total EFAS				3,60

Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)

SKOR TOTAL IFAS



Matriks SWOT

ANALISIS SWOT	<p style="text-align: center;"><u>Kekuatan (S)</u></p> <p>S1: Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian</p> <p>S2: Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik</p> <p>S3: Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY</p> <p>S4: Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten</p> <p>S5: Pengiriman barang secara tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari</p> <p>S6: Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar</p> <p>S7: Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali</p> <p>S8: Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain</p>	<p style="text-align: center;"><u>Kelemahan (W)</u></p> <p>W1: Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi</p> <p>W2: Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko</p>
<p style="text-align: center;"><u>Peluang (O)</u></p> <p>O1: Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan</p> <p>O2: Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik</p> <p>O3: Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi S-O</u></p> <p>Strategi : Membuka area pemasaran dan distribusi baru di Jawa Timur (S3, S5, S6, O2)</p> <p>Strategi : Menjadi distributor tunggal substitusi keramik di Jawa Tengah (S3, S4, S7, O3)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi W-O</u></p> <p>Strategi : Dropshipper grosir (W1, O2, O3)</p>
<p style="text-align: center;"><u>Ancaman (T)</u></p> <p>T1: Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak</p> <p>T2: Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore</p> <p>T3: Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi S-T</u></p> <p>Strategi : Membuat divisi subkontraktor (S1, S2, S6, T1, T2)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi W-T</u></p> <p>Strategi : Pemasaran menggunakan digital marketing (W1, W2, T2)</p>

LAMPIRAN 5

DAFTAR PERTANYAAN MATRIKS QSPM 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)

RATING

Masing-masing factor diberi rating dengan skala :

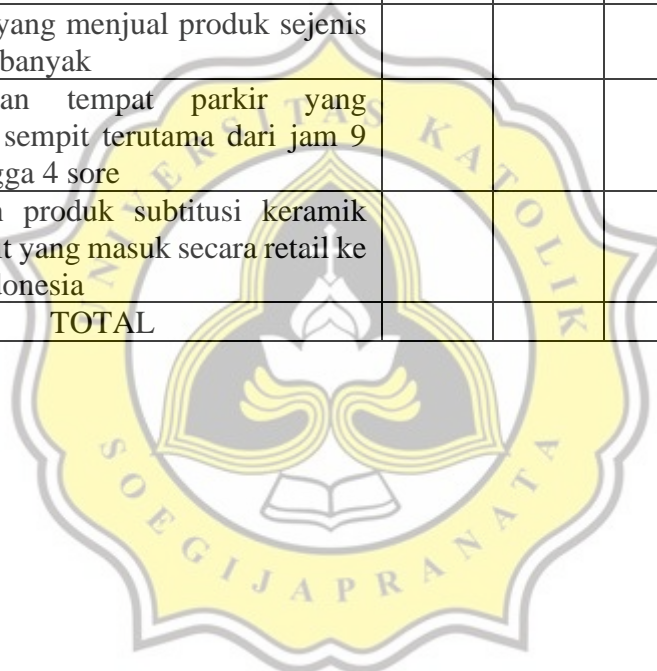
	Mulai dari	Sampai dengan
Strength	+1 (Poor)	+4 (Outstanding)
Weakness	+4 (Outstanding)	+1 (Poor)
Opportunity	+1 (Poor)	+4 (Outstanding)
Threat	+4 (Outstanding)	+1 (Poor)

Strategi yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. **Strategi S-O1:** Membuka area pemasaran dan distribusi baru di Jawa Timur
2. **Strategi S-O2:** Menjadi distributor tunggal substitusi keramik di Jawa Tengah
3. **Strategi W-O:** Dropshipper grosir
4. **Strategi S-T:** Membuat divisi subkontraktor
5. **Strategi W-T:** Pemasaran menggunakan digital marketing

		RATING STRATEGI				
		S-O1	S-O2	W-O	S-T	W-T
STRENGTH						
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian					
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik					
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY					
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten					
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari					
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar					
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali					
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain					
WEAKNESS						
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi					
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko					
TOTAL						

		RATING STRATEGI				
OPPORTUNITY		S-O1	S-O2	W-O	S-T	W-T
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan					
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik					
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl					
THREAT						
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak					
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore					
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia					
TOTAL						



Bobot Matriks QSPM

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rata-Rata Bobot
STRENGTH		
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	0,14
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	0,12
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	0,09
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	0,12
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	0,11
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	0,10
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	0,08
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	0,05
WEAKNESS		
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	0,08
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	0,11
OPPORTUNITY		
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	0,22
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	0,20
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	0,10
THREAT		
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	0,24
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	0,24
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	0,18

Rekap Pengisian AS QSPM Strategi Membuka area pemasaran dan distribusi baru di Jawa Timur

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2
STRENGTH				
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	2	3	3
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	2	4	3
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	3	4	4
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	4	2	3
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	4	4	3
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	4	3	3
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	3	3	4
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	2	3	3
WEAKNESS				
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	3	4	4
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	3	4	3
OPPORTUNITY				
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	3	4	4
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	4	4	3
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	4	2	2
THREAT				
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	3	3	4
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	2	3	3
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	3	4	2

Rekap Pengisian AS QSPM Strategi Menjadi distributor tunggal substitusi keramik di Jawa Tengah

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2
STRENGTH				
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	4	4	3
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	4	3	2
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	2	3	2
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	3	2	4
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	4	3	4
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	3	2	4
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	3	3	2
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	4	4	2
WEAKNESS				
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	2	3	3
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	4	4	3
OPPORTUNITY				
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	3	3	3
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	4	2	4
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	4	4	2
THREAT				
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	2	2	3
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	4	2	2
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	2	4	2

Rekap Pengisian AS QSPM Strategi Dropshipper grosir

No	Critical Success Factors	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2
STRENGTH				
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	2	3	3
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	2	4	4
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	2	2	4
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	4	2	2
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	2	2	3
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	4	4	4
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	4	3	3
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	4	3	3
WEAKNESS				
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	4	3	3
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	3	4	3
OPPORTUNITY				
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	2	4	2
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	4	2	4
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	4	2	2
THREAT				
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	4	3	4
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	2	4	2
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	3	3	4

Rekap Pengisian AS QSPM Strategi Membuat divisi subkontraktor

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2
STRENGTH				
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	2	4	2
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	3	3	4
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	3	4	4
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	4	3	4
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	4	3	3
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	3	4	2
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	2	3	4
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	3	3	2
WEAKNESS				
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	2	3	3
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	3	3	2
OPPORTUNITY				
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	3	4	4
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	4	2	4
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	4	4	2
THREAT				
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	2	3	4
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	3	3	2
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	2	2	2

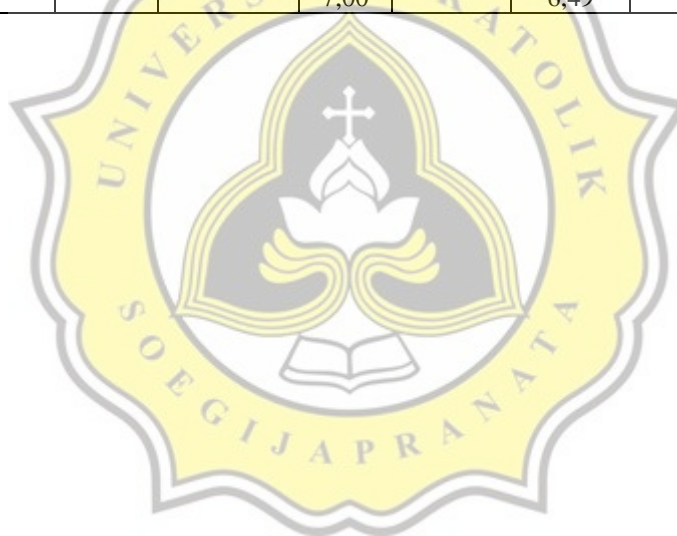
Rekap Pengisian AS QSPM Strategi Pemasaran menggunakan digital marketing

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2
STRENGTH				
1	Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	3	2	4
2	Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	4	4	3
3	Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	2	2	3
4	Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	3	2	4
5	Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	3	3	2
6	Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	3	2	4
7	Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	3	3	2
8	Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	3	4	2
WEAKNESS				
1	Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	2	2	2
2	Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	4	4	3
OPPORTUNITY				
1	Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	3	3	2
2	Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	4	4	4
3	Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	3	3	4
THREAT				
1	Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	2	4	4
2	Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	2	3	2
3	Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	2	2	2

Matriks QSPM

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi									
		Strategi S-O1		Strategi S-O2		Strategi W-O		Strategi S-T		Strategi W-T	
		AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS
STRENGTH											
Masa kerja dan lama kerja karyawan bekerja di Toko Bangunan On Yan dengan rata-rata 19 tahun membuat karyawan memiliki pengalaman dan keahlian	0,14	2,67	0,37	3,67	0,51	2,67	0,37	2,67	0,37	3,00	0,42
Kemampuan manajemen Toko Bangunan On Yan mengorganisir karyawannya baik	0,12	3,00	0,36	3,00	0,36	3,33	0,40	3,33	0,40	3,67	0,44
Daerah pemasaran dan distribusi luas, meliputi provinsi Jawa Tengah dan DIY	0,09	3,67	0,34	2,33	0,21	2,67	0,25	3,67	0,34	2,33	0,21
Memiliki pemasok yang memiliki kemampuan memasok dengan konsisten	0,12	3,00	0,35	3,00	0,35	2,67	0,31	3,67	0,42	3,00	0,35
Pengiriman barang ke konsumen tepat waktu dengan maksimal waktu 2 hari	0,11	3,67	0,41	3,67	0,41	2,33	0,26	3,33	0,37	2,67	0,29
Sumber modal Toko Bangunan On Yan berasal dari dana sendiri dan cashflow lancar	0,10	3,33	0,32	3,00	0,29	4,00	0,39	3,00	0,29	3,00	0,29
Memiliki pelanggan loyal yang melakukan pembelian kembali	0,08	3,33	0,27	2,67	0,22	3,33	0,27	3,00	0,25	2,67	0,22
Memiliki hubungan yang baik dengan toko bangunan lain	0,05	2,67	0,14	3,33	0,18	3,33	0,18	2,67	0,14	3,00	0,16
WEAKNESS											
Jumlah karyawan 6 orang di Toko Bangunan On Yan tidak mencukupi	0,08	3,67	0,28	2,67	0,21	3,33	0,26	2,67	0,21	2,00	0,15
Sistem pemasaran masih konvensional yaitu canvas ke berbagai toko	0,11	3,33	0,37	3,67	0,41	3,33	0,37	2,67	0,30	3,67	0,41
OPPORTUNITY											
Lokasi strategis di sentra bisnis di jalan pekojan	0,22	3,67	0,80	3,00	0,66	2,67	0,59	3,67	0,80	2,67	0,59
Kemampuan dari Toko Bangunan On Yan untuk mendapatkan supplier pabrik yang memiliki bahan baku keramik yang baik	0,20	3,67	0,73	3,33	0,66	3,33	0,66	3,33	0,66	4,00	0,80

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi									
		Strategi S-O1		Strategi S-O2		Strategi W-O		Strategi S-T		Strategi W-T	
		AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS
Menjadi distributor produk substitusi keramik dan granit di Indonesia berupa vinyl	0,10	2,67	0,28	3,33	0,35	2,67	0,28	3,33	0,35	3,33	0,35
THREAT											
Pesaing yang menjual produk sejenis semakin banyak	0,24	3,33	0,79	2,33	0,56	3,67	0,87	3,00	0,71	3,33	0,79
Kecukupan tempat parkir yang semakin sempit terutama dari jam 9 pagi hingga 4 sore	0,24	2,67	0,64	2,67	0,64	2,67	0,64	2,67	0,64	2,33	0,56
Produsen produk substitusi keramik dan granit yang masuk secara retail ke pasar Indonesia	0,18	3,00	0,54	2,67	0,48	3,33	0,60	2,00	0,36	2,00	0,36
Total WAS			7,00		6,49		6,69		6,62		6,39



No	Alternatif Strategi	Nilai Total WAS	Peringkat
S-O1	Membuka area pemasaran dan distribusi baru di Jawa Timur	7,00	1
W-O	Dropshipper grosir	6,69	2
S-T	Membuat divisi subkontraktor	6,62	3
S-O2	Menjadi distributor tunggal substitusi keramik di Jawa Tenga	6,49	4
W-T	Pemasaran menggunakan digital marketing	6,39	5

Strategi yang diprioritaskan dari hasil matriks QSPM adalah strategi S-O1 yaitu membuka area pemasaran dan distribusi baru di Jawa Timur.





6.66% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #11900920

PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Dunia bisnis sekarang berkembang menjadi lebih positif dilihat dari bertambah banyaknya unit usaha dari unit usaha kecil, menengah hingga besar. Dengan berkembangnya dunia bisnis maka persaingan dagang menjadi salah satu tantangan yang harus dihadapi para pelaku bisnis. Para pelaku bisnis diharuskan berpikir kreatif untuk merencanakan strategi bisnis yang harus dikembangkan demi menjaga eksistensi di dunia bisnis. Perkembangan jaman turut memaksa para pelaku bisnis untuk menyesuaikan diri misalnya dengan memanfaatkan dunia digital untuk mengembangkan usahanya. Bisnis yang sebelumnya tidak terpikirkan untuk bisa dipasarkan melalui online-pun sekarang bisa, seperti bahan bangunan yang dulunya hanya dipasarkan secara offline sekarang bisa dimasukkan kedalam berbagai platform media sosial yang bertujuan untuk lebih mengenalkan produk yang dijual oleh suatu usaha. Saat ini produk yang tersedia di luar negri pun dapat dengan mudah dilihat dan di beli oleh semua orang, kemudahan yang diberikan oleh internet akan berdampak baik bagi pelaku usaha yang bisa melihat peluang itu dan memanfaatkannya. Pembangunan gedung perkantoran dan perumahan di kota Semarang semakin lama semakin meningkat. Jika kita berkeliling kota Semarang dapat kita temui banyak pembangunan yang sedang berlangsung. Peningkatan