

DAFTAR PUSTAKA

Adrianto Joko (2011) *MATRIKS INTERNAL FACTOR EVALUATION (IFE) DAN EXTERNAL FACTOR EVALUATION (EFE) BUAH NAGA ORGANIK (Hylocereus Undatus)* Surakarta.

<https://digilib.uns.ac.id/dokumen/download/22378/NDU2NjM=/Strategi-Pengembangan-Produksi-Buah-Naga-Merah-Hylocereus-Polyrhizus-di-Kabupaten-Sukoharjo-Studi-Kasus-pada-KUB-Pemuda-Tani-Sukoharjo-di-Kecamatan-Bendosari-Kabupaten-Sukoharjo-joko-adiyanto.pdf>

diakses 22 Oktober 2019

David, Fred R. 2009. *Manajemen Strategis Konsep*, Buku 1. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.

Faruq Ammar Mohammad (2014) “Penyusunan Strategi Bisnis dan Strategi Operasi Usaha Kecil dan Menengah Pada Perusahaan Konveksi Scissors di Surabaya”. E-Jurnal Vol.7, No.3

<http://e-journal.unair.ac.id/index.php/JMTT/article/view/2710>

Diakses 17 September 2019

Febrianti dan Susan (2014). Usulan Alternatif Strategi PT. X Menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Bandung: E-Journal Vol.1, No.1

<http://journal.unpar.ac.id/index.php/unpargraduate/article/download/546/530>

Diakses 23 September 2019

Kusniati Ningsih “Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Makan Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung”. Bandung E-Journal Vol.4, No.2

<https://ejournal.upi.edu/index.php/gastur/article/viewFile/22218/10897>

Diakses 12 Oktober 2019

Muh. Abdul Rokim (2013) “*Pengaruh Harga, Bauran Produk, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Pasaraya Sri Ratu Semarang*”. E-Jurnal 1 (2013) halaman 1-9. Semarang.

<https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/viewFile/4379/4226>

[Diakses 30 Oktober 2019](#)

Rangkuti, F. (2010). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Penerbit PT Gramedia

Pustaka Utama Jakarta

Rokim (2013) yang berjudul “*Pengaruh Harga, Bauran Produk, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Pasaraya Sri Ratu Semarang*”

<https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/download/4379/4226>

Diakses 2 November 2019

Saragih Rintan (2017) yang berjudul “*Membangun usaha kreatif, inovatif dan bermanfaat melalui penerapan kewirausahaan social*”. Medan E-Journal Vol.3, No.2

<https://media.neliti.com/media/publications/223703-membangun-usaha-kreatif-inovatif-dan-ber.pdf>

Diakses 10 November 2019

Suci Dwi Puspita (2014) yang berjudul “*Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Yoghurt (Survey Pada Konsumen Yoghurt Youjell Pt. Insan Muda Berdikari)*”, Jakarta Pusat

<http://jurnal.unpad.ac.id/ejournal/article/download/5705/3032>

[Diakses 21 November 2019](#)

[Sutrisno Joko \(2011\)](#) “*Strategi Pengembangan Teknologi e-Commerce dengan Metode SWOT : Studi Kasus PT. Chingmix Berhan Sejahtera*” E-Journal Vol.3, No.2

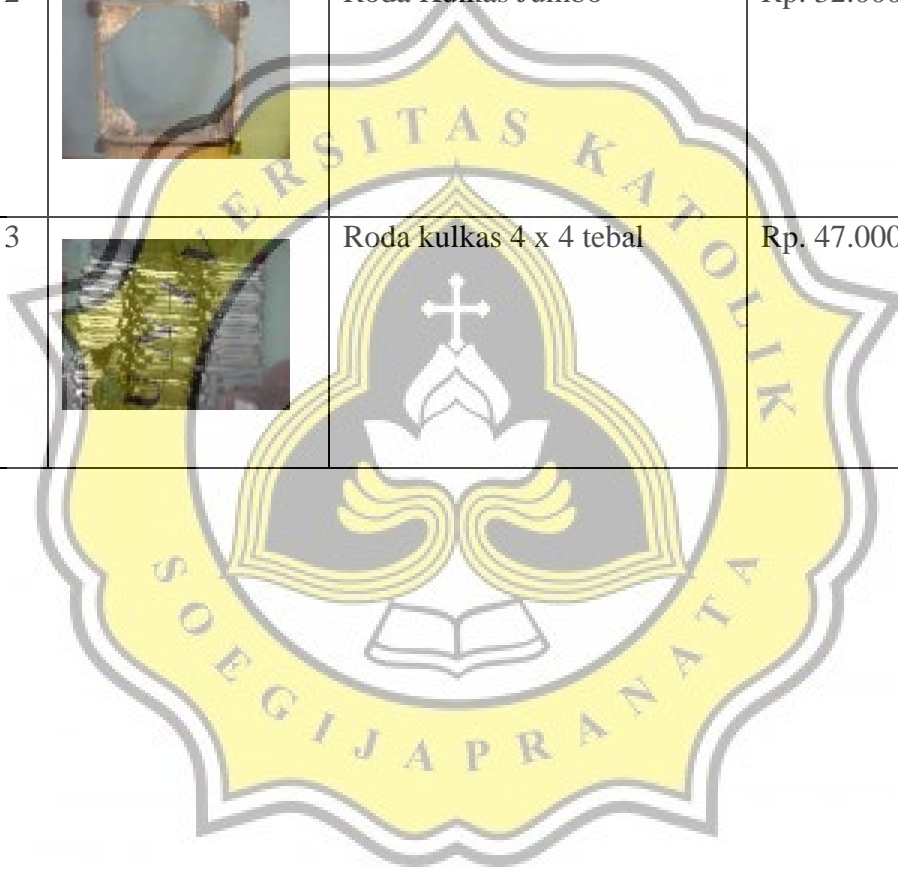
<http://journal.budiluhur.ac.id/index.php/telematika/article/view/193/193>

Diakses 25 November 2019

Lampiran 1

Daftar Harga dan Gambar Produk Sukses Mandiri

1		Roda Kulkas setel	Rp. 47.000
2		Roda Kulkas Jumbo	Rp. 32.000
3		Roda kulkas 4 x 4 tebal	Rp. 47.000



Lampiran 2

Pertanyaan dan Hasil Wawancara dengan Pihak Internal Sukses Mandiri

1. Sudah berapa lama mendirikan usaha ini?
 - Usaha milik Sukses Mandiri ini sudah berdiri sejak awal tahun 2016
2. Dalam 2 minggu sekali berapa pesanan elektronik (roda kulkas) anda terjual?
 - Dalam 2 minggu sekali Sukses Mandiri dapat menjual elektronik (roda kulkas) sebanyak 300 roda kulkas
3. Apakah tawaran harga yang lebih murah dari pesaing akan berdampak dalam bisnis anda?
 - Penawaran harga yang lebih murah dari pesaing cukup berdampak pada bisnis Sukses Mandiri, tetapi semua kembali kepada kualitas bahan roda kulkas untuk menerapkan harga sesuai kualitas yang ditawarkan.
4. Berapa kisaran harganya ?
 - Kisaran harga yang ditawarkan berdasarkan kualitas bahan yang digunakan atau tebal tipis bahan yang digunakan yaitu roda kulkas dengan bahan yang tebal Rp. 35.000 dan roda kulkas dengan bahan yang tipis Rp. 20.000.
5. Promosi melalui media apa saja yang anda lakukan ?
 - Promosi yang dilakukan Sukses Mandiri melalui *Whatsapp*, dan kunjungan dari toko ke toko.
6. Berapa jumlah karyawan anda ?
 - Jumlah karyawan yang dimiliki Sukses Mandiri 4 orang.
7. Apakah permintaan barang berdasarkan kualitas yang telah ditetapkan?
 - Permintaan kualitas bahan dari para kostumer
8. Bagaimana tanggapan pelayanan yang diberikan pada kostumer?

- Tanggapan pelayanan yang baik dan cepat menurut kostumer Sukses Mandiri
9. Apakah produksi roda kulkas hanya sesuai permintaan kostumer, lalu apa akan ada stock yang akan di simpan jika ada pesanan yang mendadak dari toko retail maupun toko grosir?

- Produksi roda kulkas hanya sesuai permintaan kostumer atau ada pesanan dari kostumer baru diproduksi, jika tidak ada pesanan dari kostumer untuk permintaan produksi roda kulkas tidak akan di produksi untuk menekan biaya produksi roda kulkas supaya tidak menumpuk di gudang, ada stock roda kulkas (tetapi tidak banyak) supaya bisa menekan biaya produksi dan jika terjadi pesanan dari toko retail maupun toko grosir masih ada stock roda kulkas.

10. Menurut anda apa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Sukses Mandiri?

- Kekuatan : Kualitas bahan yang ditawarkan Sukses Mandiri Elektronik, Pelayanan yang diberikan pada konsumen cepat dan baik
- Kelemahan : Promosi yang dilakukan oleh Sukses Mandiri hanya melalui *WhatsApp*, Sukses Mandiri Elektronik memiliki stok roda kulkas yang terbatas
- Peluang : Kebutuhan Elektronik adalah kebutuhan mendasar untuk rumah tangga, Semakin Banyaknya permintaan masyarakat akan barang – barang elektronik.
- Ancaman : Banyaknya pesaing merupakan hambatan bagi Sukses Mandiri, ancaman tawaran harga yang lebih murah merupakan masalah bagi Sukses Mandiri.

Lampiran 3

Kuisisioner untuk Pemilik dan Karyawan

Identitas Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Jabatan :

Petunjuk Pengisian

BOBOT

Masing – masing faktor diberi bobot dengan skala :

Mulai dari 0,0 (tidak penting)

Sampai dengan 1,0 (sangat penting)

RATING

Masing – masing faktor 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)

IFE			
STRENGTH		BOBOT	PERINGKAT
1	Kualitas Bahan dan produk yang dihasilkan atau ditawarkan Sukses Mandiri berkualitas baik		
2	Pelayanan yang diberikan cepat dan baik		
WEAKNESS			
1	Promosi yang dilakukan yang dilakukan Sukses Mandiri hanya melalui WhatsApp		
2	Sukses Mandiri Elektronik memiliki stock roda kulkas yang terbatas		
TOTAL		1,00	

EFE			
OPORTUNITY		BOBOT	PERINGKAT
1	Kebutuhan Elektronik adalah kebutuhan mendasar untuk rumah tangga		
2	Semakin banyaknya permintaan masyarakat akan barang – barang elektronik		
THREAT			
1	Banyaknya pesaing merupakan hambatan bagi Sukses Mandiri		
2	Ancaman tawaran harga yang lebih murah merupakan masalah bagi Sukses Mandiri		
TOTAL		1,00	

