

## Lampiran 4

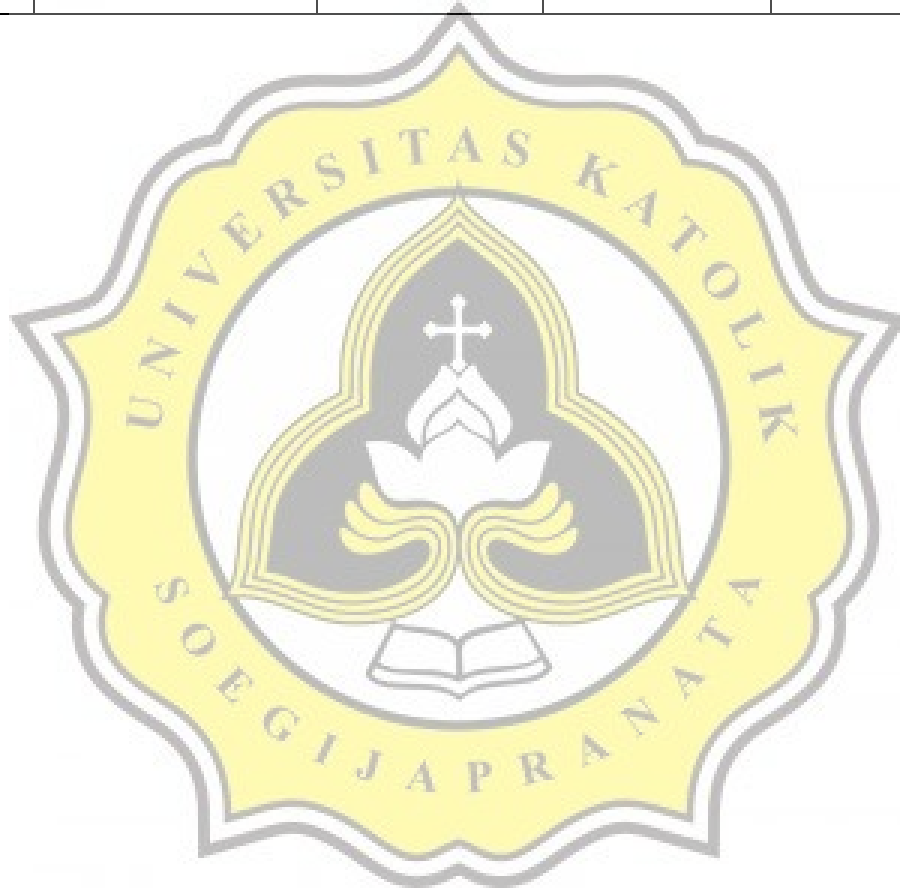
### Kuisisioner untuk Konsumen

1. Darimanakah anda mengetahui Sukses Mandiri Elektronik ini ?
  - a. Teman
  - b. Rekan kerja
  - c. Media social
  - d. lainnya
2. Sudah berapa kali anda memesan elektronik Sukses Mandiri ini ?
  - a. 1-3 kali
  - b. 3-5 kali
  - c. 5-10 kali
  - d. >10 kali
3. Menurut anda bagaimana pelayanan Sukses Mandiri ini ?
  - a. Tidak memuaskan
  - b. Cukup memuaskan
  - c. Sangat memuaskan
4. Menurut anda, bagaimanakah harga yang di tawarkan ?
  - a. Murah
  - b. Mahal
  - c. Standar
5. Bagaimana kualitas yang ditawarkan oleh Sukses Mandiri?
  - a. Kurang bagus
  - b. Cukup bagus
6. Sudah berapa lama anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri?
  - a. 1 bulan – 1 tahun
  - b. 1,5 tahun - 4 tahun
7. Bagaimanakah cara anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri ?
8. Apakah complain ditanggapi dengan cepat ? Bagaimana caranya?

Lampiran 5

Data Responden (Pihak Internal)

NO	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Jabatan
1	Agus Sambudhi	48 tahun	Pria	Pemilik
2	Sodikin	40 tahun	Pria	Karyawan Senior



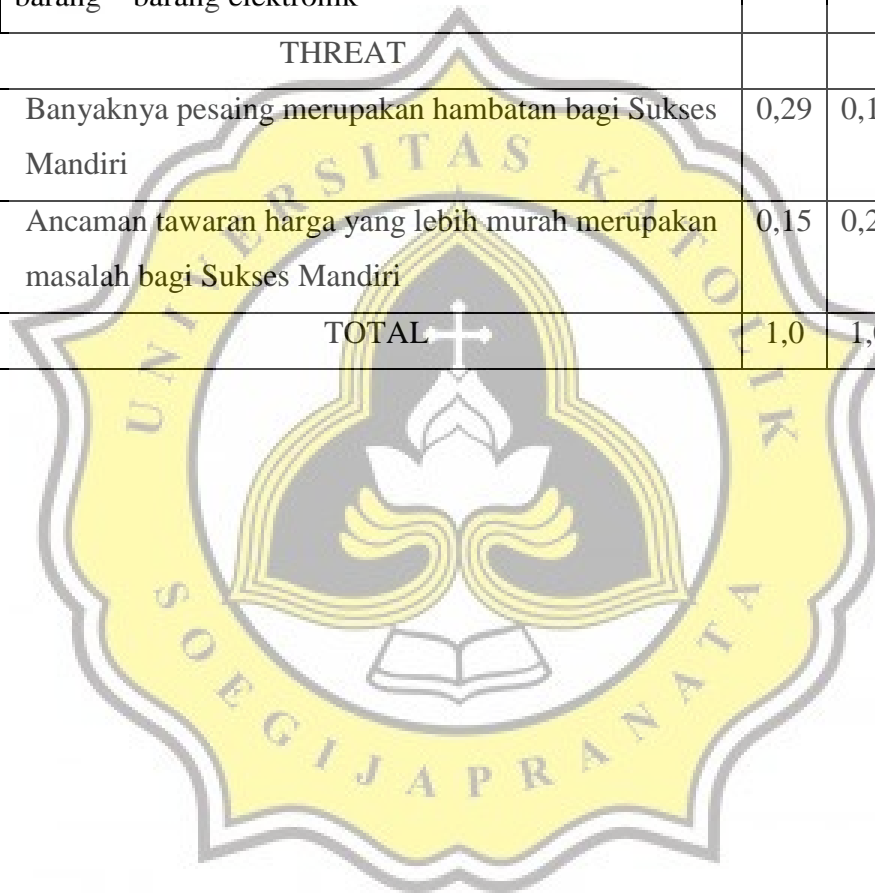
Lampiran 6

Rekapitulasi Kuisioner (Pihak Internal)

TABEL BOBOT

IFE				
STRENGTH		R1	R2	MEAN
1	Kualitas bahan yang ditawarkan Sukses Mandiri Elektronik	0,34	0,32	0,33
2	Pelayanan yang diberikan pada konsumen cepat dan baik	0,32	0,24	0,28
WEAKNESS				
1.	Promosi yang dilakukan oleh Sukses Mandiri hanya melalui <i>WhatsApp</i>	0,16	0,26	0,21
2.	Stock roda kulkas yang terbatas	0,18	0,18	0,18
TOTAL		1,0	1,0	1,0

EFE				
OPPORTUNITY		R1	R2	MEAN
1	Kebutuhan Elektronik adalah kebutuhan mendasar untuk rumah tangga	0,32	0,28	0,30
2	Semakin banyaknya permintaan masyarakat akan barang – barang elektronik	0,24	0,30	0,27
THREAT				
1.	Banyaknya pesaing merupakan hambatan bagi Sukses Mandiri	0,29	0,19	0,24
2.	Ancaman tawaran harga yang lebih murah merupakan masalah bagi Sukses Mandiri	0,15	0,23	0,19
TOTAL		1,0	1,0	1,0



TABEL PERINGKAT

<b>IFE</b>				
<b>STRENGTH</b>		<b>R1</b>	<b>R2</b>	<b>MEAN</b>
1	Kualitas bahan yang ditawarkan Sukses Mandiri Elektronik	3	4	3,5
2	Pelayanan yang diberikan pada konsumen cepat dan baik	3	3	3,0
<b>WEAKNESS</b>				
1	Promosi yang dilakukan oleh Sukses Mandiri hanya melalui <i>WhatsApp</i>	1	2	1,5
2	Stock roda kulkas yang terbatas	2	2	2,0

<b>EFE</b>				
<b>OPORTUNITY</b>		<b>R1</b>	<b>R2</b>	<b>MEAN</b>
1	Kebutuhan Elektronik adalah kebutuhan mendasar untuk rumah tangga	2	3	2,5
2	Semakin banyaknya permintaan masyarakat akan barang – barang elektronik	3	4	3,5
<b>THREAT</b>				
1	Banyaknya pesaing merupakan hambatan bagi Sukses Mandiri	3	3	3,0
2	Ancaman tawaran harga yang lebih murah merupakan masalah bagi Sukses Mandiri	2	3	2,5

## Lampiran 7

### Tabulasi Data Konsumen

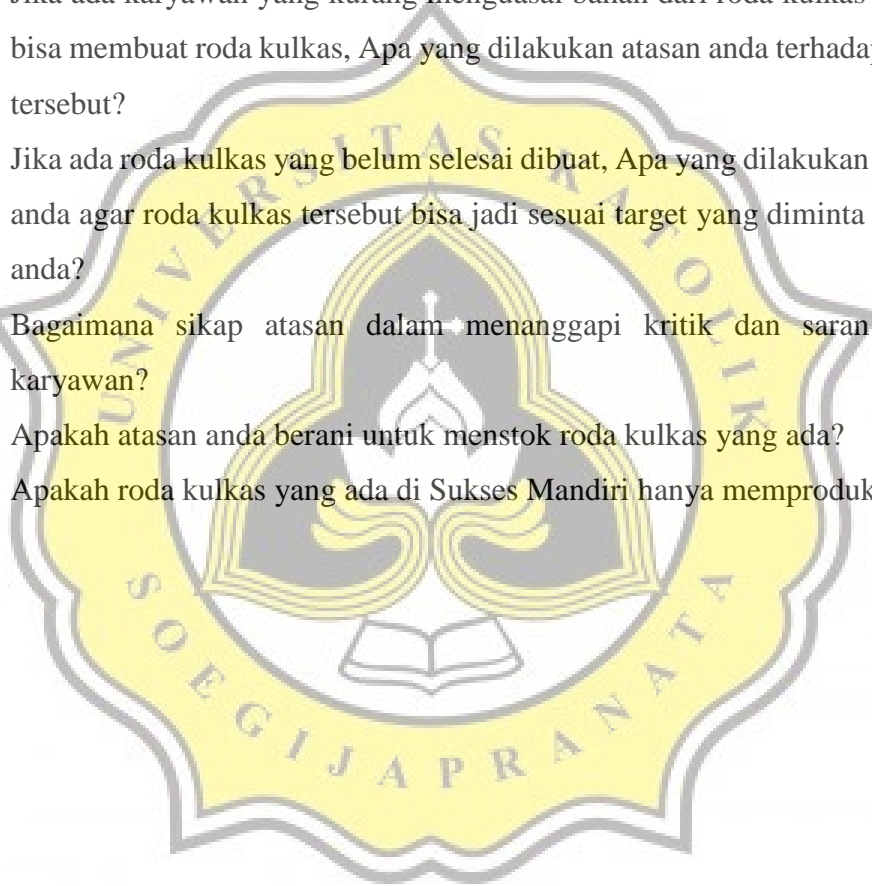
No	Nama Toko	Keterangan
1	Irama Mas Elektronik	1-3 kali dalam kurun waktu 1 tahun
2	Elektronik Purwokerto	3-5 kali dalam kurun waktu 1,5 tahun
3	Airlangga Elektronik	5-10 kali dalam kurun waktu 2 tahun
4	Varia Elektronik	>10 kali dalam kurun waktu 2,5 – 3 tahun
5	Gema Elektronik	5-10 kali dalam kurun waktu 2 tahun
6	Gemilang Jaya	1-3 kali dalam kurun waktu 1 tahun
7	Sinar Jaya Elektronik	3-5 kali dalam kurun waktu 1,5 tahun
8	Sinar Terang Elektronik	5-10 kali dalam kurun waktu 2 tahun
9	Toko Mulia Abadi Elektronik	1-3 kali dalam kurun waktu 1 tahun
10	Berkah Elektronik	1-3 kali dalam kurun waktu 1 tahun
11	Indah Jaya Elektronik	3-5 kali dalam kurun waktu 1,5 tahun
12	Cahaya Prima	1-3 kali dalam kurun waktu 1 tahun
13	Sinar Raya	>10 kali dalam kurun waktu 2,5 – 3 tahun
14	Ajendra Elektronik	1-3 kali dalam kurun waktu 1 tahun
15	Sinar Agung Asia	>10 kali dalam kurun waktu 2,5 – 3 tahun
16	Sinar Elektronik	1-3 kali dalam kurun waktu 1 tahun

## KUESIONER PRASURVEY RESPONDEN

1. Darimanakah anda mengetahui Sukses Mandiri Elektronik ini ?
  - e. Teman
  - f. Rekan kerja
  - g. Media social
  - h. lainnya
2. Sudah berapa kali anda memesan elektronik Sukses Mandiri ini ?
  - e. 1-3 kali
  - f. 3-5 kali
  - g. 5-10 kali
  - h. >10 kali
3. Menurut anda bagaimana pelayanan Sukses Mandiri ini ?
  - d. Tidak memuaskan
  - e. Cukup memuaskan
  - f. Sangat memuaskan
4. Menurut anda, bagaimanakah harga yang di tawarkan ?
  - d. Murah
  - e. Mahal
  - f. Standarad
5. Bagaimana kualitas yang ditawarkan oleh Sukses Mandiri?
  - b. Kurang bagus
  - c. Cukup bagus
6. Sudah berapa lama anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri?
  - c. 1 bulan – 1 tahun
  - d. 1,5 tahun - 4 tahun
7. Bagaimanakah cara anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri ?
8. Apakah complain ditanggapi dengan cepat ? Bagaimana caranya?

### Kuesioner Prasurvey Karyawan

1. Sudah berapa lama anda bekerja di Sukses Mandiri ?
2. Bagaimana keadaan lingkungan kerja anda ? Baik dari teman-teman karyawan maupun dari Atasan anda ?
3. Jika ada karyawan yang kurang menguasai bahan dari roda kulkas atau belum bisa membuat roda kulkas, Apa yang dilakukan atasan anda terhadap karyawan tersebut?
4. Jika ada roda kulkas yang belum selesai dibuat, Apa yang dilakukan oleh atasan anda agar roda kulkas tersebut bisa jadi sesuai target yang diminta oleh atasan anda?
5. Bagaimana sikap atasan dalam menanggapi kritik dan saran dari para karyawan?
6. Apakah atasan anda berani untuk menstok roda kulkas yang ada?
7. Apakah roda kulkas yang ada di Sukses Mandiri hanya memproduksi sendiri ?





## LAMPIRAN PERTANYAAN (Prasurvey)

### Daftar Pertanyaan untuk Pemilik Usaha Sukses Mandiri

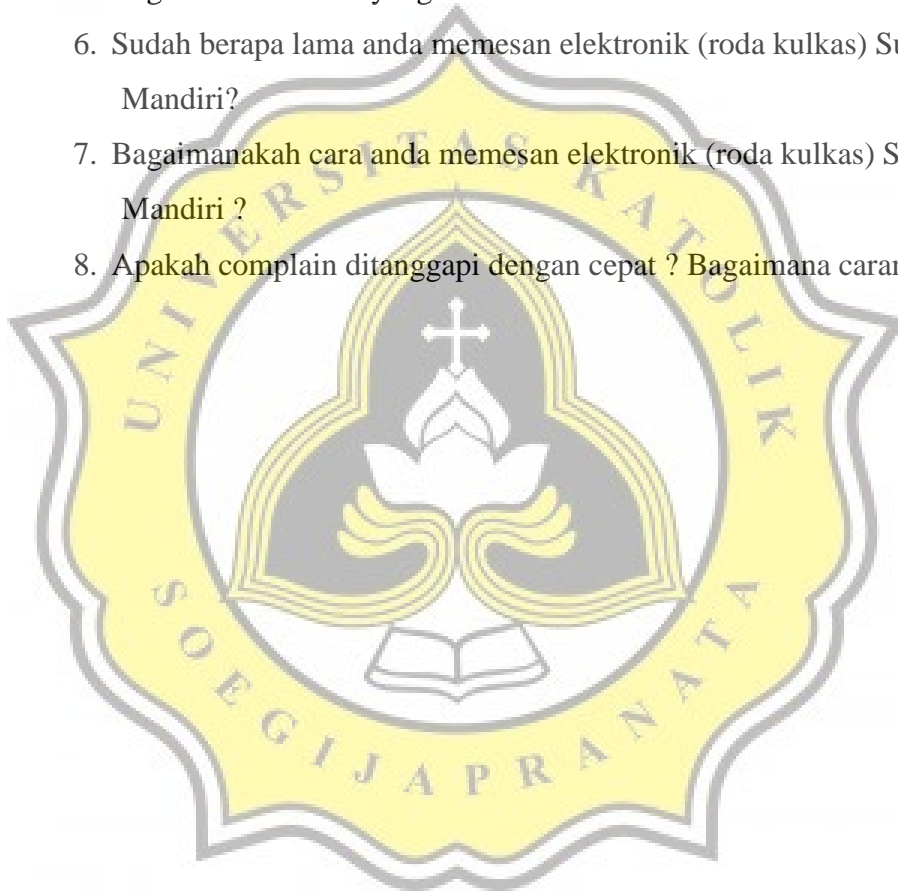
1. Sudah berapa lama mendirikan usaha ini?
2. Dalam 2 minggu sekali berapa pesanan elektronik (roda kulkas) anda terjual?
3. Apakah tawaran harga yang lebih murah dari pesaing akan berdampak dalam bisnis anda?
4. Berapa kisaran harganya ?
5. Promosi melalui media apa saja yang anda lakukan ?
6. Berapa jumlah karyawan anda ?
7. Apakah permintaan barang berdasarkan kualitas yang telah ditetapkan?
8. Bagaimana tanggapan pelayanan yang diberikan pada kostumer?
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?

### b. Daftar Pertanyaan untuk Pesaing Usaha Elektronik

1. Sudah berapa lama mendirikan usaha ini?
2. Dalam 2 minggu sekali berapa pesanan elektronik (roda kulkas) anda terjual?
3. Siapakah target konsumen anda ?
4. Berapa kisaran harganya ?
5. Promosi melalui media apa saja yang anda lakukan ?
6. Berapa jumlah karyawan anda ?
7. Apakah permintaan barang berdasarkan kualitas yang telah ditetapkan?
8. Bagaimana tanggapan pelayanan yang diberikan pada konsumen?

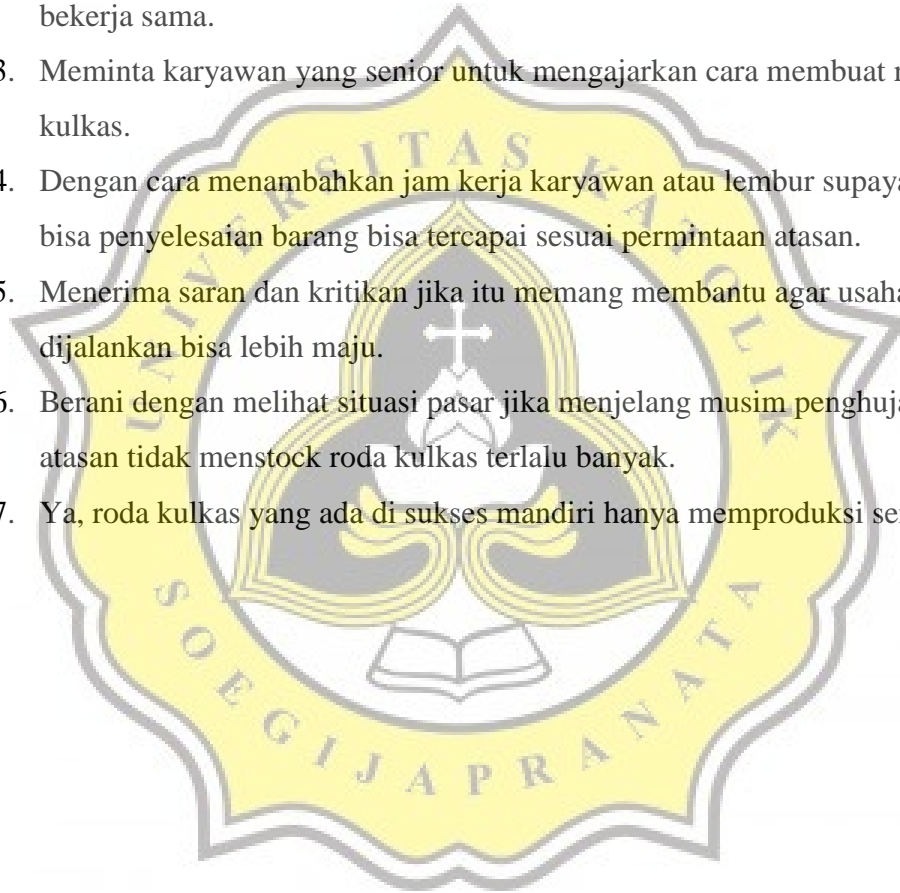
**c. Daftar Pertanyaan untuk Kostumer Pemilik Usaha Sukses Mandiri**

1. Darimanakah anda mengetahui Sukses Mandiri Elektronik ini ?
2. Sudah berapa kali anda memesan elektronik Sukses Mandiri ini ?
3. Menurut anda bagaimana pelayanan Sukses Mandiri ini ?
4. Menurut anda, bagaimanakah harga yang di tawarkan ?
5. Bagaimana kualitas yang ditawarkan oleh Sukses Mandiri?
6. Sudah berapa lama anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri?
7. Bagaimanakah cara anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri ?
8. Apakah complain ditanggapi dengan cepat ? Bagaimana caranya ?



### Lampiran Jawaban Prasurvey

1. Bapak Sodikin dan Bapak Sukis sudah bekerja selama 4 tahun di Sukses Mandiri sebagai karyawan bagian proses produksi roda kulkas.
2. Keadaan lingkungan kerja baik baik maupun dari teman dan atasan saling bekerja sama.
3. Meminta karyawan yang senior untuk mengajarkan cara membuat roda kulkas.
4. Dengan cara menambahkan jam kerja karyawan atau lembur supaya target bisa penyelesaian barang bisa tercapai sesuai permintaan atasan.
5. Menerima saran dan kritikan jika itu memang membantu agar usaha yang dijalankan bisa lebih maju.
6. Berani dengan melihat situasi pasar jika menjelang musim penghujan maka atasan tidak menstock roda kulkas terlalu banyak.
7. Ya, roda kulkas yang ada di sukses mandiri hanya memproduksi sendiri



## LAMPIRAN JAWABAN PRASURVEY

### JAWABAN

#### A. Pemilik Usaha Sukses Mandiri

1. Usaha milik Sukses Mandiri ini sudah berdiri sejak awal tahun 2016
2. Dalam 2 minggu sekali Sukses Mandiri dapat menjual elektronik (roda kulkas) sebanyak 300 roda kulkas.
3. 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. 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 yang dilakukan Sukses Mandiri melalui *Whatsapp*, dan kunjungan dari toko ke toko.
6. Jumlah karyawan yang dimiliki Sukses Mandiri 4 orang.
7. Permintaan kualitas bahan dari para kostumer
8. Tanggapan pelayanan yang baik dan cepat menurut kostumer Sukses Mandiri
9. 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.

## **B. Pesaing Usaha Sukses Mandiri**

1. lama mendirikan usaha antara tahun 2015 dan 2016 sebanyak 6 pesaing 3 – 5 tahun.
2. Dalam 2 minggu sekali dapat menjual elektronik (roda kulkas) sebanyak 200 - 300 roda kulkas.
3. Target kostumer toko – toko elektronik.
4. Kisaran harga yang ditawarkan berdasarkan kualitas bahan yang digunakan atau tebal tipis bahan yang digunakan yaitu roda kulkas dengan bahan yang tebal Rp. 30.000 –Rp. 35.000 dan roda kulkas dengan bahan yang tipis Rp. 20.000.
5. Promosi yang dilakukan Sukses Mandiri melalui *Whatsapp*, dan kunjungan dari toko ke toko.
6. Jumlah karyawan yang dimiliki 4- 8 orang.
7. Permintaan kualitas bahan dari para kostumer.
8. Tanggapan pelayanan yang baik dan cepat menurut kostumer .

## **C. Responden Pemilik Usaha Sukses Mandiri**

1. Kostumer mengetahui Sukses Mandiri ini melalui teman, rekan kerja, dan toko – toko elektronik.
2. Kostumer memesan Sukses Mandiri ini lebih dari 10 kali.
3. Menurut kostumer pelayanan Sukses Mandiri ini sangat memuaskan.
4. Menurut kostumer harga untuk kualitas yang di tawarkan Sukses Mandiri standard.
5. Kualitas barang yang ditawarkan Sukses Mandiri cukup bagus .
6. Kostumer memesan elektronik (roda kulkas) di Sukses Mandiri 1- 4 tahun.
7. Cara kostumer memesan elektronik (roda kulkas) di Sukses Mandiri melalui *Whatsapp*.
8. Complain ditanggapi dengan cepat oleh Sukses Mandiri dengan cara mengirimkan pesan melalui *Whatsapp*.

**LAMPIRAN KUESIONER MENENTUKAN BOBOT PERINGKAT**

**Untuk Pemilik dan Karyawan**

**Matriks IFE**

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

Sumber: data primer yang diolah, 2020

## LAMPIRAN KUESIONER UNTUK MENENTUKAN BOBOT RATING

### Untuk Responden Sukses Mandiri Elektronik

#### Matriks EFE (*External Factor Evaluation*)

Berikut adalah hasil perhitungan matriks EFE yang datanya diperoleh dari pendapat kedua pihak eksternal Sukses Mandiri.

#### Matriks EFE

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		
	<b>TOTAL</b>	1,00	

Sumber : data primer yang diolah, 2020

## **HASIL PRASURVEY UNTUK MENENTUKAN VARIABLE SWOT**


Total kuesioner prasurvey responden Bagaimana cara anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri, 16 kostumer, dan 6 Pesaing Electra Electronic, East Star Electronic, Audi Elektronik, Global Elektronik Store, Esis Elektronik, Sentra Jaya Elektronik..

Hasil Rekapitulasi setelah melakukan prasurvey dari tahun 1 sampai tahun 4 yaitu para kostumer dari Sukses Mandiri mengetahui usaha elektronik ini dari teman, serta rekan kerja dan kostumer Sukses Mandiri ini sudah berlangganan selama 1,5 - 4 tahun lamanya, serta banyak pelanggan yang berlangganan atau memesan elektronik yang mengatakan bahwa pelayanan Sukses Mandiri sangat memuaskan (sebanyak 10 responden), dan harga yang ditawarkan Sukses Mandiri standard dan kualitas bahan yang ditawarkan cukup bagus





**TABEL QESIONER PERTANYAAN DAN JAWABAN KOSTUMER**

No	Pertanyaan	Jawaban				
		<i>Teman</i>	<i>Rekan Kerja</i>	<i>Toko ke toko</i>	<i>media social</i>	<i>Lainnya</i>
1.	Darimanakah anda mengetahui Sukses Mandiri?	8	4	4	-	-
		<i>1-3 kali</i>	<i>3-5 kali</i>	<i>5-10 kali</i>	<i>&gt;10 kali</i>	
2.	Sudah berapa kali anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri	2	-	4	9	-
		<i>Tidak Memuaskan</i>	<i>Cukup Memuaskan</i>	<i>Sangat Memuaskan</i>		
3.	Menurut anda bagaimana pelayanan Sukses Mandiri ini ?		6	10	-	-
		<i>Murah</i>	<i>Mahal</i>	<i>Standard</i>		
4.	Menurut anda, bagaimanakah harga yang di tawarkan?	-	-	16	-	-
		<i>Kurang Bagus</i>	<i>Cukup bagus</i>			
5.	Bagaimana kualitas yang ditawarkan oleh Sukses Mandiri?	2	14	-	-	-
		<i>1bulan - 1 tahun</i>	<i>1,5 tahun - 4 tahun</i>			
6.	Sudah berapa lama anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri?	7	9	-	-	-
		<i>Whatsapp</i>				
7.	Bagaimanakah cara anda memesan elektronik (roda kulkas) Sukses Mandiri?	16	-	-	-	-
		<i>Respon Cepat</i>				
8.	Apakah complain ditanggapi dengan cepat?	16	-	-	-	-



**9.96%** PLAGIARISM APPROXIMATELY **0.87%** IN QUOTES

## Report #11693314

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Alat Elektronik untuk Rumah tangga merupakan kebutuhan dasar sebuah rumah tangga. 1 Banyak permintaan masyarakat akan barang elektronik, dan banyak bisnis elektronik ditemukan di berbagai tempat. Daya beli masyarakat terhadap barang elektronik kini menjadi pesat. 1 Semakin bertambahnya pelaku bisnis di bidang elektronik ini membuat para pengusaha ditantang untuk dapat menciptakan positioning yang jelas sehingga konsumen bisa menjadi pelanggan tetap. Kondisi pasar yang kompetitif mengharuskan setiap perusahaan mengamati persaingan dalam lingkungan usahanya. Dalam menghadapi persaingan yang semakin kuat setiap perusahaan harus mengoptimalkan sumber daya ekonominya untuk meningkatkan daya saing produk yang akan di pasarkan, serta mampu merangkai strategi yang efektif untuk mengembangkan strategi tersebut secara terus-menerus. Hal ini dilakukan untuk meraih keunggulan kompetitif terhadap para pesaing. Untuk berkembang, pengelola bisnis yang menjual alat elektronik mampu menciptakan keunggulan bersaing harga, pelayanan, dan kualitas produk untuk memuaskan pelanggan dalam menghadapi persaingan bisnis. Strategi yang efektif harus menjadi perhatian, yang meliputi upaya mendatangkan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada untuk dijadikan prioritas, serta



Alat



Tampilan Mobile



Bagi



PDF ke DOC