

Lampiran 1

Lampiran Pertanyaan Prasurvey-Toko Olahraga Suryajaya

1. Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Suryajaya saat ini?
2. Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Suryajaya saat ini?
3. Apa saja peluang yang dapat dicapai Toko Olahraga Suryajaya saat ini?
4. Apa saja ancaman bagi Toko Olahraga Suryajaya saat ini?

Lampiran Pertanyaan Prasurvey Pesaing - Toko Olahraga Leopard

1. Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Leopard saat ini?
2. Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Leopard saat ini?

Lampiran Pertanyaan Prasurvey Pesaing - Toko Olahraga Eka Jaya

1. Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Eka Jaya saat ini?
2. Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Eka Jaya saat ini?

Lampiran Pertanyaan Prasurvey Pesaing - Toko Olahraga Arena Sport

1. Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Arena Sport saat ini?
2. Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Arena Sport saat ini?

Lampiran Pertanyaan Prasurvey Pesaing - Toko Olahraga Dian Sport

1. Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Dian Sport saat ini?
2. Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Dian Sport saat ini?

Lampiran Pertanyaan Prasurvey Pesaing - Sport Station

1. Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Sport Station saat ini?
2. Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh Sport Station saat ini?

Lampiran 2

JAWABAN KUESIONER ASPEK TOKO OLAH RAGA SURYAJAYA

| No | Pertanyaan | Jawaban Responden | | | | | | |
|----|--|--------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | Pemilik (Ivan) | Karyawan 1 | Karyawan 2 | Pelanggan 1 | Pelanggan 2 | Pelanggan 3 | Pelanggan 4 |
| 1 | Apakah produk yang dijual oleh Toko Olahraga Suryajaya sudah lengkap? | Sudah lengkap | sudah | sudah | sudah | sudah | sudah | sudah |
| 2 | Apakah promosi yang dilakukan oleh Toko Olahraga Suryajaya sudah baik? | Sudah | Sudah | Sudah | Sudah | Sudah | Sudah | Sudah |
| 3 | Apakah harga produk yang dijual oleh Toko Olahraga Suryajaya sudah terjangkau? | Sangat terjangkau | terjangkau | terjangkau | murah | sudah | terjangkau | sudah |
| 4 | Apakah lokasi dari Toko Olahraga Suryajaya sudah strategis? | Sudah | Sudah | Sudah | Sudah | Sudah | Sudah | Sudah |
| 5 | Apakah proses dari pengerjaan alat olah raga di Toko Olahraga | Sudah, sudah pakai mesin | Sudah | Mesin | Cepat | Sudah baik | baik | sudah |

| No | Pertanyaan | Jawaban Responden | | | | | | |
|----|--|-------------------|------------|-----------------|----------------|-------------|---------------|---------------|
| | | Pemilik (Ivan) | Karyawan 1 | Karyawan 2 | Pelanggan 1 | Pelanggan 2 | Pelanggan 3 | Pelanggan 4 |
| | Suryajaya sudah baik? | | | | | | | |
| 6 | Apakah Toko Olahraga Suryajaya memiliki persediaan/stock yang lengkap? | Lumayan | Kurang | Sudah | Kurang lengkap | Kurang | Tidak lengkap | Kurang banyak |
| 7 | Apakah karyawan yang bekerja di Toko Olahraga Suryajaya memiliki kompetensi yang baik? | Ya | Baik | Kompetensi baik | Ya | Ya | Kompeten | Baik |
| 8 | Apakah Toko Olahraga Suryajaya memiliki administrasi yang baik? | Masih manual | Kuno | Tidak | Kurang | Tidak | Kurang | Kurang |

Hasil Prasurvey SWOT

| No | Variabel | Keterangan | Aspek | Internal (Pemilik dan Karyawan) | Eksternal (Pelanggan) |
|----|-----------|--|-----------------|---------------------------------|-----------------------|
| 1 | Kekuatan | Mesin sudah canggih | Operasi | | |
| | | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing | Pemasaran | | |
| | | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | SDM | | |
| | | Menerima pesanan custom untuk instansi | Operasi | | |
| 2 | Kelemahan | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | Keuangan | | |
| | | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | Operasi | | |
| 3 | Peluang | Perkembangan cabang olah raga | Situasi sosial | | |
| | | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | Pemasaran | | |
| 4 | Ancaman | Pesaing baru yang agresif | Situasi ekonomi | | |
| | | Pesaing lama yang memperbaiki diri | Situasi ekonomi | | |

JAWABAN PRASURVEY-Toko Olah Raga Suryajaya

| No | Pertanyaan | Jawaban Responden | | | | | | |
|----|---|--|--|---|-----------------------|--|---|----------------------------------|
| | | Pemilik (Ivan) | Karyawan 1 | Karyawan 2 | Pelanggan 1 | Pelanggan 2 | Pelanggan 3 | Pelanggan 4 |
| 1 | Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Suryajaya saat ini? | Kekuatan kami adalah kami sudah menggunakan mesin untuk senar raket sehingga tarikan lebih presisi dan bisa lebih kuat. Harga produk yang kita jual juga lebih murah dibanding yang lainnya. | Kita bisa memberikan pelayanan yang baik untuk pelanggan | Kita mampu membuat baju-baju custom khusus untuk pesanan misalnya instansi pemerintahan | Mesin sudah bagus | Harga lebih rendah dibandingkan toko olah raga lainnya | Pelayanan ramah dan mau mendengarkan konsumen | Harga lebih murah dari yang lain |
| 2 | Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh Toko Olahraga Suryajaya saat ini? | Saat ini manajemen masih menggunakan sistem manual dan belum terkomputerisasi | Persediaan sering kosong, terutama untuk varian raket dan sepatu | Manajemen masih sistem kuno | Barang kurang lengkap | Manajemen kurang modern, untuk mencari barang masih manual | | Persediaan kurang lengkap |
| 3 | Apa saja peluang yang dapat dicapai Toko Olahraga Suryajaya saat ini? | Cabang olah raga semakin berkembang sehingga jenis peralatan olah raga yang dapat dijual semakin banyak. Saat ini juga semakin banyak orang yang sadar pentingnya olah raga, jadi lebih | Mind set pikiran orang sekarang adalah olah raga itu penting | Banyak cabang olah raga baru, seperti soft tennis, rollersport, jadi permintaan ala tolah raga baru semakin | | | | |

| No | Pertanyaan | Jawaban Responden | | | | | | |
|----|---|---|--------------|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | Pemilik (Ivan) | Karyawan 1 | Karyawan 2 | Pelanggan 1 | Pelanggan 2 | Pelanggan 3 | Pelanggan 4 |
| | | mudah untuk menjual barang-barang olah raga | | banyak | | | | |
| 4 | Apa saja ancaman bagi Toko Olahraga Suryajaya saat ini? | Pesaing baru yang bermunculan saat ini semakin agresif dan juga pesaing lama yang semakin memperbaiki diri dengan melengkapi diri dengan sistem yang baru | Pesaing baru | Pesaing baru dan pesaing lama | | | | |



Hasil Prasurvey Pesaing

| Pesaing | Kekuatan | Kelemahan |
|----------------|---|--|
| Leopard | 4. Lokasi strategis 5. Persediaan sangat lengkap 6. Peralatan dan manajemen modern | 2. Harga mahal |
| Eka Jaya | 4. Pemain lama 5. Persediaan trophy lengkap 6. Harga terjangkau | 3. Persediaan peralatan olah raga kurang lengkap 4. Tempat parkir minim |
| Arena Sport | 3. Lokasi strategis 4. Pelanggan tetap dari kantor pemerintahan | 3. Toko masih kuno 4. Tidak melayani custom |
| Dian Sport | 3. Lokasi di mall 4. Pemain lama, network luas | 3. Persediaan kurang lengkap 4. Harga lebih tinggi |
| Sport Station | 4. Manajemen modern 5. Varian sepatu yang lengkap 6. Lokasi di dalam pusat perbelanjaan | 3. Varian peralatan olah raga selain sepatu dan kelengkapannya tidak dijual 4. Harga sangat mahal |

Lampiran 3

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)

RATING

Masing-masing factor diberi bobot 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) |

| IFAS | | | |
|----------|---|-------|--------|
| STRENGTH | | BOBOT | RATING |
| 1 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport memiliki mesin untuk menyenar raket yang canggih | | |
| 2 | Harga produk yang dijual Toko Olah Raga Suryajaya Sport lebih rendah dibandingkan pesaing. | | |
| 3 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport memiliki karyawan dengan kompetensi tinggi yang mampu melayani pelanggan dengan baik. | | |
| 4 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport menerima pesanan baju, celana, sepatu custom untuk instansi maupun organisasi. | | |
| 5 | Lokasi Toko Olah Raga Suryajaya Sport mudah dijangkau oleh pelanggan | | |
| WEAKNESS | | | |
| 1 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport saat ini memiliki manajemen yang masih belum terkoneksi dengan program computer untuk penjualan dan persediaannya. | | |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu Toko Olah Raga Suryajaya Sport sering kosong. | | |
| 3 | Belum ada upaya promosi dari Toko Olah Raga Suryajaya Sport | | |
| TOTAL | | 1,00 | |

| EFAS | | | |
|-------------|--|-------|--------|
| OPPORTUNITY | | BOBOT | RATING |
| 1 | Banyak cabang olah raga baru yang berkembang di masyarakat yang membutuhkan peralatan olah raga dan di masa yang akan datang jumlahnya akan semakin banyak | | |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya berolah raga untuk menjaga kesehatan badan semakin meningkat | | |
| 3 | Keuangan Toko Olah Raga Suryajaya Sport saat ini sehat | | |
| THREAT | | | |
| 1 | Banyak pesaing baru yang membuka toko olah raga secara agresif dan mengancam Toko Olah Raga Suryajaya Sport. | | |
| 2 | Pesaing lama yaitu toko-toko olah raga yang sudah berdiri sebelum Toko Olah Raga Suryajaya Sport mulai memodernisasi bisnisnya. | | |
| 3 | Online shop saat ini menjadi pesaing karena menjual perlengkapan olah raga | | |
| TOTAL | | 1,00 | |

Lampiran 4

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK PELANGGAN

Identitas Responden

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

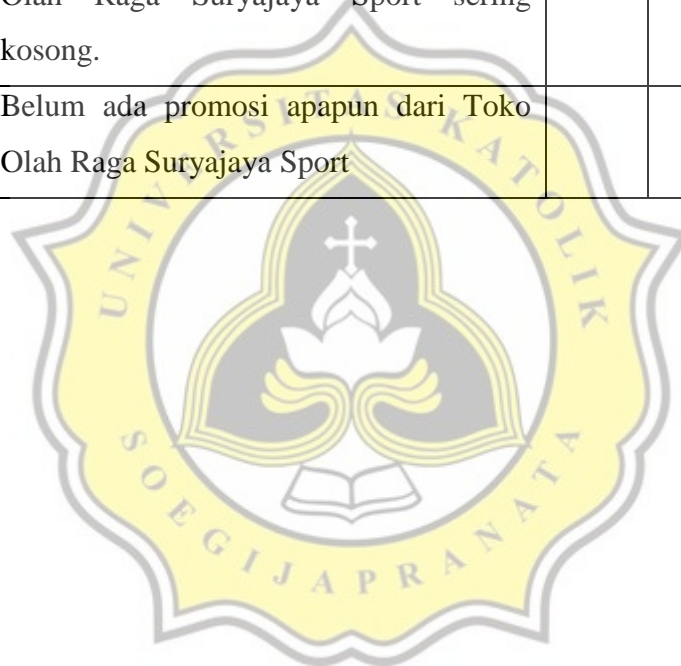
Petunjuk Pengisian

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

Terima Kasih

| NO | PERNYATAAN | SKALA JAWABAN | | | |
|----|--|---------------|----|---|----|
| | | STS | TS | S | SS |
| 1 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport memiliki mesin untuk menyenar raket yang canggih | | | | |
| 2. | Harga produk yang dijual Toko Olah Raga Suryajaya Sport lebih rendah dibandingkan pesaing. | | | | |
| 3. | Toko Olah Raga Suryajaya Sport memiliki karyawan dengan kompetensi tinggi yang mampu melayani pelanggan dengan baik. | | | | |
| 4. | Toko Olah Raga Suryajaya Sport menerima pesanan baju, celana, sepatu custom untuk instansi maupun organisasi. | | | | |

| NO | PERNYATAAN | SKALA JAWABAN | | | |
|----|---|---------------|----|---|----|
| | | STS | TS | S | SS |
| 5. | Lokasi dari Toko Olah Raga Suryajaya Sport mudah dijangkau | | | | |
| 6. | Toko Olah Raga Suryajaya Sport saat ini memiliki manajemen yang masih belum terkoneksi dengan program computer untuk penjualan dan persediaannya. | | | | |
| 7. | Persediaan varian raket dan sepatu Toko Olah Raga Suryajaya Sport sering kosong. | | | | |
| 8. | Belum ada promosi apapun dari Toko Olah Raga Suryajaya Sport | | | | |



Lampiran 5

| Hasil Rekap Kuesioner Pelanggan Suryajaya Sport | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|------|------|-----------|------|------------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| No | Nama | Usia | KatU | Frekuensi | KatF | Pendidikan | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | K7 | K8 |
| 1 | Bp.Gunarto | 56 | 3 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 2 | Bp. Alex | 35 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 3 | Bp. Hartanto | 48 | 3 | 4 | 2 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | Riska Feb | 22 | 1 | 6 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 5 | Tommy Kurniawan | 24 | 1 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 6 | Bp. Aria Teguh S | 40 | 2 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 7 | Andi Wahyudi | 35 | 2 | 5 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 8 | Felicia Wiyarta | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 9 | Retno Puspitowati | 47 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 10 | Bp. Witdodo | 55 | 3 | 3 | 2 | 1 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 11 | Antok | 31 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---------------------|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 12 | Bp. Ayub | 47 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 13 | Bp. Hartono | 55 | 3 | 6 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 14 | Ibu Agus Marianto | 40 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 15 | Y. Picky Martisen H | 23 | 1 | 3 | 2 | 1 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 16 | Tante Gwat | 50 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 17 | Tito Abdilah | 40 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 18 | Bp. Joko S | 48 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 |
| 19 | Slamet Mustaqim | 40 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 20 | Paulus Sugeng H | 38 | 2 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |

| Tabulasi Rating Matriks IFAS | | | | | |
|------------------------------|-----------|---------|------|------|-------|
| Variabel | Indikator | Pemilik | Kry1 | Kry2 | Modus |
| Strength | S1 | 4 | 4 | 3 | 4.00 |
| | S2 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| | S3 | 3 | 4 | 4 | 4.00 |
| | S4 | 4 | 3 | 4 | 4.00 |
| | S5 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| Weakness | W1 | 3 | 3 | 4 | 3.00 |
| | W2 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| | W3 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |

| Tabulasi Bobot Matriks IFAS | | | | | |
|-----------------------------|-----------|---------|------|------|-----------|
| Variabel | Indikator | Pemilik | Kry1 | Kry2 | Rata-Rata |
| Strength | S1 | 0.25 | 0.10 | 0.10 | 0.15 |
| | S2 | 0.20 | 0.10 | 0.10 | 0.13 |
| | S3 | 0.10 | 0.20 | 0.20 | 0.17 |

| | | | | | |
|----------|----|------|------|------|------|
| | S4 | 0.05 | 0.10 | 0.10 | 0.08 |
| | S5 | 0.10 | 0.20 | 0.10 | 0.13 |
| | | | | | |
| Weakness | W1 | 0.10 | 0.10 | 0.10 | 0.10 |
| | W2 | 0.10 | 0.10 | 0.10 | 0.10 |
| | W3 | 0.10 | 0.10 | 0.20 | 0.13 |
| | | 1.00 | 1.00 | 1.00 | |



| Tabulasi Rating Matriks EFAS | | | | | |
|------------------------------|-----------|---------|------|------|-------|
| Variabel | Indikator | Pemilik | Kry1 | Kry2 | Modus |
| Opportunity | O1 | 3 | 4 | 4 | 4.00 |
| | O2 | 3 | 4 | 4 | 4.00 |
| | O3 | 4 | 3 | 3 | 3.00 |
| Threat | T1 | 3 | 2 | 3 | 3.00 |
| | T2 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| | T3 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |

| Tabulasi Bobot Matriks EFAS | | | | | |
|-----------------------------|-----------|---------|------|------|-----------|
| Variabel | Indikator | Pemilik | Kry1 | Kry2 | Rata-Rata |
| Opportunity | O1 | 0.20 | 0.20 | 0.10 | 0.17 |

| | | | | | |
|--------|----|------|------|------|------|
| | O2 | 0.10 | 0.10 | 0.20 | 0.13 |
| | O3 | 0.30 | 0.10 | 0.10 | 0.17 |
| | | | | | |
| Threat | T1 | 0.10 | 0.10 | 0.10 | 0.10 |
| | T2 | 0.10 | 0.20 | 0.30 | 0.20 |
| | T3 | 0.20 | 0.30 | 0.20 | 0.23 |
| | | 1.00 | 1.00 | 1.00 | |



QSPM-SO

| | Pemilik | Kry1 | Kry2 | AS | Bobot | WAS |
|----|---------|------|------|------|-------|------|
| S1 | 2 | 4 | 4 | 3.33 | 0.15 | 0.50 |
| S2 | 2 | 2 | 2 | 2.00 | 0.13 | 0.27 |
| S3 | 2 | 3 | 4 | 3.00 | 0.17 | 0.50 |
| S4 | 4 | 2 | 4 | 3.33 | 0.08 | 0.28 |
| S5 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 0.13 | 0.40 |
| | | | | | | |
| W1 | 2 | 4 | 2 | 2.67 | 0.10 | 0.27 |
| W2 | 4 | 3 | 2 | 3.00 | 0.10 | 0.30 |
| W3 | 4 | 2 | 4 | 3.33 | 0.13 | 0.44 |
| | | | | | | |
| O1 | 3 | 2 | 4 | 3.00 | 0.17 | 0.50 |
| O2 | 3 | 3 | 4 | 3.33 | 0.13 | 0.44 |
| O3 | 2 | 2 | 4 | 2.67 | 0.17 | 0.44 |
| | | | | | | |
| T1 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 0.10 | 0.30 |
| T2 | 4 | 4 | 2 | 3.33 | 0.20 | 0.67 |
| T3 | 3 | 3 | 2 | 2.67 | 0.23 | 0.62 |
| | | | | | Total | 5.93 |

QSPM-WO

| | Pemilik | Kry1 | Kry2 | AS | Bobot | WAS |
|----|---------|------|------|------|-------|------|
| S1 | 4 | 3 | 3 | 3.33 | 0.15 | 0.50 |
| S2 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.13 | 0.53 |
| S3 | 4 | 3 | 3 | 3.33 | 0.17 | 0.56 |
| S4 | 4 | 2 | 3 | 3.00 | 0.08 | 0.25 |
| S5 | 3 | 3 | 4 | 3.33 | 0.13 | 0.44 |
| | | | | | | |
| W1 | 3 | 3 | 2 | 2.67 | 0.10 | 0.27 |
| W2 | 3 | 4 | 3 | 3.33 | 0.10 | 0.33 |
| W3 | 3 | 3 | 4 | 3.33 | 0.13 | 0.44 |
| | | | | | | |
| O1 | 3 | 4 | 4 | 3.67 | 0.17 | 0.61 |
| O2 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.13 | 0.53 |
| O3 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.17 | 0.67 |
| | | | | | | |
| T1 | 3 | 4 | 4 | 3.67 | 0.10 | 0.37 |
| T2 | 3 | 3 | 4 | 3.33 | 0.20 | 0.67 |
| T3 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.23 | 0.93 |
| | | | | | Total | 7.11 |

QSPM-ST

| | Pemilik | Kry1 | Kry2 | AS | Bobot | WAS |
|----|---------|------|------|------|-------|------|
| S1 | 4 | 2 | 4 | 3.33 | 0.15 | 0.50 |
| S2 | 2 | 2 | 4 | 2.67 | 0.13 | 0.36 |
| S3 | 2 | 2 | 4 | 2.67 | 0.17 | 0.44 |
| S4 | 2 | 4 | 4 | 3.33 | 0.08 | 0.28 |
| S5 | 3 | 2 | 3 | 2.67 | 0.13 | 0.36 |
| | | | | | | |
| W1 | 2 | 4 | 2 | 2.67 | 0.10 | 0.27 |
| W2 | 2 | 4 | 3 | 3.00 | 0.10 | 0.30 |
| W3 | 2 | 4 | 4 | 3.33 | 0.13 | 0.44 |
| | | | | | | |
| O1 | 2 | 4 | 2 | 2.67 | 0.17 | 0.44 |
| O2 | 3 | 4 | 2 | 3.00 | 0.13 | 0.40 |
| O3 | 2 | 4 | 3 | 3.00 | 0.17 | 0.50 |
| | | | | | | |
| T1 | 4 | 4 | 2 | 3.33 | 0.10 | 0.33 |
| T2 | 3 | 4 | 2 | 3.00 | 0.20 | 0.60 |
| T3 | 4 | 4 | 2 | 3.33 | 0.23 | 0.78 |
| | | | | | Total | 6.00 |

QSPM-WT1

| | Pemilik | Kry1 | Kry2 | AS | Bobot | WAS |
|----|---------|------|------|------|-------|------|
| S1 | 4 | 2 | 2 | 2.67 | 0.15 | 0.40 |
| S2 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.13 | 0.53 |
| S3 | 3 | 3 | 2 | 2.67 | 0.17 | 0.44 |
| S4 | 2 | 4 | 2 | 2.67 | 0.08 | 0.22 |
| S5 | 3 | 2 | 4 | 3.00 | 0.13 | 0.40 |
| | | | | | | |
| W1 | 3 | 3 | 4 | 3.33 | 0.10 | 0.33 |
| W2 | 2 | 4 | 4 | 3.33 | 0.10 | 0.33 |
| W3 | 2 | 2 | 2 | 2.00 | 0.13 | 0.27 |
| | | | | | | |
| O1 | 3 | 3 | 4 | 3.33 | 0.17 | 0.56 |
| O2 | 4 | 3 | 2 | 3.00 | 0.13 | 0.40 |
| O3 | 2 | 3 | 3 | 2.67 | 0.17 | 0.44 |
| | | | | | | |
| T1 | 3 | 3 | 2 | 2.67 | 0.10 | 0.27 |
| T2 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.20 | 0.80 |
| T3 | 3 | 3 | 2 | 2.67 | 0.23 | 0.62 |
| | | | | | Total | 6.02 |

QSPM-WT2

| | Pemilik | Kry1 | Kry2 | AS | Bobot | WAS |
|----|---------|------|------|------|-------|------|
| S1 | 4 | 2 | 3 | 3.00 | 0.15 | 0.45 |
| S2 | 2 | 2 | 4 | 2.67 | 0.13 | 0.36 |
| S3 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 0.17 | 0.50 |
| S4 | 3 | 3 | 4 | 3.33 | 0.08 | 0.28 |
| S5 | 2 | 4 | 3 | 3.00 | 0.13 | 0.40 |
| | | | | | | |
| W1 | 2 | 4 | 3 | 3.00 | 0.10 | 0.30 |
| W2 | 3 | 4 | 4 | 3.67 | 0.10 | 0.37 |
| W3 | 2 | 2 | 4 | 2.67 | 0.13 | 0.36 |
| | | | | | | |
| O1 | 2 | 4 | 2 | 2.67 | 0.17 | 0.44 |
| O2 | 4 | 2 | 2 | 2.67 | 0.13 | 0.36 |
| O3 | 4 | 2 | 4 | 3.33 | 0.17 | 0.56 |
| | | | | | | |
| T1 | 4 | 3 | 2 | 3.00 | 0.10 | 0.30 |
| T2 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 0.20 | 0.60 |
| T3 | 4 | 2 | 3 | 3.00 | 0.23 | 0.70 |
| | | | | | Total | 5.96 |

LAMPIRAN FOTO SURYAJAYA SPORT





Lampiran 6a

Frequencies

Frequency Table

Usia

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 24-34,667 tahun | 5 | 25,0 | 25,0 | 25,0 |
| 34,668-45,334 tahun | 7 | 35,0 | 35,0 | 60,0 |
| 45,335-56 tahun | 8 | 40,0 | 40,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

Frekuensi Pembelian

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 1-2,667 kali | 7 | 35,0 | 35,0 | 35,0 |
| 2,668-4,334 kali | 9 | 45,0 | 45,0 | 80,0 |
| 4,335-6 kali | 4 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

Pendidikan

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid SMA | 11 | 55,0 | 55,0 | 55,0 |
| Diploma | 4 | 20,0 | 20,0 | 75,0 |

| | | | | |
|-------|----|-------|-------|-------|
| S1 | 5 | 25,0 | 25,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

K1

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 2,00 | 1 | 5,0 | 5,0 | 5,0 |
| 3,00 | 10 | 50,0 | 50,0 | 55,0 |
| 4,00 | 9 | 45,0 | 45,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

K2

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 2,00 | 2 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| 3,00 | 11 | 55,0 | 55,0 | 65,0 |
| 4,00 | 7 | 35,0 | 35,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

K3

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 3,00 | 11 | 55,0 | 55,0 | 55,0 |
| 4,00 | 9 | 45,0 | 45,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

K4

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 2,00 | 2 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| 3,00 | 10 | 50,0 | 50,0 | 60,0 |
| 4,00 | 8 | 40,0 | 40,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

K5

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 3,00 | 10 | 50,0 | 50,0 | 50,0 |
| 4,00 | 10 | 50,0 | 50,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

K6

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 2,00 | 1 | 5,0 | 5,0 | 5,0 |
| 3,00 | 16 | 80,0 | 80,0 | 85,0 |
| 4,00 | 3 | 15,0 | 15,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |

K7

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 3,00 | 10 | 50,0 | 50,0 | 50,0 |
| 4,00 | 10 | 50,0 | 50,0 | 100,0 |

| | | | |
|-------|----|-------|-------|
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 |
|-------|----|-------|-------|

K8

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 3,00 | 7 | 35,0 | 35,0 | 35,0 |
| 4,00 | 13 | 65,0 | 65,0 | 100,0 |
| Total | 20 | 100,0 | 100,0 | |



Lampiran 6b

Rekap Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

| No | Critical Success Factors | Rating Pemilik | Rating Karyawan 1 | Rating Karyawan 2 | Modus |
|-----------------|--|----------------|-------------------|-------------------|-------|
| STRENGTH | | | | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 4 | 4 | 3 | 4,00 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 4 | 4 | 4 | 4,00 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 3 | 4 | 4 | 4,00 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 4 | 3 | 4 | 4,00 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 4 | 4 | 4 | 4,00 |
| WEAKNESS | | | | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 3 | 3 | 4 | 3,00 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 4 | 4 | 4 | 4,00 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 4 | 4 | 4 | 4,00 |

Rekap Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

| No | Critical Success Factors | Rating Pemilik | Rating Karyawan 1 | Rating Karyawan 2 | Modus |
|--------------------|--|----------------|-------------------|-------------------|-------|
| OPPORTUNITY | | | | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 3 | 4 | 4 | 4,00 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 3 | 4 | 4 | 4,00 |
| 3 | Keuangan sehat | 4 | 3 | 3 | 3,00 |
| THREAT | | | | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 3 | 2 | 3 | 3,00 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 4 | 4 | 4 | 4,00 |
| 3 | Online shop | 4 | 4 | 4 | 4,00 |

Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

| No | <i>Critical Success Factors</i> | Bobot Pemilik | Bobot Karyawan 1 | Bobot Karyawan 2 | Rata-Rata |
|-----------------|--|---------------|------------------|------------------|-----------|
| STRENGTH | | | | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 0,25 | 0,10 | 0,10 | 0,15 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 0,20 | 0,10 | 0,10 | 0,13 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 0,10 | 0,20 | 0,20 | 0,17 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 0,05 | 0,10 | 0,10 | 0,08 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 0,10 | 0,20 | 0,10 | 0,13 |
| WEAKNESS | | | | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 0,10 | 0,10 | 0,20 | 0,13 |
| Total | | 1,00 | 1,00 | 1,00 | |

Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

| No | <i>Critical Success Factors</i> | Bobot Pemilik | Bobot Karyawan 1 | Bobot Karyawan 2 | Rata-Rata |
|--------------------|--|---------------|------------------|------------------|-----------|
| OPPORTUNITY | | | | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 0,20 | 0,20 | 0,10 | 0,17 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 0,10 | 0,10 | 0,20 | 0,13 |
| 3 | Keuangan sehat | 0,30 | 0,10 | 0,10 | 0,17 |
| THREAT | | | | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 0,10 | 0,20 | 0,30 | 0,20 |
| 3 | Online shop | 0,20 | 0,30 | 0,20 | 0,23 |
| Total | | 1,00 | 1,00 | 1,00 | |

Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

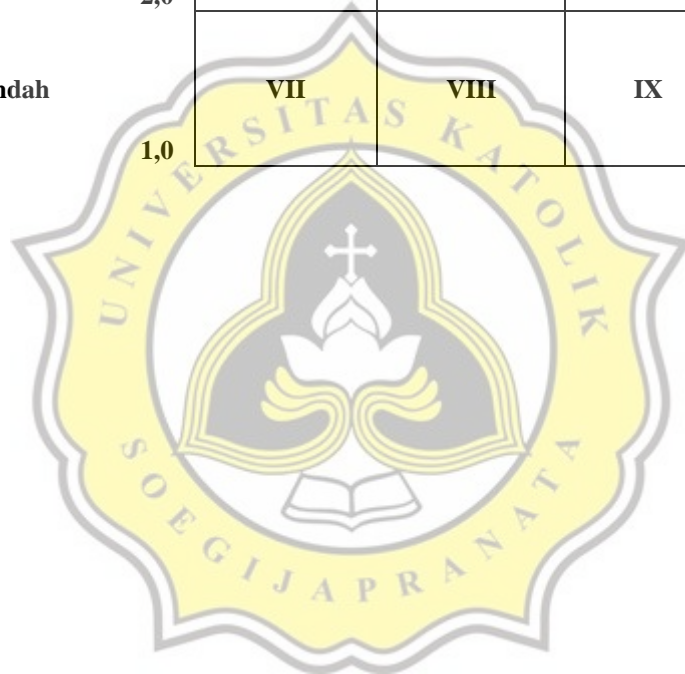
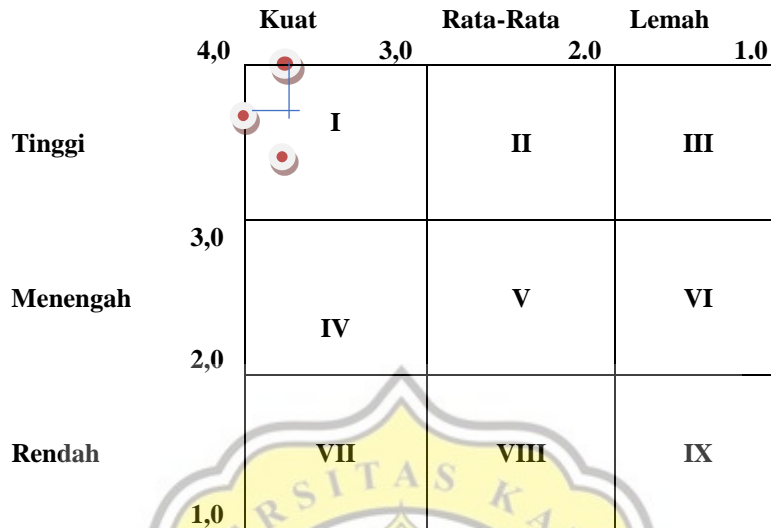
| No | Critical Success Factors | Rata-Rata Bobot | Modus Rating | Bobot x Rating |
|-----------------|--|-----------------|--------------|----------------|
| STRENGTH | | | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 0,15 | 4,00 | 0,60 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 0,13 | 4,00 | 0,53 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 0,17 | 4,00 | 0,67 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 0,08 | 4,00 | 0,33 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 0,13 | 4,00 | 0,53 |
| WEAKNESS | | | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 0,10 | 3,00 | 0,30 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 0,10 | 4,00 | 0,40 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 0,13 | 4,00 | 0,53 |
| Total IFAS | | | | 3,90 |

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

| No | Critical Success Factors | Rata-Rata Bobot | Modus Rating | Bobot x Rating |
|--------------------|--|-----------------|--------------|----------------|
| OPPORTUNITY | | | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 0,17 | 4,00 | 0,67 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 0,13 | 4,00 | 0,53 |
| 3 | Keuangan sehat | 0,17 | 3,00 | 0,50 |
| THREAT | | | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 0,10 | 3,00 | 0,30 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 0,20 | 4,00 | 0,80 |
| 3 | Online shop | 0,23 | 4,00 | 0,93 |
| Total EFAS | | | | 3,73 |

Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)
SKOR TOTAL IFAS

SKOR TOTAL EFAS



Matriks SWOT

| | | |
|---|---|--|
| ANALISIS SWOT | <u>Strengths (S)</u> | <u>Weakness (W)</u> |
| | S1: Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap S2 : Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) S3 : Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan S4 : Menerima pesanan custom untuk instansi S5 : Lokasi mudah untuk dijangkau | W1: Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi W2 : Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong W3 : Tidak pernah ada upaya promosi |
| | <u>Opportunities (O)</u> | <u>Strategi S-O</u> |
| O1: Perkembangan cabang olah raga O2 : Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga O3 : Keuangan sehat | Strategi : Memperluas pasar pembuatan pesanan secara custom untuk swasta (S3, S4, O1, O3) | Strategi : Melengkapi dan menambah jumlah persediaan varian perlengkapan olah raga yang dijual (W2, O1, O2, O3) |
| <u>Threats (T)</u> | <u>Strategi S-T</u> | <u>Strategi W-T</u> |
| T1: Pesaing baru yang agresif T2: Pesaing lama yang memperbaiki diri T3 : Online Shop | Strategi : Meningkatkan penetrasi pada instansi pemerintahan dengan mengikuti proyek dan tender untuk pengadaan (S2, S4, T1, T2) | Strategi : Menambah diskon penjualan untuk produk-produk yang saat ini masih menjadi bad stock (W3, T1, T2) Strategi : Membuat online shop untuk memasarkan produk toko (W1, T3) |

Lampiran 7

**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) |

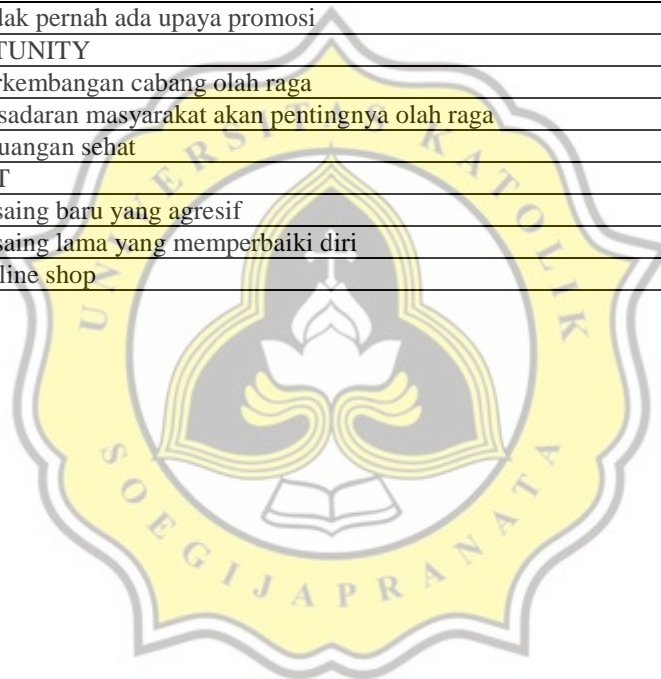
| | | RATING STRATEGI | | | | |
|----------|---|-----------------|------|-----|-----|-----|
| STRENGTH | | S-O1 | S-O2 | W-O | S-T | W-T |
| 1 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport memiliki mesin untuk menyenar raket yang canggih | | | | | |
| 2 | Harga produk yang dijual Toko Olah Raga Suryajaya Sport lebih rendah dibandingkan pesaing. | | | | | |
| 3 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport memiliki karyawan dengan kompetensi tinggi yang mampu melayani pelanggan dengan baik. | | | | | |
| 4 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport menerima pesanan baju, celana, sepatu custom untuk instansi maupun organisasi. | | | | | |
| 5 | Lokasi Toko Olah Raga Suryajaya Sport mudah dijangkau oleh pelanggan | | | | | |
| WEAKNESS | | | | | | |
| 1 | Toko Olah Raga Suryajaya Sport saat ini memiliki manajemen yang masih belum terkoneksi dengan program computer untuk penjualan dan persediaannya. | | | | | |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu Toko Olah Raga Suryajaya Sport sering kosong. | | | | | |
| 3 | Belum ada upaya promosi dari Toko Olah Raga Suryajaya Sport | | | | | |
| TOTAL | | | | | | |

| OPPORTUNITY | | RATING STRATEGI | | | | |
|-------------|--|-----------------|------|-----|-----|-----|
| | | S-O1 | S-O2 | W-O | S-T | W-T |
| 1 | Banyak cabang olah raga baru yang berkembang di masyarakat yang membutuhkan peralatan olah raga dan di masa yang akan datang jumlahnya akan semakin banyak | | | | | |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya berolah raga untuk menjaga kesehatan badan semakin meningkat | | | | | |
| 3 | Keuangan Toko Olah Raga Suryajaya Sport saat ini sehat | | | | | |
| THREAT | | | | | | |
| 1 | Banyak pesaing baru yang membuka toko olah raga secara agresif dan mengancam Toko Olah Raga Suryajaya Sport. | | | | | |
| 2 | Pesaing lama yaitu toko-toko olah raga yang sudah berdiri sebelum Toko Olah Raga Suryajaya Sport mulai memodernisasi bisnisnya. | | | | | |
| 3 | Online shop saat ini menjadi pesaing karena menjual perlengkapan olah raga | | | | | |
| TOTAL | | | | | | |

Lampiran 8

Bobot Matriks QSPM

| No | <i>Critical Success Factors</i> | Rata-Rata Bobot |
|--------------------|--|-----------------|
| STRENGTH | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 0,15 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 0,13 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 0,17 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 0,08 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 0,13 |
| WEAKNESS | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 0,10 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 0,10 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 0,13 |
| OPPORTUNITY | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 0,17 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 0,13 |
| 3 | Keuangan sehat | 0,17 |
| THREAT | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 0,10 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 0,20 |
| 3 | Online shop | 0,23 |



Rekap Pengisian AS QSPM Strategi S-O

| No | <i>Critical Success Factors</i> | Rating Pemilik | Rating Karyawan 1 | Rating Karyawan 2 |
|--------------------|--|----------------|-------------------|-------------------|
| STRENGTH | | | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 2 | 4 | 4 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 2 | 2 | 2 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 2 | 3 | 4 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 4 | 2 | 4 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 3 | 3 | 3 |
| WEAKNESS | | | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 2 | 4 | 2 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 4 | 3 | 2 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 4 | 2 | 4 |
| OPPORTUNITY | | | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 3 | 2 | 4 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 3 | 3 | 4 |
| 3 | Kuangan sehat | 2 | 2 | 4 |
| THREAT | | | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 3 | 3 | 3 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 4 | 4 | 2 |
| 3 | Online shop | 3 | 3 | 2 |

Rekap Pengisian AS QSPM Strategi W-O

| No | <i>Critical Success Factors</i> | Rating Pemilik | Rating Karyawan 1 | Rating Karyawan 2 |
|--------------------|--|----------------|-------------------|-------------------|
| STRENGTH | | | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 4 | 3 | 3 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 4 | 4 | 4 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 4 | 3 | 3 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 4 | 2 | 3 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 3 | 3 | 4 |
| WEAKNESS | | | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 3 | 3 | 2 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 3 | 4 | 3 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 3 | 3 | 4 |
| OPPORTUNITY | | | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 3 | 4 | 4 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 4 | 4 | 4 |
| 3 | Keuangan sehat | 4 | 4 | 4 |
| THREAT | | | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 3 | 4 | 4 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 3 | 3 | 4 |
| 3 | Online shop | 4 | 4 | 4 |

Rekap Pengisian AS QSPM Strategi S-T

| No | <i>Critical Success Factors</i> | Rating Pemilik | Rating Karyawan 1 | Rating Karyawan 2 |
|--------------------|--|----------------|-------------------|-------------------|
| STRENGTH | | | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 4 | 2 | 4 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 2 | 2 | 4 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 2 | 2 | 4 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 2 | 4 | 4 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 3 | 2 | 3 |
| WEAKNESS | | | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 2 | 4 | 2 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 2 | 4 | 3 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 2 | 4 | 4 |
| OPPORTUNITY | | | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 2 | 4 | 2 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 3 | 4 | 2 |
| 3 | Keuangan sehat | 2 | 4 | 3 |
| THREAT | | | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 4 | 4 | 2 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 3 | 4 | 2 |
| 3 | Online shop | 4 | 4 | 2 |

Rekap Pengisian AS QSPM Strategi W-T1

| No | <i>Critical Success Factors</i> | Rating Pemilik | Rating Karyawan 1 | Rating Karyawan 2 |
|--------------------|--|----------------|-------------------|-------------------|
| STRENGTH | | | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 4 | 2 | 2 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 4 | 4 | 4 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 3 | 3 | 2 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 2 | 4 | 2 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 3 | 2 | 4 |
| WEAKNESS | | | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 3 | 3 | 4 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 2 | 4 | 4 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 2 | 2 | 2 |
| OPPORTUNITY | | | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 3 | 3 | 4 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 4 | 3 | 2 |
| 3 | Kuangan sehat | 2 | 3 | 3 |
| THREAT | | | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 3 | 3 | 2 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 4 | 4 | 4 |
| 3 | Online shop | 3 | 3 | 2 |

Rekap Pengisian AS QSPM Strategi W-T2

| No | <i>Critical Success Factors</i> | Rating Pemilik | Rating Karyawan 1 | Rating Karyawan 2 |
|--------------------|--|----------------|-------------------|-------------------|
| STRENGTH | | | | |
| 1 | Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 4 | 2 | 3 |
| 2 | Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 2 | 2 | 4 |
| 3 | Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 3 | 3 | 3 |
| 4 | Menerima pesanan custom untuk instansi | 3 | 3 | 4 |
| 5 | Lokasi mudah untuk dijangkau | 2 | 4 | 3 |
| WEAKNESS | | | | |
| 1 | Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 2 | 4 | 3 |
| 2 | Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 3 | 4 | 4 |
| 3 | Tidak pernah ada upaya promosi | 2 | 2 | 4 |
| OPPORTUNITY | | | | |
| 1 | Perkembangan cabang olah raga | 2 | 4 | 2 |
| 2 | Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 4 | 2 | 2 |
| 3 | Kuangan sehat | 4 | 2 | 4 |
| THREAT | | | | |
| 1 | Pesaing baru yang agresif | 4 | 3 | 2 |
| 2 | Pesaing lama yang memperbaiki diri | 3 | 3 | 3 |
| 3 | Online shop | 4 | 2 | 3 |

Matriks QSPM

| Faktor Kunci | Bobot | Alternatif Strategi | | | | | | | | | |
|--|-------|---------------------|------|--------------|------|--------------|------|---------------|------|---------------|------|
| | | Strategi S-O | | Strategi W-O | | Strategi S-T | | Strategi W-T1 | | Strategi W-T2 | |
| | | AS | WAS | AS | WAS | AS | WAS | AS | WAS | AS | WAS |
| STRENGTH | | | | | | | | | | | |
| Mesin sudah canggih dan fasilitas lengkap | 0,15 | 3,33 | 0,50 | 3,33 | 0,50 | 3,33 | 0,50 | 2,67 | 0,40 | 3,00 | 0,45 |
| Harga lebih rendah dibandingkan pesaing (Harga sudah terjangkau) | 0,13 | 2,00 | 0,27 | 4,00 | 0,53 | 2,67 | 0,36 | 4,00 | 0,53 | 2,67 | 0,36 |
| Kompetensi karyawan yang baik dalam memberikan layanan untuk pelanggan | 0,17 | 3,00 | 0,50 | 3,33 | 0,56 | 2,67 | 0,44 | 2,67 | 0,44 | 3,00 | 0,50 |
| Menerima pesanan custom untuk instansi | 0,08 | 3,33 | 0,28 | 3,00 | 0,25 | 3,33 | 0,28 | 2,67 | 0,22 | 3,33 | 0,28 |
| Lokasi mudah untuk dijangkau | 0,13 | 3,00 | 0,40 | 3,33 | 0,44 | 2,67 | 0,36 | 3,00 | 0,40 | 3,00 | 0,40 |
| WEAKNESS | | | | | | | | | | | |
| Manajemen masih kuno dan belum terkomputerisasi | 0,10 | 2,67 | 0,27 | 2,67 | 0,27 | 2,67 | 0,27 | 3,33 | 0,33 | 3,00 | 0,30 |
| Persediaan varian raket dan sepatu kadang kosong | 0,10 | 3,00 | 0,30 | 3,33 | 0,33 | 3,00 | 0,30 | 3,33 | 0,33 | 3,67 | 0,37 |
| Tidak pernah ada upaya promosi | 0,13 | 3,33 | 0,44 | 3,33 | 0,44 | 3,33 | 0,44 | 2,00 | 0,27 | 2,67 | 0,36 |
| OPPORTUNITY | | | | | | | | | | | |
| Perkembangan cabang olah raga | 0,17 | 3,00 | 0,50 | 3,67 | 0,61 | 2,67 | 0,44 | 3,33 | 0,56 | 2,67 | 0,44 |
| Kesadaran masyarakat akan pentingnya olah raga | 0,13 | 3,33 | 0,44 | 4,00 | 0,53 | 3,00 | 0,40 | 3,00 | 0,40 | 2,67 | 0,36 |
| Keuangan sehat | 0,17 | 2,67 | 0,44 | 4,00 | 0,67 | 3,00 | 0,50 | 2,67 | 0,44 | 3,33 | 0,56 |
| THREAT | | | | | | | | | | | |
| Pesaing baru yang agresif | 0,10 | 3,00 | 0,30 | 3,67 | 0,37 | 3,33 | 0,33 | 2,67 | 0,27 | 3,00 | 0,30 |
| Pesaing lama yang memperbaiki diri | 0,20 | 3,33 | 0,67 | 3,33 | 0,67 | 3,00 | 0,60 | 4,00 | 0,80 | 3,00 | 0,60 |
| Online shop | 0,23 | 2,67 | 0,62 | 4,00 | 0,93 | 3,33 | 0,78 | 2,67 | 0,62 | 3,00 | 0,70 |
| Total WAS | | | 5,93 | | 7,11 | | 6,00 | | 6,02 | | 5,96 |

| No | Alternatif Strategi | Nilai Total WAS | Peringkat |
|------|--|-----------------|-----------|
| S-O | Memperluas pasar pembuatan pesanan secara custom untuk swasta | 5,93 | 5 |
| W-O | Melengkapi dan menambah jumlah persediaan varian perlengkapan olah raga yang dijual | 7,11 | 1 |
| S-T | Meningkatkan penetrasi pada instansi pemerintahan dengan mengikuti proyek dan tender untuk pengadaan | 6,00 | 3 |
| W-T1 | Menambah diskon penjualan untuk produk-produk yang saat ini masih menjadi bad stock | 6,02 | 2 |
| W-T2 | Membuat online shop untuk memasarkan produk toko | 5,96 | 4 |

Strategi yang diprioritaskan dari hasil matriks QSPM adalah strategi W-O yaitu Melengkapi dan menambah jumlah persediaan varian perlengkapan olah raga yang dijual.



Hasil Plagiasi



9.97% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #12922511

BAB I PENDAHULUAN 1.1. Latar Belakang Kemajuan ekonomi dalam suatu negara sangat ditentukan dari banyaknya wirausaha yang mau untuk menciptakan lapangan pekerjaan dengan membuka usaha-usaha di masyarakat. Pertumbuhan ekonomi dan kemajuan teknologi yang dapat mempercepat perputaran usaha menyebabkan semakin bertumbuhnya usaha-usaha baru yang cenderung mengadopsi metode-metode manajemen baru yang lebih efektif dan efisien sehingga usaha lama menjadi kalah bersaing. Persaingan yang dialami oleh pengusaha lama akibat adanya usaha-usaha baru sejenis yang menjual produk yang sama dengan pengusaha lama, namun mengadopsi metode manajemen yang lebih modern seperti penggunaan software untuk persediaan dan operasional toko, hubungan dengan supplier menggunakan email sehingga pesanan mudah dicatat, tracking pengiriman menggunakan apps, dan pengontrolan operasional usaha menggunakan CCTV. Adanya adopsi metode manajemen baru ini membuat strategi yang digunakan oleh para pengusaha lama dalam menjalankan usaha tidak dapat berjalan seiring

REPORT #1292251122 APR 2021, 9:50 AM

CHECKED
AUTHOR
ANDRE KURNIAWAN

PAGE
1 OF 56