

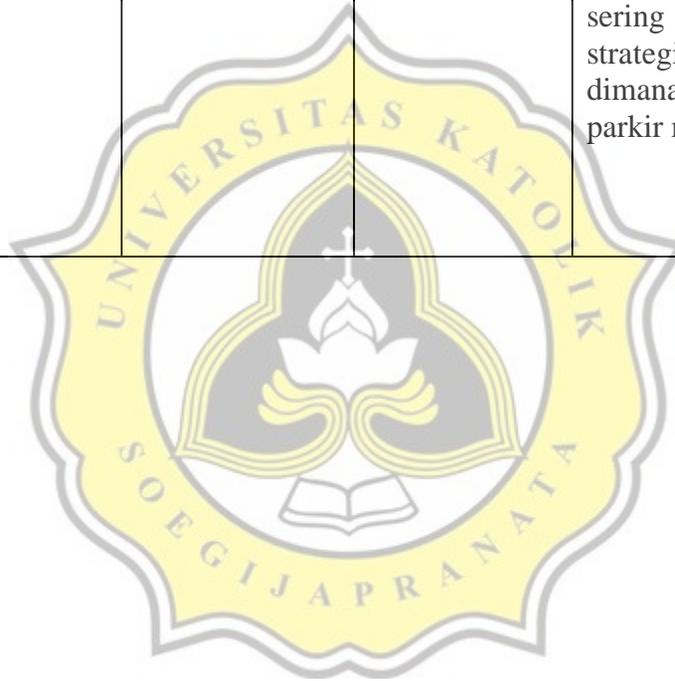
LAMPIRAN

PERTANYAAN DAN JAWABAN PRASURVEY

No	Pertanyaan	Jawaban Responden						
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Pelanggan 1	Pelanggan 2	Pesaing 1	Pesaing 2
1	Menurut Anda apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Toko 46, Kranggan saat ini?	Kalau menurut saya kekuatan kami ada di kelengkapan produk kami, karena kami menjual berbagai barang seperti sapu, engkrak, tempat sampah, alat pel, dorong air, obat pel dan lain-lain. Lalu ada juga diskon khusus buat pembelian produk tertentu	Kekuatan kami adalah kelengkapan barang yang dijual disini, ada sapu engkrak dan lain-lain	Ya penataan juga, penataan display kita lengkap dan rapi sehingga menarik	Produk yang dijual lengkap, mudah pesan	Sering didiskon, saya kan kalau beli grosiran gitu		
2	Menurut Anda apa kelemahan yang dimiliki oleh Toko 46, Kranggan saat ini?	Kelemahan mendasar adalah kami masih tradisional, belum ada promosi melalui media sosial, paling hanya whatsapp untuk teman. Toko	Kalau ada pelanggan minta dikirim agak susah, karena mesti salah satu pergi, kita tidak ada	Kurang luas toko kita, karena ruangnya sudah mulai terbatas sekarang	Harus ke toko untuk memilih barang	Kalo bisa boleh ngutang lebih enak. Mesti ambil barang sendiri, kalo disuruh ngirim lama.		

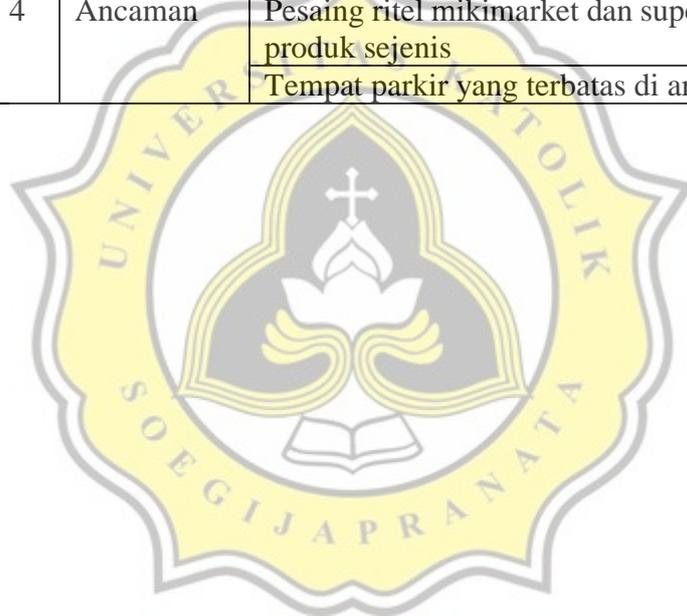
		46, Kranggan kurang luas sekarang, tapi mau dilebarin juga susah,, kanan kiri toko lain	yang memang divisi antar-antar gitu					
3	Menurut Anda, apa peluang di masa depan yang bisa didapatkan dari bisnis peralatan dan perlengkapan kebersihan?				Pandemi gini takut juga belanja di luar, bisa ketularan Covid, kalau bisa diantar enak	Pas butuh banyak peralatan dan perlengkapan buat bersih-berisih karena WFH	Peluang yang ada di bisnis ini adalah karena ada banyak merk produsen peralatan dan perlengkapan kebersihan yang bisa diantar ke pelanggan	Peluang utama adalah banyak keluarga muda yang menempati rumah baru, jadi membutuhkan banyak peralatan dan perlengkapan kebersihan, karena konsumen saya cukup banyak yang keluarga muda, kalau beli sekali banyak
4	Apa saja ancaman bagi				Ancaman adalah	Ancamannya, banyak	Ancaman utama adalah	Ancamannya ada di

	bisnis penyedia peralatan dan perlengkapan kebersihan tradisional?				lokasi, dimana lokasi pesaing sering lebih strategis dimana cari parkir mudah	pesaing baru yang modern yang juga jual peralatan dan perlengkapan kebersihan, seperti minimarket dan supermarket besar.	pesaing yang berasal dari toko modern, karena menawarkan kenyamanan	minimarket, supermarket yang ada banyak produk bermerk
--	--------------------------------------------------------------------	--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------



IDENTIFIKASI SWOT TOKO 46, KRANGGAN

No	Variabel	Keterangan
1	Kekuatan	Kelengkapan produk Toko 46, Kranggan
		Ada diskon khusus untuk pembelian produk tertentu
		Penataan barang display rapi
		Penyediaan barang tradisional berkualitas
2	Kelemahan	Media sosial masih terbatas melalui WA
		Keadaan Toko 46, Kranggan kurang luas
		Delivery terbatas (tidak memiliki armada delivery khusus)
3	Peluang	Bertambahnya permintaan dengan delivery
		Meningkatnya permintaan alat dan perlengkapan kebersihan di masa pandemic Covid-19
4	Ancaman	Pesaing ritel mikimarket dan supermarket yang menjual produk sejenis
		Tempat parkir yang terbatas di area Kranggan



DAFTAR PERTANYAAN
UNTUK PEMILIK DAN KARYAWAN

Responden Yth,

Saya Aditiya Hendra Ananta Sutedjo Sanjoto. selaku mahasiswa dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan nomor NIM 16.D1.0115, akan mengadakan penelitian mengenai analisis strategi untuk peningkatan keunggulan bersaing Toko 46, Kranggan, Semarang. Untuk itu kami mohon kesediaan Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi Saudara/Saudari 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 :

Usia :

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 Toko 46, Kranggan

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)

IFAS			
STRENGTH		BOBOT	RATING
1	Toko 46, Kranggan menjual peralatan dan perlengkapan kebersihan yang lengkap seperti sapu, engkrak, tempat sampah, alat pel, dorong air, obat pel dan lain-lain		
2	Ada pemberian diskon khusus Toko 46, Kranggan untuk produk tertentu yaitu sapu dan alat pel jika melakukan pembelian di atas kuantitas tertentu yaitu di atas 30 pcs		
3	Penataan produk yang ada di display Toko 46, Kranggan sudah rapi dan menarik untuk dilihat		
4	Toko 46, Kranggan menyediakan barang tradisional yang tidak dijual di supermarket ataupun toko modern seperti sapu muntilan dan bonggol		
WEAKNESS			
1	Pemasaran Toko 46, Kranggan masih tradisional, dan justru belum ada upaya pemasaran, apalagi		

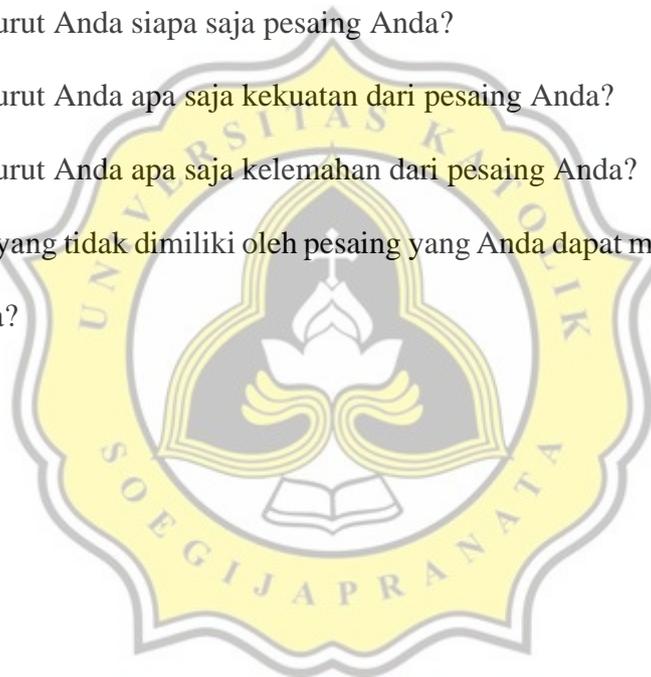
	melalui sosial media saat ini, pemesanan baru dapat dilakukan melalui Whatsapp pribadi		
2	Toko 46, Kranggan saat ini luasannya terbatas dan di kanan serta kiri Toko 46, Kranggan tidak memungkinkan untuk perluasan sebab ada toko-toko lain yang aktif		
3	Toko 46, Kranggan belum memiliki armada delivery khusus, dan mengandalkan Go Send atau jika memungkinkan dikirimkan oleh pemilik atau karyawan sendiri		

EFAS			
OPPORTUNITY		BOBOT	RATING
1	Saat ini dengan kondisi Pandemi Covid, semakin banyak konsumen yang tidak mau berbelanja di toko, namun menginginkan untuk dilakukan delivery langsung ke rumah		
2	Kondisi work from home membuat semakin banyak kebutuhan alat dan perlengkapan kebersihan bagi rumah-rumah yang penghuninya melakukan WFH		
THREAT			
1	Saat ini minimarket dan supermarket menjual produk-produk peralatan dan perlengkapan kebersihan yang walaupun kualitasnya tidak sebaik di toko tradisional namun bisa digunakan sehingga merupakan ancaman potensial, sebab suasana di toko tradisional agak panas, berbeda dengan minimarket dan supermarket yang berAC.		

2	Keterbatasan ruang parkir Toko 46, Kranggan yang harus berbagi dengan toko-toko lain merupakan ancaman, sedangkan lokasi yang dimiliki oleh minimarket dan supermarket lebih strategis sebab menawarkan keleluasaan terutama dalam hal lahan parkir yang tersedia dan luas.		
---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Kuesioner mengenai Pesaing

1. Menurut Anda siapa saja pesaing Anda?
2. Menurut Anda apa saja kekuatan dari pesaing Anda?
3. Menurut Anda apa saja kelemahan dari pesaing Anda?
4. Apa yang tidak dimiliki oleh pesaing yang Anda dapat menjadi peluang bagi Anda?



DAFTAR PERTANYAAN UNTUK PELANGGAN

Identitas Responden

Nama Responden :
Usia/Tahun Lahir :
Frekuensi pembelian : kali dalam satu minggu

Petunjuk Pengisian

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

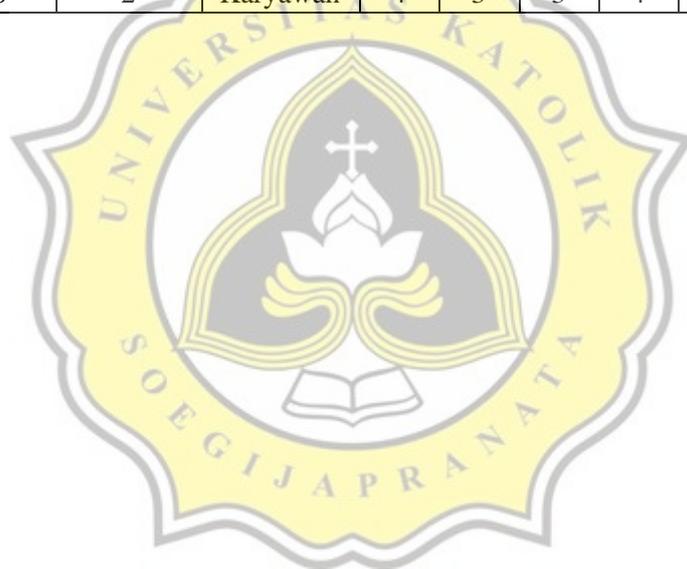
Terima Kasih

NO	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
1	Toko 46, Kranggan menjual peralatan dan perlengkapan kebersihan yang lengkap seperti sapu, engkrak, tempat sampah, alat pel, dorong air, obat pel dan lain-la				
2.	Ada pemberian diskon khusus Toko 46, Kranggan untuk produk tertentu yaitu sapu dan alat pel jika melakukan pembelian di atas kuantitas tertentu yaitu di atas 30 pcs				
3.	Penataan produk yang ada di display Toko 46, Kranggan sudah rapi dan menarik untuk dilihat				
4.	Toko 46, Kranggan menyediakan barang tradisional yang tidak dijual di supermarket ataupun toko modern seperti sapu muntilan dan bonggol				

NO	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
5.	Pemasaran Toko 46, Kranggan masih tradisional, dan justru belum ada upaya pemasaran, apalagi melalui sosial media saat ini, pemesanan baru dapat dilakukan melalui Whatsapp pribadi				
6.	Toko 46, Kranggan saat ini luasannya terbatas dan di kanan serta kiri Toko 46, Kranggan tidak memungkinkan untuk perluasan sebab ada toko-toko lain yang aktif				
7.	Toko 46, Kranggan belum memiliki armada delivery khusus, dan mengandalkan Go Send atau jika memungkinkan dikirimkan oleh pemilik atau karyawan sendiri				

PENGISIAN JAWABAN KONSUMEN

No	Usia	Frekuensi	Pekerjaan	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
1	26	1	PNS	3	4	3	4	4	4	3
2	50	1	PNS	4	3	2	3	4	3	4
3	39	2	PNS	3	4	2	3	3	3	3
4	46	2	PNS	4	3	4	4	4	4	4
5	58	2	Karyawan	4	3	3	4	4	4	3



PENGISIAN JAWABAN PEMILIK DAN KARYAWAN

Rekapitulasi Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFAS)

No	Faktor Internal	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Rating Karyawan 3	Modus
Kekuatan						
1	Toko 46, Kranggan menjual peralatan dan perlengkapan kebersihan yang lengkap seperti sapu, engkrak, tempat sampah, alat pel, dorong air, obat pel dan lain-lain	4	3	4	4	4,00
2	Ada pemberian diskon khusus Toko 46, Kranggan untuk produk tertentu yaitu sapu dan alat pel jika melakukan pembelian di atas kuantitas tertentu yaitu di atas 30 pcs	3	3	3	4	3,00
3	Penataan produk yang ada di display Toko 46, Kranggan sudah rapi dan menarik untuk dilihat	3	4	4	4	4,00
4	Toko 46, Kranggan menyediakan barang tradisional yang tidak dijual di supermarket ataupun toko modern seperti sapu muntilan dan bonggol	3	3	3	4	3,00
Kelemahan						
1	Pemasaran Toko 46, Kranggan masih tradisional, dan justru belum ada upaya pemasaran, apalagi melalui sosial media saat ini, pemesanan baru dapat dilakukan melalui Whatsapp pribadi	2	1	2	3	2,00
2	Toko 46, Kranggan saat ini luasannya terbatas dan di kanan serta kiri Toko 46, Kranggan tidak memungkinkan untuk perluasan sebab ada toko-toko lain yang aktif	2	3	3	3	3,00
3	Toko 46, Kranggan belum memiliki armada delivery khusus, dan mengandalkan Go Send atau jika memungkinkan dikirimkan oleh pemilik atau karyawan sendiri	1	2	2	3	2,00

Rekapitulasi Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Rating Karyawan 3	Modus
Peluang						
1	Saat ini dengan kondisi Pandemi Covid, semakin banyak konsumen yang tidak mau berbelanja di toko, namun menginginkan untuk dilakukan delivery langsung ke rumah	4	4	3	4	4,00
2	Kondisi work from home membuat semakin banyak kebutuhan alat dan perlengkapan kebersihan bagi rumah-rumah yang penghuninya melakukan WFH	3	4	4	4	4,00
Ancaman						
1	Saat ini minimarket dan supermarket menjual produk-produk peralatan dan perlengkapan kebersihan yang walaupun kualitasnya tidak sebaik di toko tradisional namun bisa digunakan sehingga merupakan ancaman potensial, sebab suasana di toko tradisional agak panas, berbeda dengan minimarket dan supermarket yang berAC	1	2	2	1	1,00
2	Keterbatasan ruang parkir Toko 46, Kranggan yang harus berbagi dengan toko-toko lain merupakan ancaman, sedangkan lokasi yang dimiliki oleh minimarket dan supermarket lebih strategis sebab menawarkan keleluasaan terutama dalam hal lahan parkir yang tersedia dan luas	1	1	2	2	1,00

Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Bobot Karyawan 3
Kekuatan					
1	Toko 46, Kranggan menjual peralatan dan perlengkapan kebersihan yang lengkap seperti sapu, engkrak, tempat sampah, alat pel, dorong air, obat pel dan lain-lain	9	6	7	8
2	Ada pemberian diskon khusus Toko 46, Kranggan untuk produk tertentu yaitu sapu dan alat pel jika melakukan pembelian di atas kuantitas tertentu yaitu di atas 30 pcs	9	7	6	8
3	Penataan produk yang ada di display Toko 46, Kranggan sudah rapi dan menarik untuk dilihat	6	5	8	6
4	Toko 46, Kranggan menyediakan barang tradisional yang tidak dijual di supermarket ataupun toko modern seperti sapu muntlan dan bonggol	8	7	6	8
Kelemahan					
1	Pemasaran Toko 46, Kranggan masih tradisional, dan justru belum ada upaya pemasaran, apalagi melalui sosial media saat ini, pemesanan baru dapat dilakukan melalui Whatsapp pribadi	7	8	7	6
2	Toko 46, Kranggan saat ini luasannya terbatas dan di kanan serta kiri Toko 46, Kranggan tidak memungkinkan untuk perluasan sebab ada toko-toko lain yang aktif	8	7	6	8
3	Toko 46, Kranggan belum memiliki armada delivery khusus, dan mengandalkan Go Send atau jika memungkinkan dikirimkan oleh pemilik atau karyawan sendiri	5	6	5	4

Rekapitulasi Konversi Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Bobot Karyawan 3	Rata-Rata
Kekuatan						
1	Toko 46, Kranggan menjual peralatan dan perlengkapan kebersihan yang lengkap seperti sapu, engkrak, tempat sampah, alat pel, dorong air, obat pel dan lain-lain	0,20	0,15	0,18	0,20	0,18
2	Ada pemberian diskon khusus Toko 46, Kranggan untuk produk tertentu yaitu sapu dan alat pel jika melakukan pembelian di atas kuantitas tertentu yaitu di atas 30 pcs	0,20	0,18	0,15	0,20	0,18
3	Penataan produk yang ada di display Toko 46, Kranggan sudah rapi dan menarik untuk dilihat	0,14	0,13	0,21	0,15	0,15
4	Toko 46, Kranggan menyediakan barang tradisional yang tidak dijual di supermarket ataupun toko modern seperti sapu muntilan dan bonggol	0,18	0,18	0,15	0,20	0,18
Kelemahan						
1	Pemasaran Toko 46, Kranggan masih tradisional, dan justru belum ada upaya pemasaran, apalagi melalui sosial media saat ini, pemesanan baru dapat dilakukan melalui Whatsapp pribadi	0,16	0,21	0,18	0,15	0,17
2	Toko 46, Kranggan saat ini luasannya terbatas dan di kanan serta kiri Toko 46, Kranggan tidak memungkinkan untuk perluasan sebab ada toko-toko lain yang aktif	0,18	0,18	0,15	0,20	0,18
3	Toko 46, Kranggan belum memiliki armada delivery khusus, dan mengandalkan Go Send atau jika memungkinkan dikirimkan oleh pemilik atau karyawan sendiri	0,11	0,15	0,13	0,10	0,12
Total		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Bobot Karyawan 3
Peluang					
1	Saat ini dengan kondisi Pandemi Covid, semakin banyak konsumen yang tidak mau berbelanja di toko, namun menginginkan untuk dilakukan delivery langsung ke rumah	4	5	6	6
2	Kondisi work from home membuat semakin banyak kebutuhan alat dan perlengkapan kebersihan bagi rumah-rumah yang penghuninya melakukan WFH	9	8	8	7
Ancaman					
1	Saat ini minimarket dan supermarket menjual produk-produk peralatan dan perlengkapan kebersihan yang walaupun kualitasnya tidak sebaik di toko tradisional namun bisa digunakan sehingga merupakan ancaman potensial, sebab suasana di toko tradisional agak panas, berbeda dengan minimarket dan supermarket yang berAC	8	6	8	7
2	Keterbatasan ruang parkir Toko 46, Kranggan yang harus berbagi dengan toko-toko lain merupakan ancaman, sedangkan lokasi yang dimiliki oleh minimarket dan supermarket lebih strategis sebab menawarkan keleluasaan terutama dalam hal lahan parkir yang tersedia dan luas	7	9	8	9

Rekapitulasi Konversi Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Bobot Karyawan 3	Rata-Rata
Peluang						
1	Saat ini dengan kondisi Pandemi Covid, semakin banyak konsumen yang tidak mau berbelanja di toko, namun menginginkan untuk dilakukan delivery langsung ke rumah	0,14	0,18	0,20	0,21	0,18
2	Kondisi work from home membuat semakin banyak kebutuhan alat dan perlengkapan kebersihan bagi rumah-rumah yang penghuninya melakukan WFH	0,32	0,29	0,27	0,24	0,28
Ancaman						
1	Saat ini minimarket dan supermarket menjual produk-produk peralatan dan perlengkapan kebersihan yang walaupun kualitasnya tidak sebaik di toko tradisional namun bisa digunakan sehingga merupakan ancaman potensial, sebab suasana di toko tradisional agak panas, berbeda dengan minimarket dan supermarket yang berAC	0,29	0,21	0,27	0,24	0,25
2	Keterbatasan ruang parkir Toko 46, Kranggan yang harus berbagi dengan toko-toko lain merupakan ancaman, sedangkan lokasi yang dimiliki oleh minimarket dan supermarket lebih strategis sebab menawarkan keleluasaan terutama dalam hal lahan parkir yang tersedia dan luas	0,25	0,32	0,27	0,31	0,29
Total		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFAS)

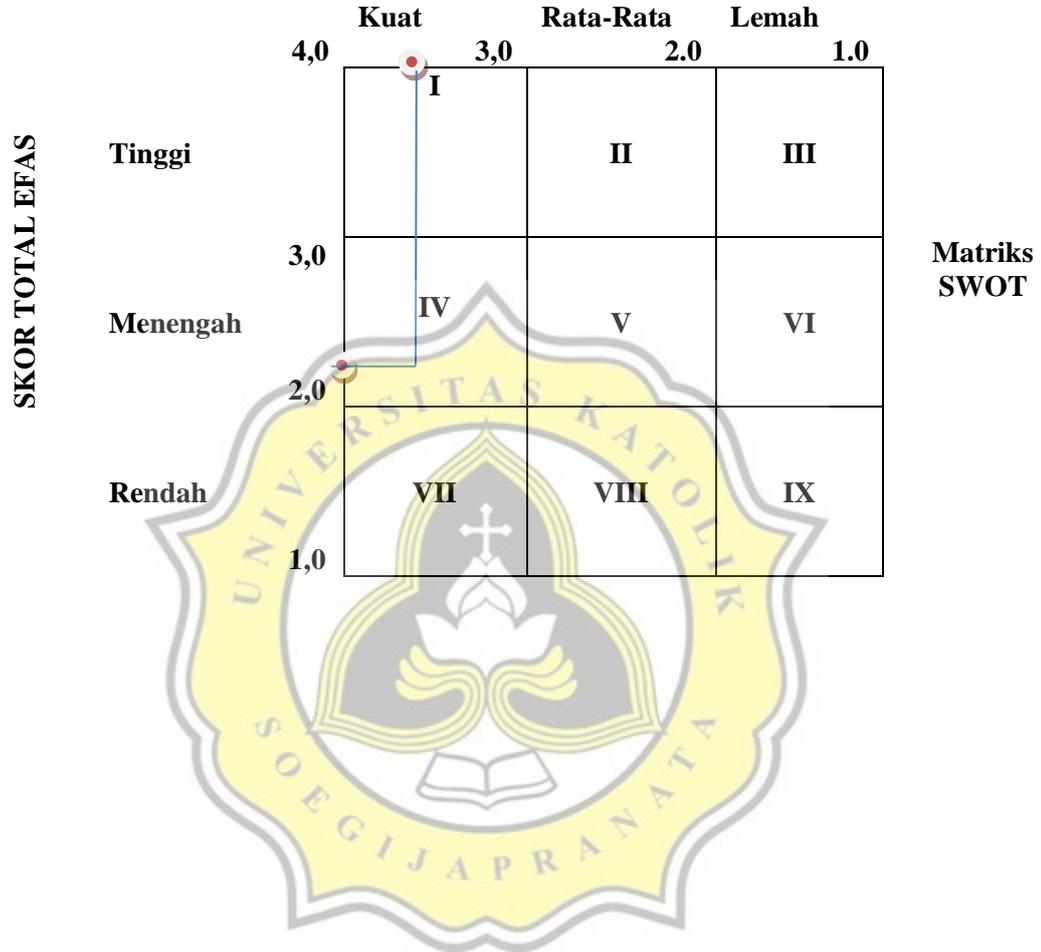
No	Faktor Insternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1	Toko 46, Kranggan menjual peralatan dan perlengkapan kebersihan yang lengkap seperti sapu, engkrak, tempat sampah, alat pel, dorong air, obat pel dan lain-lain	0,18	4,00	0,74
2	Ada pemberian diskon khusus Toko 46, Kranggan untuk produk tertentu yaitu sapu dan alat pel jika melakukan pembelian di atas kuantitas tertentu yaitu di atas 30 pcs	0,18	3,00	0,55
3	Penataan produk yang ada di display Toko 46, Kranggan sudah rapi dan menarik untuk dilihat	0,15	4,00	0,62
4	Toko46, Kranggan menyediakan barang tradisional yang tidak dijual di supermarket ataupun toko modern seperti sapu muntlan dan bonggol	0,18	3,00	0,55
Kelemahan				
1	Pemasaran Toko 46, Kranggan masih tradisional, dan justru belum ada upaya pemasaran, apalagi melalui sosial media saat ini, pemesanan baru dapat dilakukan melalui Whatsapp pribadi	0,17	2,00	0,35
2	Toko 46, Kranggan saat ini luasannya terbatas dan di kanan serta kiri Toko 46, Kranggan tidak memungkinkan untuk perluasan sebab ada toko-toko lain yang aktif	0,18	3,00	0,54
3	Toko 46, Kranggan belum memiliki armada delivery khusus, dan mengandalkan Go Send atau jika memungkinkan dikirimkan oleh pemilik atau karyawan sendiri	0,12	2,00	0,25
Total IFAS				3,59

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1	Saat ini dengan kondisi Pandemi Covid, semakin banyak konsumen yang tidak mau berbelanja di toko, namun menginginkan untuk dilakukan delivery langsung ke rumah	0,18	4,00	0,73
2	Kondisi work from home membuat semakin banyak kebutuhan alat dan perlengkapan kebersihan bagi rumah-rumah yang penghuninya melakukan WFH	0,28	4,00	1,12
Ancaman				
1	Saat ini minimarket dan supermarket menjual produk-produk peralatan dan perlengkapan kebersihan yang walaupun kualitasnya tidak sebaik di toko tradisional namun bisa digunakan sehingga merupakan ancaman potensial, sebab suasana di toko tradisional agak panas, berbeda dengan minimarket dan supermarket yang berAC	0,25	1,00	0,25
2	Keterbatasan ruang parkir Toko 46, Kranggan yang harus berbagi dengan toko-toko lain merupakan ancaman, sedangkan lokasi yang dimiliki oleh minimarket dan supermarket lebih strategis sebab menawarkan keleluasaan terutama dalam hal lahan parkir yang tersedia dan luas	0,29	1,00	0,29
Total EFAS				2,38

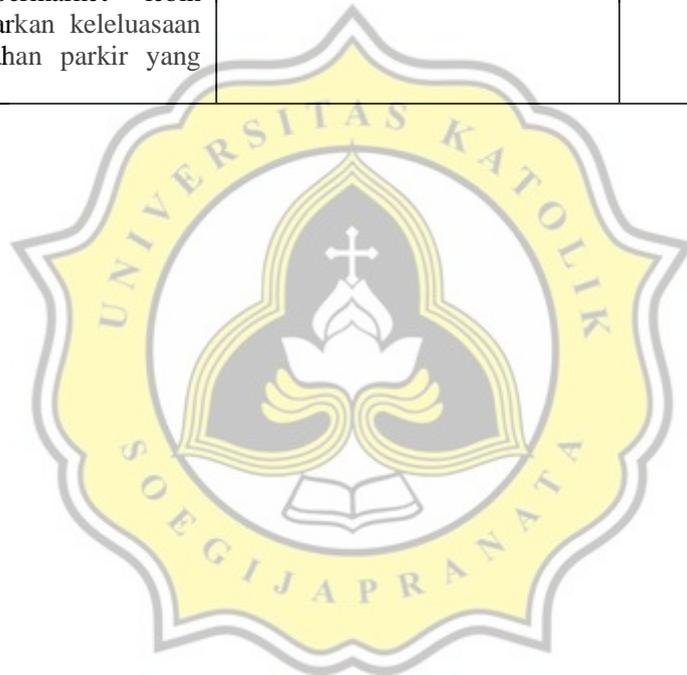
Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)

SKOR TOTAL IFAS



ANALISIS SWOT	<p style="text-align: center;"><u>Kekuatan (S)</u></p> <p>S1: Toko 46, Kranggan menjual peralatan dan perlengkapan kebersihan yang lengkap seperti sapu, engkrak, tempat sampah, alat pel, dorong air, obat pel dan lain-lain</p> <p>S2: Ada pemberian diskon khusus Toko 46, Kranggan untuk produk tertentu yaitu sapu dan alat pel jika melakukan pembelian di atas kuantitas tertentu yaitu di atas 30 pcs</p> <p>S3: Penataan produk yang ada di display Toko 46, Kranggan sudah rapi dan menarik untuk dilihat</p> <p>S4: Toko 46, Kranggan menyediakan barang tradisional yang tidak dijual di supermarket ataupun toko modern seperti sapu muntiran dan bonggol</p>	<p style="text-align: center;"><u>Kelemahan (W)</u></p> <p>W1: Pemasaran Toko 46, Kranggan masih tradisional, dan justru belum ada upaya pemasaran, apalagi melalui sosial media saat ini, pemesanan baru dapat dilakukan melalui Whatsapp pribadi</p> <p>W2: Toko 46, Kranggan saat ini luasannya terbatas dan di kanan serta kiri Toko 46, Kranggan tidak memungkinkan untuk perluasan sebab ada toko-toko lain yang aktif</p> <p>W3: Toko 46, Kranggan belum memiliki armada delivery khusus, dan mengandalkan Go Send atau jika memungkinkan dikirimkan oleh pemilik atau karyawan sendiri</p>
<p style="text-align: center;"><u>Peluang (O)</u></p> <p>O1: Saat ini dengan kondisi Pandemi Covid, semakin banyak konsumen yang tidak mau berbelanja di toko, namun menginginkan untuk dilakukan delivery langsung ke rumah</p> <p>O2: Kondisi work from home membuat semakin banyak kebutuhan alat dan perlengkapan kebersihan bagi rumah-rumah yang penghuninya melakukan WFH</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi S-O</u></p> <p>Strategi : Penataan kembali produk peralatan dan perlengkapan kebersihan dengan menambah rak (S1, S3, O2)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi W-O</u></p> <p>Strategi : Pemasaran dan pemesanan menggunakan sosial media dan online shop (W1, O1, O2)</p> <p>Strategi : Penyediaan delivery mandiri untuk dalam kota Semarang (W3, O1, O2)</p>

<u>Ancaman (T)</u>	<u>Strategi S-T</u>	<u>Strategi W-T</u>
<p>T1: Saat ini minimarket dan supermarket menjual produk-produk peralatan dan perlengkapan kebersihan yang walaupun kualitasnya tidak sebaik di toko tradisional namun bisa digunakan sehingga merupakan ancaman potensial, sebab suasana di toko tradisional agak panas, berbeda dengan minimarket dan supermarket yang berAC</p> <p>T2: Keterbatasan ruang parkir Toko 46, Kranggan yang harus berbagi dengan toko-toko lain merupakan ancaman, sedangkan lokasi yang dimiliki oleh minimarket dan supermarket lebih strategis sebab menawarkan keleluasaan terutama dalam hal lahan parkir yang tersedia dan luas</p>	<p>Strategi : Menyediakan tempat untuk menambah AC atau pendingin ruangan (S3, T1)</p> <p>Strategi : Mengutamakan penjualan alat tradisional yang tidak dimiliki oleh supermarket dan toko modern lainnya (S4, T1, T2)</p>	<p>Strategi : Bekerja sama dengan tukang parkir untuk dapat mencari tempat parkir untuk konsumen toko (W2, T2)</p>



HASIL PLAGSCAN



5.52% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #13035327

1. Latar Belakang Perkembangan bisnis saat ini mengalami pergerakan yang sangat cepat dengan adanya kemajuan teknologi dan era globalisasi, dimana produk-produk yang ditawarkan di pasar menjadi sangat beragam, bervariasi dan tidak hanya didominasi oleh salah satu merk maupun pelaku usaha saja (Binus, 2019). Di satu sisi hal ini sangat menguntungkan bagi para pelaku usaha yang memiliki visi yang maju dan memiliki keahlian dan kecakapan pada bidang teknologi informasi sehingga dapat memanfaatkan teknologi untuk kemajuan usaha. Namun di sisi lain masih banyak pelaku pasar konvensional yang masih belum dapat mengikuti arus pergerakan jaman, dimana banyak pelaku pasar terutama yang telah menjalankan usahanya selama puluhan tahun masih buta terhadap kemajuan teknologi dan belum memanfaatkan teknologi dalam berbisnis (Pahrudin, 2020). Perusahaan saat ini dituntut untuk terus berinovasi dan berkembang sesuai dengan perkembangan jaman, dimana selain ada faktor perubahan teknologi, juga ada faktor lain berupa masuknya pesaing

REPORT CHECKED AUTHOR
#130353276 MAY 2021, 10:12 AM ANDRE KURNIAWAN

PAGE
1 OF 53