

LAMPIRAN 1
PEDOMAN WAWANCARA PRE-SURVEY PEMILIK & KARYAWAN
CV. ALDEN JAYA

1. Apa saja produk yang dijual oleh CV. Alden Jaya? Apa kelebihan dari produk yang dimiliki CV. Alden Jaya?
2. Berapa jumlah karyawan yang dimiliki oleh CV. Alden Jaya? Apakah jumlah karyawan yang dimiliki oleh CV. Alden Jaya cukup? Apakah kecukupan jumlah karyawan menjadi kekuatan atau kelemahan bagi CV. Alden Jaya? Apakah masa kerja karyawan menjadi kelemahan atau kekuatan CV. Alden Jaya dalam bidang SDM ? Apa yang membuat karyawan tersebut menjadi kekuatan atau kelemahan?
3. Bagaimana manajemen CV. Alden Jaya? Bagaimana manajemen mengorganisir karyawannya? Apakah ada SOP untuk masing-masing jabatan? Bagaimana manajemen mampu untuk terlibat dalam pengambilan keputusan di CV. Alden Jaya? Apakah peran manajemen CV. Alden Jaya merupakan kekuatan atau kelemahan dari CV. Alden Jaya?
4. Bagaimana cara CV. Alden Jaya melakukan penjualan produk? Apakah CV. Alden Jaya memiliki pembagian tugas yang efektif? Apakah pengerjaan jasa dilakukan secara tepat waktu? Apakah menurut anda faktor produksi dan operasi dari CV. Alden Jaya merupakan kekuatan atau kelemahan bagi perusahaan?
5. Apakah daerah pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh CV. Alden Jaya luas? Apakah pemasok bahan baku CV. Alden Jaya mampu memberikan bahan baku secara kontinu? Apa saja bentuk promosi yang dilakukan? Bagaimana pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh CV. Alden Jaya? Apa kelemahan dan keunggulan dari pemasaran dan distribusi CV. Alden Jaya? Apakah pemasaran dan distribusi CV. Alden Jaya menjadi kekuatan atau kelemahan?

6. Bagaimana hubungan CV. Alden Jaya dengan konsumen? Apakah ada keterikatan hubungan antara konsumen dengan CV. Alden Jaya? Bagaimana hubungan antara CV. Alden Jaya dengan usaha sejenis lainnya? Seperti apa pelayanan yang dilakukan karyawan CV. Alden Jaya ? Bagaimana sistem pembayaran di CV. Alden Jaya? Darimana sumber modal CV. Alden Jaya? Menurut Anda hubungan konsumen dan general kontraktor lain dengan CV. Alden Jaya termasuk kekuatan atau kelemahan CV. Alden Jaya?
7. Menurut anda, bagaimana lokasi usaha CV. Alden Jaya? Apakah lokasi CV Alden jaya strategis? Apakah terdapat banyak pesaing usaha CV. Alden Jaya di lokasi usaha saat ini? Bagaimana keamanan di lokasi CV. Alden Jaya? Apakah lokasi pabrik *supplier* jauh dari CV. Alden Jaya? Menurut Anda apakah variable lingkungan operasional atau lingkungan industri menjadi peluang atau ancaman bagi CV. Alden Jaya?
8. Apakah situasi politik, ekonomi, sosial budaya, demografi, dan perkembangan teknologi berpengaruh terhadap CV. Alden Jaya? Dengan adanya kemajuan teknologi, apakah CV. Alden Jaya sudah memanfaatkan teknologi tersebut secara maksimal? Apakah terdapat pengaruh pengembangan teknologi terhadap CV. Alden Jaya ? Apakah situasi ekonomi berpengaruh terhadap pengembangan teknologi terhadap CV. Alden Jaya? Bagaimana dengan kebijakan pemerintah, adakah ancaman untuk hal tersebut? Menurut Anda apakah variable lingkungan yang jauh menjadi peluang atau ancaman bagi CV. Alden Jaya?

LAMPIRAN 2

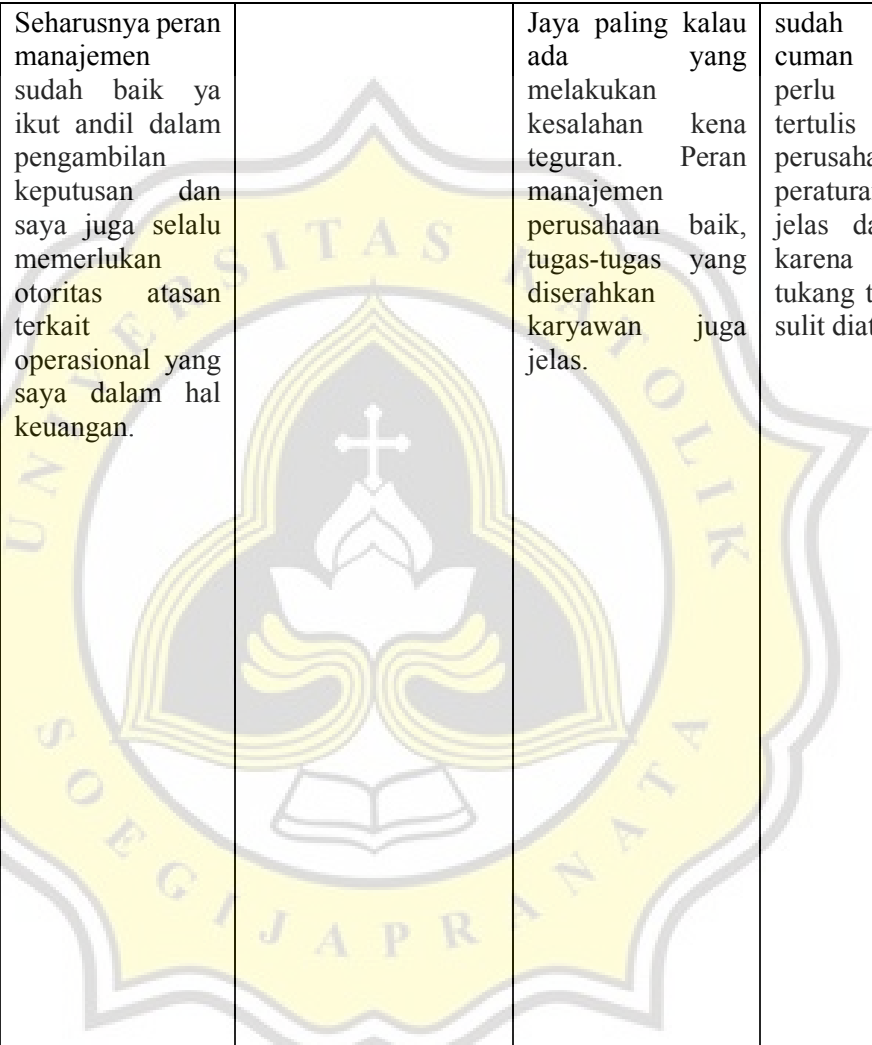
Hasil Jawaban Wawancara Pra-Survey Pemilik dan Karyawan

CV. ALDEN JAYA

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara					Identifikasi Kesimpulan
		Pemilik	Karyawan 1 (<i>finance</i>)	Karyawan 2 (<i>marketing Manager</i>)	Karyawan 3 (pelaksana)	Karyawan 4 (<i>Supervisor</i>)	
1	Apa saja produk yang dijual oleh CV. Alden Jaya? Apa kelebihan dari produk yang dimiliki CV. Alden Jaya?	CV. Alden Jaya merupakan perusahaan dibidang jasa manufaktur seperti pembuatan pagar, kanopi, tangga, balkon, dan semua kebutuhan yang berbahan besi dan stainless. Kelebihan produk yang diberikan oleh CV. Alden Jaya adalah produk yang diproduksi berkualitas dan bukan produk yang kasar/ abal – abal.	Produk yang diproduksi konsepnya modern sehingga mengikuti desain-desain terkini dan menerima segala permintaan <i>customer</i> sebisa mungkin kita layani dengan baik.	Produk yang dijual berhubungan dengan Subkonstruksi rumah dan bangunan berbahan besi dan stainless. Produk yang diberikan memiliki kualitas yang baik.	CV. Alden Jaya menjual produk dan jasa untuk kebutuhan rumah, gedung, dan bangunan. Contohnya tangga, pagar, kanopi, dll. CV. Alden Jaya selalu memproduksi produk yang berkualitas tinggi, jadi tidak produk kasaran.	CV. Alden Jaya perusahaan yang bergerak dibidang subkonstruksi yang menjual produk atau jasa seperti kanopi, pagar rumah, dll. Kualitas produk yang diberikan bagus dan awet, sehingga konsumen yang memesan di CV. Alden Jaya puas.	Kekuatan : +Memiliki konsep modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki +Memiliki produk beraneka ragam
2	Berapa jumlah karyawan yang dimiliki oleh	CV. Alden Jaya memiliki 7 karyawan	Jumlahnya sih untuk saat ini sudah cukup ya	Jumlah karyawan sudah cukup menurut saya. Tiap	Karyawan di Alden jaya saya rasa tidak kurang.	Selama saya kerja disini jumlah karyawan	Kekuatan : +Kecukupan jumlah karyawan yang

<p>CV. Alden Jaya? Apakah jumlah karyawan yang dimiliki oleh CV. Alden Jaya cukup? Apakah kecukupan jumlah karyawan menjadi kekuatan atau kelemahan bagi CV. Alden Jaya? Apakah masa kerja karyawan menjadi kelemahan atau kekuatan CV. Alden Jaya dalam bidang SDM ? Apa yang membuat karyawan tersebut menjadi kekuatan atau kelemahan?</p>	<p>dan hingga saat ini jumlah karyawan yang dimiliki sudah cukup baik. Kecukupan karyawan di CV. Alden Jaya dapat dijadikan salah satu kelebihan karena dengan karyawan yang cukup, pekerjaan semua dapat dikerjakan dengan efektif dan maksimal. Namun memang perlu diperhatikan masa kerja karyawan, untuk beberapa pekerja yang sudah bekerja puluhan tahun kadang sulit untuk ditegur bahkan mungkin jika diterapkan sistem yang baru akan cenderung tidak mau</p>	<p>karena disesuaikan dan dialokasikan sesuai dengan proyek yang ada. Paling kalau memang proyek sedang ramai, diberlakukan lembur bagi tukang sudah cukup membantu. Kalau masa kerja karyawan memang rata-rata pekerja di sini sudah bekerja bertahun-tahun sehingga sudah menguasai. Paling baru sepertinya saya kalau staff, kalau tukang memang ada yang senior ada juga yang baru. Tetapi menurut saya ada satu hingga dua karyawan yang</p>	<p>tiap tugas yang diberikan ke karyawan dapat dijalankan dengan baik. Lama kerja karyawan disini memang sudah pada lama – lama menurut saya disini cenderung jadi kelemahan, karena generasinya sudah generasi 50'an yang mana jadi kurang relevan dan inovatif untuk zaman sekarang.</p>	<p>Tiap ada proyek disana sini dirasa tidak pernah kacau kekurangan karyawan. Tiap karyawan sudah diploting – plotingkan sesuai dengan tugasnya.</p>	<p>CV. Alden Jaya tidak ada masalah, jumlahnya tidak kurang juga. Tugas tugas yang diberikan dapat disampaikan dan dilaksanakan dengan baik. Lama kerja karyawan disini sudah pada lama – lama tapi selama saya bekerja disini saya masih nyaman nyaman saja.</p>	<p>dimiliki CV. Alden Jaya</p> <p>Kelemahan : - Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)</p>
---	--	---	--	--	---	---

		mengikuti karena menurutnya cara yang lama yang dirasa sudah efektif untuk dikerjakan dan sudah bertahun-tahun.	senior cenderung kekeh dan sulit untuk ditegur.				
3	<p>Bagaimana manajemen CV. Alden Jaya?</p> <p>Bagaimana manajemen mengorganisir karyawannya?</p> <p>Apakah ada SOP untuk masing-masing jabatan?</p> <p>Bagaimana manajemen mampu untuk terlibat dalam pengambilan keputusan di CV. Alden Jaya? Apakah peran manajemen</p>	<p>Saya mengorganisir karyawan berdasarkan tugas dan tanggung jawab masing-masing karyawan, jadi finance yang mengurus bagian keuangan, marketing mengurus bagian pemasaran, supervisor yang mengkoordinasi tukang, kemudian pelaksana yang koordinasi proyek-proyek yang ada dilapangan. Untuk SOP sayangnya, tidak ada SOP tertulis masing-masing tugas dan</p>	<p>Manajemen CV. Alden Jaya diatur berdasarkan tugas dan masing-masing tanggung jawab karyawan. Saya melakukan sesuai tugas saya, namun dalam pengambilan keputusan perlu otorisasi pimpinan. Untuk SOP di sini tidak ada, hanya saya jelaskan tugas dan tanggung jawab saya semenjak awal saya bekerja disini.</p>	<p>Setiap karyawan CV. Alden Jaya sudah diberikan tugas masing-masing. Untuk SOP tertulis di CV. Alden Jaya sendiri tidak ada tapi peraturan dan tanggung jawab sudah diberikan masing-masing bagian pekerjaanya. Peran manajemen perusahaan baik, karena pemilik masih ikut andil tidak melepas semua tanggung jawab perusahaan ke karyawan.</p>	<p>Manajemen CV. Alden Jaya mengatur setiap tugas-tugas yang akan diberikan karyawan masing-masing. Jadi setiap karyawan memiliki tanggung jawabnya masing-masing. Untuk SOP tertulis dari perusahaan sendiri tidak ada, hanya saja disampaikan seperti lisan. Setiap karyawan sudah menyadari apa aja peraturan – peraturan yang ada di CV. Alden</p>	<p>Manajemen CV. Alden Jaya memberikan tugas-tugas sesuai dengan bagian – bagian karyawan. Tanggung jawab yang saya terima berdasarkan bagian pekerjaan saya. SOP perusahaan tidak ada hanya saja peraturan – peraturan yang disampaikan diberikan secara lisan. Peran manajemen perusahaan menurut saya</p>	<p>Kekuatan : +Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan</p> <p>Kelemahan : -Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis.</p>

	<p>CV. Alden Jaya merupakan kekuatan atau kelemahan dari CV. Alden Jaya?</p>	<p>tanggung jawab tiap divisi. Tetapi saya selalu terlibat dalam pengambilan keputusan, karena terkadang keputusan supervisor maupun pelaksana kurang tepat. Sehingga itu menurut saya menjadi kekuatan ya karena saya masih selalu terlibat dalam pengambilan keputusan. Hanya saja terkadang pelaksana dan supervisor mengambil keputusan tiba-tiba tanpa otorisasi yang menyebabkan terkadang terjadi dilapangan tidak sesuai dengan perencanaan, ya mungkin karena tidak ada SOP ya jadinya jika karyawan melanggar tidak ada sanksi yang</p>	<p>Seharusnya peran manajemen sudah baik ya ikut andil dalam pengambilan keputusan dan saya juga selalu memerlukan otoritas atasan terkait operasional yang saya dalam hal keuangan.</p>		<p>Jaya paling kalau ada yang melakukan kesalahan kena teguran. Peran manajemen perusahaan baik, tugas-tugas yang diserahkan karyawan juga jelas.</p>	<p>sudah baik cuman mungkin perlu SOP tertulis supaya perusahaan ada peraturan yang jelas dan pasti, karena tukang-tukang terkadang sulit diatur.</p>	
--	--	---	--	---	---	---	--

		tegas juga. Hanya saya marahin, dan juga kadang tidak kapok.					
4	<p>Bagaimana cara CV. Alden Jaya melakukan penjualan produk? Apakah CV. Alden Jaya memiliki pembagian tugas yang efektif? Apakah pengerjaan jasa dilakukan secara tepat waktu? Apakah menurut anda faktor produksi dan operasi dari CV. Alden Jaya merupakan kekuatan atau kelemahan bagi perusahaan?</p>	<p>Kami menggandeng kontraktor- kontraktor Kota Semarang dan sekitarnya agar saat mereka mendapatkan suatu proyek dapat mengenalkan produk kami. Jadi terkadang ada customer A yang sudah kenal lewat kontraktor B maka lain waktu jika ada proyek customer A secara langsung akan menghubungi kami. Sebenarnya untuk produksinyaa kami tepat waktu, namun memang pengerjaan jasanya terkadang yang ada dilapangan tidak sesuai dengan harapan jadi kadang itu yang menjadi</p>	<p>CV. Alden Jaya menjual produk melalui mengenalkan produk – produk dan jasa yang diberikan ke rumahan perorangan, kontraktor – kontraktor. Dalam pembagian tugas cukup efektif. Untuk tepat waktunya sejauh ini sebenarnya produk selalu jadi tepat waktu tetapi pernah terjadi saat pemasangan ke lapangan tidak tepat waktu karena pekerjaan</p>	<p>Penjualan produk CV. Alden Jaya dengan cara mencari dan mengenal kontraktor – kontraktor, rumahan perorangan, perumahan, memberikan penawaran proyek dan lain – lain dengan mengenalkan produk dan jasa dari kita berikan. Sering kali proyek pekerjaan yang kita dapat melalui dari mulut ke mulut sehingga CV. Alden Jaya lumayan dikenal di kota Semarang.</p>	<p>Pemasaran yang dilakukan oleh CV. Alden Jaya dengan cara mencari kontraktor – kontraktor yang ada dan mengenalkan perusahaan CV. Alden Jaya yang bergerak dibidang subkontraktor. Selain itu CV. Alden Jaya menerima pekerjaan perumahan perorangan juga. Untuk produksi bisa dikatakan tepat waktu, tapi ada satu dan lain hal yang kadang menjadi</p>	<p>CV. Alden Jaya berusaha mengenalkan perusahaan dimasyarakat terutama para pekerja kontraktor – kontraktor, rumahan perorangan dan memberikan penawaran – penawaran jasa dan produk. Untuk waktu pekerjaan terkadang tepat waktu tapi pernah juga molor, karena pekerjaan dilapangan terkadang kejadian –</p>	<p>Kelemahan : Waktu pengerjaan seringkali tidak sesuai (meleset) dari target yang ditetapkan perusahaan</p>

		<p>kelemahan kami. Terkadang customer memburu-buru ingin bangunannya cepat jadi. Tetapi dilapangan kan pemasangannya terkadang bergantung pada komponen lain yang mungkin juga ada kendala. Selain itu juga sering terjadi penjadwalan yang diberikan <i>supervisor</i> tidak terlaksana dengan baik yang kemudian membuat pelaksanaan di lapangan menjadi tidak efektif, membuang waktu serta bensin untuk pulang-pergi proyek / lapangan.</p>	<p>lapangan banyak hal – hal yang tidak bisa dipastikan.</p>	<p>penghambat pemasangan di proyek. Kesulitan pemasangan di lapangan menjadi salah satu penghambat ketepatan waktu.</p>	<p>kejadiannya macam-macam. Sering kali meleset dari waktu yang sudah ditetapkan ini yang sering jadi masalah sih.</p>		
5	<p>Apakah daerah pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh CV. Alden Jaya luas? Apakah</p>	<p>Daerah pemasaran dan distribusi CV. Alden Jaya cukup luas, meliputi Kota Semarang dan sekitarnya seperti</p>	<p>Luas, tidak hanya diwilayah kota Semarang saja terkadang sampai luar kota area Tegal, Magelang,</p>	<p>Pemasaran dan distribusi cukup luas di kota Semarang banyak juga customer yang puas dengan perkerjaan</p>	<p>Cukup luas di Jawa Tengah. Pemasok bahan baku kami tidak bingung karena dapat kontinu.</p>	<p>Luas di wilayah kota Semarang. Untuk bahan baku kami sudah ada sejak lama menjadi</p>	<p>Kekuatan : +Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya.</p>

<p>pemasok bahan baku CV. Alden Jaya mampu memberikan bahan baku secara kontinu? Apa saja bentuk promosi yang dilakukan? Bagaimana pemasaran dan distribusi yang dilakukan oleh CV. Alden Jaya? Apa kelemahan dan keunggulan dari pemasaran dan distribusi CV. Alden Jaya? Apakah pemasaran dan distribusi CV. Alden Jaya menjadi kekuatan atau kelemahan?</p>	<p>Tegal, Jogja, Magelang, dll. Adanya hubungan yang baik dengan kontraktor- kontraktor Jawa Tengah memperluas <i>channel</i> kami. Tetapi memang pasar kami menengah ke atas karena kalau buat pagar saja di Barito bengkel-bengkel itu juga banyak ya. Tetapi memang kita mengutamakan kualitas dan desain, beda jauh dibandingkan dengan bengkel-bengkel las. Kita sudah berpengalaman jauh dalam pembuatan desain-desain <i>modern</i> dan juga kita kan tidak hanya produksi pagar rumah. <i>Glass Railing</i> yang biasa juga ada di rumah-rumah</p>	<p>Kudus. Pemasok bahan baku CV. Alden Jaya diberikan secara kontinu jadi kami tidak perlu bingung untuk mendapatkan bahan baku. Untuk pemasaran baru kami kembangkan melalui social media.</p>	<p>dari kita sehingga customer memberikan dan menyarankan keorang orang lain pekerjaan CV. Alden Jaya melalui mulut ke mulut. CV. Alden Jaya berbeda dengan bengkel – bengkel biasa, CV. Alden Jaya biasanya digunakan rumah dengan kalangan menengah keatas. Pemasok bahan baku dilakukan secara kontinu jadi kita tidak perlu khawatir dengan bahan baku. Pemasaran kita masih lakukan dengan cara pengenalan dan melalui mulut ke mulut. Namun sudah mulai mengembangkan seperti IG Ads, Facebook, dan social media. Untuk</p>	<p>Pemasok bahan baku sudah dipastikan kontinu dan sudah lama menjadi langganan sejak lama jadi kami tidak perlu bingung dalam bahan baku. Untuk pemasaran masih kami kembangkan dengan social media yang sebelumnya masih dilakukan secara konvensional.</p>	<p>langganan kami, supplier juga dapat memberikan secara kontinu. Pemasaran kami kembangkan melalui sosial media yang sebelumnya secara konvensional.</p>	
--	--	---	---	---	---	--

		<p>yang tergolong mewah. Sehingga sasaran pasarnya memang untuk menengah ke atas. <i>Supplier</i> kami juga mampu memberikan bahan baku secara kontinu dan baik karena juga sudah langganan lama sehingga kualitasnya pun dapat diandalkan.</p> <p>Pemasarannya untuk saat ini sudah mulai belajar dan menggunakan sosial media diiklankan di Instagram. Kalau sebelumnya sih masih konvensional ya dari mulut ke mulut dengan memberikan kualitas dan kepuasan kepada pelanggan membuat pelanggan merekomendasikan CV. Alden Jaya.</p>		<p>pemasaran kita sedang kembangkan melalui sosial media menggunakan Instagram.</p>			
--	--	---	--	---	--	--	--

6	<p>Bagaimana hubungan CV. Alden Jaya dengan konsumen? Apakah ada keterikatan hubungan antara konsumen dengan CV. Alden Jaya? Bagaimana hubungan antara CV. Alden Jaya dengan usaha sejenis lainnya? Seperti apa pelayanan yang dilakukan karyawan CV. Alden Jaya ? Bagaimana sistem pembayaran di CV. Alden Jaya? Darimana sumber modal CV. Alden Jaya</p>	<p>Kita jalin dengan baik karena kan menambah pelanggan. Sehingga kalau ada proyek-proyek baru dari pelanggan biasa dikasih ke kita karena sudah tau dan puas dengan pekerjaan kita. Bahkan ada beberapa konsumen yang sudah biasa kalau bangun sesuatu pasti kontak kita. Kalau hubungan dengan usaha sejenis lain ya jadi pesaing ya pastinya, cuman ya persaingan yang sehat ya karena kita sudah punya langganan masing-masing. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen ya kita melayani sebisa mungkin supaya mereka puas dengan hasil yang kita</p>	<p>Baik, pelanggan pun semakin bertambah dan CV. Alden Jaya semakin dikenal banyak pelanggan yang mengenalkan perusahaan kita dengan orang-orang lain. Untuk persaingan dengan perusahaan lain pastinya ada cuman sejauh ini sepertinya tidak ada masalah karena pelanggan sudah ada sendiri-sendiri. Untuk pelayanan kepada pelanggan sendiri kami lakukan sebaik mungkin. Sistem pembayaran dengan konsumen minim DP 30% setelah</p>	<p>Pelanggan juga biasanya merekomendasikan pekerjaan proyek ke CV. Alden Jaya karena konsumen – konsumen puas dengan pekerjaan dari kita. Untuk persaingan dengan perusahaan yang sejenis kita berusaha bersaing dengan sehat. Orderan sudah ada sendiri-sendiri – sendiri. Pelayanan terhadap konsumen sendiri kami berusaha melayani dengan sebaik mungkin. Untuk pembayaran biasanya dengan termin. Dp dengan 30% lalu 50% dan pelunasan setelah pasang. Untuk modalnya saya kurang tahu,</p>	<p>Baik tidak ada masalah, proyek – proyek bertambah dari pelanggan ke pelanggan lain karena pekerjaan kami bagus dan memuaskan. Kami harap pekerjaan yang kami berikan selalu memuaskan pelanggan. Persaingan dengan perusahaan lain kami berusaha bersaing dengan sehat. Untuk pembayaran ada termin dari awal tanda jadi sampai pemasangan. Kalau keuangan semua dipegang pemilik dan dibantu finance.</p>	<p>Pelanggan selalu puas dengan pekerjaan kita cuman kalo dapat complain sedikit dengan pekerjaan kita kami segera benahi. Tetapi ya tetap orang-orang yang kadang perfectionist jadi ada konsumen yang rewel. Namun pembeli adalah raja, jadi kita tetap usahakan yang terbaik. Untuk persaingan kami melakukan persaingan sehat. Untuk pembayaran orderan pelanggan sesuai termin perusahaan.</p>	<p>Kekuatan : +Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen.</p>
---	--	--	--	---	---	---	--

	<p>? Menurut Anda hubungan konsumen dan general kontraktor lain dengan CV. Alden Jaya termasuk kekuatan atau kelemahan CV. Alden Jaya?</p>	<p>berikan. Terkadang juga minta service meskipun sudah lebih dari lima tahun juga tetap kita layani kecuali kalau ada kerusakan memang kami kenakan biaya. Sistem pembayarannya biasanya sebagai tanda jadi DP awal minimal 30% , kemudian setelah produk dibuat dan jadi DP tambahan DP 50%, untuk sisanya biasa saat proses pemasangan. CV. Alden Jaya memiliki modal yang kuat dan tidak memiliki hutang ke Bank.</p>	<p>produk dibuat jadi DP 50% setelah itu pelunasan saat pemasangan produk atau saat produk jadi. CV. Alden Jaya memiliki modal yang kuat dan tidak memiliki hutang ke Bank.</p>				
7	<p>Menurut anda, bagaimana lokasi usaha CV. Alden Jaya? Apakah</p>	<p>Berada di Kawasan Industri sehingga tidak mengganggu pemukiman warga, limbah pabrik pun</p>	<p>Lokasi usaha CV. Alden Jaya menurut saya sangat baik. Karena lokasinya</p>	<p>Lokasinya bagus strategis tidak mengotori lingkungan sekitar, limbah dapat</p>	<p>Lokasi perusahaan berada dikawasan industri tidak ada masalah dengan warga sekitar,</p>	<p>Letak perusahaan sangat cocok tidak menimbulkan polusi untuk</p>	<p>Ancaman : ! Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju</p>

<p>lokasi CV Alden jaya strategis? Apakah terdapat banyak pesaing usaha CV. Alden Jaya di lokasi usaha saat ini? Bagaimana keamanan di lokasi CV. Alden Jaya? Apakah lokasi pabrik <i>supplier</i> jauh dari CV. Alden Jaya? Menurut Anda apakah variable lingkungan operasional atau lingkungan industri menjadi peluang atau ancaman bagi CV. Alden Jaya?</p>	<p>tidak mengganggu. Lahan operasional kita juga pakai 2 kapling sehingga leluasa untuk tempat produksinya. Namun memang di kawasan sekitar juga ada pabrik-pabrik pesaing seperti CV. Metalindo Manunggal Karsa dan CV. Perkasa Alloy. Tetapi sebenarnya yang jadi ancaman justru terkadang ada karyawan yang keluar dan jadi pesaing. Pernah terjadi dulu orang marketing saya karena dia yang menjalin hubungan dengan <i>customer</i> dan memang punya kemampuan akhirnya dia keluar lalu membuka perusahaan sejenis. Bahkan mengambil</p>	<p>didaerah industri tidak mengganggu pemukiman warga. Untuk pesaing sendiri ada beberapa juga di daerah sekitar. Keamanan di daerah CV. Alden Jaya aman. Cuma kendalanya kalo lagi rob akses jadi susah.</p>	<p>dibuang dengan baik. Untuk keamanan disekitar perusahaan selama ini tidak ada masalah. Lokasi dilengkapi dengan cctv dibeberapa titik jadi aman. Kendala aja pada saat rob, kalau pas rob saya tidak bisa datang. Tapi kalo tidak rob lancer-lancar saja untuk aksesnya</p>	<p>limbah juga dapat diselesaikan dengan baik. Keluhan untuk lingkungan sekitar hanya pada saat banjir dan rob saja. Kalo banjir dan rob bener-bener tinggi di Kaligawe jadi terpaksa kalo banjir tinggi karyawan pada tidak bisa datang.</p>	<p>warga sekitar. Keamanan sangat baik ada yang jaga dan ada cctv dibebrapa titik lingkungan sekitar. Untuk pesaing ada juga usaha yang sama dengan CV. Alden Jaya. Kendalanya pada saat musim hujan dan musim rob, akses jadi susah pada saat banjir yang tinggi.</p>	<p>ke lokasi CV. Alden Jaya ! Karyawan keluar dan membuka usaha sejenis menggunakan teknik dan cara yang dipelajari saat berada di CV. Alden Jaya ! Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito</p>
---	--	---	--	---	--	--

		<p>beberapa <i>customer</i> yang memiliki hubungan baik dengan dia. Itu yang mengkhawatirkan karena seakan-akan orang ini ada dalam lingkungan kita tetapi jadi ancaman juga bagi kita. Selain itu juga toko-toko yang ada di barito juga jadi saingan karena membuat produk serupa tetapi dengan harga yang murah. Meskipun mereka menjual dengan harga yang murah tetapi kualitasnya pun jauh lebih rendah. Namun saya tidak mengabaikan hal tersebut, saya harus mempertahankan kualitas dan layanan yang terbaik sehingga sesuai dengan harga yang</p>				
--	--	--	--	--	--	--



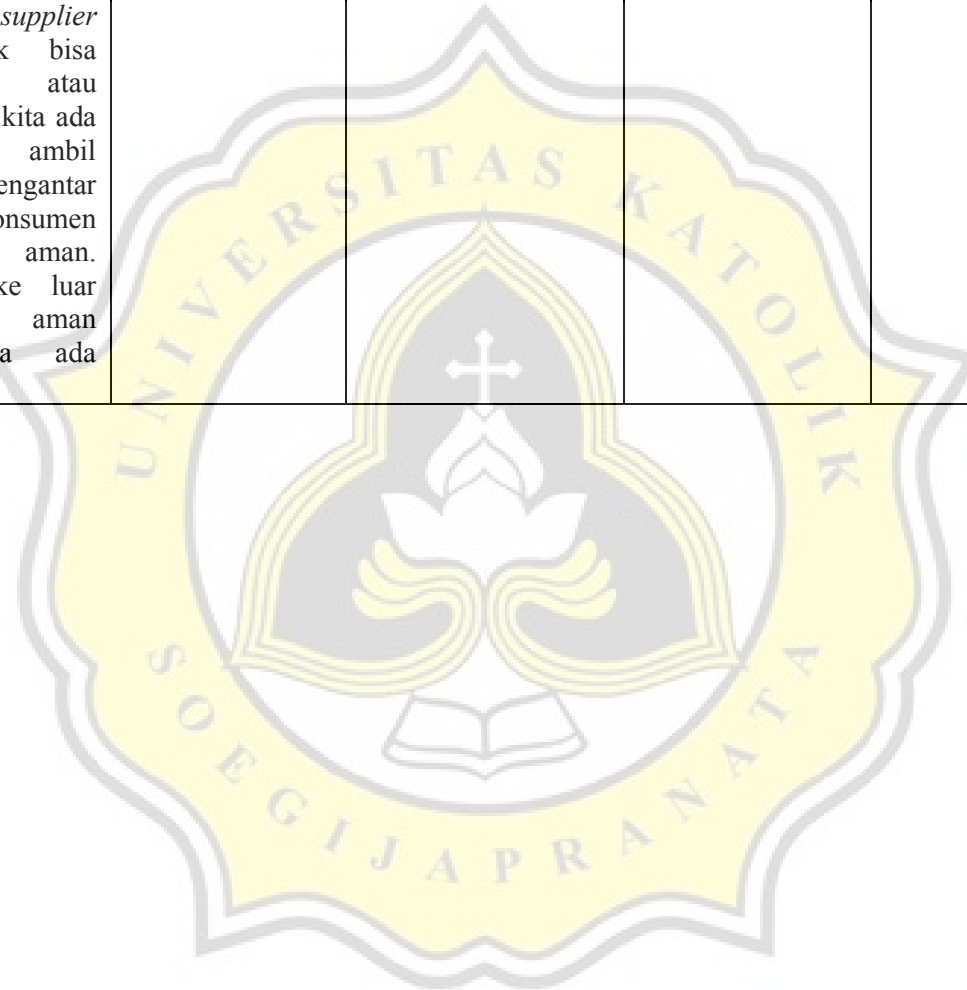
		<p>dibayarkan konsumen.</p> <p>Keamanan pabrik kami sih dijamin ya karena memang dari Kawasan ada biaya untuk keamanan dan dijaga selain itu juga kita <i>support</i> dengan CCTV untuk lebih mengamankan.</p> <p>Tetapi yang masih jadi kendala kadang kondisi jalan menuju kesini kadang terkena rob atau kalau hujan deras ya banjir, pabriknya sih tidak banjir tetapi kalau menuju kesananya tidak bisa kan sama saja jadi kesulitan buat kita. Menurut saya, ya ada plusnya karena kita berada di Kawasan Industri jadi memang lingkungan pabrik-pabrik sehingga tidak ada yang protes atau gimana, cuman</p>				
--	--	---	--	--	--	--

		akses menuju ke lokasi juga terkadang menjadi kendala karena kalau karyawan dan saya pun kesulitan karena misalnya pas rob kan jadi tidak bisa beroperasi.					
8	Apakah situasi politik, ekonomi, sosial budaya, demografi, dan perkembangan teknologi berpengaruh terhadap CV. Alden Jaya? Dengan adanya kemajuan teknologi, apakah CV. Alden Jaya sudah memanfaatkan teknologi tersebut secara maksimal? Apakah terdapat	Kalau politik, sosial sepertinya tidak terlalu berdampak. Tetapi kalau ekonomi ya pasti berpengaruh ya seperti saat pandemi daya beli masyarakat kan menurun tentunya penjualan pun ikut merosot. Tetapi dari sisi demografi ya sampai saat ini menjadi nilai plus buat kami karena maraknya perampokan, dan memang budaya di Indonesia rumah aman kalau pagai pagar kan bahkan pagar besi yang berat	Dampak dari politik dan sosial tidak ada, untuk masalah ekonomi berpengaruh contoh aja waktu pandemi gini orderan turun banyak orang butuh uang untuk kebutuhan lain lainnya. Untuk sisi demografinya tentunya dapat menguntungkan buat kita, karena di Indonesia hampir semua rumah membutuhkan pagar untuk	Untuk dampak dari politik dan sosial sih tidak ada, masalah ekonomi yang kami rasakan contohnya seperti sekarang pada masa pandemic gini pastinya orderan sangat berkurang. Masalah demografi tidak ada, lalu untuk perkembangan teknologi CV. Alden Jaya terus melakukan inovasi contohnya pagar otomatis semuanya menggunakan remote. Masalah peluang, semakin bagus karena	Dampak politik dan sosial ke perusahaan kami tidak ada. Permasalahan ekonomi yang kami alami ya seperti masa pandemic sekarang, orderan jadi agak seret karena orang banyak yang mengalihkan uangnya untuk keperluan lainnya dulu. Untuk permasalahan demografi sendiri tidak ada. Malah di Indonesia hampir semua	Dampak politik ke CV. Alden Jaya tidak ada. Untuk masalah ekonomi yang bikin susah gara gara masa masa pandemic gini, orderan – orderan yang mau masuk jadi tertunda karena banyak orang orang yang mengalihkan dananya untuk keperluan lainnya dulu. Permasalahan demografi tidak ada malah kita diuntungkan dengan	Peluang : \$ Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik \$ Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang \$ Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan

<p>pengaruh pengembangan teknologi terhadap CV. Alden Jaya ? Apakah situasi ekonomi berpengaruh terhadap pengembangan teknologi terhadap CV. Alden Jaya? Bagaimana dengan kebijakan pemerintah, adakah ancaman untuk hal tersebut? Menurut Anda apakah variable lingkungan yang jauh menjadi peluang atau ancaman bagi CV. Alden Jaya?</p>	<p>dan ada variasi ujung tombak nya untuk mengantisipasi perampokan. Pengaruh perkembangan teknologi ada dalam bidang marketing untuk pemasarannya harus mengikuti perkembangan teknologi saat ini. Namun untuk produk tidak berpengaruh karena kita juga melayani pagar otomatis yang bisa buka dan tutup sendiri, jadi sudah mengikuti perkembangan teknologi. Bahkan produk-produk kita justru produk yang cukup kekinian untuk ada dirumah-rumah zaman sekarang, untuk menampilkan kesan rumah semakin luas dan mewah. Untuk</p>	<p>keamanan sendiri. Untuk perkembangan teknologi sendiri CV. Alden Jaya sudah melakukan inovasi dengan pintu otomatis bahkan pagar rumah otomatis buka tutup dengan remote. Lokasi <i>supplier</i> tidak jauh dari lokasi perusahaan, jadi aman aman saja tidak ada masalah untuk perusahaan.</p>	<p>didorong dengan tingkat pembangunan di kota semakin naik, banyak rumah rumah mewah butuh pagar – pagar besi. <i>Supplier</i> lokasinya tidak jauh, sehingga tidak ada ancaman. Begitu juga untuk ke konsumen. Kita punya transportasi pengiriman ke konsumen maupun pengambilan ke <i>supplier</i> apabila <i>supplier</i> ada kendala pengiriman.</p>	<p>rumah membutuhkan pagar yang kuat. Untuk peluang kami didorong dengan tingkat pembangunan semakin naik, jadi kami tidak khawatir dengan berhentinya orderan. Untuk perkembangan teknologi CV. Alden Jaya mengembangkan dengan pagar otomatis dan pintu rumah otomatis. Pasar kini juga sudah menyadari pentingnya untuk membeli produk dengan kualitas yang baik. Karena usaha ini bergerak dibidang konstruksi yang mana digunakan dalam jangka sangat panjang</p>	<p>banyaknya kejahatan – kejahatan seperti perampokan. Jadi hampir semua rumah membutuhkan pagar – pagar yang kuat apa lagi rumah rumah mewah membutuhkan pagar besi yang kuat dan tinggi. Perkembangan teknologi kami menjual pagar besi otomatis, pintu kaca otomatis yang dapat dibuka tutup dengan remote. Lokasi pabrik <i>supplier</i> berada di Semarang, tidak ada ancaman tentunya malah menguntungkan karena masih</p>	
--	--	--	---	--	--	--

		<p>kebijakan pemerintah sampai saat ini mungkin yang sangat baru terjadi seperti PSBB, sejauh ini tidak menjadi masalah bagi kami. Peluangnya bagi kami memang untuk pertumbuhan pembangunan kan semakin terus meningkat, jadi kita tidak perlu khawatir untuk adanya pekerjaan secara kontinu mengingat pertumbuhan penduduk yang terus meningkat dari tahun ke tahun tentunya juga membuat pembangunan rumah dan gedung-gedung semakin meningkat. Kalau lokasi pabrik <i>supplier</i> ada di Semarang, tidak jauh sehingga tidak menjadi masalah</p>			<p>kualitas untuk dapat bertahan lama sangat diutamakan. Komponen – komponen yang diproduksi pun langsung bersentuhan dengan alam seperti contohnya pagar rumah yang terkena panas dan hujan dibutuhkan kualitas yang baik untuk tetap kokoh dan bagus. Lokasi pabrik <i>supplier</i> ada di Semarang kok dan tidak jauh juga.</p>	<p>berada dalam kota.</p>	
--	--	--	--	--	--	---------------------------	--

		untuk pengiriman aman, kalau ada kendala dari <i>supplier</i> misal tidak bisa kirim atau berhalangan kita ada truk untuk ambil sekaligus mengantar barang ke konsumen dengan aman. Mengirim ke luar kota pun aman karena kita ada transportnya.					
--	--	--	--	--	--	--	--



LAMPIRAN 3

DAFTAR PERTANYAAN SWOT UNTUK PEMILIK DAN KARYAWAN

Responden Yth,

Saya Kurnia Exanta Mahasiswa dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan Nomor Induk Mahasiswa 16.D1.0037, akan mengadakan penelitian mengenai alternatif strategi untuk meningkatkan kinerja CV. Alden Jaya. 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 :

Jabatan :

Lama Bekerja :

Pendidikan Terakhir :

PETUNJUK PENGISIAN

1. Bobot adalah tingkat kepentingan dari faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap keberhasilan perusahaan (berbasis industri / dibandingkan dengan industri sejenis).
2. Pemberian bobot terhadap faktor-faktor strategi internal maupun eksternal pada kuesioner ini diberikan dengan skala mulai 1 (tidak penting) hingga 10 (sangat penting)

3. Pemberian peringkat didasarkan pada efektivitas strategi perusahaan (berbasis perusahaan).
4. Pemberian peringkat pada faktor internal (kekuatan dan kelemahan) adalah dengan mengindikasikan apakah faktor tersebut merepresentasikan

1 = kelemahan utama	3 = kekuatan kecil
2 = kelemahan kecil	4 = kekuatan utama
5. Pemberian peringkat pada faktor eksternal (peluang dan ancaman) dengan mengindikasikan seberapa efektif strategi perusahaan saat ini merespons faktor peluang dan ancaman tersebut, dimana :

1 = responnya sangat lemah	3 = responnya kuat
2 = responnya lemah	4 = responnya sangat kuat

IFE			
STRENGTH		BOBOT	RATING
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki		
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi		
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi		
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan		
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya		
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen		
WEAKNESS			

1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)		
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis		
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan		

EFE			
OPPORTUNITY		BOBOT	RATING
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik		
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang		
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan		
THREAT			
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya		
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha yang sejenis		
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito		

LAMPIRAN 4
DAFTAR PERTANYAAN UNTUK PELANGGAN

Responden Yth,

Saya Kurnia Exanta selaku mahasiswa dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan Nomor Induk Mahasiswa 16.D1.0037, akan mengadakan penelitian mengenai alternatif strategi untuk meningkatkan kinerja CV. Alden Jaya. 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

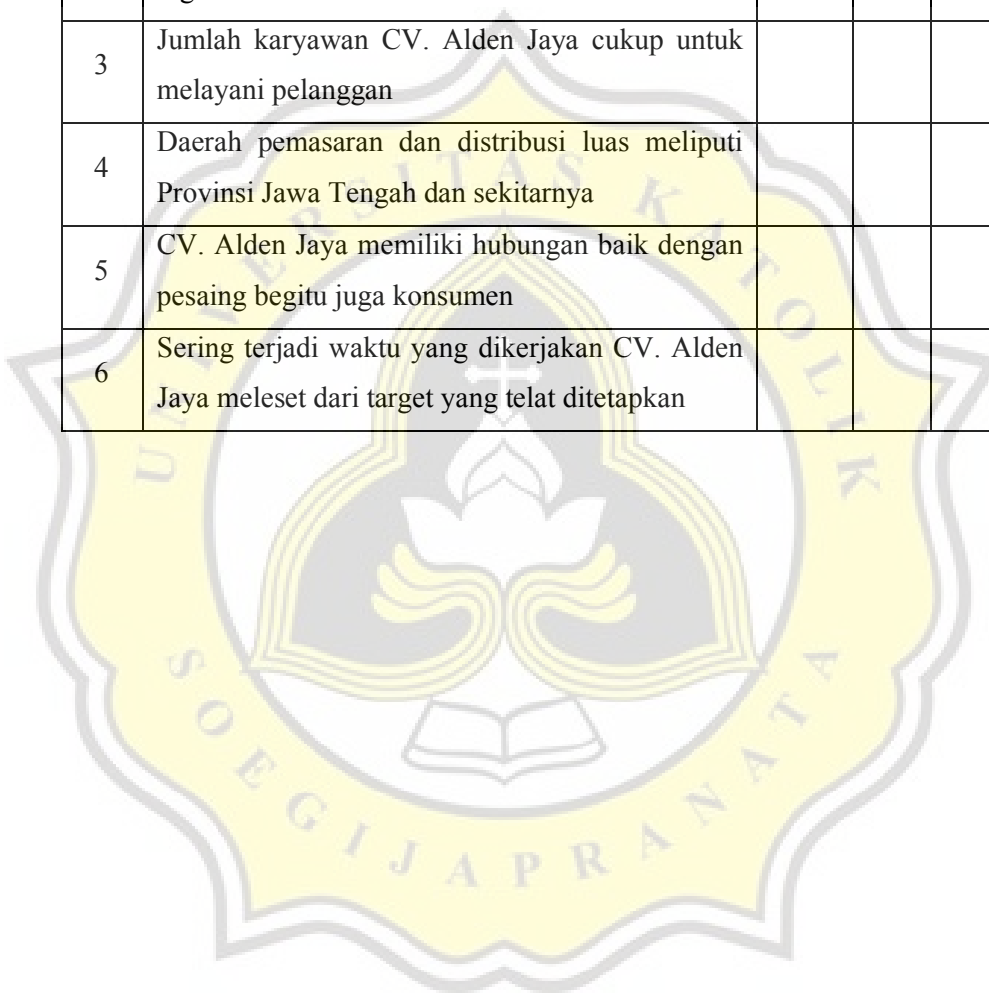
Nama Responden :
Alamat :
Usia :
Jenis Kelamin :
Frekuensi pembelian :
Pekerjaan :

PETUNJUK PENGISIAN

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

STS = Sangat Tidak Setuju
TS = Tidak Setuju
S = Setuju
SS = Sangat Setuju

NO	PERTANYAAN	JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep produk yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki				
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi				
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya cukup untuk melayani pelanggan				
4	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya				
5	CV. Alden Jaya memiliki hubungan baik dengan pesaing begitu juga konsumen				
6	Sering terjadi waktu yang dikerjakan CV. Alden Jaya meleset dari target yang telah ditetapkan				



LAMPIRAN 5

HASIL JAWABAN RESPONDEN PELANGGAN

No	Nama	Usia	Frekuensi	K1	K2	K3	K4	K5	K6
1	Bp. Andre	66 tahun	6	4	3	3	3	3	2
2	Wiewiek	51 tahun	3	4	4	4	3	4	3
3	Irene	32 tahun	3	3	3	3	3	3	4
4	Budianto Wibowo	39 tahun	5	4	4	4	3	3	4
5	Yesaya	26 tahun	4	4	4	4	3	4	4



HASIL JAWABAN RESPONDEN PEMILIK DAN KARYAWAN

Jawaban Awal Rating SWOT						
Variabel	Indikator	Pemilik	Kry1	Kry2	Kry3	Kry4
Strength	S1	4	4	3	3	4
	S2	4	4	3	3	3
	S3	4	3	3	4	3
	S4	3	3	3	2	3
	S5	4	4	3	4	4
	S6	4	4	4	3	3
Weakness	W1	1	1	1	3	2
	W2	2	2	1	2	3
	W3	1	2	1	1	1
Opportunity	O1	3	3	3	3	4
	O2	4	3	4	3	3
	O3	4	4	3	4	3
Threat	T1	1	2	1	2	2
	T2	3	4	3	4	2
	T3	1	2	4	2	3

Jawaban Bobot						
Variabel	Indikator	Pemilik	Kry1	Kry2	Kry3	Kry4
Strength	S1	10	8	7	9	8
	S2	9	8	8	7	6
	S3	7	7	5	6	8
	S4	9	7	7	8	6
	S5	8	8	8	6	7
	S6	6	6	6	5	5
Weakness	W1	9	5	9	7	10
	W2	9	8	9	7	10
	W3	7	7	7	9	8
Opportunity	O1	10	9	10	7	9
	O2	9	8	9	8	10
	O3	7	8	9	10	8
Threat	T1	7	8	9	7	8
	T2	8	7	8	10	9
	T3	7	7	8	8	7

Rekap Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFE)

No	Faktor Internal	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor	Modus
Kekuatan							
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	4	4	4	3	4	4,00
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	4	4	4	3	3	4,00
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	4	3	3	4	3	4,00
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	3	3	3	2	3	3,00
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	4	3	4	4	4	4,00
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	4	3	4	3	3	3,00
Kelemahan							
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	4	4	4	2	3	4,00

2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	3	4	3	2	2	3,00
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	4	4	3	4	4	4,00

Rekap Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFE)

No	Faktor Internal	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor	Modus
Peluang							
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	3	3	3	3	4	3
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang	4	3	3	3	3	3
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	4	4	4	4	3	4
Ancaman							
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	1	1	2	2	2	2
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	3	3	4	4	2	3
3	Banyak pesaing toko-toko di	1	2	2	2	3	2

	sekitar jalan Barito						
--	----------------------	--	--	--	--	--	--

Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFE)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Finance	Bobot Marketing Manager	Bobot Pelaksana	Bobot Supervisor
Kekuatan						
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	10,00	8,00	7,00	9,00	8,00
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	9,00	8,00	8,00	7,00	6,00
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	7,00	7,00	5,00	6,00	8,00
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	9,00	7,00	7,00	8,00	6,00
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	8,00	8,00	8,00	6,00	7,00
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	6,00	6,00	6,00	5,00	5,00
Kelemahan						

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Finance	Bobot Marketing Manager	Bobot Pelaksana	Bobot Supervisor
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	9,00	5,00	9,00	7,00	10,00
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	9,00	8,00	9,00	7,00	10,00
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	7,00	7,00	7,00	9,00	8,00

Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFE)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Finance	Bobot Marketing Manager	Bobot Pelaksana	Bobot Supervisor	Rata-Rata
Kekuatan							
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	0,14	0,13	0,11	0,14	0,12	0,13
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	0,12	0,13	0,12	0,11	0,09	0,11
3	Jumlah karyawan CV.	0,09	0,11	0,08	0,09	0,12	0,10

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Finance	Bobot Marketing Manager	Bobot Pelaksana	Bobot Supervisor	Rata-Rata
	Alden Jaya mencukupi						
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	0,12	0,11	0,11	0,09	0,09	0,10
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	0,11	0,13	0,12	0,08	0,10	0,11
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	0,08	0,09	0,09	0,08	0,07	0,08
Kelemahan							
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	0,12	0,08	0,14	0,11	0,15	0,12
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	0,12	0,13	0,14	0,11	0,15	0,13
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	0,09	0,11	0,11	0,14	0,12	0,11
Total		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan

(EFE)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Finance	Rating Marketing Manager	Bobot Pelaksana	Bobot Supervisor
Peluang						
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	10,00	9,00	10,00	7,00	9,00
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang	9,00	8,00	9,00	8,00	10,00
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	7,00	8,00	9,00	10,00	8,00
Ancaman						
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	7,00	8,00	9,00	7,00	8,00
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	8,00	7,00	8,00	10,00	9,00
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	7,00	7,00	8,00	8,00	7,00

**Rekap Jawaban Responden Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal
Perusahaan (EFE)**

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Finance	Rating Marketing Manager	Bobot Pelaksana	Bobot Supervisor	Rata-Rata
Peluang							
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	0,19	0,19	0,19	0,14	0,18	0,18
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang	0,17	0,17	0,17	0,16	0,20	0,17
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	0,17	0,17	0,17	0,20	0,16	0,17
Ancaman							
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	0,17	0,17	0,17	0,14	0,16	0,16
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	0,15	0,15	0,15	0,20	0,18	0,17
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	0,15	0,13	0,15	0,16	0,14	0,15
Total		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFE)

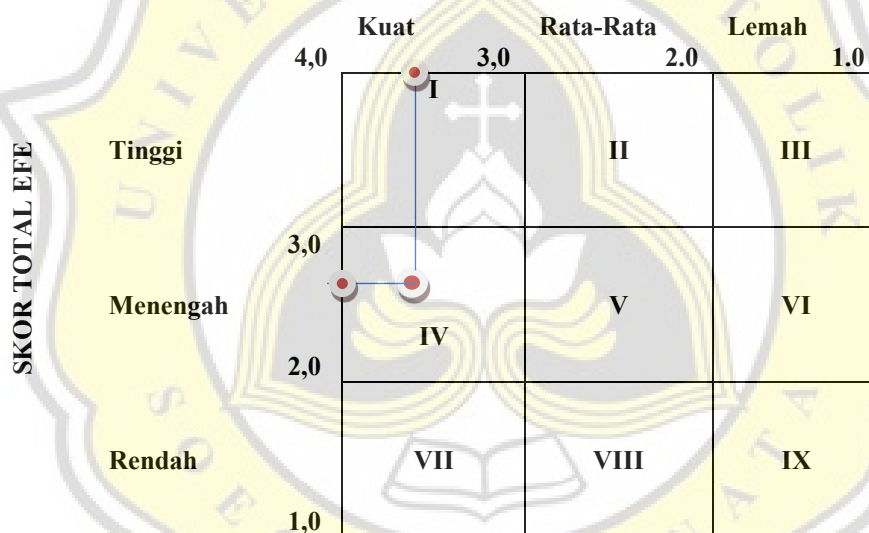
No	Faktor Internal	Rata-rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	0,13	4,00	0,52
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	0,11	4,00	0,44
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	0,10	4,00	0,40
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	0,10	3,00	0,30
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	0,11	4,00	0,44
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	0,08	3,00	0,24
Kelemahan				
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	0,12	4,00	0,48
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	0,13	3,00	0,39
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	0,11	4,00	0,44
Total IFE				3,65

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFE)

No	Faktor Internal	Rata-rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	0,18	3	0,54
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang	0,17	3	0,51
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	0,17	4	0,68

No	Faktor Internal	Rata-rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Ancaman				
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	0,16	2	0,32
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	0,17	3	0,51
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	0,15	2	0,30
Total IFE				2,86

**Matriks Internal – Eksternal (IE)
SKOR TOTAL IFE**



Matriks SWOT

	<u>Kekuatan (S)</u>	<u>Kelemahan (W)</u>
ANALISIS SWOT	S1: CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki S2: Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi S3: Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	W1: Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol) W2: Tidak ada SOP masing-masing

	<p>S4: Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan</p> <p>S5: Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya</p> <p>S6 : Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen</p>	<p>jabatan secara tertulis</p> <p>W3: Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan</p>
<p><u>Peluang (O)</u></p> <p>O1: Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik</p> <p>O2: Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang</p> <p>O3: Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan</p>	<p><u>Strategi S-O</u></p> <p>Strategi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti <i>event</i> pameran secara rutin baik di Jawa Tengah maupun luar Jawa Tengah (S1, S2, S5, O1, O2) 2. Memaksimalkan strategi WOM dengan meminta <i>feedback</i> dari pelanggan dan menggunakan sistem <i>affiliate</i> apabila pelanggan berhasil memberikan rekomendasi kepada relasinya akan mendapatkan komisi berupa diskon pada pembelian berikutnya. (S1,S5, S6, O1, O2) 	<p><u>Strategi W-O</u></p> <p>Strategi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat <i>job design</i> agar penjadwalan kerja karyawan jelas sehingga produktivitas meningkat (W1, W2, O1) 2. Penilaian bulanan rutin dengan laporan kinerja karyawan (<i>employee performance</i>) untuk evaluasi karyawan (W1, W3, O2, O3)
<p><u>Ancaman (T)</u></p> <p>T1: Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya</p> <p>T2: Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis</p> <p>T3: Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito</p>	<p><u>Strategi S-T</u></p> <p>Strategi :</p> <p>Melayani pangsa pasar menengah ke bawah dengan menyediakan <i>design</i> dan harga khusus (S2, S6, T3)</p>	<p><u>Strategi W-T</u></p> <p>Strategi :</p> <p>Pembuatan SOP tertulis untuk posisi jabatan sehingga pelayanan memenuhi standarisasi perusahaan (W1, W2, T3)</p>

LAMPIRAN 6

DAFTAR PERTANYAAN MATRIKS QSPM UNTUK PEMILIK DAN KARYAWAN

Identitas Responden

Nama Responden :

Usia/Tahun Lahir :

Jabatan :

Lama Usaha/Kerja :

Pendidikan Terakhir :

PETUNJUK PENGISIAN

Pemberian peringkat pada faktor internal dan eksternal dengan mengindikasikan apakah pilihan strategi yang dibuat memengaruhi faktor perusahaan tersebut. Sejauh mana suatu strategi, dibandingkan dengan strategi lain memungkinkan perusahaan untuk mempertahankan kekuatan, memperbaiki kelemahan, memanfaatkan kesempatan atau menghindari ancaman, dimana :

1 = tidak menarik

3 = cukup menarik

2 = agak menarik

4 = sangat menarik

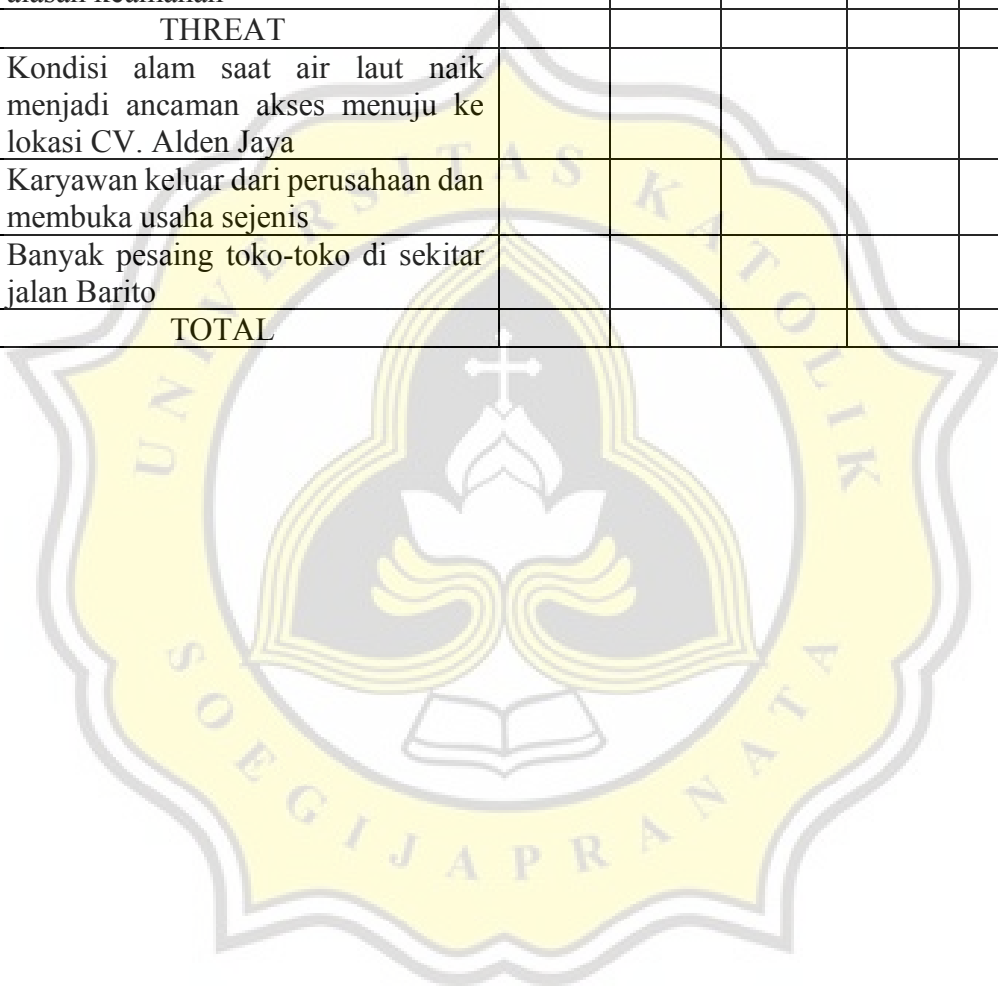
Keterangan strategi yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. **Strategi S-O1:** Mengikuti *event* pameran secara rutin baik di Jawa Tengah maupun luar Jawa Tengah
2. **Strategi S-O2:** Memaksimalkan strategi WOM dengan meminta *feedback* dari pelanggan dan menggunakan sistem *affiliate* apabila pelanggan berhasil memberikan rekomendasi kepada relasinya akan mendapatkan komisi berupa diskon pada pembelian berikutnya.

3. **Strategi W-O1:** Membuat *job design* agar penjadwalan kerja karyawan jelas sehingga produktivitas meningkat
4. **Strategi W-O2:** Penilaian bulanan rutin dengan laporan kinerja karyawan untuk evaluasi karyawan
5. **Strategi S-T:** Melayani pangsa pasar menengah ke bawah dengan menyediakan *design* dan harga khusus
6. **Strategi W-T:** Pembuatan SOP tertulis untuk posisi jabatan sehingga pelayanan memenuhi standarisasi perusahaan

STRENGTH		RATING STRATEGI					
		S-O1	S-O2	W-O1	W-O2	S-T	W-T
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki						
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi						
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi						
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan						
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya						
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen						
WEAKNESS							
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)						
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis						
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan						
TOTAL							

		RATING STRATEGI					
OPPORTUNITY		S-O1	S-O2	W-O1	W-O2	S-T	W-T
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik						
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang						
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan						
THREAT							
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya						
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis						
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito						
TOTAL							



Bobot Matriks QSPM

No	Faktor Kunci	Rata-Rata Bobot
STRENGTH		
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	0,13
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	0,11
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	0,10
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	0,10
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	0,11
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	0,08
WEAKNESS		
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	0,12
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	0,13
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	0,11
OPPORTUNITY		
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	0,18
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang masyarakat secara umum	0,17
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	0,17
THREAT		
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	0,16
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	0,17
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	0,15

Rekap pengisian AS QSPM Strategi S-O1

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
STRENGTH						
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	2	3	3	3	4
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	3	3	3	3	4
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	2	2	2	2	2
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	2	2	3	2	2
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	4	2	4	3	4
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	3	3	4	4	3
WEAKNESS						

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	2	2	2	2	2
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	3	2	2	2	2
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	2	2	2	2	2
OPPORTUNITY						
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	4	4	4	4	3
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang masyarakat secara umum	3	4	2	4	3
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	4	4	4	3	4
THREAT						
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	1	2	2	2	2
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	2	2	2	2	2
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	3	3	3	3	2

Rekap pengisian AS QSPM Strategi S-O2

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
STRENGTH						
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	3	4	3	4	2
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	3	3	3	4	3
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	2	2	2	2	2
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	3	2	2	2	2
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	4	4	3	3	2
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	4	4	3	4	4
WEAKNESS						
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	2	2	2	3	2

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	2	2	2	2	3
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	3	3	3	3	2
OPPORTUNITY						
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	4	4	3	4	3
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang masyarakat secara umum	4	4	3	4	3
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	4	4	2	3	4
THREAT						
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	2	2	2	2	2
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	2	2	2	2	2
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	3	2	3	3	2

Rekap pengisian AS QSPM Strategi W-O1

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
STRENGTH						
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	2	2	2	2	2
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	2	2	2	2	2
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	3	3	3	3	3
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	4	3	3	4	3
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	3	3	2	2	3
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	3	3	3	2	3
WEAKNESS						
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	4	3	3	3	3
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	4	4	2	4	4
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	4	3	4	4	3
OPPORTUNITY						

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	3	2	2	2	3
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang masyarakat secara umum	3	2	2	3	2
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	2	2	2	3	2
THREAT						
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	2	2	2	2	2
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	3	2	3	3	2
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	3	3	2	2	2

Rekap pengisian AS QSPM Strategi W-O2

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
STRENGTH						
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	3	3	3	2	2
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	2	2	2	2	2
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	2	2	3	3	3
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	3	2	3	3	2
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	2	2	2	2	2
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	3	3	3	2	3
WEAKNESS						
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	4	4	3	4	4
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	3	3	2	3	3
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	4	4	3	4	4
OPPORTUNITY						
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	3	3	3	2	3

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang masyarakat secara umum	2	2	2	2	3
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	2	2	2	2	2
THREAT						
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	2	2	2	2	2
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	3	4	3	3	3
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	2	3	2	2	2

Rekap pengisian AS QSPM Strategi S-T

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
STRENGTH						
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	4	3	3	3	3
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	4	3	3	4	3
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	2	2	2	2	2
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	2	2	2	2	2
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	4	4	3	3	4
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	2	3	2	3	3
WEAKNESS						
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	3	2	2	2	2
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	4	2	2	2	2
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	4	2	2	2	2
OPPORTUNITY						
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	4	4	2	3	3
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang masyarakat secara umum	4	3	3	3	3

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	4	4	2	3	3
THREAT						
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	2	2	2	2	2
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	2	2	2	2	2
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	3	3	3	4	2

Rekap pengisian AS QSPM Strategi W-T

No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
STRENGTH						
1	CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	2	2	2	3	3
2	Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	2	2	2	2	2
3	Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	3	3	2	3	3
4	Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	3	3	3	3	3
5	Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	2	3	2	2	2
6	Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	3	3	2	3	3
WEAKNESS						
1	Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	3	4	3	3	3
2	Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	4	4	4	4	4
3	Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	4	3	3	4	3
OPPORTUNITY						
1	Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	2	2	2	3	2
2	Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang masyarakat secara umum	2	2	3	2	2
3	Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	2	2	2	2	2

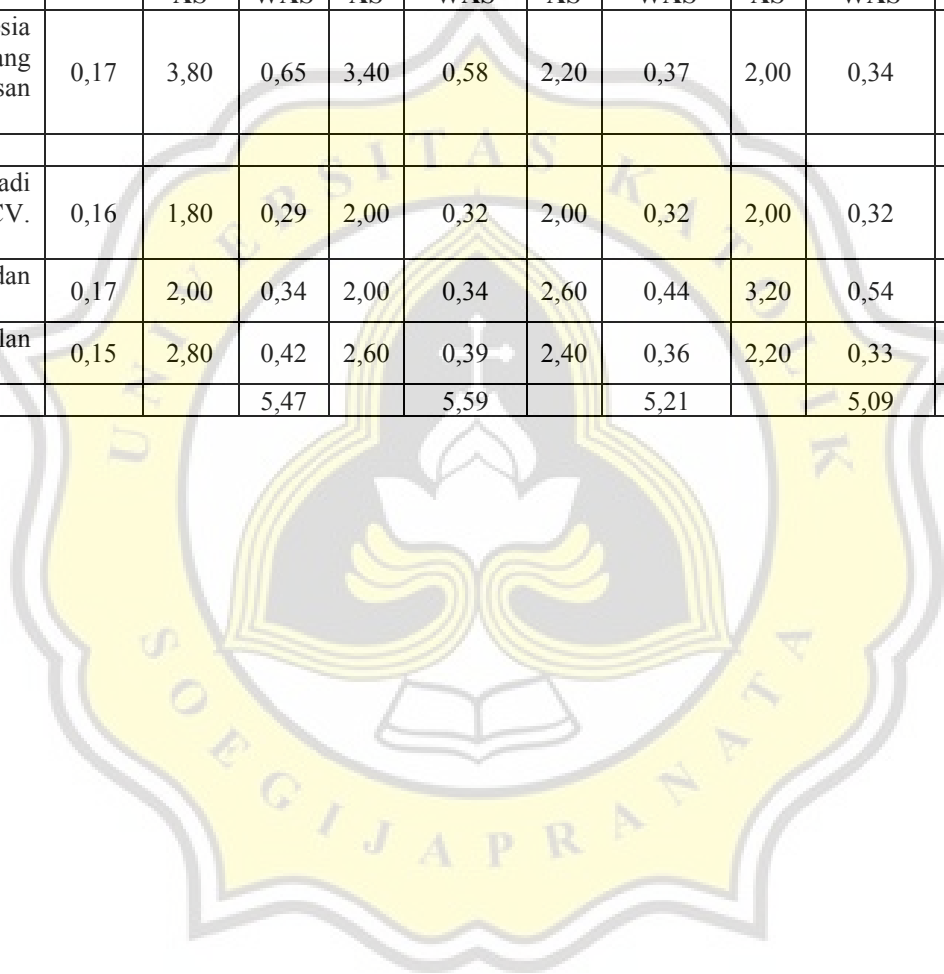
No	Faktor Kunci	Rating Pemilik	Rating Finance	Rating Marketing Manager	Rating Pelaksana	Rating Supervisor
THREAT						
1	Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	2	2	2	2	2
2	Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	2	3	3	3	2
3	Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	2	3	2	2	2



Matriks QSPM

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi											
		Strategi S-O1		Strategi S-O2		Strategi W-O1		Strategi W-O2		Strategi S-T		Strategi W-T	
		AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS
STRENGTH													
CV. Alden Jaya memiliki konsep yang modern dan selalu menjaga kualitas produk yang dimiliki	0,13	3,00	0,39	3,20	0,42	2,00	0,26	2,00	0,26	3,20	0,42	2,40	0,31
Produk yang dimiliki CV. Alden Jaya beraneka ragam dan variasi	0,11	3,20	0,35	3,20	0,35	2,00	0,22	2,00	0,22	3,40	0,37	2,00	0,22
Jumlah karyawan CV. Alden Jaya mencukupi	0,10	2,00	0,20	2,00	0,20	3,00	0,30	2,60	0,26	2,00	0,20	2,80	0,28
Manajemen selalu terlibat dalam pengambilan keputusan	0,10	2,20	0,22	2,20	0,22	3,40	0,34	2,60	0,26	2,00	0,20	3,00	0,30
Daerah pemasaran dan distribusi luas meliputi Provinsi Jawa Tengah dan sekitarnya	0,11	3,40	0,37	3,20	0,35	2,60	0,28	2,00	0,22	3,60	0,40	2,20	0,24
Memiliki hubungan yang baik dengan pesaing dan konsumen	0,08	3,4	0,27	3,80	0,30	2,80	0,22	2,80	0,22	2,60	0,21	2,80	0,22
WEAKNESS													
Masa kerja karyawan di CV. Alden Jaya membuat adanya senioritas (karyawan senior lebih menonjol)	0,12	2,00	0,24	2,20	0,26	3,20	0,38	3,80	0,46	2,20	0,26	3,20	0,38
Tidak ada SOP masing-masing jabatan secara tertulis	0,13	2,20	0,29	2,20	0,29	3,60	0,47	3,80	0,36	2,40	0,31	4,00	0,52
Sering terjadi waktu pengerjaan meleset dari target yang sudah ditetapkan	0,11	2,00	0,22	2,80	0,31	3,60	0,40	3,80	0,42	2,40	0,26	3,40	0,37
OPPORTUNITY													
Kesadaran pasar akan kualitas produk yang baik	0,18	3,80	0,68	3,60	0,65	2,40	0,43	2,80	0,50	3,20	0,58	2,20	0,40
Keberlangsungan pertumbuhan pembangunan di Kota Semarang	0,17	3,20	0,54	3,60	0,61	2,40	0,41	2,20	0,37	3,20	0,54	2,00	0,34

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi											
		Strategi S-O1		Strategi S-O2		Strategi W-O1		Strategi W-O2		Strategi S-T		Strategi W-T	
		AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS
Adanya tren rumah budaya di Indonesia khususnya Kota Semarang yang menggunakan pagar dengan alasan keamanan	0,17	3,80	0,65	3,40	0,58	2,20	0,37	2,00	0,34	3,20	0,54	2,00	0,34
THREAT													
Kondisi alam saat air laut naik menjadi ancaman akses menuju ke lokasi CV. Alden Jaya	0,16	1,80	0,29	2,00	0,32	2,00	0,32	2,00	0,32	2,00	0,32	2,00	0,32
Karyawan keluar dari perusahaan dan membuka usaha sejenis	0,17	2,00	0,34	2,00	0,34	2,60	0,44	3,20	0,54	2,00	0,34	2,60	0,44
Banyak pesaing toko-toko di sekitar jalan Barito	0,15	2,80	0,42	2,60	0,39	2,40	0,36	2,20	0,33	3,00	0,45	2,20	0,33
Total WAS			5,47		5,59		5,21		5,09		5,41		5,02



No	Alternatif Strategi	Nilai Total WAS	Peringkat
S-O1	Mengikuti <i>event</i> pameran secara rutin baik di Jawa Tengah maupun luar Jawa Tengah	5,47	2
S-O2	Memaksimalkan strategi WOM dengan meminta <i>feedback</i> dari pelanggan dan menggunakan sistem <i>affiliate</i> apabila pelanggan berhasil memberikan rekomendasi kepada relasinya akan mendapatkan komisi berupa diskon pada pembelian berikutnya.	5,59	1
W-O1	Membuat <i>job design</i> agar penjadwalan kerja karyawan jelas sehingga produktivitas meningkat	5,21	4
W-O2	Penilaian bulanan rutin dengan laporan kinerja karyawan untuk evaluasi karyawan	5,09	5
S-T	Melayani pangsa pasar menengah ke bawah dengan menyediakan <i>design</i> dan harga khusus	5,41	3
W-T	Pembuatan SOP tertulis untuk posisi jabatan sehingga pelayanan memenuhi standarisasi perusahaan	5,02	6

Strategi yang diprioritaskan dari hasil matriks QSPM adalah strategi S-O2 yaitu Memaksimalkan strategi WOM dengan meminta *feedback* dari pelanggan dan menggunakan sistem *affiliate* apabila pelanggan berhasil memberikan rekomendasi kepada relasinya.



9.57% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #14202085

BAB I Latar Belakang Munculnya bisnis-bisnis baru di kota besar membuat keresahan bagi pelaku bisnis lama karena pada umumnya sebuah bisnis tidak akan lepas dari yang namanya persaingan. Munculnya pesaing tidak dapat dihindari sehingga pelaku bisnis harus memiliki strategi yang tepat dengan harapan dapat bersaing dan memenangkan pasar. Tidak disadari bahwa strategi bisnis merupakan permasalahan mendasar yang dapat mengakibatkan runtuhnya sebuah suatu bisnis. Hal ini didukung oleh Barney (2001) yang mengungkapkan konsep resource-based view yang menyatakan bahwa untuk mencapai keunggulan bersaing organisasi perlu untuk memiliki sumberdaya yang bernilai, unik, langka, dan tidak mudah ditiru. Berdasarkan konsep ini, organisasi harus menentukan strategi yang akan dilakukannya sesuai dengan kapabilitas organisasi tersebut. Adanya strategi yang tepat membantu perusahaan untuk mampu bertahan hidup ditengah ketatnya persaingan dengan perusahaan-perusahaan lain (Nurchayyo, 2017). Oleh sebab itu, perusahaan harus mampu merumuskan

REPORT #14202085 CHECKED: 8 DEC 2021, 8:47 AM AUTHOR: ANDRE KURNIAWAN

PAGE 1 OF 71