

LAMPIRAN 1

Pertanyaan Wawancara Pra Survei Pemilik Dan Karyawan

Lingkungan Internal

Aspek Pemasaran

Responden : Pemilik

1. Seperti apa strategi yang saat ini digunakan oleh Party Store?

Responden : Karyawan Pemasaran/Penjualan

2. Dimana lokasi Party Store?
3. Produk apa saja yang dijual di Party Store?
4. Media apa yang digunakan oleh Party Store dalam memasarkan produknya?
5. Seperti apa strategi promosi yang dilakukan oleh Party Store saat ini?
6. Siapa yang menjadi target konsumen Party Store?
7. Bagaimana Proses Penjualan Party Store?

Aspek Keuangan

Responden : Pemilik

8. Dari mana modal ataupun keperluan pendanaan diperoleh untuk mendukung kelancaran aktivitas usaha Party Store?
9. Selama menjalankan usaha ini apakah pernah berhutang kepada pihak eksternal misalnya seperti bank yang digunakan sebagai tambahan modal usaha?

Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

Responden : Pemilik

10. Bagaimana kemampuan karyawan Party Store dalam membantu menjalankan usaha ini?

Aspek Produksi dan Operasi

Responden : Pemilik

11. Apakah produk yang disediakan oleh supplier lengkap?
12. Bagaimana aktivitas operasional yang dilakukan di Party Store?

Responden : Karyawan Pemasaran/Penjualan

13. Apakah Party Store dapat memenuhi permintaan pelanggan?

Lingkungan Eksternal

Aspek Teknologi

Responden : Karyawan Pemasaran/Penjualan

14. Mengingat akan perkembangan jaman seperti sekarang ini, apakah Party Store telah memanfaatkan internet dan media sosial untuk mengembangkan usaha yang dikelola saat ini?

Aspek Kekuatan Bersaing

Responden : Pemilik

15. Bagaimana cara Party Store bertahan dengan adanya pesaing yang serupa?
16. Apakah terdapat banyak toko di sekitar lokasi Party Store yang menjual produk serupa?
17. Bagaimana peluang kedepan untuk Party Store dalam mengembangkan usahanya?
18. Apa ancaman yang cukup berdampak besar pada Party Store dalam menjalankan usahanya?

Aspek Kekuatan Sosial, Budaya, Demografis, dan Lingkungan

Responden : Pemilik

19. Saat ini dunia sedang menghadapi pandemi *Covid-19* yang telah merubah gaya hidup seluruh umat manusia. Apakah dengan situasi tersebut memberi dampak kepada Party Store?
20. Bagaimana dampak perubahan harga supplier terhadap Party Store?

LAMPIRAN 2

Pertanyaan Wawancara Pra Survei Pelanggan

Nama :

Usia :

Pekerjaan :

Frekuensi Pembelian :

1. Sejak kapan anda mengetahui dan mulai berbelanja produk-produk pesta di Party Store?
2. Apa yang membuat anda cocok dan memutuskan untuk berlangganan di Party Store?
3. Dari mana anda mengetahui Party Store?
4. Sebelum mengetahui Party Store dimana anda biasanya berbelanja produk-produk pesta?
5. Menurut anda, apakah barang yang di jual oleh Party Store lengkap?
6. Menurut anda bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Party Store?
7. Menurut Anda apakah Party Store sering memberikan promo-promo menarik?
8. Apakah anda membeli produk-produk Party Store untuk keperluan sendiri atau untuk dijual lagi?

LAMPIRAN 3

Rekapitulasi Jawaban Wawancara Pra Survei Pemilik Dan Karyawan

Lingkungan Internal

Aspek Pemasaran

Responden : Pemilik

1. Seperti apa strategi yang saat ini digunakan oleh Party Store?

Jawab :

Strategi yang saat ini digunakan oleh Party Store yaitu dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan ramah kepada pelanggan agar pelanggan merasa puas dan karena hal tersebut maka akan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan. Dengan begitu maka akan menciptakan pelanggan tetap atau pelanggan setia. Serta produk Party Store selalu ready stock dan lengkap sehingga dapat memenuhi permintaan pelanggan. Melalui pelayanan yang memuaskan dan kelengkapan produk, maka pelanggan merasa puas berbelanja di Party Store sehingga mereka akan merekomendasikan kepada lingkungan sekitarnya supaya berbelanja keperluan pesta di Party Store. Secara tidak langsung mereka ikut serta dalam membantu memasarkan produk Party Store.

Responden : Karyawan Pemasaran/Penjualan

2. Dimana lokasi Party Store?

Jawab :

Jalan Murti Mulyo A3 Perumahan Muktiharjo Indah

3. Produk apa saja yang dijual di Party Store?

Jawab :

Party Store menjual produk-produk pesta seperti aneka macam balon seperti balon *foil* angka, balon *foil* huruf, dan balon *latex*, aneka macam *banner happy birthday*, topi ulang tahun, aneka macam lilin ulang tahun, tas ulang tahun, undangan ulang tahun, *party popper* atau konfeti, piring pesta, tirai krom, dan paket dekorasi ulang tahun. Paket dekorasi tersebut berisi balon *foil* angka, balon *foil* huruf (*Happy Birthday*), balon *latex*, lilin ulang tahun, tirai krom, *banner Happy Birthday*. Dan pada paket dekorasi, tersedia gambar berupa rancangan atau konsep dekorasi yang dapat dijadikan sebagai referensi untuk menghias ruangan tempat pesta ulang tahun berlangsung.

4. Media apa yang digunakan oleh Party Store dalam memasarkan produknya?

Jawab :

Sejauh ini Party Store memasarkan produknya melalui media online yaitu Instagram dan whatsapp saja dan juga dari pelanggan yang merekomendasikan produk-produk Party Store dari mulut ke mulut

5. Seperti apa strategi promosi yang dilakukan oleh Party Store saat ini?

Jawab :

Strategi promosi saat ini yang digunakan oleh Party Store adalah mempromosikan produknya melalui Instagram dan whatsapp dengan cara memposting produk-produk Party Store, melakukan paid promote (jasa pemasaran secara online melalui Instagram), dan memberikan promo berupa free ongkir dengan persyaratan tertentu.

6. Siapa yang menjadi target konsumen Party Store?

Jawab :

Yang menjadi target konsumen Party Store adalah pelajar, mahasiswa, masyarakat yang bertempat tinggal di sekitar wilayah Muktiharjo, Karangingas, Dempel dan Tlogosari, dan juga pengusaha jasa dekorasi pesta atau *party planner*.

7. Bagaimana Proses Penjualan Party Store?

Jawab :

Untuk proses penjualannya, Party Store melakukan penjualan secara offline dan online. Penjualan secara offline, pelanggan dapat langsung datang ke toko yang berlokasi di Jalan Murti Mulyo A3 Perumahan Muktiharjo Indah. Sedangkan penjualan yang dilakukan secara online melalui Instagram dan whatsapp.

Aspek Keuangan

Responden : Pemilik

8. Dari mana modal ataupun keperluan pendanaan diperoleh untuk mendukung kelancaran aktivitas usaha Party Store?

Jawab :

Untuk modal usaha diperoleh dari tabungan pribadi. Kemudian keperluan pendanaan untuk mendukung kelancaran aktivitas usaha Party Store diperoleh melalui laba usaha. Sejauh ini tidak ada masalah terkait pendanaan usaha Party Store. Party Store mampu melakukan stock barang sehingga produk Party Store selalu *ready stock* dan juga lengkap.

9. Selama menjalankan usaha ini apakah pernah berhutang kepada pihak eksternal misalnya seperti bank yang digunakan sebagai tambahan modal usaha?

Jawab :

Sejauh ini belum pernah, karena tidak ada kendala dalam hal modal maupun pendanaan.

Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

Responden : Pemilik

10. Bagaimana kemampuan karyawan Party Store dalam membantu menjalankan usaha ini?

Jawab :

Sejauh ini kemampuan karyawan Party Store cukup baik dalam membantu menjalankan usaha ini. Para karyawan mampu menjalankan tugas dan peranan mereka masing-masing.

Karyawan pemasaran/penjualan yang bertugas melayani pelanggan sangat terampil dalam melayani pelanggan dan mampu membantu serta memberikan respon yang cepat terhadap setiap pertanyaan yang diajukan oleh pelanggan. Selain itu karyawan Gudang mempunyai peranan yang tidak kalah penting. Karyawan Gudang sangat responsive dan cepat dalam melakukan packing dan pengiriman terhadap setiap order yang masuk. Selain itu karyawan Gudang sangat teliti dalam melakukan *stock opname* yang dilakukan setiap akhir pekan. Dan pelanggan merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh karyawan Party Store.

Aspek Produksi dan Operasi

Responden : Pemilik

11. Apakah produk yang disediakan oleh supplier lengkap?

Jawab :

Ya. Produk yang disediakan oleh supplier lengkap, sehingga dapat memudahkan Party Store dalam memenuhi kebutuhan pelanggan akan produk-produk pesta.

12. Bagaimana aktivitas operasional yang dilakukan di Party Store?

Jawab :

Aktivitas operasional yang dilakukan di Party Store seperti melakukan pembelian barang/order barang kepada supplier, melakukan pengecekan dan seleksi produk, melakukan

pengepakan/ *packing* produk, melakukan penjualan produk kepada pelanggan. dan melakukan pencatatan pembukuan berupa pengeluaran, pemasukan dan profit.

Responden : Karyawan Pemasaran/Penjualan

13. Apakah Party Store dapat memenuhi permintaan pelanggan?

Jawab :

Ya Party Store selalu mampu memenuhi kebutuhan pelanggan akan produk-produk pesta. Owner selalu melakukan survei terhadap produk-produk apa saja yang di perlukan untuk kebutuhan pesta dan selalu memperhatikan stock produk.

Lingkungan Eksternal

Aspek Teknologi

Responden : Karyawan Pemasaran/Penjualan

14. Mengingat akan perkembangan jaman seperti sekarang ini, apakah Party Store telah memanfaatkan media sosial dan internet untuk mengembangkan usaha yang dikelola saat ini?

Jawab :

Ya, Party Store telah memanfaatkan adanya media sosial dan internet untuk memudahkan pelanggan dalam berkomunikasi dan

untuk mengembangkan usaha ini walaupun belum maksimal dalam menyediakan platform penjualan online nya. Karena adanya pandemi Covid 19 menyebabkan kami tidak bisa bertemu secara langsung. Pelanggan cukup menghubungi Party Store melalui whatsapp dan Instagram untuk membeli produk-produk pesta yang dibutuhkan. Selain itu kami juga memanfaatkan internet sebagai media bertransaksi dengan pelanggan.

Aspek Kekuatan Bersaing

Responden : Pemilik

15. Bagaimana cara Party Store bertahan dengan adanya pesaing yang serupa?

Jawab:

Party Store tetap bertahan dengan cara mempertahankan *service* yang memuaskan salah satunya barang kita yang selalu ready stock dalam semua varian. Selain itu kita dapat menanggapi setiap pertanyaan dengan respon yang cepat dan akurat dalam waktu yang singkat.

16. Apakah terdapat banyak toko di sekitar lokasi Party Store yang menjual produk serupa?

Jawab :

Tidak banyak, bahkan tidak ada sama sekali jika tolak ukur diambil berdasarkan lokasi dimana Party Store menjalankana usaha.

17. Bagaimana peluang kedepan untuk Party Store dalam mengembangkan usahanya?

Jawab :

Karena Party Store yang selalu lengkap dan *ready stock* maka Party Store dapat sangat berpeluang dalam mengembangkan usahanya dengan menjadi supplier yang terpercaya.

18. Apa ancaman yang cukup berdampak besar pada Party Store dalam menjalankan usahanya?

Jawab :

Ancaman yang cukup berdampak besar untuk Party Store adalah adanya kenaikan harga jual dari supplier dan juga munculnya pesaing baru dengan produk serupa yang memiliki harga lebih murah.

Aspek Kekuatan Sosial, Budaya, Demografis, dan Lingkungan

Responden : Pemilik

19. Saat ini dunia sedang menghadapi pandemi *Covid-19* yang telah merubah gaya hidup seluruh umat manusia. Apakah dengan situasi tersebut memberi dampak kepada Party Store?

Jawab :

Ya . Dengan adanya Covid 19 ini pemerintah menerapkan aturan PPKM untuk membendung laju kenaikan angka Covid 19 dimana masyarakat itu dibatasi aktivitasnya yang berhubungan dengan kerumunan banyak orang. Hal tersebut secara tidak langsung melarang juga untuk melakukan kegiatan pesta yang melibatkan banyak orang. Masyarakat yang tetap ingin mengadakan pesta tetapi takut untuk mengadakan pesta dengan melibatkan banyak orang biasanya mereka mengadakan pesta kecil-kecilan bersama keluarga inti nya saja. Melalui situasi tersebut maka sangat berpengaruh atau berdampak terhadap penjualan Party Store dimana masyarakat yang biasanya mengadakan pesta besar-besaran sehingga memerlukan banyak produk-produk pesta dan membeli produk-produk tersebut di Party Store dalam jumlah pembelian yang banyak, kini hanya melakukan pembelian dalam jumlah yang sedikit saja.

20. Bagaimana dampak perubahan harga supplier terhadap Party Store?

Jawab :

Sangat berdampak untuk Party Store karena selama ini Party Store masih bergantung terhadap supplier, terutama ketika ada kenaikan harga yang cukup drastis. Hal tersebut dapat menyebabkan nilai beli daripada masyarakat menurun.

LAMPIRAN 4

Rekapitulasi Jawaban Wawancara Pra Survei Pelanggan

Responden 1

Nama : Budi Oetomo

Usia : 38

Pekerjaan : Wiraswasta

Frekuensi Pembelian : 15 kali

1. Sejak kapan anda mengetahui dan mulai berbelanja produk-produk pesta di Party Store?

Jawab :

Saya tau tentang Party Store sejak bulan Desember 2020, lalu pada bulan itu juga saya mencoba untuk berbelanja produk-produk Party Store. Setelah beberapa lama, saya cocok berbelanja produk-produk pesta di Party Store dan memutuskan untuk berlangganan di sana

2. Apa yang membuat anda cocok dan memutuskan untuk berlangganan di Party Store?

Jawab :

Lokasi nya yang dekat dengan tempat usaha saya, harga yang ditawarkan terjangkau, pelayanan yang diberikan sangat memuaskan baik owner dan para karyawan, selain itu produk-produk yang dijual lengkap dan selalu tersedia

3. Dari mana anda mengetahui Party Store?

Jawab:

Saya tau Party Store lewat teman saya. Ketika saya bertanya tentang toko yang menjual pernik-pernik pesta di area Semarang yang lokasinya tidak jauh dari tempat usaha saya, kemudian dia merekomendasikan Party Store kepada saya

4. Sebelum mengetahui Party Store dimana anda biasanya berbelanja produk-produk pesta?

Jawab :

Sebelumnya saya berlangganan di Kolbandang di jalan MT Haryono. Karena lokasi yang jauh dari tempat usaha saya maka saya memutuskan untuk mencari-cari toko yang menjual produk-produk pesta yang lokasinya dekat dengan tempat usaha saya, supaya menghemat ongkos kirim. Dan saya menemukan Party Store yang letaknya tidak jauh dari tempat usaha saya

5. Menurut anda, apakah barang yang di jual oleh Party Store lengkap?

Jawab :

Ya. Produk yang dijual oleh Party Store lengkap. Terdapat macam-macam produk-produk pesta dengan berbagai varian yang dapat di beli di Party Store. Misalnya seperti produk keperluan ulang tahun yang terdiri dari balon, lilin, hiasan-hiasan dekorasi dan lain - lain

6. Menurut anda bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Party Store?

Jawab :

Pelayanan yang diberikan oleh Party Store memuaskan. Baik owner dan karyawan melayani dengan ramah, cepat dan sabar dalam menjawab setiap pertanyaan yang saya ajukan.

7. Menurut Anda apakah Party Store sering memberikan promo-promo menarik?

Jawab :

Selama ini Party Store jarang sekali memberikan promo-promo, paling hanya sebatas free ongkir saja.

8. Apakah anda membeli produk-produk Party Store untuk keperluan sendiri atau untuk dijual lagi?

Jawab :

Saya membeli produk-produk Party Store untuk dijual lagi

Responden 2

Nama : Lussi Indria

Usia : 29

Pekerjaan : Wiraswasta

Frekuensi Pembelian : 12 kali

1. Sejak kapan anda mengetahui dan mulai berbelanja produk-produk pesta di Party Store?

Jawab :

Saya mulai mengetahui Party Store sejak pandemic tahun lalu, tepatnya di bulan Januari 2021. Saya kebingungan karena supplier saya yang di luar kota tidak dapat melakukan pengiriman dikarenakan pandemic tersebut. Kemudian saya iseng bertanya kepada teman apakah tahu toko yang menjual pernik pesta yang lengkap dan dapat menjual dalam partai besar di Semarang. Kemudian beberapa teman merekomendasikan Party Store. Dan mulai bulan itu hingga sekarang saya menjadi pelanggan setia dari Party Store.

2. Apa yang membuat anda cocok dan memutuskan untuk berlangganan di Party Store?

Jawab :

Alasan utama saya menjadikan Party Store sebagai langganan adalah karena produknya sangat lengkap, selalu ready stok. Dan dapat mengambil dalam jumlah banyak ataupun eceran.

3. Dari mana anda mengetahui Party Store?

Jawab:

Saya mengetahui dari rekomendasi teman saya.

4. Sebelum mengetahui Party Store dimana anda biasanya berbelanja produk-produk pesta?

Jawab :

Saya biasanya mengambil di berbagai supplier luar kota.

5. Menurut anda, apakah barang yang di jual oleh Party Store lengkap?

Jawab :

Kalau menurut saya sangat lengkap

6. Menurut anda bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Party Store?

Jawab :

Sangat memuaskan dari segala aspek baik pengiriman, pengemasan, bahkan saat menanggapi setiap pertanyaan.

7. Menurut Anda apakah Party Store sering memberikan promo-promo menarik?

Jawab :

Menurut saya tidak pernah sama sekali Party Store memberikan promo dalam bentuk apapun.

8. Apakah anda membeli produk-produk Party Store untuk keperluan sendiri atau untuk dijual lagi?

Jawab :

Iya saya membelinya untuk keperluan usaha.

Responden 3

Nama : Narendra Putra

Usia : 26

Pekerjaan : Wiraswasta

Frekuensi Pembelian : 9 kali

1. Sejak kapan anda mengetahui dan mulai berbelanja produk-produk pesta di Party Store?

Jawab :

Saya waktu itu mengetahui Party Store sekitaran akhir bulan Desember 2020 dan menjelang tahun baru di 2021. Dan saat itu saya mencoba berbelanja di Party Store untuk keperluan natal dan tahun baru.

2. Apa yang membuat anda cocok dan memutuskan untuk berlangganan di Party Store?

Jawab :

Saya cocok dengan kualitas barang yang saya dapatkan di Party Store. Selain itu pegawainya ramah – ramah.

3. Dari mana anda mengetahui Party Store?

Jawab:

Saya mengetahui Party Store dari Instagram. Awalnya saya iseng mencari supplier baru karena supplier lama harganya sudah tidak masuk akal (naik terus menerus).

4. Sebelum mengetahui Party Store dimana anda biasanya berbelanja produk-produk pesta?

Jawab :

Saya biasanya mengambil di daerah semarang juga.

5. Menurut anda, apakah barang yang di jual oleh Party Store lengkap?

Jawab :

Iya barangnya sangat lengkap dan stoknya banyak, jadi kapanpun mau order meski mendadak akan dapat terpenuhi.

6. Menurut anda bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Party Store?

Jawab :

Pelayanannya sangat memuaskan terlebih pegawai-pegawainya yang ramah dan paham betul dengan produk yang dijual.

7. Menurut Anda apakah Party Store sering memberikan promo-promo menarik?

Selama ini belum ada promo menarik dari Party Store, seringnya saya mendapatkan free ongkir jika mencapai pembelian tertentu.

8. Apakah anda membeli produk-produk Party Store untuk keperluan sendiri atau untuk dijual lagi?

Jawab :

Ya untuk saya jual kembali.

LAMPIRAN 5

Kuesioner Kepada Pemilik Party Store

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
	<i>Strength (Kekuatan)</i>					
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.					
2	Produk yang dijual Party Store lengkap					
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)					
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar					
	<i>Weaknessess (Kelemahan)</i>					
5	<i>Party Store</i> kurang aktif berpromosi di media sosial					
6	<i>Party Store</i> jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.					
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)					
No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
	<i>Opportunity (Peluang)</i>					
1	Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi Party Store					
2	Party Party Store berpeluang menjadi supplier atau pemasok terpercaya					
	<i>Threats (Ancaman)</i>					
4	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19					
5	Persaingan produk serupa dan harga					
6	Kenaikan harga jual dari supplier					

LAMPIRAN 6

Kuesioner Kepada Karyawan Party Store

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
	<i>Strength (Kekuatan)</i>					
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.					
2	Produk yang dijual Party Store lengkap					
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)					
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian					
	<i>Weaknessess (Kelemahan)</i>					
5	<i>Party Store</i> kurang aktif berpromosi di media sosial					
6	<i>Party Store</i> jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.					
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)					
No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
	<i>Opportunity (Peluang)</i>					
1	Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi Party Store					
2	Party Party Store berpeluang menjadi supplier atau pemasok terpercaya					
	<i>Threats (Ancaman)</i>					
4	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19					
5	Persaingan produk serupa dan harga					
6	Kenaikan harga jual dari supplier					

LAMPIRAN 7

Kuesioner Kepada Pelanggan Party Store

KUESIONER

Identitas Responden

Nama :
Jenis Kelamin :
Usia :
Pekerjaan :
Frekuensi Pembelian :

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (√) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
	Kekuatan (<i>Strength</i>)					
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.					
2	Produk yang dijual Party Store lengkap					
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)					
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian					
	Kelemahan (<i>Weakness</i>)					
5	<i>Party Store</i> kurang aktif berpromosi di media sosial					
6	<i>Party Store</i> jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.					
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)					
	Peluang (<i>Opportunity</i>)					
8	Party Store memiliki lokasi yang strategis					
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya					

	Ancaman (Threats)					
11	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta					
12	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store					
13	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik					



LAMPIRAN 8

Kuesioner Pemberian Bobot dan Peringkat Masing-masing Variabel SWOT

oleh Pemilik

Identitas Responden

Nama : Jenis Kelamin :

Usia : Pekerjaan :

Petunjuk Pengisian

PEMBERIAN BOBOT

Pemberian bobot pada masing-masing faktor dengan skala :

Mulai dari 0,0 = 0% (Tidak Penting)

Sampai dengan 1,0 = 100% (Sangat Penting)

PEMBERIAN PERINGKAT

Pemberian peringkat pada masing-masing faktor dengan skala :

Mulai dari Sampai dengan :

Strength +3 (Kuat) +4 (Sangat Kuat)

Weakness -1 (Lemah) -2 (Sangat Lemah)

Opportunity +1 (Kurang Baik) +4 (Sangat Baik)

Threats -1 (Baik) -4 (Kurang Baik)

IFE (Internal Factor Evaluation)			
NO	Kekuatan (Strength)	Bobot	Peringkat
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.		
2	Produk yang dijual Party Store lengkap		
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)		
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar		
NO	Kelemahan (Weakness)	Bobot	Peringkat

1	<i>Party Store</i> kurang aktif berpromosi di media sosial		
2	<i>Party Store</i> jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.		
3	Platform penjualan online <i>Party Store</i> terbatas (hanya di Instagram saja)		
TOTAL			

EFE (Matrix External Factor Evaluation)			
NO	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Bobot	Peringkat
1	<i>Party Store</i> memiliki lokasi yang strategis		
2	<i>Party Store</i> berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya		
NO	Ancaman (<i>Threats</i>)	Bobot	Peringkat
1	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19		
2	Persaingan produk serupa dan harga		
3	Kenaikan harga jual dari supplier		

LAMPIRAN 9

Kuesioner Pemberian Peringkat Masing-masing Variabel SWOT oleh Karyawan

Identitas Responden

Nama : Jenis Kelamin :

Usia : Pekerjaan :

Petunjuk Pengisian

PEMBERIAN PERINGKAT

Pemberian peringkat pada masing-masing faktor dengan skala :

	Mulai dari	Sampai dengan :
Strength	+3 (Kuat)	+4 (Sangat Kuat)
Weakness	-1 (Lemah)	-2 (Sangat Lemah)
Opportunity	+1 (Kurang Baik)	+4 (Sangat Baik)
Threats	-1 (Baik)	-4 (Kurang Baik)

IFE (Internal Factor Evaluation)		
NO	Kekuatan (Strength)	Peringkat
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar	
NO	Kelemahan (Weaknesses)	Peringkat
1	<i>Party Store</i> kurang aktif berpromosi di media sosial	
2	<i>Party Store</i> jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	
3	Platform penjualan online <i>Party Store</i> terbatas (hanya di Instagram saja)	
TOTAL		

EFE (Matrix External Factor Evaluation)		
NO	Peluang (Opportunity)	Peringkat

1	Party Store memiliki lokasi yang strategis	
2	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	
NO	Ancaman (<i>Threats</i>)	Peringkat
1	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19	
2	Persaingan produk serupa dan harga	
3	Kenaikan harga jual dari supplier	



LAMPIRAN 10

Data Responden

Data Responden Pemilik dan Karyawan (Pihak Internal)

No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan
1	Heppy Deby G	22	Perempuan	Mahasiswa (Pemilik)
2	Achmad Rachel	25	Perempuan	Karyawan
3	Yohanes Basuki	28	Laki-laki	Karyawan

Data Responden Pelanggan (Pihak Eksternal)

No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Frekuensi Pembelian
1	Victoria Bahari	22	Perempuan	Mahasiswa	4
2	Erren Monica	23	Perempuan	Mahasiswa	6
3	Yupita Kusuma	21	Perempuan	Mahasiswa	5
4	Daniel Setiawan	23	Laki laki	Karyawan	4
5	Lussi Indria	29	Perempuan	Wiraswasta	12
6	Nikolas Varel	21	Laki laki	Mahasiswa	4
7	Budi Oetomo	38	Laki laki	Wiraswasta	15
8	Narendra Putra	26	Laki laki	Wiraswasta	9
9	Ella Fitria	35	Perempuan	Wiraswasta	8
10	Liana Ira	28	Perempuan	Wiraswasta	7

LAMPRIAN 11

Jawaban Kuesioner Pemilik Party Store

KUESIONER PEMILIK

Identitas Responden

Nama : Heppy Deby G.
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 22 thn

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (√) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap		✓			
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)		✓			
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar		✓			
Weaknessess (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	✓				
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.		✓			
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	✓				
No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)

Opportunity (Peluang)						
8	Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi party store	✓				
9	Party Party Store berpotensi menjadi supplier atau pemasok terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19	✓				
11	Persaingan produk serupa dan harga	✓				
12	Kenaikan harga jual dari supplier	✓				

LAMPIRAN 12

Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Pemilik Party Store

Pernyataan Kelebihan (<i>Strength</i>)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 5) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	100%	Sangat Setuju
Produk yang dijual Party Store lengkap	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	80%	Setuju
Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	80%	Setuju
Dana untuk akses permodalan selalu lancar	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	80%	Setuju

Pernyataan Kekurangan (<i>Weaknesses</i>)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 5) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			

<i>Party Store</i> kurang aktif berpromosi di media sosial	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	100%	Sangat Setuju
<i>Party Store</i> jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	0	4	80%	Setuju
Platform penjualan online <i>Party Store</i> terbatas (hanya di Instagram saja)	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	100%	Sangat Setuju

Pernyataan Peluang (<i>Opportunity</i>)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 5) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi <i>Party Store</i>	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	100%	Sangat Setuju
<i>Party Store</i> berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	100%	Sangat Setuju

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Pernyataan Ancaman (<i>Threats</i>)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 50) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	100%	Sangat Setuju
Persaingan produk serupa dan harga	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	100%	Sangat Setuju
Kenaikan harga jual dari supplier	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	100%	Sangat Setuju

LAMPRIAN 13

Jawaban Kuesioner Karyawan Party Store

KUESIONER KARYAWAN

Identitas Responden

Nama : Achmad Rachel
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 25th

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)		✓			
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
Weaknesses (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	✓				
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.		✓			
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	✓				
No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)

Opportunity (Peluang)						
8	Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi party store	✓				
9	Party Party Store berpeluang menjadi supplier atau pemasok terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19	✓				
11	Persaingan produk serupa dan harga	✓				
12	Kenaikan harga jual dari supplier	✓				

KUESIONER KARYAWAN

Identitas Responden

Nama : YOHANES BASUKI
 Jenis Kelamin : LAKI - LAKI
 Usia : 28

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap		✓			
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian		✓			
Weaknesses (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	✓				
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.		✓			
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	✓				
No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)

<i>Opportunity (Peluang)</i>						
8	Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi party store	✓				
9	Party Party Store berpeluang menjadi supplier atau pemasok terpercaya	✓				
<i>Threats (Ancaman)</i>						
10	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19			✓		
11	Persaingan produk serupa dan harga		✓			
12	Kenaikan harga jual dari supplier		✓			

LAMPIRAN 14

Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Karyawan Party Store

Pernyataan Kelebihan (<i>Strength</i>)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 10) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	2	10	0	0	0	0	0	0	0	0	10	100%	Sangat Setuju
Produk yang dijual	1	5	1	4	0	0	0	0	0	0	9	90%	Sangat Setuju

Party Store lengkap														
Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	1	5	1	4	0	0	0	0	0	0	9	90%	Sangat Setuju	
Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	1	5	1	4	0	0	0	0	0	0	9	90%	Sangat Setuju	

Pernyataan Kekurangan (Weaknesses)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 10) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
<i>Party Store</i> kurang aktif berpromosi di media sosial	2	10	0	0	0	0	0	0	0	0	10	100%	Sangat Setuju
<i>Party Store</i> jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	0	0	2	8	0	0	0	0	0	0	8	80%	Setuju
Platform penjualan online <i>Party Store</i> terbatas (hanya di	2	10	0	0	0	0	0	0	0	0	10	100%	Sangat Setuju

Instagram saja)																				
-----------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Pernyataan Peluang (<i>Opportunity</i>)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 10) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi Party Store	2	10	0	0	0	0	0	0	0	0	10	100%	Sangat Setuju
Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	2	10	0	0	0	0	0	0	0	0	10	100%	Sangat Setuju

Pernyataan Ancaman (<i>Threats</i>)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 10) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19	1	5	0	0	1	3	0	0	0	0	8	80%	Setuju

Persaingan produk serupa dan harga	1	5	1	4	0	0	0	0	0	0	9	90%	Sangat Setuju
Kenaikan harga jual dari supplier	1	5	1	4	0	0	0	0	0	0	9	90%	Sangat Setuju



LAMPRIAN 15

Jawaban Kuesioner Pelanggan Party Store

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : Budi Setomo
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Usia : 38
 Pekerjaan : Wirajwarta
 Frekuensi Pembelian : 15x

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
Weakness (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial			✓		
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.		✓			
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)			✓		
Opportunity (Peluang)						
8	Party Store memiliki lokasi yang strategis	✓				
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta		✓			
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store		✓			
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	✓				

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : Victoria Bahari
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 22
 Pekerjaan : Mahasiswa
 Frekuensi Pembelian : 4x

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
	Strength (Kekuatan)					
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap			✓		
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
	Weaknessess (Kelemahan)					
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	✓				
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	✓				
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	✓				
	Opportunity (Peluang)					

8	Party Store memiliki lokasi yang strategis		✓			
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya		✓			
	Threats (Ancaman)					
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta	✓				
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store	✓				
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	✓				

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : Jupita Kusuma.
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 21
 Pekerjaan : mahasiswa
 Frekuensi Pembelian : 5x

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
Weaknesses (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	✓				
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	✓				
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)		✓			
Opportunity (Peluang)						
8	Party Store memiliki lokasi yang strategis			✓		
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta	✓				
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store	✓				
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	✓				

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : Daniel Setiawan
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Usia : 23
 Pekerjaan : Karyawan
 Frekuensi Pembelian : 4x

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (√) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	√				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	√				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	√				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	√				
Weakness (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	√				
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	√				
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)		√			
Opportunity (Peluang)						

8	Party Store memiliki lokasi yang strategis		√			
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya		√			
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta	√				
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store	√				
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	√				

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : Lussi Indria
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 23
 Pekerjaan : Universitas
 Frekuensi Pembelian : 12 x

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)		✓			
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
Weaknesses (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial		✓			
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.		✓			
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)			✓		
Opportunity (Peluang)						
8	Party Store memiliki lokasi yang strategis	✓				
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta		✓			
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store		✓			
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	✓				

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : *Nickolas Vare1*
 Jenis Kelamin : *Laki - Laki*
 Usia : *21*
 Pekerjaan : *Mahasiswa*
 Frekuensi Pembelian : *4x*

Petuniuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
Weaknessess (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	✓				
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	✓				
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)		✓			
Opportunity (Peluang)						
8	Party Store memiliki lokasi yang strategis	✓				
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya		✓			
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta			✓		
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store	✓				
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	✓				

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : *Erren manea*
 Jenis Kelamin : *Perempuan*
 Usia : *23*
 Pekerjaan : *mahasiswa*
 Frekuensi Pembelian : *6 x*

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
Weaknessess (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	✓				
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	✓				
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)		✓			
Opportunity (Peluang)						
8	Party Store memiliki lokasi yang strategis		✓			
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta	✓				
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store	✓				
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	✓				

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : Narendra Putra
 Jenis Kelamin : Laki - Laki
 Usia : 26
 Pekerjaan : Wirawasta
 Frekuensi Pembelian : 9x

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✗	✓			
Weaknesses (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial			✓		
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	✓				
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	✓				
Opportunity (Peluang)						

8	Party Store memiliki lokasi yang strategis		✓			
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta	✓				
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store	✓				
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik		✓			

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden
 Nama : Ella Fitria
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 35 tahun
 Pekerjaan : Wiraswasta
 Frekuensi Pembelian : 8 x

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
Weakness (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial				✓	
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.		✓			
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)				✓	
Opportunity (Peluang)						
8	Party Store memiliki lokasi yang strategis			✓		
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta			✓		
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store		✓			
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	✓				

KUESIONER PELANGGAN

Identitas Responden

Nama : *Aiana Ira*
 Jenis Kelamin : *Pemempuan*
 Usia : *28*
 Pekerjaan : *Wirakawasta*
 Frekuensi Pembelian : *7x*

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon berikan tanda centang (✓) untuk salah satu jawaban yang Anda rasa paling sesuai dengan SS (Sangat Setuju) / S (Setuju) / N (Netral) / TS (Tidak Setuju) / STS (Sangat Tidak Setuju). Terimakasih.

No	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
Strength (Kekuatan)						
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	✓				
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	✓				
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	✓				
4	Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	✓				
Weaknesses (Kelemahan)						
5	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial		✓			
6	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	✓				
7	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	✓				
Opportunity (Peluang)						
8	Party Store memiliki lokasi yang strategis			✓		
9	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	✓				
Threats (Ancaman)						
10	Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta		✓			
11	Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store	✓				
12	Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	✓				

LAMPRIAN 16

Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Pelanggan Party Store

Pernyataan Kekuatan (Strengths)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 50) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	10	50	0	0	0	0	0	0	0	0	50	100%	Sangat Setuju
Produk yang dijual Party Store lengkap	9	45	0	0	1	3	0	0	0	0	48	96%	Sangat Setuju
Produk Party Store selalu tersedia (ready)	9	45	1	4	0	0	0	0	0	0	49	98%	Sangat Setuju
Party Store tidak membatasi maksimum pembelian	9	45	1	4	0	0	0	0	0	0	49	98%	Sangat Setuju

	Hasil Tanggapan Responden										Total		Kategori
--	---------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------	--	----------

Pernyataan Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Skor	(Total Skor : 50) x 100	
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	5	25	2	8	3	9	0	0	0	0	42	84%	Sangat Setuju
Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	8	40	2	8	0	0	0	0	0	0	48	96%	Sangat Setuju
Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	3	15	4	16	3	9	0	0	0	0	40	80%	setuju

Pernyataan Peluang (<i>Opportunity</i>)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 50) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Party Store memiliki lokasi yang strategis	3	15	4	16	3	9	0	0	0	0	40	80%	Setuju

Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	8	40	2	8	0	0	0	0	0	0	48	96%	Sangat Setuju
---	---	----	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----	---------------

Pernyataan Ancaman (Threats)	Hasil Tanggapan Responden										Total Skor	(Total Skor : 50) x 100	Kategori
	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)				
	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor	T	Skor			
Dengan adanya kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19, menyebabkan masyarakat ragu mengadakan pesta	5	25	4	16	1	3	0	0	0	0	44	88%	Sangat Setuju
Pelanggan akan beralih ke toko lain jika harga yang ditawarkan lebih murah dari pada Party Store	8	40	2	8	0	0	0	0	0	0	48	96%	Sangat Setuju

Pelanggan enggan berbelanja di Party Store jika harga naik	8	40	2	8	0	0	0	0	0	0	48	96%	Sangat Setuju
--	---	----	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----	---------------



LAMPRIAN 17

Jawaban Kuesioner Bobot dan Peringkat Masing-masing Variabel SWOT oleh Pemilik

Kuesioner Pemberian Bobot dan Peringkat Masing-masing Variabel SWOT oleh
Pemilik dan Karyawan

Identitas Responden

Nama : Happy Deby G. Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 22 Pekerjaan : Mahasiswa

Petunjuk Pengisian

PEMBERIAN BOBOT

Pemberian bobot pada masing-masing faktor dengan skala :

Mulai dari 0,0 = 0% (Tidak Penting)
Sampai dengan 1,0 = 100% (Sangat Penting)

PEMBERIAN PERINGKAT

Pemberian peringkat pada masing-masing faktor dengan skala :

	Mulai dari	Sampai dengan :
Strength	+3 (Kuat)	+4 (Sangat Kuat)
Weakness	-1 (Lemah)	-2 (Sangat Lemah)
Opportunity	+1 (Kurang Baik)	+4 (Sangat Baik)
Threats	-1 (Baik)	-4 (Kurang Baik)

IFE (Internal Factor Evaluation)

NO	Kekuatan (Strength)	Bobot	Peringkat
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	0,20	4
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	0,17	4
3	Produk Party Store selalu tersedia (ready)	0,13	3
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar	0,13	3
NO	Kelemahan (Weakness)	Bobot	Peringkat
1	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	0,13	2

2	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	0,07	2
3	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	0,17	2
TOTAL			

EFE (Matrix External Factor Evaluation)

NO	Peluang (Opportunity)	Bobot	Peringkat
1	Party Store memiliki lokasi yang strategis	0,21	2
2	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	0,25	4
NO	Ancaman (Threats)	Bobot	Peringkat
1	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19	0,08	2
2	Persaingan produk serupa dan harga	0,21	2
3	Kenaikan harga jual dari supplier	0,25	4

LAMPRIAN 18

Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Bobot dan Peringkat Masing-masing Variabel SWOT oleh Pemilik

IFE			
No	Kekuatan	Bobot	Peringkat
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	0,19	4
2	Produk yang dijual Party Store lengkap.	0,15	4
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>).	0,13	3
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar.	0,13	3
No	Kelemahan		
1	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial.	0,12	2
2	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	0,11	2
3	Platform penjualan online Party Store terbatas.	0,17	2
		1	

EFE			
NO	PELUANG	Bobot	Peringkat
1	Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi Party Store.	0,27	2
2	Party Party Store berpeluang menjadi supplier atau pemasok terpercaya.	0,22	4
NO	ANCAMAN		
1	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19.	0,15	2
2	Persaingan produk serupa dan harga.	0,16	2
3	Kenaikan harga jual dari supplier.	0,19	4
	Total	1	

LAMPRIAN 19

Jawaban Kuesioner Peringkat Masing-masing Variabel SWOT oleh

Karyawan

Kuesioner Pemberian Peringkat Masing-masing Variabel SWOT oleh Karyawan

Identitas Responden

Nama : Ahmad Racheh Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 25th Pekerjaan : Karyawan

Petunjuk Pengisian

PEMBERIAN PERINGKAT

Pemberian peringkat pada masing-masing faktor dengan skala :

	Mulai dari	Sampai dengan :
Strength	+3 (Kuat)	+4 (Sangat Kuat)
Weakness	-1 (Lemah)	-2 (Sangat Lemah)
Opportunity	+1 (Kurang Baik)	+4 (Sangat Baik)
Threats	-1 (Baik)	-4 (Kurang Baik)

IFE (Internal Factor Evaluation)		
NO	Kekuatan (Strength)	Peringkat
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	4
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	3
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	4
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar	3
NO	Kelemahan (Weakness)	Peringkat
1	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	2
2	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	1
3	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	1

EFE (Matrix External Factor Evaluation)		
NO	Peluang (Opportunity)	Peringkat
1	Party Store memiliki lokasi yang strategis	1
2	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	4
NO	Ancaman (Threats)	Peringkat
1	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19	3
2	Persaingan produk serupa dan harga	1
3	Kenaikan harga jual dari supplier	4

Kuesioner Pemberian Peringkat Masing-masing Variabel SWOT oleh Kar

Identitas Responden

Nama : YOHANES BASUKI Jenis Kelamin : LAKI-LAKI
 Usia : 29 Pekerjaan : KARYAWAN

Petunjuk Pengisian

PEMBERIAN PERINGKAT

Pemberian peringkat pada masing-masing faktor dengan skala :

	Mulai dari	Sampai dengan :
Strength	+3 (Kuat)	+4 (Sangat Kuat)
Weakness	-1 (Lemah)	-2 (Sangat Lemah)
Opportunity	+1 (Kurang Baik)	+4 (Sangat Baik)
Threats	-1 (Baik)	-4 (Kurang Baik)

IFE (Internal Factor Evaluation)		
NO	Kekuatan (Strength)	Peringkat
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	4
2	Produk yang dijual Party Store lengkap	4
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>)	3
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar	4
NO	Kelemahan (Weaknesses)	Peringkat
1	Party Store kurang aktif berpromosi di media sosial	1
2	Party Store jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	1
3	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja)	2

EFE (Matrix External Factor Evaluation)		
NO	Peluang (Opportunity)	Peringkat
1	Party Store memiliki lokasi yang strategis	2
2	Party Store berpotensi menjadi pemasok atau supplier terpercaya	3
NO	Ancaman (Threats)	Peringkat
1	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19	2
2	Persaingan produk serupa dan harga	1
3	Kenaikan harga jual dari supplier	3

LAMPRIAN 20

Rekapitulasi Kuesioner Peringkat Masing-masing Variabel SWOT oleh Pemilik dan Karyawan

IFE					
NO	Strength (Kekuatan)	R1	R2	R3	MODUS
1	Party Store memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan.	4	4	4	4
2	Produk yang dijual Party Store lengkap.	4	3	4	4
3	Produk Party Store selalu tersedia (<i>ready</i>).	3	4	3	3
4	Dana untuk akses permodalan selalu lancar.	3	3	4	3
NO	Weaknessess (Kelemahan)				
1	<i>Party Store</i> kurang aktif berpromosi di media sosial.	2	2	1	2
2	<i>Party Store</i> jarang melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.	2	1	1	1
3	Platform penjualan online Party Store terbatas (hanya di Instagram saja).	2	1	2	2

EFE					
NO	Opportunity (Peluang)	R1	R2	R3	MODUS
1	Terdapat banyak peluang pasar di sekitar lokasi Party Store.	2	1	2	2
2	Party Party Store berpeluang menjadi supplier atau pemasok terpercaya.	4	4	3	4
NO	Threats (Ancaman)				
1	Kebijakan pemerintah diterapkannya aturan PPKM karena Covid 19.	2	3	2	2
2	Persaingan produk serupa dan harga.	2	1	1	1
3	Kenaikan harga jual dari supplier.	4	4	3	4

HASIL PLAGSCAN

2/10/22, 11:56 AM

17.D1.0145.docx

17.D1.0145.docx
Feb 10, 2022
15306 words / 90520 characters

17.D1.0145.docx

Sources Overview

