

LAMPIRAN PERTANYAAN

1. Menurut pendapat Anda, apa keunggulan yang dimiliki oleh bengkel motor Sinar Sakti dibandingkan dengan pesaing lainnya?

Jawab :

2. Menurut pendapat Anda, apa kelemahan yang dimiliki oleh bengkel motor Sinar Sakti dibandingkan dengan pesaing lainnya?

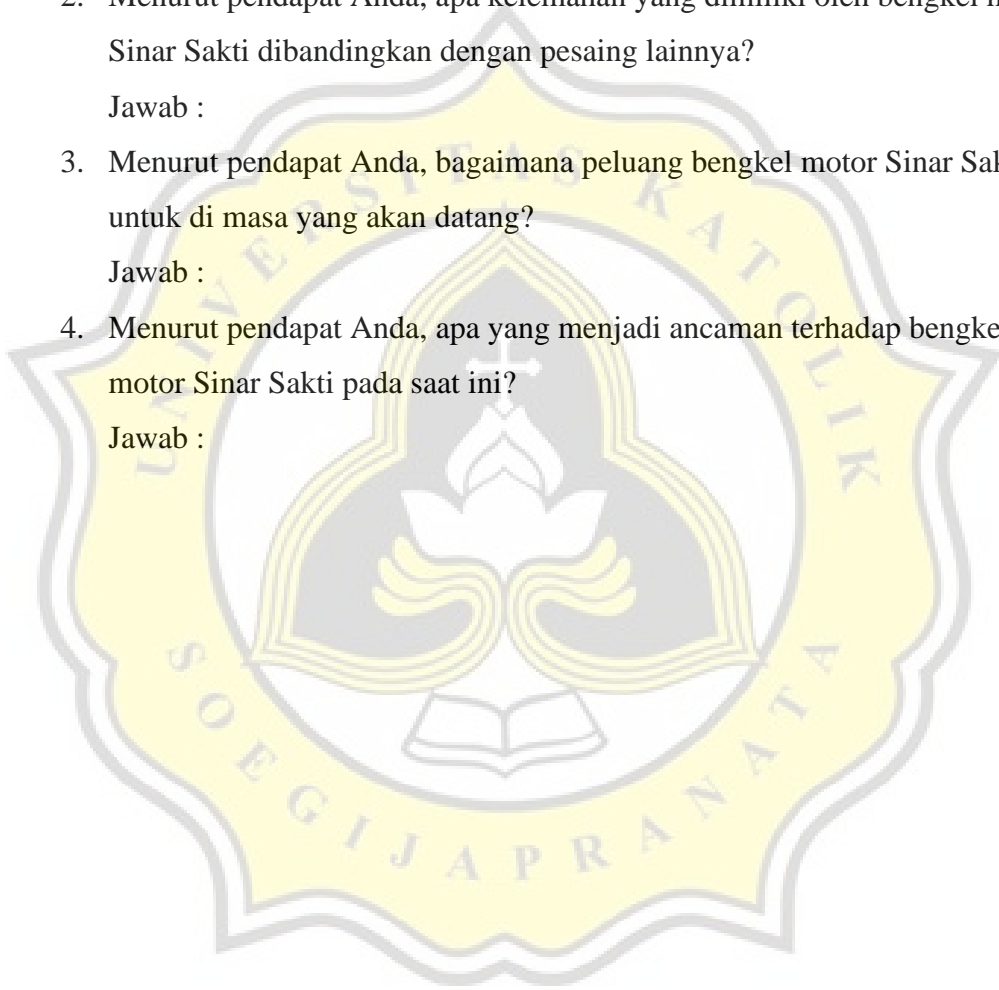
Jawab :

3. Menurut pendapat Anda, bagaimana peluang bengkel motor Sinar Sakti untuk di masa yang akan datang?

Jawab :

4. Menurut pendapat Anda, apa yang menjadi ancaman terhadap bengkel motor Sinar Sakti pada saat ini?

Jawab :



HASIL WAWANCARA PRA SURVEY

1. Menurut pendapat Anda, apa keunggulan yang dimiliki oleh bengkel motor Sinar Sakti dibandingkan dengan pesaing lainnya?

Jawab :

Keunggulan yang dimiliki oleh bengkel motor Sinar Sakti adalah letak lokasinya yang strategis, tersedianya spare part yang lengkap, memiliki pelayanan yang ramah dan cepat, menyediakan makanan ringan/minuman instant, dan juga adanya pelayanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice.

2. Menurut pendapat Anda, apa kelemahan yang dimiliki oleh bengkel motor Sinar Sakti dibandingkan dengan pesaing lainnya?

Jawab :

Kelemahan dari bengkel motor Sinar Sakti adalah kurangnya jumlah tenaga kerja, kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen, dan harga layanan yang lebih tinggi dibanding kompetitor sejenis di area sekitar bengkel.

3. Menurut pendapat Anda, bagaimana peluang bengkel motor Sinar Sakti untuk di masa yang akan datang?

Jawab :

Peluang usaha bengkel motor Sinar Sakti yaitu meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor dan juga meningkatnya kebutuhan konsumen untuk melakukan perawatan sepeda motor sehingga kondisi sepeda motor dapat selalu dalam keadaan yang baik.

4. Menurut pendapat Anda, apa yang menjadi ancaman terhadap bengkel motor Sinar Sakti pada saat ini?

Jawab :

Ancaman yang dihadapi oleh bengkel Sinar Sakti yaitu terbatasnya tenaga kerja yang terampil dan terjadinya persaingan yang ketat dengan bengkel-bengkel baru di sekitar lokasi usaha.

LAMPIRAN KUESIONER
(Untuk Pemilik dan Karyawan)

• **Identitas Responden**

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin :

No Telp/Hp :

Petunjuk Pengisian : Isilah kolom Bobot dan Rating sesuai dengan penilaian anda, berdasarkan ketentuan berikut:

Kriteria Bobot

Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala:

Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting), Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting). Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi dari skor total 1,00 atau 100%. Penentuan Bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh dari satu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.

Kriteria Rating

Masing-masing faktor diberi rating dengan skala:

	Mulai dari	Sampai dengan
Kekuatan	+1 (<i>poor</i>)	+ 4 (<i>outstanding</i>)
Kelemahan	-1 (<i>outstanding</i>)	- 4 (<i>poor</i>)
Peluang	+1 (<i>poor</i>)	+ 4 (<i>outstanding</i>)
Ancaman	-1 (<i>outstanding</i>)	- 4 (<i>poor</i>)

Penentuan rating menunjukkan respon strategi perusahaan yang sedang dijalankan terhadap variabel yang ada.

Tabel 9.5 IFAS

Faktor Strategik Internal	Bobot	Rating
Kekuatan		
1. Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis		
2. Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap		
3. Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat		
4. Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice		
5. Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen		
Kelemahan		
1. Kurangnya jumlah tenaga kerja		
2. Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen		
3. Harga layanan yang lebih tinggi		
Total	1,00	

Tabel 9.6 EFAS

Faktor Strategik Eksternal	Bobot	Peringkat
Peluang		
1.Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor		
2.Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor		
Ancaman		
1.Terbatasnya tenaga kerja yang terampil		
2.Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru		
Total	1,00	



LAMPIRAN KUESIONER

(Untuk Konsumen)

Pilihlah jawaban di bawah ini dengan memberikan tanda centang (✓) pada tabel tersebut:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Kekuatan (*Strengths*)

No	Pernyataan	Jawaban					STS
		SS	S	N	TS		
1.	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis						
2.	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap						
3.	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat						
4.	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice						
5.	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen						

Kelemahan (*Weakness*)

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Kurangnya jumlah tenaga kerja					
2.	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen					
3.	Harga layanan yang lebih tinggi					

Peluang (*Opportunities*)

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor					
2.	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor					

Ancaman (*Threats*)

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil					
2.	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru					

LAMPIRAN

HASIL KUESIONER PELANGGAN

Responden	RESPON							
	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3
K1	4	4	4	4	5	4	4	4
K2	5	3	3	4	3	2	1	5
K3	2	4	2	2	1	4	3	3
K4	4	5	3	1	4	5	5	2
K5	4	1	2	5	1	4	2	1
K6	4	1	5	4	1	5	5	5
K7	4	5	3	5	3	4	2	1
K8	5	1	1	2	5	2	1	3
K9	4	2	2	5	4	5	2	4
K10	1	2	2	3	1	4	3	4

Hasil Jawaban Responden Pelanggan

Frequency Table

S1

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	1	10.0	10.0	10.0
2.00	1	10.0	10.0	20.0
4.00	6	60.0	60.0	80.0
5.00	2	20.0	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

S2

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	3	30.0	30.0	30.0
	2.00	2	20.0	20.0	50.0
	3.00	1	10.0	10.0	60.0
	4.00	2	20.0	20.0	80.0
	5.00	2	20.0	20.0	100.0
Total		10	100.0	100.0	



S3

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	1	10.0	10.0	10.0
2.00	4	40.0	40.0	50.0
3.00	3	30.0	30.0	80.0
4.00	1	10.0	10.0	90.0
5.00	1	10.0	10.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

S4

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	1	10.0	10.0	10.0
2.00	2	20.0	20.0	30.0
3.00	1	10.0	10.0	40.0
4.00	3	30.0	30.0	70.0
5.00	3	30.0	30.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

S5

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	4	40.0	40.0	40.0
3.00	2	20.0	20.0	60.0
4.00	2	20.0	20.0	80.0
5.00	2	20.0	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

W1

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2.00	2	20.0	20.0	20.0
4.00	5	50.0	50.0	70.0
5.00	3	30.0	30.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

W2

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	2	20.0	20.0	20.0
2.00	3	30.0	30.0	50.0
3.00	2	20.0	20.0	70.0
4.00	1	10.0	10.0	80.0
5.00	2	20.0	20.0	100.0
Total	10	100.0	100.0	

W3

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	20.0	20.0	20.0
	2.00	1	10.0	10.0	30.0
	3.00	2	20.0	20.0	50.0
	4.00	3	30.0	30.0	80.0
	5.00	2	20.0	20.0	100.0
Total		10	100.0	100.0	



RESPON JAWABAN KUESIONER SWOT

Nama Responden	Jabatan	Lama kerja	Pendidikan terakhir	BOBOT												RATING											
				S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	O1	O2	T1	T2	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	O1	O2	T1	T2
	Pemilik			4	7	8	8	5	4	7	7	8	8	9	9	4	4	4	3	3	4	2	2	3	3	1	1
	Karyawan			8	7	8	1	8	8	1	7	8	8	8	8	4	3	4	1	3	1	3	3	4	4	1	2
	Karyawan			9	8	8	6	9	9	7	9	8	8	8	8	3	4	3	2	3	2	3	1	3	3	1	2
	Karyawan			10	10	9	9	1	8	1	6	10	10	9	9	4	4	3	3	1	1	4	1	4	4	1	2
	Karyawan			8	6	8	9	8	9	8	9	9	8	9	8	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2
	Karyawan			10	10	10	7	9	8	8	10	8	8	10	8	4	4	4	3	3	3	4	2	3	3	2	2

Nama Responden	Jabatan	Lama kerja	Pendidikan terakhir	BOBOT												RATING KONVERSI S-T											
				S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	O1	O2	T1	T2	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	O1	O2	T1	T2

Pemilik				4	7	8	8	5	4	7	7	8	8	9	9	4	4	4	3	3	1	3	3	3	3	4	4
Karyawan 1				8	7	8	1	8	8	1	7	8	8	8	8	4	3	4	1	3	4	2	2	4	4	4	3
Karyawan 2				9	8	8	6	9	9	7	9	8	8	8	8	3	4	3	2	3	3	2	4	3	3	4	3
Karyawan 3				10	10	9	9	1	8	1	6	10	10	9	9	4	4	3	3	1	4	1	4	4	4	4	3
Karyawan 4				8	6	8	9	8	9	8	9	9	8	9	8	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Karyawan 5				10	10	10	7	9	8	8	10	8	8	10	8	4	4	4	3	3	2	1	3	3	3	3	3

PERHITUNGAN SWOT

Rekapitulasi Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6	Modus
STRENGTH								
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	4	4	3	4	3	4	4,00
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	4	3	4	4	2	4	4,00
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	4	4	3	3	3	4	4,00
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	3	1	2	3	3	3	3,00
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	3	3	3	1	3	3	3,00
WEAKNESS								

No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6	Modus
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	1	4	3	4	3	2	4,00
2	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	3	2	2	1	3	1	3,00
3	Harga layanan yang lebih tinggi	3	2	4	4	3	3	3,00

**Rekapitulasi Pengisian Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal
Perusahaan (EFAS)**

No	Faktor Eksternal	R1	R2	R3	R4	R5	R6	Modus
OPPORTUNITY								
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	3	4	3	4	3	3	3,00
2	Meningkatnya kebutuhan untuk	3	4	3	4	3	3	3,00

No	Faktor Eksternal	R1	R2	R3	R4	R5	R6	Modus
	perawatan sepeda motor							
THREAT								
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	4	4	4	4	3	3	4,00
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	4	3	3	3	3	3	3,00



**Rekapitulasi Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan
(IFAS)**

No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6
	STRENGTH						

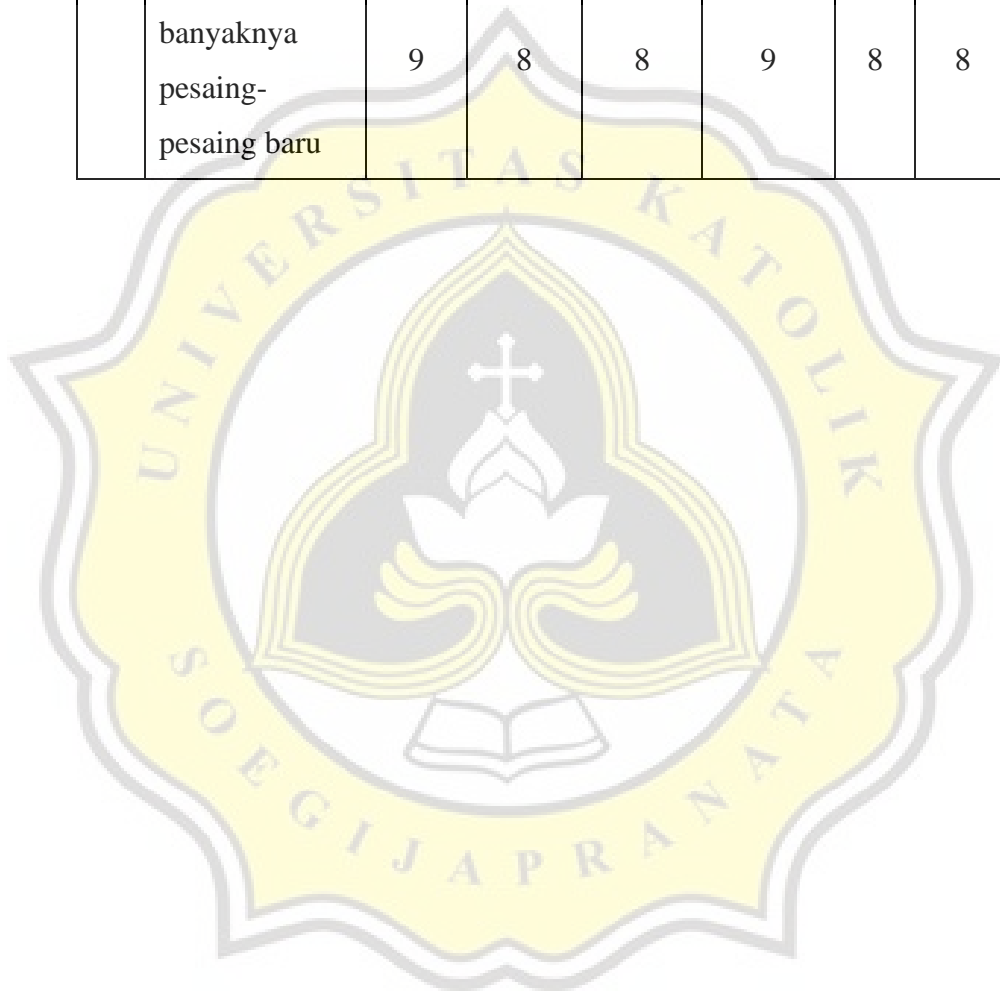
No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	4	8	9	10	8	10
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	7	7	8	10	6	10
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	8	8	8	9	8	10
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	8	1	6	9	9	7
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	5	8	9	1	8	9
WEAKNESS							
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	4	8	9	8	9	8
2	Kurangnya fasilitas ruang	7	1	7	1	8	8

No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6
	tunggu untuk konsumen						
3	Harga layanan yang lebih tinggi	7	7	9	6	9	10

**Rekapitulasi Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal
Perusahaan (EFAS)**

No	Faktor Eksternal	R1	R2	R3	R4	R5	R6
OPPORTUNITY							
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	8	8	8	10	9	8
2	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	8	8	8	10	8	8
THREAT							

No	Faktor Eksternal	R1	R2	R3	R4	R5	R6
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	9	8	8	9	9	10
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	9	8	8	9	8	8



**Rekapitulasi Pengisian Konversi bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal
Perusahaan (IFAS)**

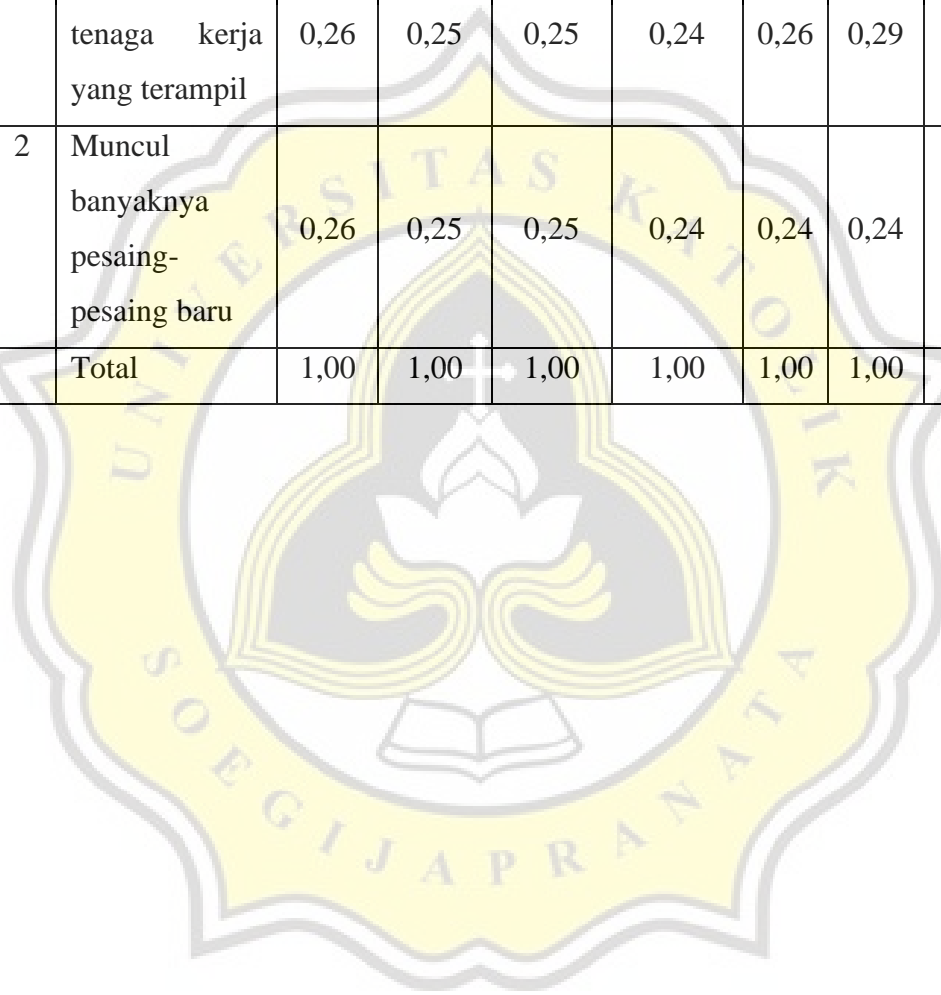
No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6	Rata-rata
STRENGTH								
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	0,08	0,17	0,14	0,19	0,12	0,14	0,14
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	0,14	0,15	0,12	0,19	0,09	0,14	0,14
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	0,16	0,17	0,12	0,17	0,12	0,14	0,15
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	0,16	0,02	0,09	0,17	0,14	0,10	0,11
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	0,10	0,17	0,14	0,02	0,12	0,13	0,11
WEAKNESS								

No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6	Rata-rata
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	0,08	0,17	0,14	0,15	0,14	0,11	0,13
2	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	0,14	0,02	0,11	0,02	0,12	0,11	0,09
3	Harga layanan yang lebih tinggi	0,14	0,15	0,14	0,11	0,14	0,14	0,14
	Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

**Rekapitulasi Pengisian Konversi bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal
Perusahaan (EFAS)**

No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6	Rata-rata
OPPORTUNITY								
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	0,24	0,25	0,25	0,26	0,26	0,24	0,25
2	Meningkatnya kebutuhan untuk	0,24	0,25	0,25	0,26	0,24	0,24	0,24

No	Faktor Internal	R1	R2	R3	R4	R5	R6	Rata-rata
	perawatan sepeda motor							
THREAT								
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	0,26	0,25	0,25	0,24	0,26	0,29	0,26
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	0,26	0,25	0,25	0,24	0,24	0,24	0,25
Total		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00



Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
STRENGTH				
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	0,14	4,00	0,55
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	0,14	4,00	0,55
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	0,15	4,00	0,59
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	0,11	3,00	0,34
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	0,11	3,00	0,34
WEAKNESS				
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	0,13	4,00	0,52
2	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	0,09	3,00	0,26

No	Faktor Internal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
3	Harga layanan yang lebih tinggi	0,14	3,00	0,41
Total IFAS				3,55



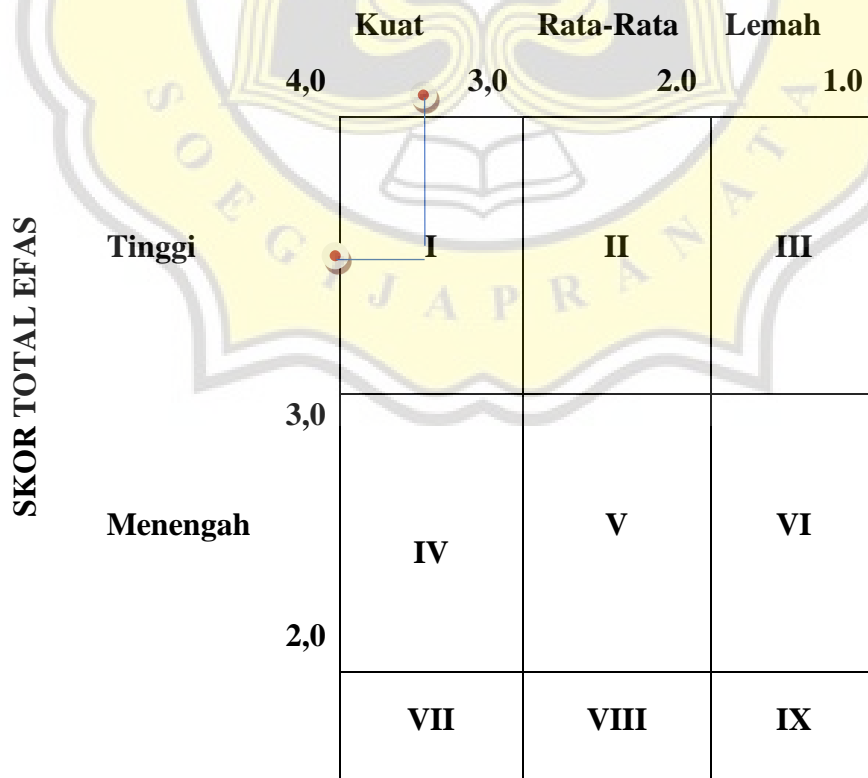
Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
OPPORTUNITY				
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	0,25	3,00	0,75

No	Faktor Eksternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
2	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	0,24	3,00	0,73
THREAT				
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	0,26	4,00	1,04
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	0,25	3,00	0,74
Total EFAS				3,26

Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)

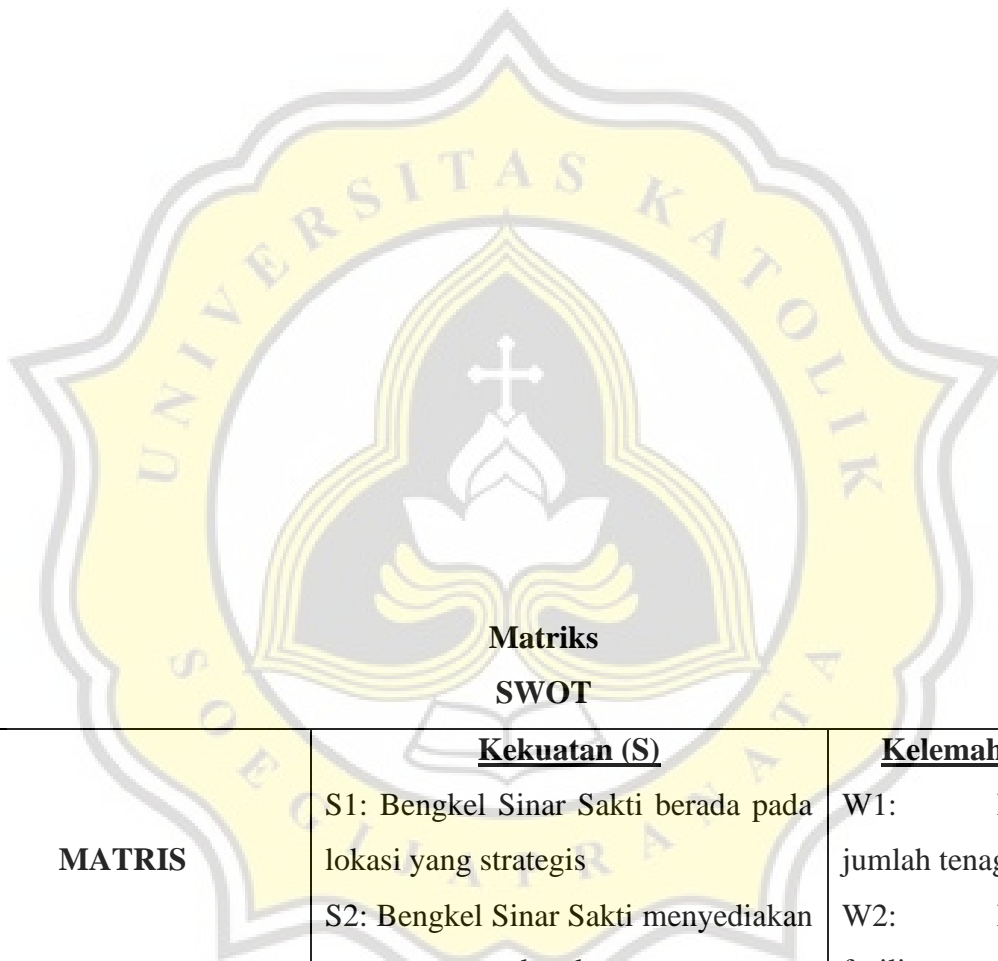
SKOR TOTAL IFAS



Rendah

1,0

--	--	--



**Matriks
SWOT**

	<u>Kekuatan (S)</u>	<u>Kelemahan (W)</u>
MATRIS	S1: Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis S2: Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap S3: Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat S4: Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	W1: Kurangnya jumlah tenaga kerja W2: Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen W3: Harga layanan yang lebih tinggi

	S5: Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	
<p><u>Peluang (O)</u></p> <p>O1: Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor</p> <p>O2: Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor</p>	<p><u>Strategi S-O</u></p> <p>Strategi : Penciptaan layanan premium dengan konsep antar jemput pemesanan dengan aplikasi (S2, S3, S4, O1, O2)</p> <p>Strategi : One Stop Automotor (Bengkel, toko dan cuci) (S1, S2, O1, O2)</p>	<p><u>Strategi W-O</u></p> <p>Strategi : Penambahan ruang tunggu untuk kenyamanan konsumen (W2, O1, O2)</p>
<p><u>Ancaman (T)</u></p> <p>T1: Terbatasnya tenaga kerja yang terampil</p> <p>T2: Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru</p>	<p><u>Strategi S-T</u></p> <p>Strategi : Pengembangan bisnis dengan membuat coffeeshop di bengkel (S1, S5, T2)</p>	<p><u>Strategi W-T</u></p> <p>Strategi : Penambahan jumlah tenaga kerja melalui berpartner dengan STM untuk pengambilan siswa / alumni berprestasi (W1, T1)</p>

Bobot Matriks QSPM

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rata-Rata Bobot
STRENGTH		
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	0,14
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	0,14

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rata-Rata Bobot
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	0,15
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	0,11
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	0,11
WEAKNESS		
1	Kuranganya jumlah tenaga kerja	0,13
2	Kuranganya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	0,09
3	Harga layanan yang lebih tinggi	0,14
OPPORTUNITY		
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	0,25
2	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	0,24
THREAT		
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	0,26
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	0,25

Rekap Jawaban Responden QSPM Strategi S-O1

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating R1	Rating R2	Rating R3	Rating R4	Rating R5	Rating R6	AS
STRENGTH								
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	3	4	3	4	3	3	3,33
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	3	3	4	4	4	3	3,50
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	3	4	4	4	4	4	3,83
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	2	1	3	3	3	2	2,33
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	3	4	4	3	3	3	3,33
WEAKNESS								
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	2	2	3	3	2	4	2,67
2	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	2	2	4	3	3	4	3,00
3	Harga layanan yang lebih tinggi	4	1	1	2	1	2	1,83
OPPORTUNITY								
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	2	4	3	3	4	3	3,17
2	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	2	3	2	3	4	3	2,83

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating R1	Rating R2	Rating R3	Rating R4	Rating R5	Rating R6	AS
THREAT								
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	3	3	4	3	4	4	3,50
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	3	2	3	3	4	4	3,17

Rekap Jawaban Responden QSPM Strategi S-O2

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating R1	Rating R2	Rating R3	Rating R4	Rating R5	Rating R6	AS
STRENGTH								
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	3	4	2	4	4	3	3,33
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	3	3	2	4	4	3	3,17
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	3	4	3	4	4	4	3,67
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	2	1	3	3	3	2	2,33

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	AS
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	3	4	3	3	2	3	3,00
WEAKNESS								
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	2	2	3	3	3	3	2,67
2	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	3	2	3	3	2	4	2,83
3	Harga layanan yang lebih tinggi	3	1	3	2	2	2	2,17
OPPORTUNITY								
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	3	4	3	3	4	3	3,33
2	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	2	3	3	3	4	3	3,00
THREAT								
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	2	3	3	3	4	4	3,17
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	3	2	3	3	4	3	3,00

Rekap Jawaban Responden QSPM Strategi W-O

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	AS
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	
STRENGTH								
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	3	4	3	4	1	3	3,00
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	3	3	4	4	3	3	3,33
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	2	4	3	4	4	4	3,50
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	3	1	3	3	4	2	2,67
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	3	4	3	3	2	3	3,00
WEAKNESS								
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	2	2	3	3	1	2	2,17
2	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	3	2	3	3	1	3	2,50
3	Harga layanan yang lebih tinggi	2	1	3	2	2	2	2,00
OPPORTUNITY								
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	2	4	3	3	4	3	3,17
2	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	3	3	3	3	4	3	3,17
THREAT								

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	AS
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	3	3	3	3	4	4	3,33
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	3	2	3	3	4	3	3,00

Rekap Jawaban Responden QSPM Strategi S-T

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	AS
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	
STRENGTH								
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	3	4	2	4	3	3	3,17
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	3	3	3	4	4	3	3,33
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	3	4	2	3	4	4	3,33

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	AS
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	3	1	2	3	3	2	2,33
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	3	4	3	3	2	3	3,00
WEAKNESS								
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	3	2	3	3	3	3	2,83
2	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	2	2	3	3	2	3	2,50
3	Harga layanan yang lebih tinggi	3	1	3	2	2	2	2,17
OPPORTUNITY								
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	2	4	3	4	4	3	3,33
2	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	3	3	3	3	4	3	3,17
THREAT								
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	3	3	3	3	4	4	3,33
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	2	2	3	3	4	3	2,83

Rekap Jawaban Responden QSPM Strategi W-T

No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	AS
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	
STRENGTH								
1	Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	3	4	3	4	4	3	3,50
2	Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	2	3	3	4	4	3	3,17
3	Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	3	4	3	4	4	4	3,67
4	Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	3	1	3	3	4	2	2,67
5	Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	2	4	3	3	2	3	2,83
WEAKNESS								
1	Kurangnya jumlah tenaga kerja	3	2	3	3	2	3	2,67

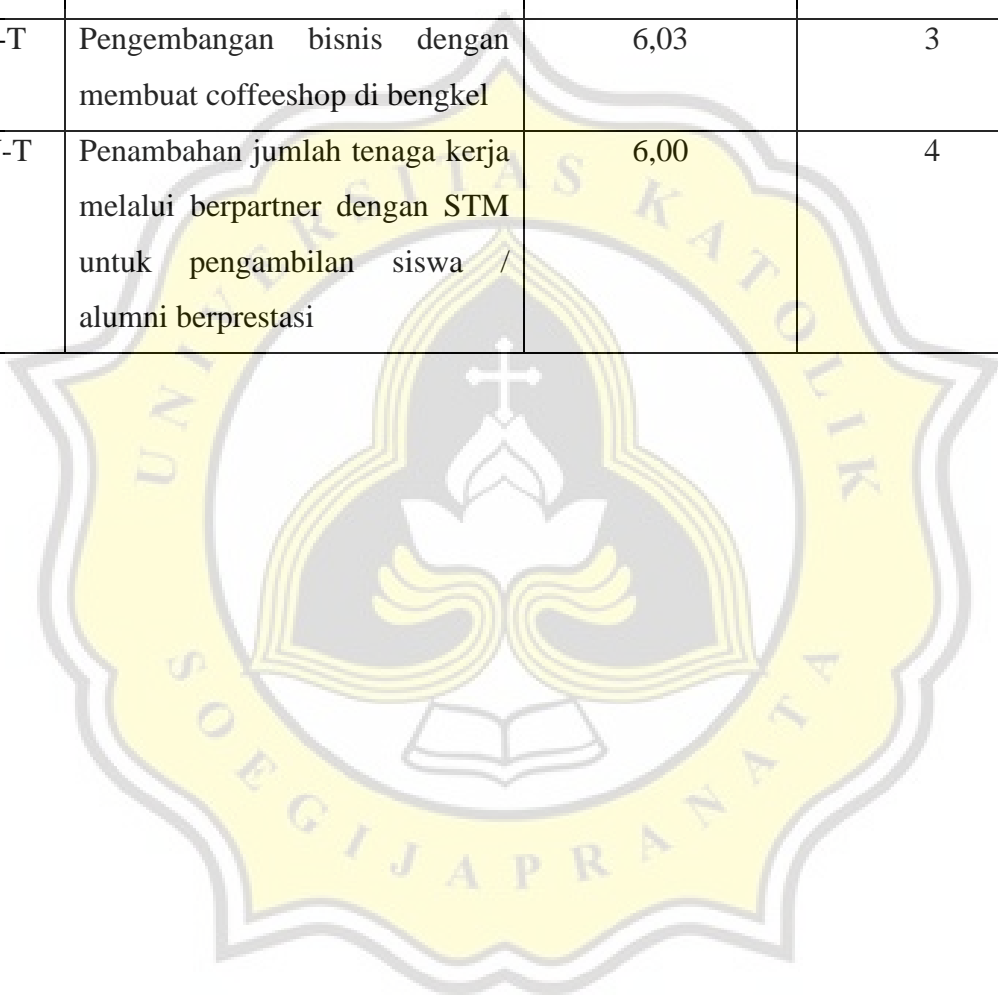
No	<i>Critical Success Factors</i>	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	Rating	AS
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	
2	Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	2	2	3	3	2	3	2,50
3	Harga layanan yang lebih tinggi	3	1	2	2	2	2	2,00
OPPORTUNITY								
1	Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	2	4	3	3	4	3	3,17
2	Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	2	3	3	3	4	3	3,00
THREAT								
1	Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	3	3	3	3	4	4	3,33
2	Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	2	2	3	3	4	3	2,83

Matriks QSPM

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi									
		Strategi S-O1		Strategi S-O2		Strategi W-O		Strategi S-T		Strategi W-T	
		AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS	AS	WAS
STRENGTH											
Bengkel Sinar Sakti berada pada lokasi yang strategis	0,14	3,33	0,46	3,33	0,46	3,00	0,42	3,17	0,44	3,50	0,49
Bengkel Sinar Sakti menyediakan sparepart yang lengkap	0,14	3,50	0,48	3,17	0,44	3,33	0,46	3,33	0,46	3,17	0,44
Memiliki pelayanan yang ramah dan cepat	0,15	3,83	0,56	3,67	0,54	3,50	0,51	3,33	0,49	3,67	0,54
Tersedianya layanan antar jemput kendaraan konsumen yang akan diservice	0,11	2,33	0,26	2,33	0,26	2,67	0,30	2,33	0,26	2,67	0,30
Tersedianya makanan ringan/minuman instant untuk konsumen	0,11	3,33	0,37	3,00	0,34	3,00	0,34	3,00	0,34	2,83	0,32
WEAKNESS											
Kurangnya jumlah tenaga kerja	0,13	2,67	0,35	2,67	0,35	2,17	0,28	2,83	0,37	2,67	0,35

Kurangnya fasilitas ruang tunggu untuk konsumen	0,09	3,00	0,26	2,83	0,25	2,50	0,22	2,50	0,22	2,50	0,22
Harga layanan yang lebih tinggi	0,14	1,83	0,25	2,17	0,29	2,00	0,27	2,17	0,29	2,00	0,27
OPPORTUNITY											
Meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor	0,25	3,17	0,79	3,33	0,83	3,17	0,79	3,33	0,83	3,17	0,79
Meningkatnya kebutuhan untuk perawatan sepeda motor	0,24	2,83	0,69	3,00	0,73	3,17	0,78	3,17	0,78	3,00	0,73
THREAT											
Terbatasnya tenaga kerja yang terampil	0,26	3,50	0,91	3,17	0,82	3,33	0,87	3,33	0,87	3,33	0,87
Muncul banyaknya pesaing-pesaing baru	0,25	3,17	0,78	3,00	0,74	3,00	0,74	2,83	0,70	2,83	0,70
Total WAS			6,17		6,05		5,96		6,03		6,00

No	Alternatif Strategi	Nilai Total WAS	Peringkat
S-O1	Penciptaan layanan premium dengan konsep antar jemput pemesanan dengan aplikasi	6,17	1
S-O2	One Stop Automotor (Bengkel, toko dan cuci)	6,05	2
W-O	Penambahan ruang tunggu untuk kenyamanan konsumen	5,96	5
S-T	Pengembangan bisnis dengan membuat coffeeshop di bengkel	6,03	3
W-T	Penambahan jumlah tenaga kerja melalui berpartner dengan STM untuk pengambilan siswa / alumni berprestasi	6,00	4



16.D1.0042.docx

Sources Overview

18%

TOTAL SOURCES

1	mpointy.unka.ac.id	4%
2	lib.unsida.ac.id	3%
3	edoc.pub	2%
4	diglib.unsida.ac.id	1%
5	com.ac.uk	1%
6	Library.Sums.ac.id	<1%
7	123id.com	<1%
8	www.scribd.com	<1%
9	id.123id.com	<1%
10	reels.rainbow	<1%
11	www.scribd.com	<1%
12	edoc.pub	<1%
13	mpointy.unka.ac.id	<1%
14	mpointy.unka.ac.id	<1%
15	digilib.unsida.ac.id	<1%
16	id.123id.com	<1%
17	www.cocathema.com	<1%
18	display.uns	<1%
19	filegungunor.blogspot.com	<1%
20	ipuntung.ac.id	<1%
21	Yusep, Herway Laksana & Renggang, Theotara M. Kemasugho. "STRATEGI PEMERINTAHAN SANGKOTAN PERKAWAN DI KABUPATEN MALUKU TENGGARA BARAT, PROPINSI MALUKU", AGRICOL-	<1%
22	diglib.unsida.ac.id	<1%
23	journal.kabupaten.ac.id	<1%

Excluded search repartates:

None

Excluded from document:

- Bibliography
- Quotes
- Citations
- Small/Matches (less than 10 words)

Excluded sources:

None