

## LAMPIRAN

### LAMPIRAN 1 PEDOMAN WAWANCARA PEMILIK GOODS PLACE\_ID

1. Bagaimana konsep usaha Goods Place\_id dalam menjual produk ? Apakah melalui online atau melalui offline ? Lalu apa perbedaan usaha antara online dan offline yang dialami ? Apakah online atau offline menjadikan suatu peluang atau ancaman ?
2. Apakah Goods Place\_id dalam menjalankan usahanya dikerjakan sendiri atau ada kerja sama dengan pihak lain ? Jika dikerjakan sendiri aktivitas apa saja yang dilakukan ? Apabila kerja sama dengan pihak lain siapa saja dan apa yang dikerjakan ? Apakah hal tersebut dapat menjadi kelebihan atau menjadi kelemahan bagi usaha ?
3. Dalam menjalankan usaha ini, apa saja yang menjadi sumber daya utama Goods Place\_id ? Apakah Goods Place\_id mempunyai sumber daya manusia dalam aktivitas usahanya ? Jika ada, apa tugasnya ? Jika tidak, mengapa ? Menurut ada dengan sumber daya yang dimiliki apakah menjadi kelebihan atau kelemahan bagi usaha ?
4. Bagaimana cara Goods Place\_id melakukan upaya pemasaran ? Apakah melakukan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi ? Lalu siapa saja target konsumen yang dituju oleh Goods Place\_id ? Dengan pemasaran yang dilakukan saat ini apakah menjadi kekuatan atau menjadi kelemahan bagi anda ?
5. Goods Place\_id sudah berdiri lebih dari 1 tahun, apa masalah yang dihadapi oleh Goods Place\_id ? Apakah adanya pandemi covid-19 berpengaruh terhadap usaha ? Apabila berpengaruh apa saja perubahannya ? Lalu dengan adanya pandemic ini apakah menjadi ancaman atautkah peluang bagi usaha anda ?
6. Menurut anda Bagaimana lokasi usaha Goods Place\_id ? apakah berada dalam wilayah yang strategis ? Apakah lokasi usaha dekat dengan supplier dan dengan pasar ? Apakah dengan lokasi usaha anda saat ini menjadikan peluang atau ancaman bagi anda ?

## Hasil Jawaban Interview Guidance Pemilik Goods Place\_id

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara Pemilik	Kesimpulan Identifikasi
1.	<p>Bagaimana konsep usaha Goods Place_id dalam menjual produk ? Apakah melalui online atau melalui offline ? Lalu apa perbedaan usaha antara online dan offline yang dialami ? Apakah online atau offline menjadikan suatu peluang atau ancaman ?</p>	<p>Goods Place_id adalah reseller yang menjual produk elektronik dan produk otomotif. Produk-produk ini didapatkan dari supplier yang bernama jakartanotebook. Penjualan dilakukan secara 100% online melalui salah satu marketplace Tokopedia namun untuk kasus tertentu seperti kenalan meminta transaksi secara offline. Melalui penjualan online ada beberapa kelebihan yang didapat diantaranya adalah biaya pengeluaran dapat lebih efisien dan dari segi waktu menjadi lebih efisien. Untuk kelemahan online, banyak konsumen yang meminta usaha menyediakan toko fisik untuk dapat dikunjungi oleh konsumen, karena konsumen merasa lebih yakin apabila sudah melihat barangnya terlebih dahulu. Dari segi peluang memang pasar online mempunyai pasar yang sangat luas, dapat mencakup seluruh wilayah Indonesia, apalagi adanya bantuan pemerintah terhadap usaha mikro dengan basis online melalui bantuan modal kredit, dan subsidi. namun online pun mempunyai banyak ancaman seperti strategi bisnis</p>	<p>Peluang : Pangsa pasar online mempunyai jangkauan yang luas melalui e-commerce dan sosial media.</p> <p>Peluang : Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro online.</p> <p>Ancaman : Informasi mengenai detail dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat</p>

		dapat ditiru oleh pesaing dengan cara mencuri foto dan menduplikat informasi produk, lalu adanya kejahatan cyber seperti peretasan akun	
2.	Apakah Goods Place_id dalam menjalankan usahanya dikerjakan sendiri atau ada kerja sama dengan pihak lain ? Jika dikerjakan sendiri aktivitas apa saja yang dilakukan ? Apabila kerja sama dengan pihak lain siapa saja dan apa yang dikerjakan ? Apakah hal tersebut dapat menjadi kelebihan atau menjadi kelemahan bagi usaha ?	Secara garis besar, usaha Goods Place_id dikerjakan oleh saya sendiri sebagai pemilik karena usaha masih tergolong baru sehingga reputasi usaha belum di kenal oleh masyarakat luas. Aktivitas yang dikerjakan mulai dari memposting foto produk, membalas pertanyaan konsumen, melakukan promosi, melakukan proses transaksi mulai dari kulakan, mengemas barang, dan mengantarkan barang ke pihak ekspedisi. Setelah itu menginput nomor resi kepada konsumen. Semua aktivitas ini biasanya selesai dalam waktu kurang dari 6 jam sehingga pesanan dapat tiba tepat waktu. Beberapa aktivitas ada yang menggunakan jasa pihak lain seperti bekerja sama dengan pemasok, yaitu Jakartanotebook yang beralamat di Jl. Sriwijaya, lalu dengan para pihak ekspedisi seperti Wahana, JNE, J&T, Sicepat, Pos Indonesia, Tiki, dll. Pihak ekspedisi yang sering dipakai adalah Sicepat, karena sistemnya sudah bagus dengan menggunakan resi otomatis dan pengirimanpun cepat. Selain itu ada pihak lain yang membantu adalah ojek	<p>Kekuatan :</p> <p>Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari.</p> <p>Kekuatan :</p> <p>Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.</p> <p>Kelemahan :</p> <p>Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.</p>

		online seperti Gojek / Grab untuk mengantarkan barang. Sampai saat ini Goods Place_id selalu mampu menyelesaikan transaksi secara cepat dan tepat waktu.	Kelemahan : Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.
3.	Dalam menjalankan usaha ini, apa saja yang menjadi sumber daya utama Goods Place_id ? Apakah Goods Place_id mempunyai sumber daya manusia dalam aktivitas usahanya ? Jika ada, apa tugasnya ? Jika tidak, mengapa ? Menurut ada dengan sumber daya yang dimiliki apakah menjadi kelebihan atau kelemahan bagi usaha ?	Sumber daya utama yang dibutuhkan pertama adalah modal usaha dari uang pribadi, karena usaha ini adalah reseller sehingga saya harus melunasi barang tersebut kepada supplier, sedangkan uang dari konsumen biasa tertahan selama 3 hari sampai seminggu baru dapat diterima karena menunggu proses pengiriman dan konfirmasi konsumen. Sumber daya pendukung yang dibutuhkan seperti laptop atau smartphone untuk memposting dan membalas pesan, lalu jaringan internet, saat ini memanfaatkan wifi dan kuota untuk darurat. Sumber daya untuk akomodasi, saya menggunakan motor transportasi roda dua untuk keliling. Saat ini Goods Place_id belum mempunyai pegawai karena usaha ini masih tergolong kecil/mikro, sehingga semua aktivitas bisnisnya masih dapat dikerjakan oleh pemilik sendiri, namun output yang dihasilkan tetap dijaga kualitasnya mulai dari kecepatan hingga kualitas kemasan	Kekuatan : Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar  Kekuatan : Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap  Kelemahan : Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk

		yang baik karena menggunakan kemasan bubble wrap untuk mencegah kerusakan barang. Mungkin kedepan apabila usaha ini sudah mulai berkembang dan ramai, akan ada rencana untuk merekrut pegawai.	menunjang usaha
4.	<p>Bagaimana cara Goods Place_id melakukan upaya pemasaran ? Apakah melakukan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi ? Lalu siapa saja target konsumen yang dituju oleh Goods Place_id ? Dengan pemasaran yang dilakukan saat ini apakah menjadi kekuatan atau menjadi kelemahan bagi anda ?</p>	<p>Goods Place_id dalam melakukan pemasaran selalu menggunakan iklan digital yang sering disebut dengan Top Ads. Top Ads adalah iklan produk yang didasarkan pada pemilihan kata kunci. Untuk promosi yang paling sering dilakukan adalah dengan memberikan gratis ongkir dengan minimal transaksi Rp 50.000, lalu memberi voucher cashback sebesar 5%. Selain itu setiap barang yang dijual oleh Goods Place_id juga diberikan garansi selama 1 bulan agar konsumen mendapat keamanan setelah transaksi. Yang menjadi target konsumen adalah pelajar, karyawan, wirausaha, pecinta otomotif dan semua kalangan, namun konsumen yang sering melakukan penjualan adalah berjenis kelamin pria. Frekuensi pembelian konsumen rata-rata adalah satu kali transaksi, hanya beberapa ada yang pernah melakukan pembelian berulang.</p>	<p>Kekuatan : Memiliki Banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback.  Kekuatan : Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan</p>
5.	Goods Place_id sudah berdiri	Masalah yang dihadapi oleh Goods Place_id sebagai usaha dengan model	Ancaman :

	<p>lebih dari 1 tahun, apa masalah yang dihadapi oleh Goods Place_id ? Apakah adanya pandemi covid-19 berpengaruh terhadap usaha ? Apabila berpengaruh apa saja perubahannya ? Lalu dengan adanya pandemic ini apakah menjadi ancaman ataukah peluang bagi usaha anda ?</p>	<p>bisnis reseller tentunya adalah persaingan. Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama. Tempatnya pun sama, yaitu di e-commerce. Masalah lain yaitu kondisi pasar yang berubah-ubah sehingga harus meriset dan mengamati apa yang sedang ramai dan diminta oleh pasar. Pandemi Covid-19 sangat berpengaruh terhadap usaha. Sebelum covid jumlah pembeli lumayan banyak untuk kategori barang elektronik dan otomotif. Setelah adanya covid banyak konsumen yang beralih ke barang kebutuhan sehingga pendapatan usahapun ikut menurun.</p>	<p>Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama</p> <p>Ancaman : Kondisi pasar yang berubah-ubah</p>
6.	<p>Menurut anda Bagaimana lokasi usaha Goods Place_id ? apakah dalam wilayah yang strategis ? Apakah dengan lokasi usaha anda saat ini menjadikan peluang atau ancaman bagi anda ?</p>	<p>Usaha ini mempunyai lokasi yang strategis yaitu di wilayah perniagaan MT. Haryono Semarang, tepatnya Jl. Kentangan Selatan 93C. Di wilayah ini aktivitas bisnis yang dilakukan cukup efektif karena distribusi dari supplier hingga perusahaan ekspedisi relative dekat dan tidak jauh. Untuk lokasi usaha ini hanya digunakan untuk mengemas barang dan sebagai tempat untuk perusahaan ekspedisi melakukan pick up barang.</p>	<p>Peluang : Lokasi strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono</p>

Hasil Diskusi Kelebihan dan Kelemahan Goods Place\_id dengan Pelanggan

No	Indikator	Jawaban	Kesimpulan
1.	Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.	<p>Marcellino :</p> <p>Menurut saya kecepatan pengiriman Goods Place_id lumayan cepat, untuk pengiriman dalam kota cukup membutuhkan proses 1 hari, dan juga pengiriman tidak harus menggunakan ekspedisi, namun bisa menggunakan gojek/grab sehingga tidak perlu menunggu waktu yang lama.</p> <p>Indra:</p> <p>Kecepatan proses pengiriman sudah cepat karena waktu saya checkout barang sampai pesanan dikirim membutuhkan waktu kurang dari 8 jam.</p> <p>Pujiyanti :</p> <p>Pengiriman di Goods Place_id menurut saya cepat karena saya pernah memesan barang holder tablet dan dikirim hanya dalam waktu 3 jam, sehingga saya bisa langsung memakai tanpa harus pergi ke toko aksesoris untuk membeli.</p>	<p>Pelanggan setuju dengan kekuatan mengenai kemampuan Goods Place_id tentang waktu proses dan merasa harus dipertahankan dan ditingkatkan.</p>
2.	Memiliki hubungan kerja sama dengan	<p>Bunbun :</p> <p>Jasa ekspedisi yang disediakan oleh Goods Place_id cukup lengkap dan tejamin sehingga saya bisa memilih</p>	<p>Pelanggan merasa diuntungkan dengan adanya</p>

	<p>perusahaan ekspedisi yang kredibel.</p>	<p>ekspedisi yang saya percaya untuk pesanan saya. Biasanya saya menggunakan Sicepat karena proses pengiriman dan pelacakan cepat dan tidak terlambat.</p> <p>Musa :</p> <p>Ekspedisi yang ada di Goods Place_id menurut saya cukup lengkap seperti ekspedisi yang kredibel JNE, J&amp;T, Sicepat karena saya pernah melakukan pembelian di toko lain, pilihan ekspedisi yang disediakan hanya JNE sehingga mau tidak mau harus menggunakan ekspedisi tersebut dan tidak dapat memilih ekspedisi sesuai yang saya inginkan. Namun di Goods Place_id dapat memilih serta harganya juga berbeda jauh antar ekspedisi.</p>	<p>kerja sama antara Goods Place_id dengan perusahaan ekspedisi karena memberikan banyak pilihan untuk mereka.</p>
3.	<p>Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar</p>	<p>Pujiyanti :</p> <p>Permodalan usaha Goods Place_id menurut saya cukup baik, karena saya pernah memesan barang perkakas yang cukup mahal di harga hampir 1 jutaan, dan Goods Place_id mampu menyanggupi dan mengirimkan barang tersebut dalam kondisi baik dan baru.</p>	<p>Pelanggan setuju dengan kekuatan Goods Place_id tentang sumber permodalan dan cashflow, karena mampu memproses pesanan</p>



			dengan nilai yang tinggi.
4.	Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap	<p>Musa :</p> <p>Goods Place_id mengemas pesanan menggunakan bubble wrap secara gratis. Saya sangat senang karena di toko lain, apabila ingin menggunakan bubble wrap harus membayar biaya tambahan sekitar Rp 4.000 sedangkan di Goods Place_id diberikan gratis sehingga hasil kemasapun aman.</p> <p>Marcellino :</p> <p>Kemasan Goods Place_id sudah cukup baik, saya pernah memesan barang yang nominalnya kecil hanya Rp 50.000 namun tetap dibungkus baik menggunakan kardus dan dilakban sekeliling. Pernah saya beli di toko lain barang yang murah namun hanya dibungkus dengan plastik kresek dan dilakban, sehingga ada risiko barang rusak.</p> <p>Bunbun :</p> <p>Packaging yang digunakan Goods Place_id sangat baik karena menggunakan bubblewrap untuk mengantisipasi barang rusak dalam pengiriman ekspedisi, apalagi barang-barang yang mudah pecah.</p>	<p>Pelanggan merasa dengan kekuatan Goods Place_id tentang kemampuan kemasan dengan memberikan bubble wrap dan pelanggan merasa lebih untung dibanding oleh toko lain.</p>

5.	Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback	<p>Indra :</p> <p>Promosi yang diberikan Goods Place_id tidak pelit, saya pernah membeli barang menggunakan voucher yang diberikan, syaratnya tidak sulit hanya belanja minimal Rp 50.000 mendapat cashback 10%.</p> <p>Musa :</p> <p>Saya sangat senang dengan promo bebas ongkir yang diberikan karena saya tidak perlu membayar ongkos kirim dengan hanya membayar Rp 50.000. pengiriman pun lumayan cepat walaupun menggunakan pengiriman yang gratis.</p>	Pelanggan setuju dengan promosi yang ditawarkan dan merasa diuntungkan dengan adanya promo yang ditawarkan, Pelanggan juga berharap promo yang diberikan dapat lebih menarik lagi.
6.	Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan	<p>Pujiyanti :</p> <p>Pelayanan yang diberikan oleh Goods Place_id sangat baik, karena waktu itu saya sudah beli dan ada kebingungan tentang cara penggunaan walaupun sebenarnya sudah diberikan manual book, tetapi tetap dipandu oleh Goods Place_id secara perlahan hingga saya dapat menggunakan dengan lancar.</p> <p>Musa :</p> <p>Saya pernah membeli hair trimmer di Goods Place_id, pelayanan aftersalesnya sangat baik karena saya diberikan garansi produk selama 1 bulan walaupun</p>	Pelanggan setuju dengan kekuatan Goods Place_id pelayanan aftersales yang diberikan karena dinilai sudah baik jika dibanding dengan toko lain.

		<p>barang tersebut sampai saat ini masih baik dan tidak rusak, tetapi sebelum saya beli di sini, saya mengecek di toko lain ada yang tidak memberikan garansi, maka saya memutuskan untuk beli di Goods Place_id saja, karena harga juga tidak berbeda jauh.</p>	
7.	<p>Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.</p>	<p>Bunbun : Hal yang sangat disayangkan dari Goods Place_id adalah tidak mempunyai toko untuk melihat-lihat display produk secara detail sehingga saya hanya bisa melihat dari gambar saja, alangkah lebih baiknya jika dibuka toko kecil saja untuk dapat dikunjungi oleh konsumen.</p> <p>Marcellino : Kekurangan dari Goods Place_id belum ada toko yang dapat dikunjungi, jika dibandingkan dengan toko-toko di marketplace Tokopedia, ada beberapa yang dapat dikunjungi oleh konsumennya. Hal ini perlu diperhatikan oleh Goods Place_id</p> <p>Pujiyanti : Menurut saya Goods Place_id harus mencari solusi untuk memberi kesempatan para konsumen untuk dapat mengunjungi tokonya, karena saya sendiri pribadi lebih senang apabila</p>	<p>Pelanggan merasa kekurangan dari Goods Place_id adalah tidak ada toko untuk dikunjungi dan berharap dapat membuka toko untuk menunjang transaksi.</p>

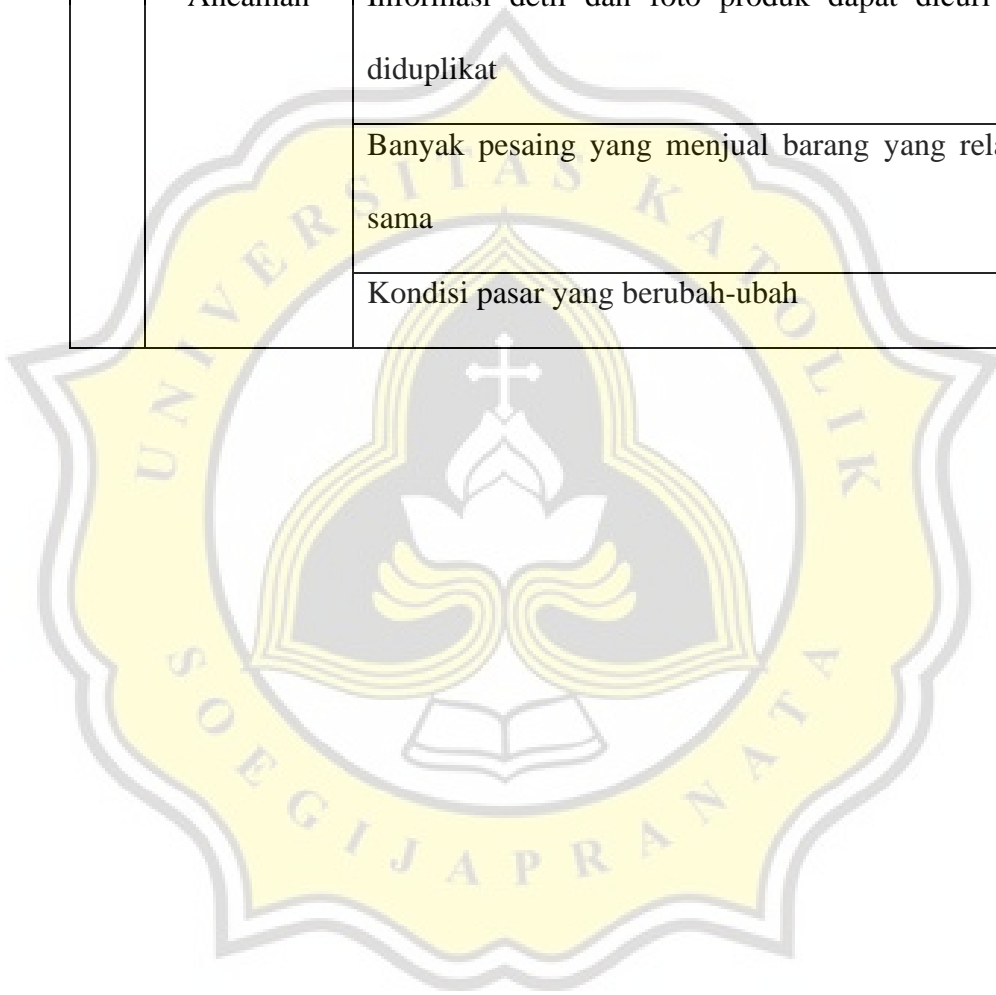
		dapat melihat barang dulu sebelum memutuskan untuk membeli.	
8.	Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.	<p>Indra :</p> <p>Reputasi usaha bagi saya cukup penting, karena hal ini mencakup kepercayaan antara konsumen dengan usaha tersebut. Pada awal saya melihat Goods Place_id memang kesusahan untuk mengetahui ulasan para konsumen lain, namun setelah chat dan dijawab dengan sangat lengkap baru saya yakin untuk bertransaksi di sini.</p> <p>Bunbun :</p> <p>Goods Place_id harus melakukan upaya pemasaran yang lebih karena mengingat usaha ini masih baru sehingga memiliki reputasi yang rendah maka dibutuhkan beberapa alternatif untuk menarik minat konsumen untuk belanja ke sini karena dibandingkan dengan pesaing, badge reputasi mereka lebih baik dibandingkan dengan Goods Place_id.</p>	<p>Pelanggan beranggapan reputasi usaha Goods Place_id masih rendah dibandingkan dengan pesaing atau toko lain sehingga perlu ditingkatkan.</p>
9.	Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk	<p>Marcellino :</p> <p>Dalam membalas pesan, terkadang saya harus menunggu cukup lama karena Goods Place_id belum mempunyai admin untuk membalas pertanyaan. Sebaiknya Goods Place_id mulai mencari tenaga kerja sebagai admin agar</p>	<p>Pelanggan merasa Goods Place_id lama dalam membalas pesan karena tidak memiliki</p>

	menunjang usaha	<p>para pembeli tidak perlu menunggu lama untuk mendapat jawaban tentang produk.</p> <p>Indra :</p> <p>Menurut saya proses Goods Place_id yang cukup lama ialah dalam membalas pesan, sekitar 10-15 menit baru dapat membalas pesan karena kurangnya tenaga keraja. Hal seperti ini harus diperhatikan karena sebagai pembeli, terkadang kita tidak hanya bertanya pada satu toko, namun pada banyak toko. Jika dibandingkan dengan toko lain yang memiliki admin, waktu untuk menjawab biasa 1-2 menit saja.</p>	tenaga kerja, maka perlu diperhatikan.
--	-----------------	---	--

### Ringkasan Hasil Wawancara dan Diskusi Identifikasi SWOT Goods Place\_id

No	Variabel	Indikator
1.	Kekuatan	Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.
		Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.
		Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar
		Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap
		Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback
		Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan
		Kelemahan
Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.		
Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha		
2.	Peluang	Pangsa pasar online mempunyai jangkauan yang luas melalui e-commerce dan sosial media.

	Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro online.
	Lokasi usaha strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono
Ancaman	Informasi detil dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat
	Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama
	Kondisi pasar yang berubah-ubah



## LAMPIRAN 2 KUESIONER PENELITIAN UNTUK PEMILIK

Responden Yth.

Perkenalkan saya Kevin Ananda A.S dengan NIM 17.D1.0077 selaku mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata Semarang sedang melakukan penelitian mengenai analisis SWOT pada online Goods Place\_id. Mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi jawaban pada kuesioner akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Untuk waktu dan kesediaannya mengisi kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

### PERTANYAAN

Petunjuk Pengisian :

#### KRITERIA BOBOT

Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala :

Mulai dari 1 = (tidak penting)

Sampai dengan 10 = (sangat penting)

#### KRITERIA RATING

Masing-masing faktor diberi rating dengan skala :

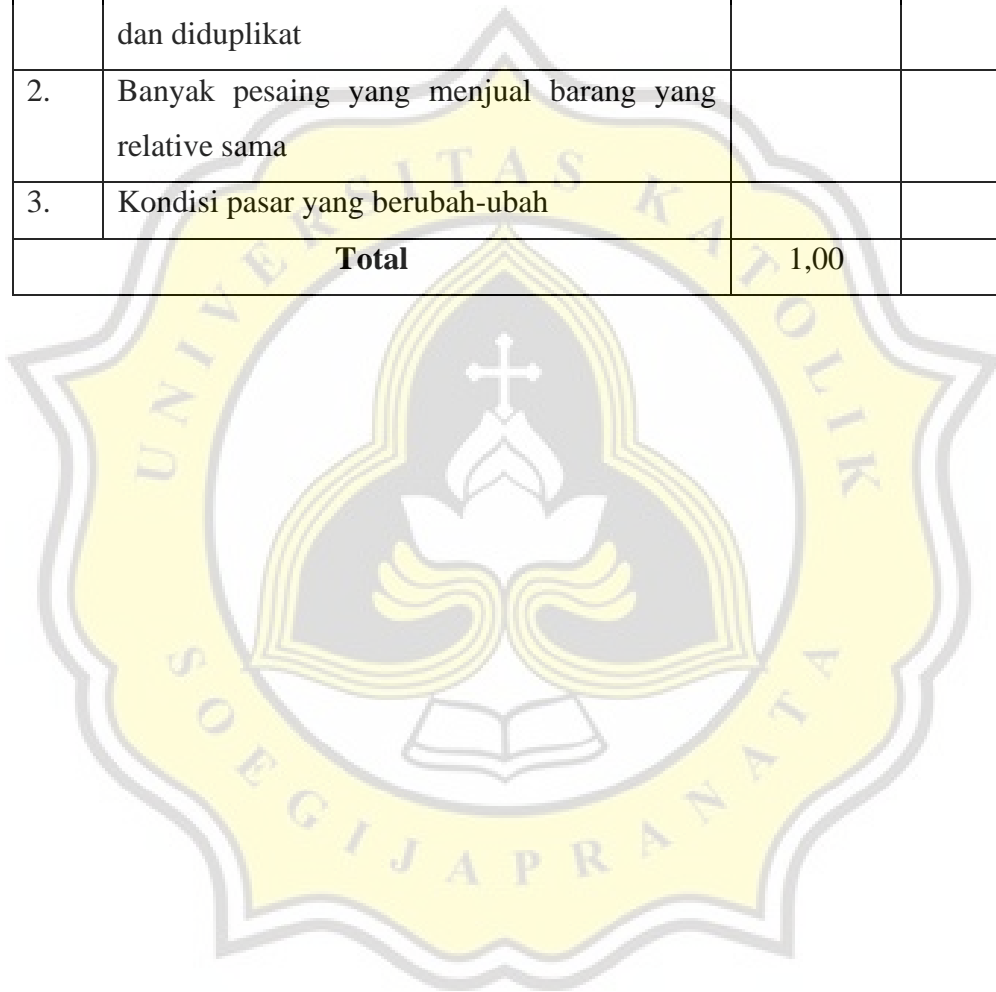
	Mulai dari	Sampai dengan
1. Strength	Nilai +1 (Poor)	+4 (Outstanding)
2. Weakness	Nilai +4 (Outstanding)	+1 (Poor)
3. Opportunity	Nilai +1 (Poor)	+4 (Outstanding)
4. Threats	Nilai +4 (Outstanding)	+1 (Poor)



No.	IFAS	Bobot	Rating
	<i>Strenght:</i>		
1.	Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.		
2.	Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.		
3.	Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar		
4.	Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap		
5.	Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback		
6.	Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan		
	<i>Weakness:</i>		
1.	Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.		
2.	Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.		
3.	Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha		
	<b>Total</b>	1,00	

No.	EFAS	Bobot	Rating
	<i>Opportunity:</i>		
1.	Pangsa pasar online mempunyai jangkauan yang luas melalui e-commerce dan sosial media.		

2.	Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro online.		
3.	Lokasi usaha strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono		
	<b><i>Threats:</i></b>		
1.	Informasi detil dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat		
2.	Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama		
3.	Kondisi pasar yang berubah-ubah		
<b>Total</b>		1,00	



### LAMPIRAN 3 KUESIONER PENELITIAN UNTUK PELANGGAN

Responden Yth.

Perkenalkan saya Kevin Ananda A.S dengan NIM 17.D1.0077 selaku mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata Semarang sedang melakukan penelitian mengenai analisis SWOT pada online Goods Place\_id. Mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi jawaban pada kuesioner akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Untuk waktu dan kesediaannya mengisi kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

#### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

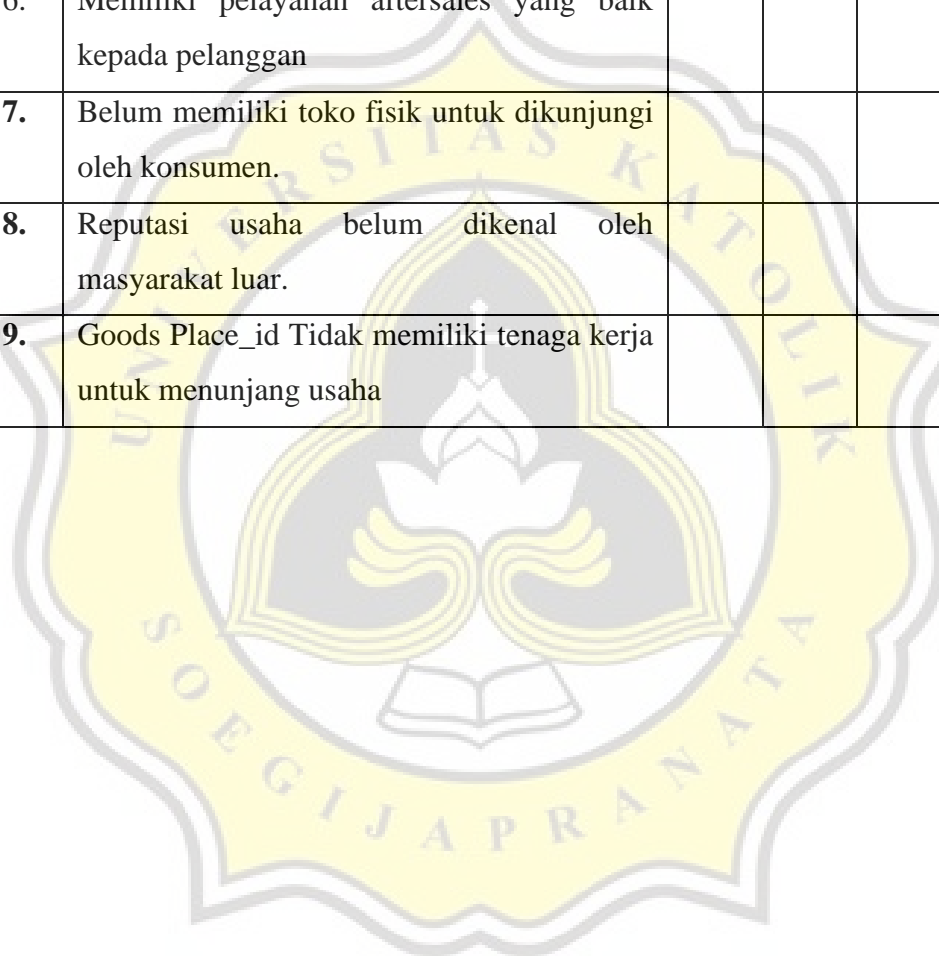
#### PETUNJUK PENGISIAN :

Mohon berikan tanda centang untuk jawaban yang dipilih :

Terima kasih.

No	PERNYATAAN	SKALA JAWABAN			
		STS	TS	S	SS
1.	Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.				
2.	Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.				

3.	Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar				
4.	Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap				
5.	Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback				
6.	Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan				
7.	Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.				
8.	Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.				
9.	Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha				



### HASIL JAWABAN RESPONEN PEMILIK

JAWABAN PEMILIK			
Variabel	Indikator	Rating Pemilik	Bobot Pemilik
Strenght	S1	4	0,14
	S2	3	0,11
	S3	4	0,14
	S4	4	0,11
	S5	4	0,12
	S6	3	0,09
Weaknesses	W1	4	0,11
	W2	3	0,08
	W3	2	0,10
Opportunities	O1	4	0,19
	O2	4	0,17
	O3	3	0,17
Threats	T1	4	0,19
	T2	3	0,11
	T3	3	0,17

**DATA MENTAH**

KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

<https://docs.google.com/forms/u/0/d/1UtcNK31QN8njd5MzKXue8e1...>**KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID**

Responden Yth.

Perkenalkan saya Kevin Ananda A.S dengan NIM 17.D1.0077 selaku mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata Semarang sedang melakukan penelitian mengenai analisis SWOT pada online Goods Place\_id. Mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi jawaban pada kuesioner akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Untuk waktu dan kesediaannya mengisi kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

**IDENTITAS RESPONDEN**

Nama \*

Marcellino Edward

Usia \*

22

Pekerjaan \*

Karyawan

Jenis Kelamin \*

- Laki-Laki  
 Perempuan

PERNYATAAN

Kemampuan Goods Place\_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai. \*

- Sangat Tidak Setuju  
 Tidak Setuju  
 Setuju  
 Sangat Setuju

Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel. \*

- Sangat Tidak Setuju  
 Tidak Setuju  
 Setuju  
 Sangat Setuju

Sumber modal usaha Goods Place\_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar \*

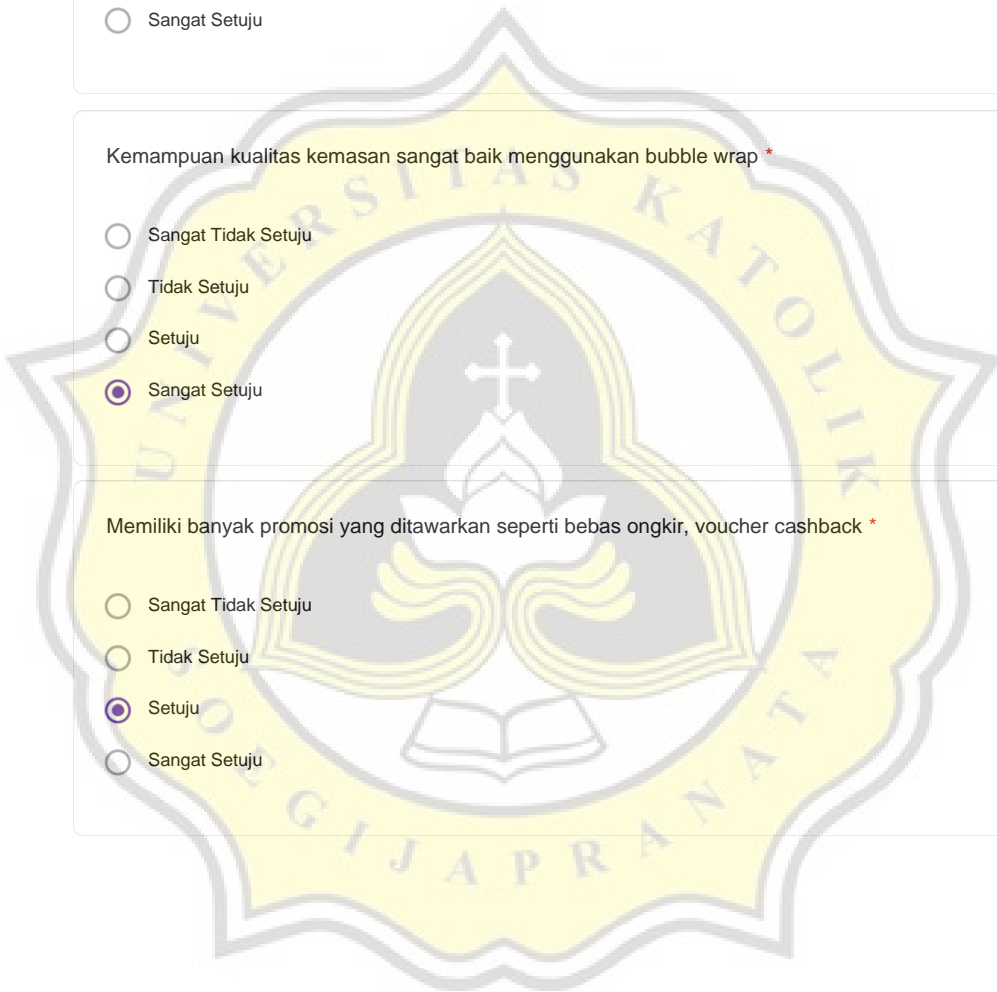
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju





Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan \*

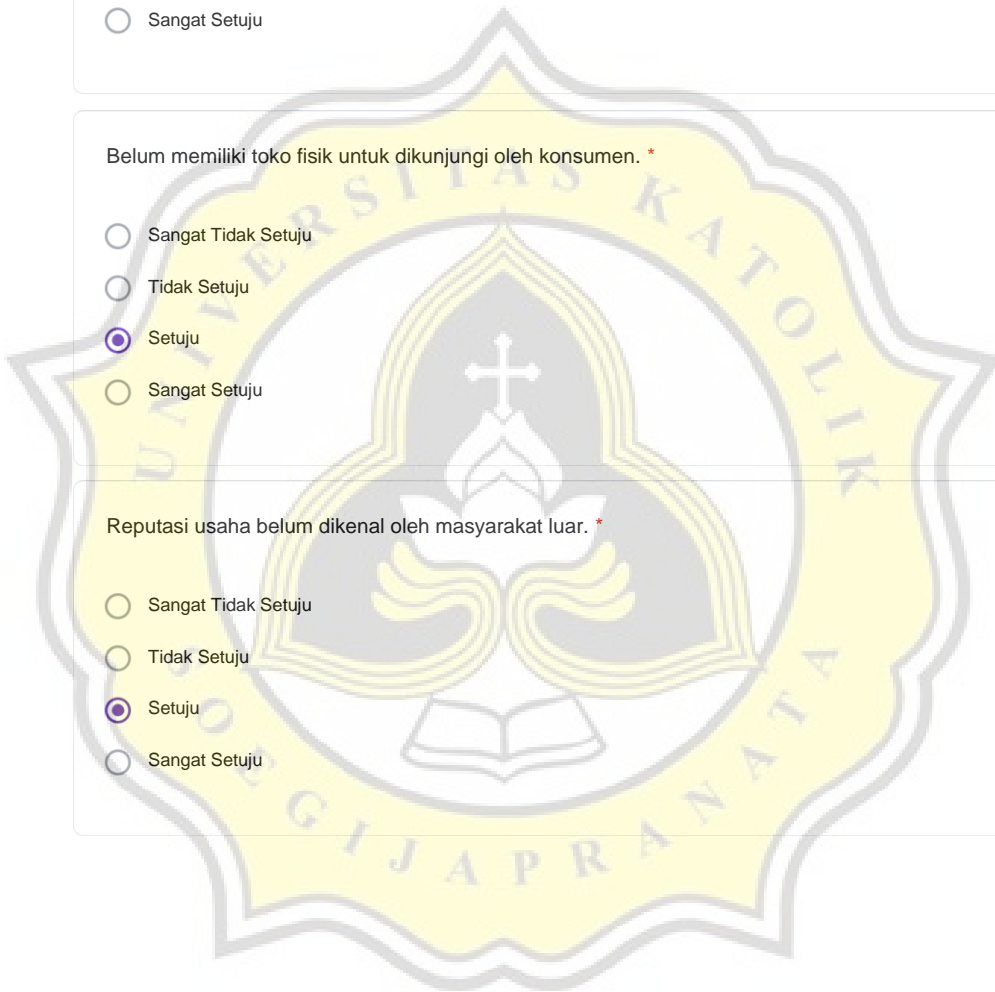
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju



KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

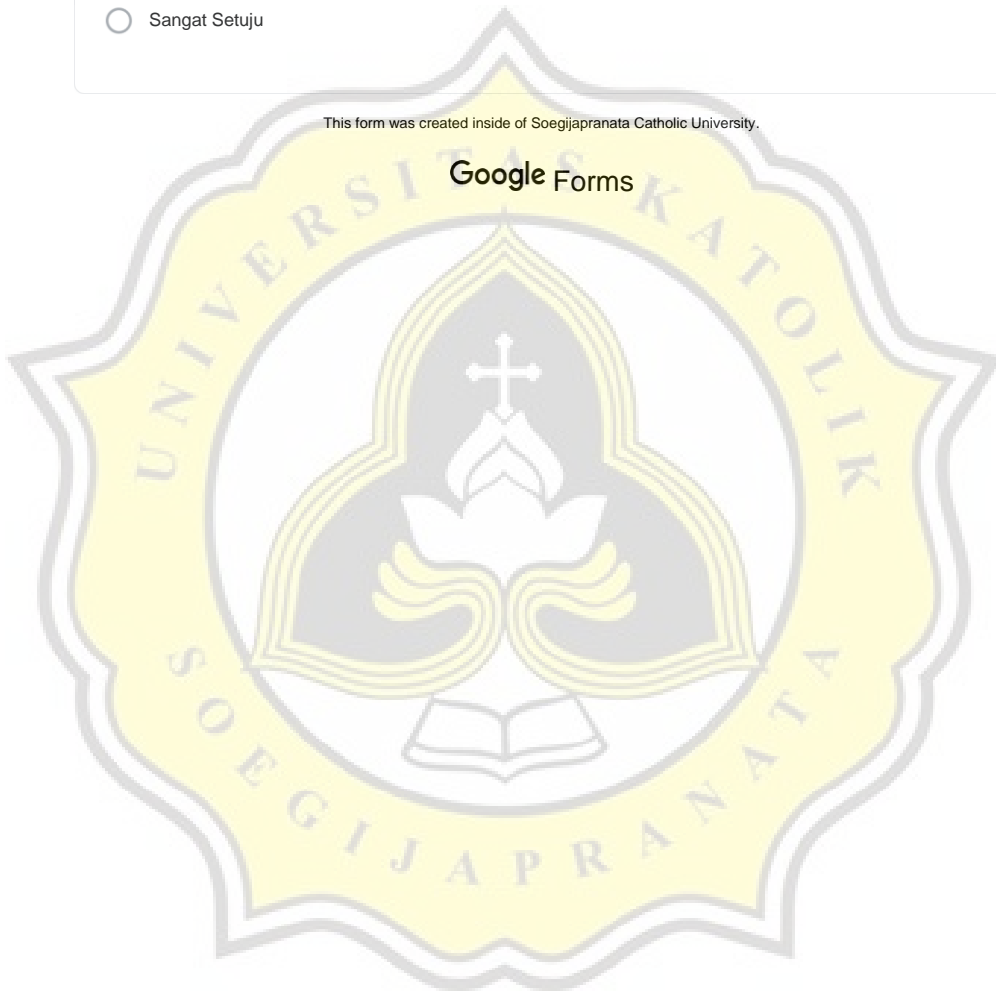
<https://docs.google.com/forms/u/0/d/1UtcNK31QN8njd5MzKXue8e1...>

Goods Place\_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

This form was created inside of Soegijapranata Catholic University.

Google Forms



KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

<https://docs.google.com/forms/u/0/d/1UtcNK31QN8njd5MzKXue8e1...>

## KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

Responden Yth.

Perkenalkan saya Kevin Ananda A.S dengan NIM 17.D1.0077 selaku mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata Semarang sedang melakukan penelitian mengenai analisis SWOT pada online Goods Place\_id. Mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi jawaban pada kuesioner akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Untuk waktu dan kesediaannya mengisi kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama \*

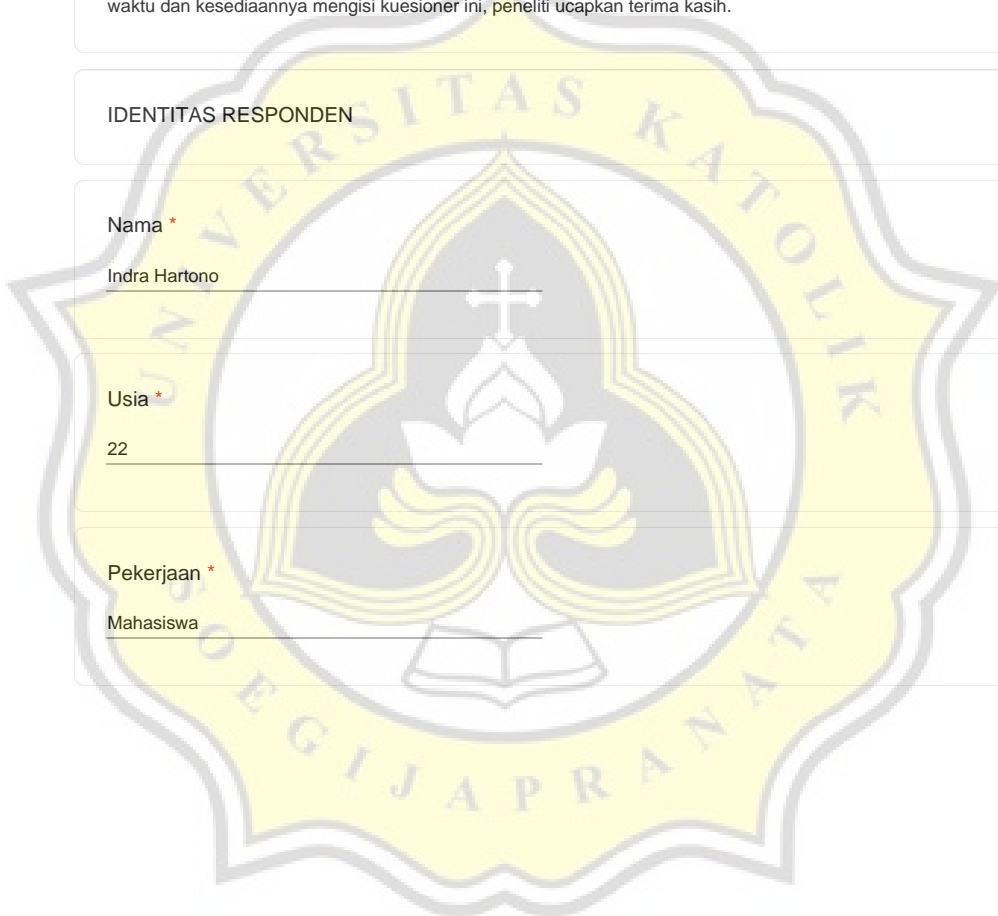
Indra Hartono

Usia \*

22

Pekerjaan \*

Mahasiswa



Jenis Kelamin \*

- Laki-Laki  
 Perempuan

PERNYATAAN

Kemampuan Goods Place\_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai. \*

- Sangat Tidak Setuju  
 Tidak Setuju  
 Setuju  
 Sangat Setuju

Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel. \*

- Sangat Tidak Setuju  
 Tidak Setuju  
 Setuju  
 Sangat Setuju

Sumber modal usaha Goods Place\_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar \*

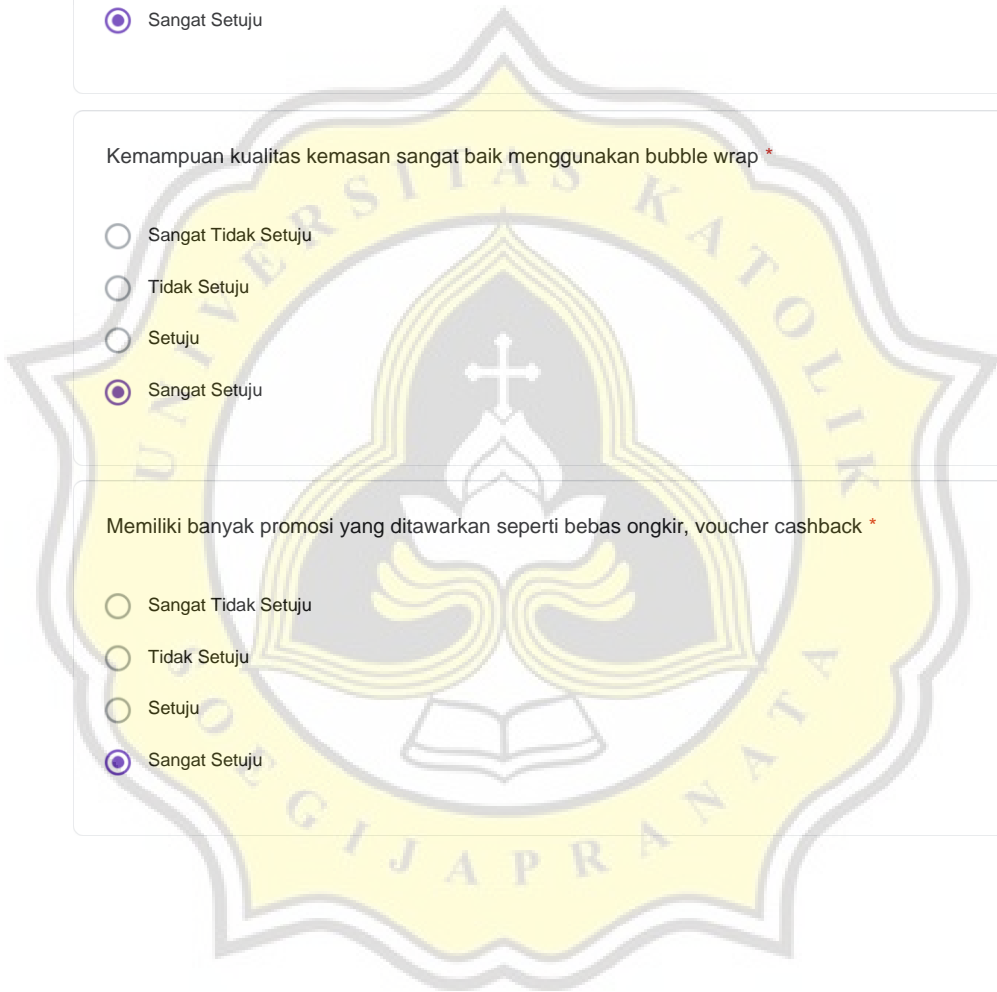
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju



Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan \*

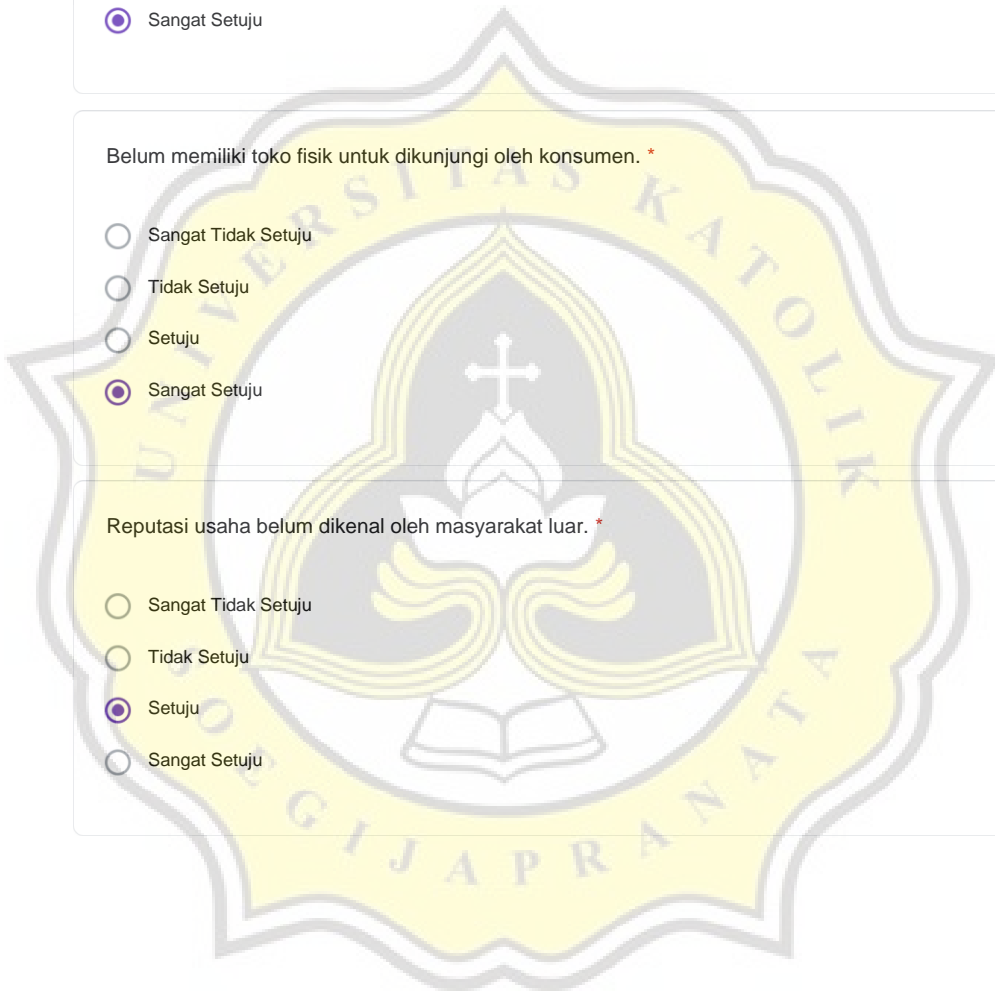
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju



KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

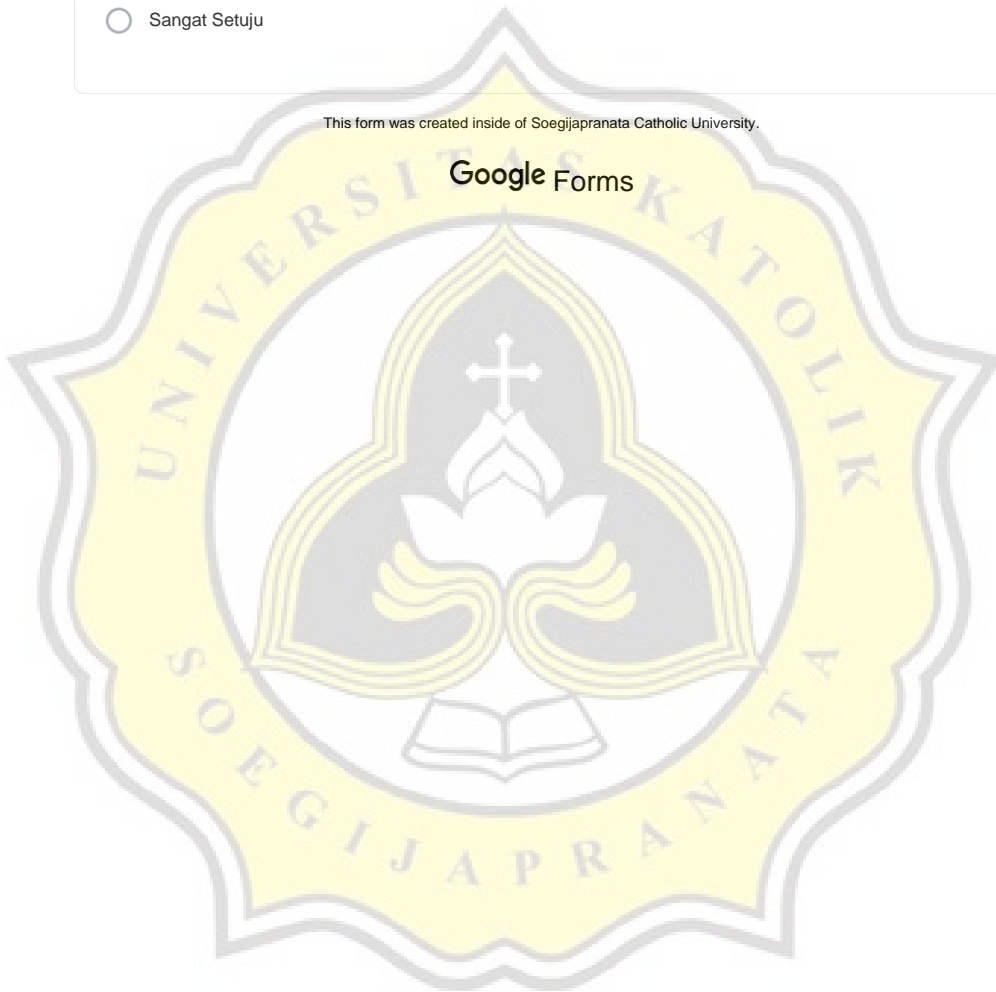
<https://docs.google.com/forms/u/0/d/1UtcNK31QN8njd5MzKXue8e1...>

Goods Place\_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

This form was created inside of Soegijapranata Catholic University.

Google Forms



## KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

Responden Yth.

Perkenalkan saya Kevin Ananda A.S dengan NIM 17.D1.0077 selaku mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata Semarang sedang melakukan penelitian mengenai analisis SWOT pada online Goods Place\_id. Mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi jawaban pada kuesioner akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Untuk waktu dan kesediaannya mengisi kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama \*

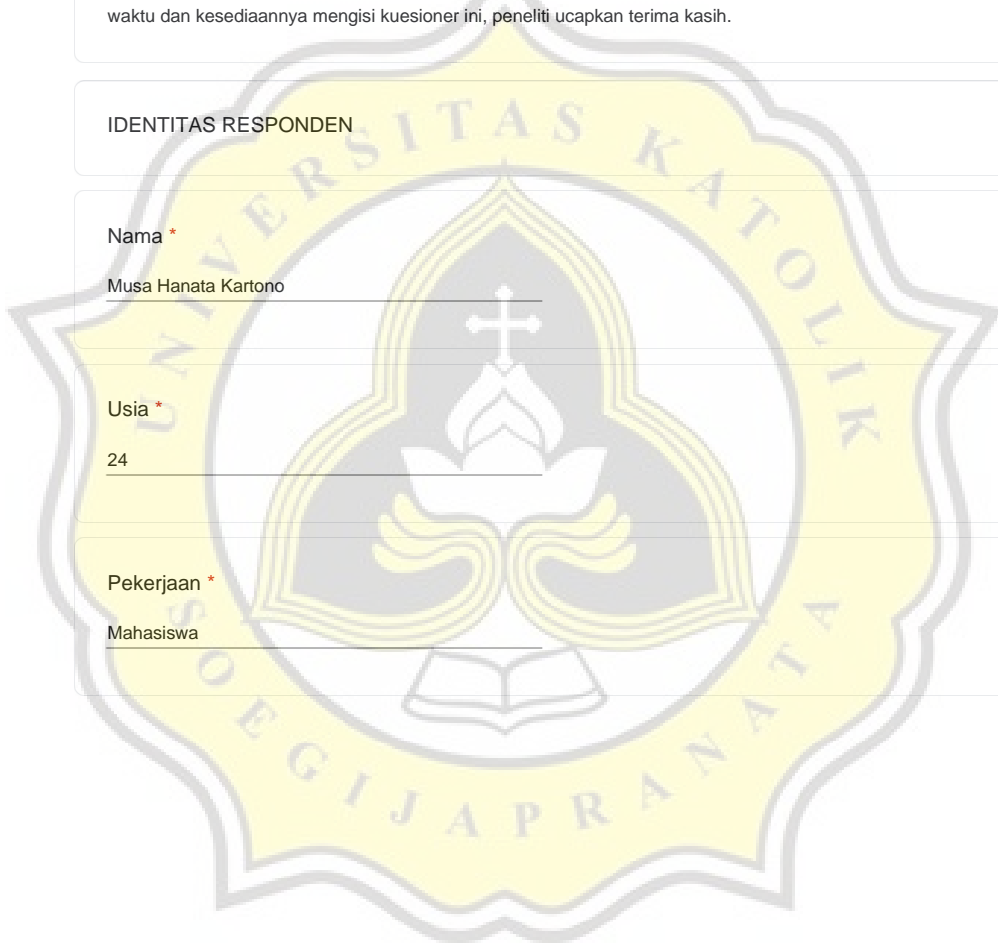
Musa Hanata Kartono

Usia \*

24

Pekerjaan \*

Mahasiswa





Jenis Kelamin \*

- Laki-Laki  
 Perempuan

PERNYATAAN

Kemampuan Goods Place\_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai. \*

- Sangat Tidak Setuju  
 Tidak Setuju  
 Setuju  
 Sangat Setuju

Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel. \*

- Sangat Tidak Setuju  
 Tidak Setuju  
 Setuju  
 Sangat Setuju

Sumber modal usaha Goods Place\_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar \*

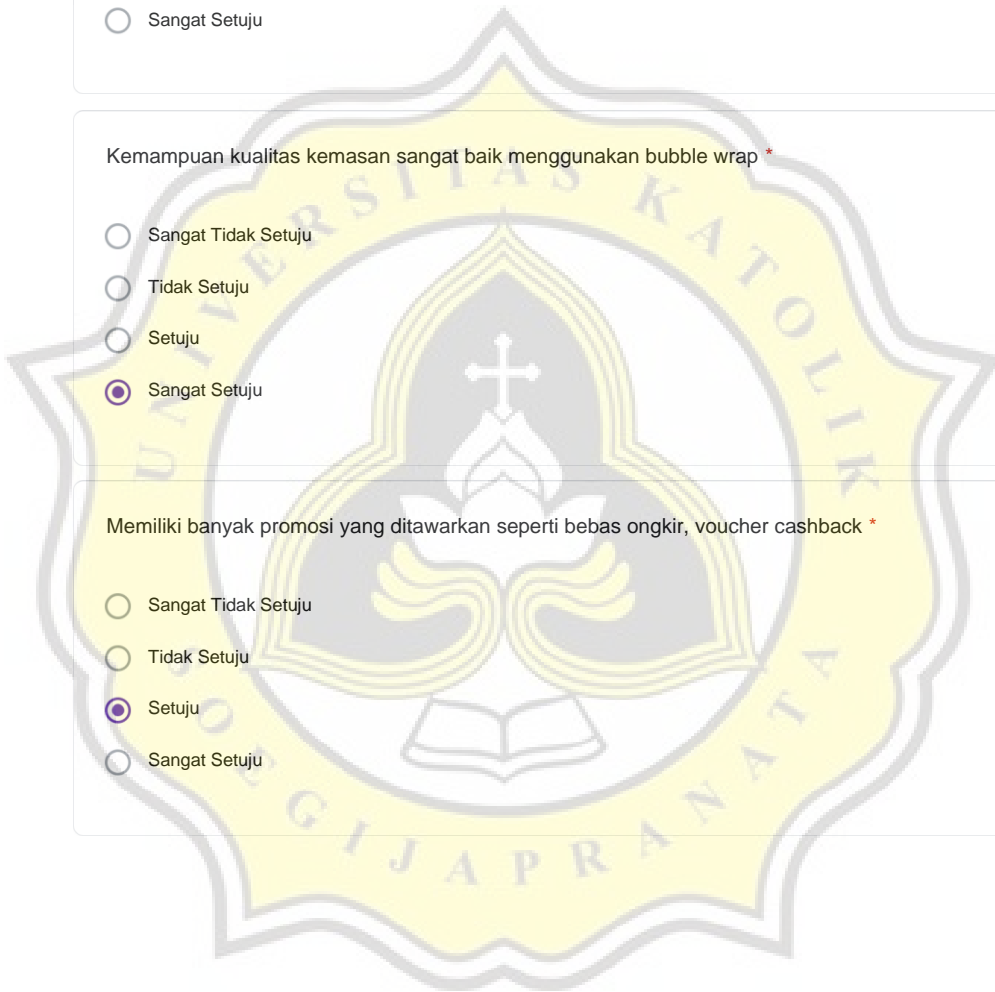
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju



Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan \*

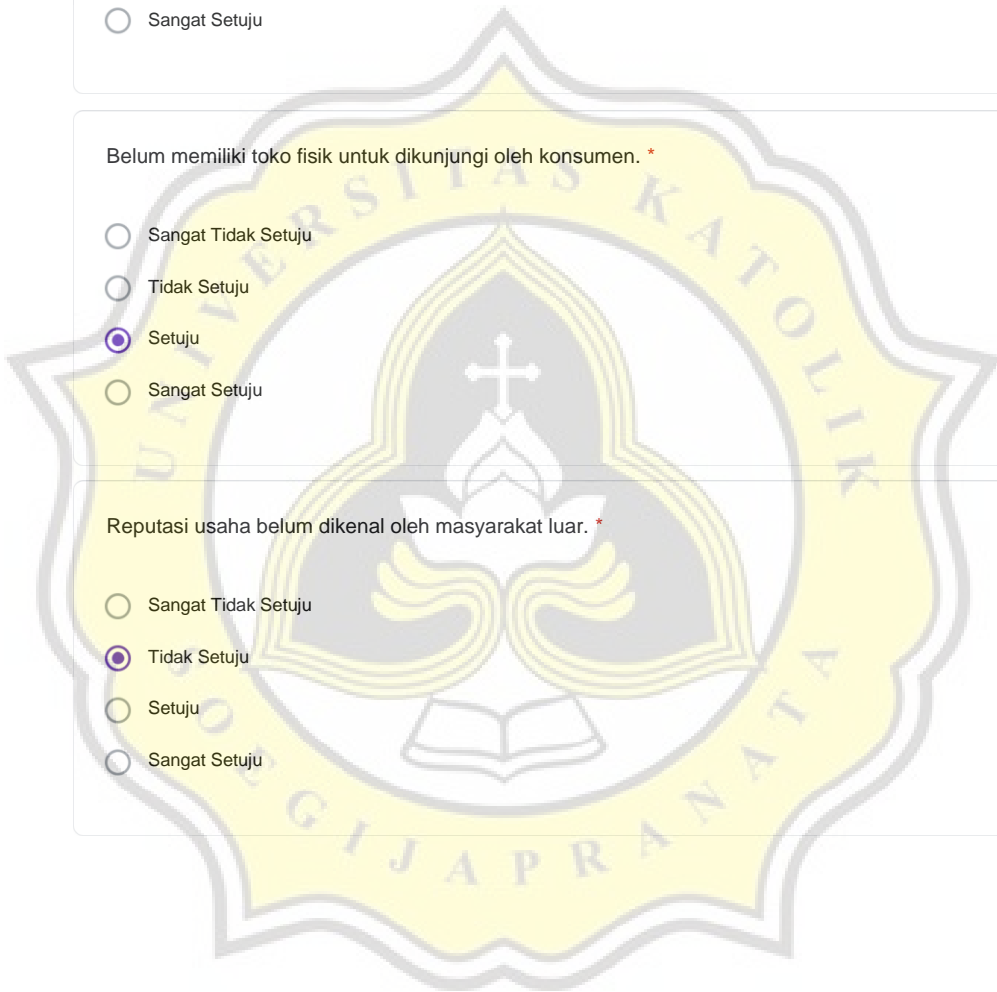
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju



KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

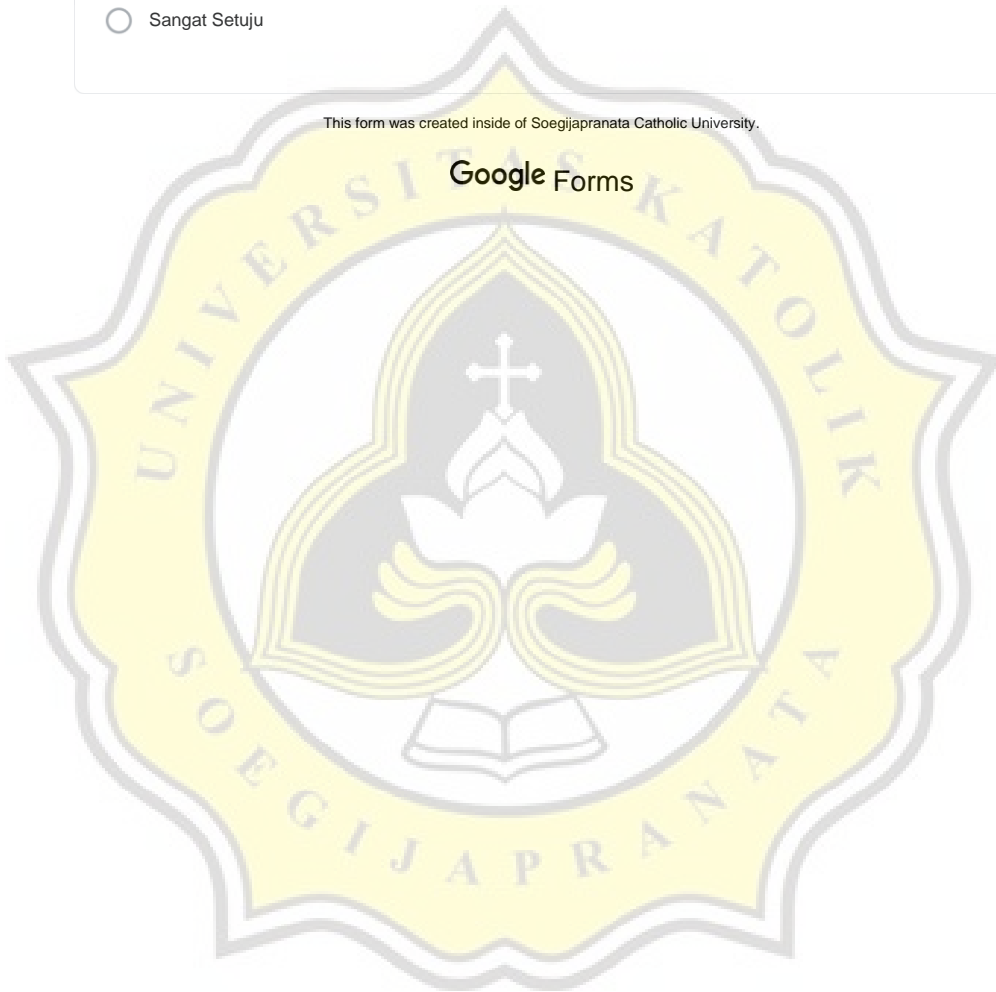
<https://docs.google.com/forms/u/0/d/1UtcNK31QN8njd5MzKXue8e1...>

Goods Place\_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

This form was created inside of Soegijapranata Catholic University.

Google Forms



## KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

Responden Yth.

Perkenalkan saya Kevin Ananda A.S dengan NIM 17.D1.0077 selaku mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata Semarang sedang melakukan penelitian mengenai analisis SWOT pada online Goods Place\_id. Mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi jawaban pada kuesioner akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Untuk waktu dan kesediaannya mengisi kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama \*

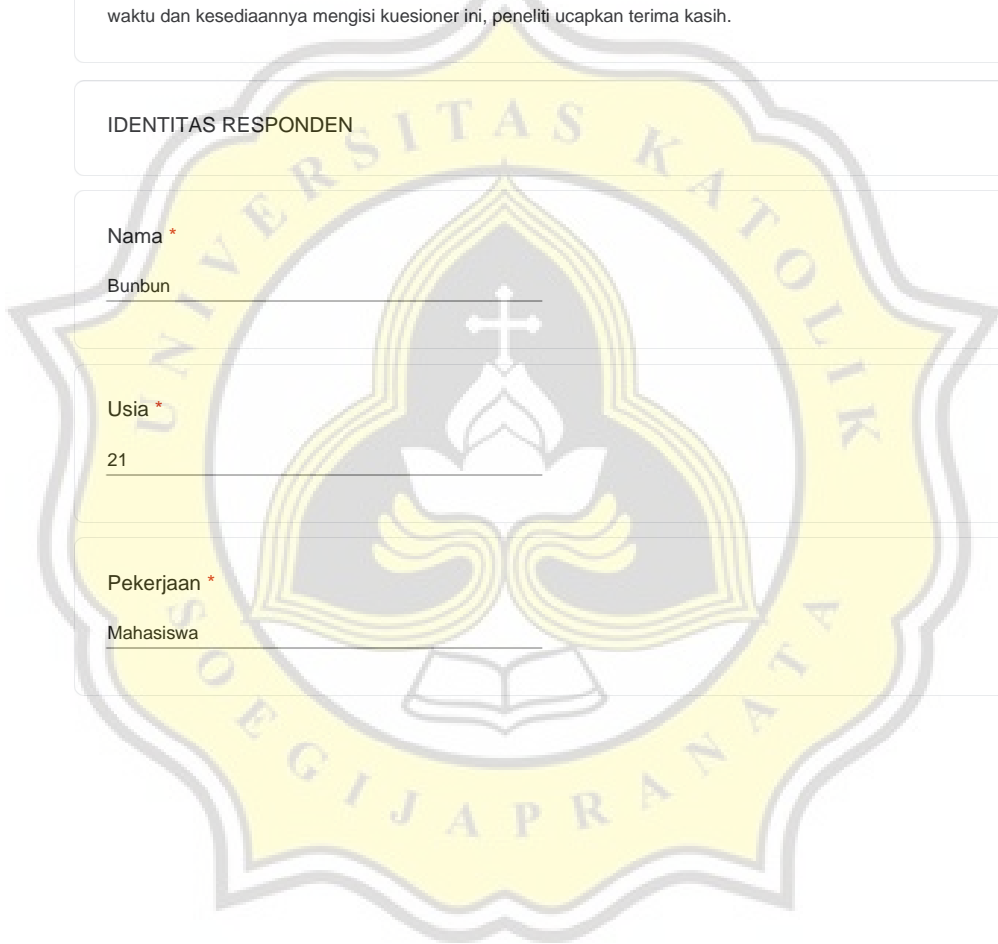
Bunbun

Usia \*

21

Pekerjaan \*

Mahasiswa



Jenis Kelamin \*

- Laki-Laki  
 Perempuan

PERNYATAAN

Kemampuan Goods Place\_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai. \*

- Sangat Tidak Setuju  
 Tidak Setuju  
 Setuju  
 Sangat Setuju

Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel. \*

- Sangat Tidak Setuju  
 Tidak Setuju  
 Setuju  
 Sangat Setuju

Sumber modal usaha Goods Place\_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar \*

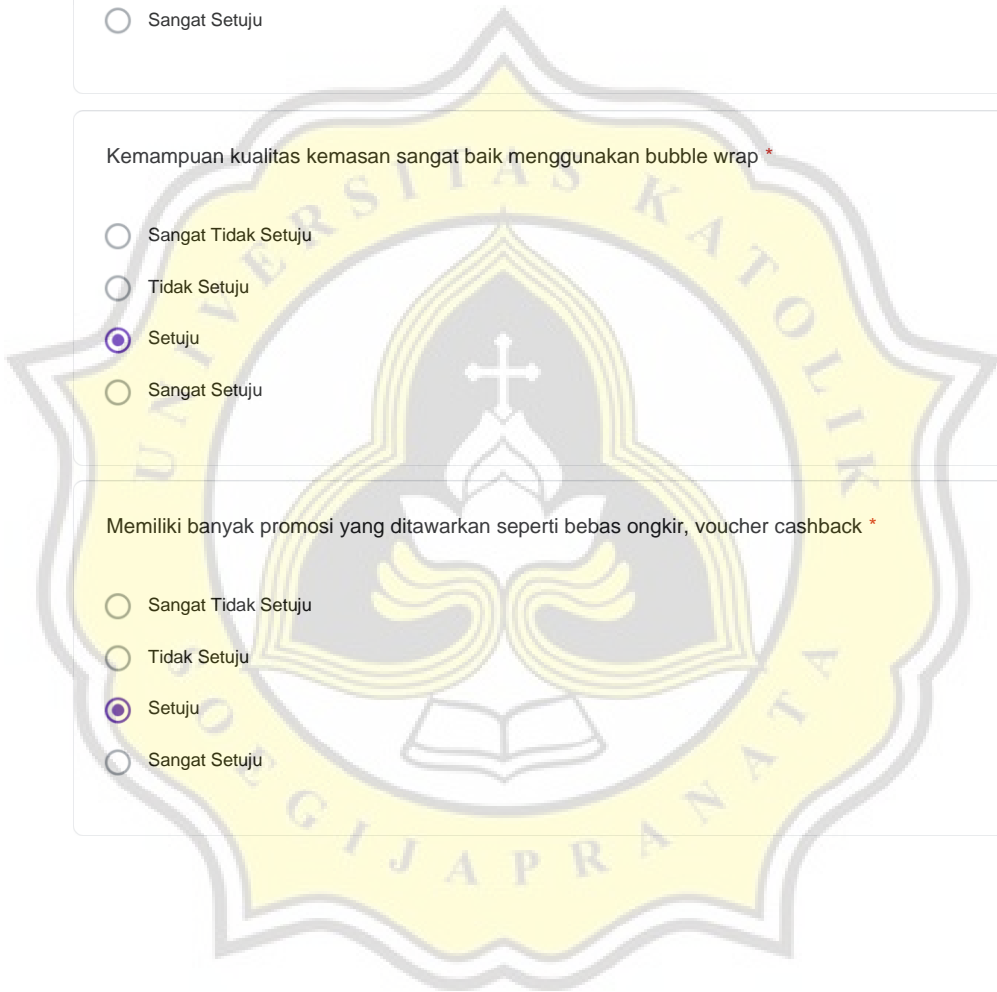
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju



Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan \*

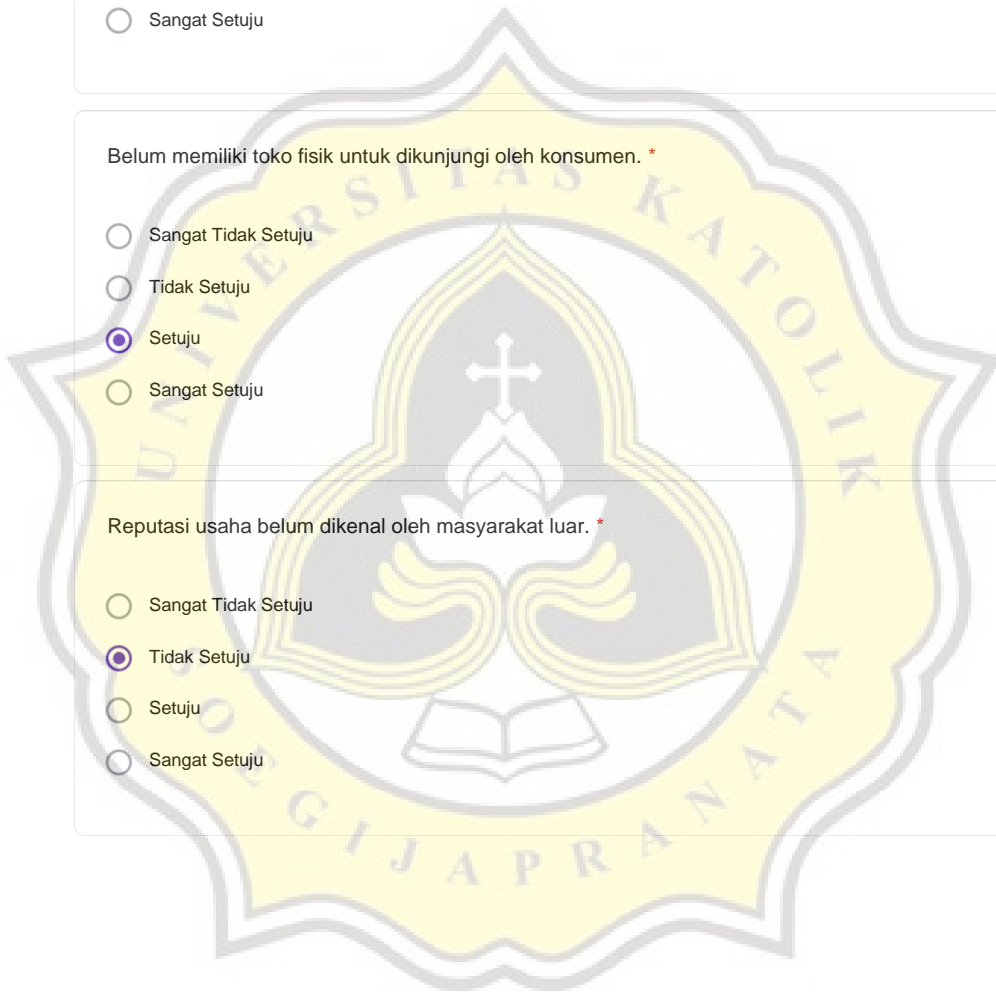
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju





KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

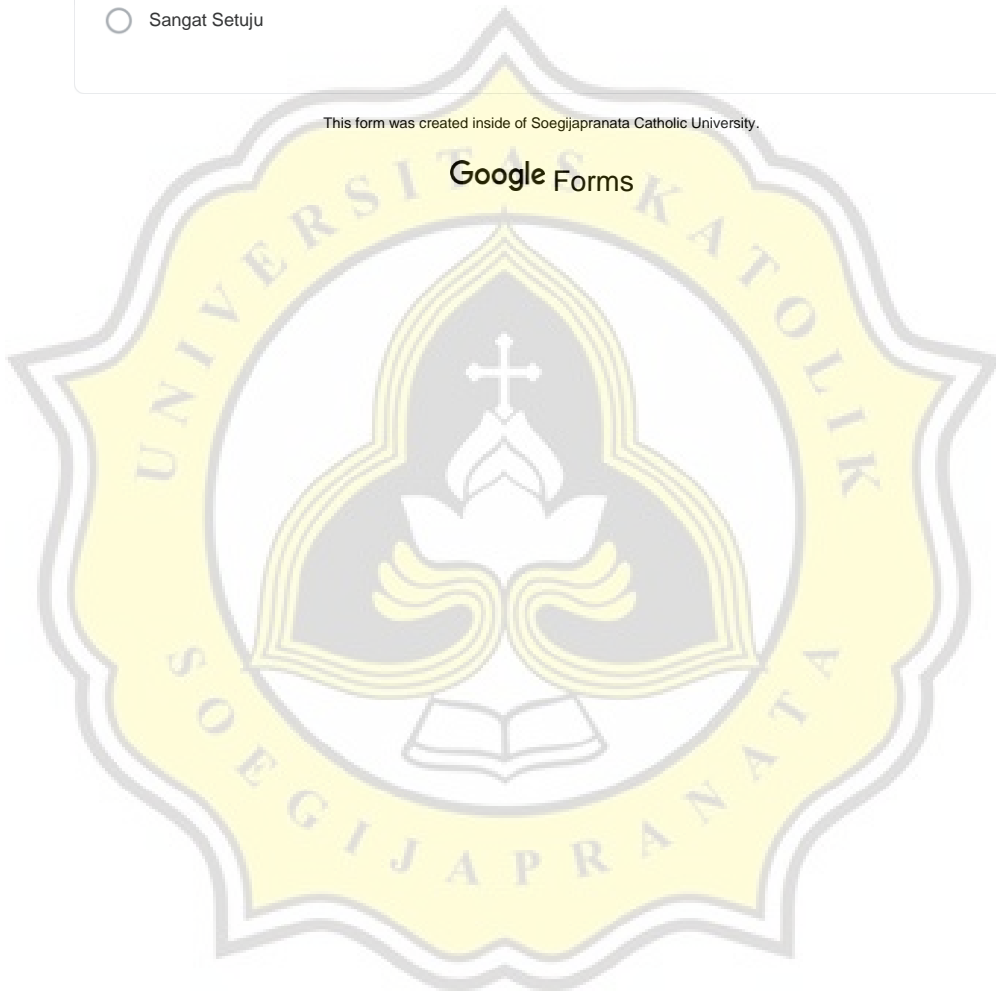
<https://docs.google.com/forms/u/0/d/1UtcNK31QN8njd5MzKXue8e1...>

Goods Place\_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

This form was created inside of Soegijapranata Catholic University.

Google Forms



## KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

Responden Yth.

Perkenalkan saya Kevin Ananda A.S dengan NIM 17.D1.0077 selaku mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata Semarang sedang melakukan penelitian mengenai analisis SWOT pada online Goods Place\_id. Mohon bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini. Segala informasi jawaban pada kuesioner akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Untuk waktu dan kesediaannya mengisi kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama \*

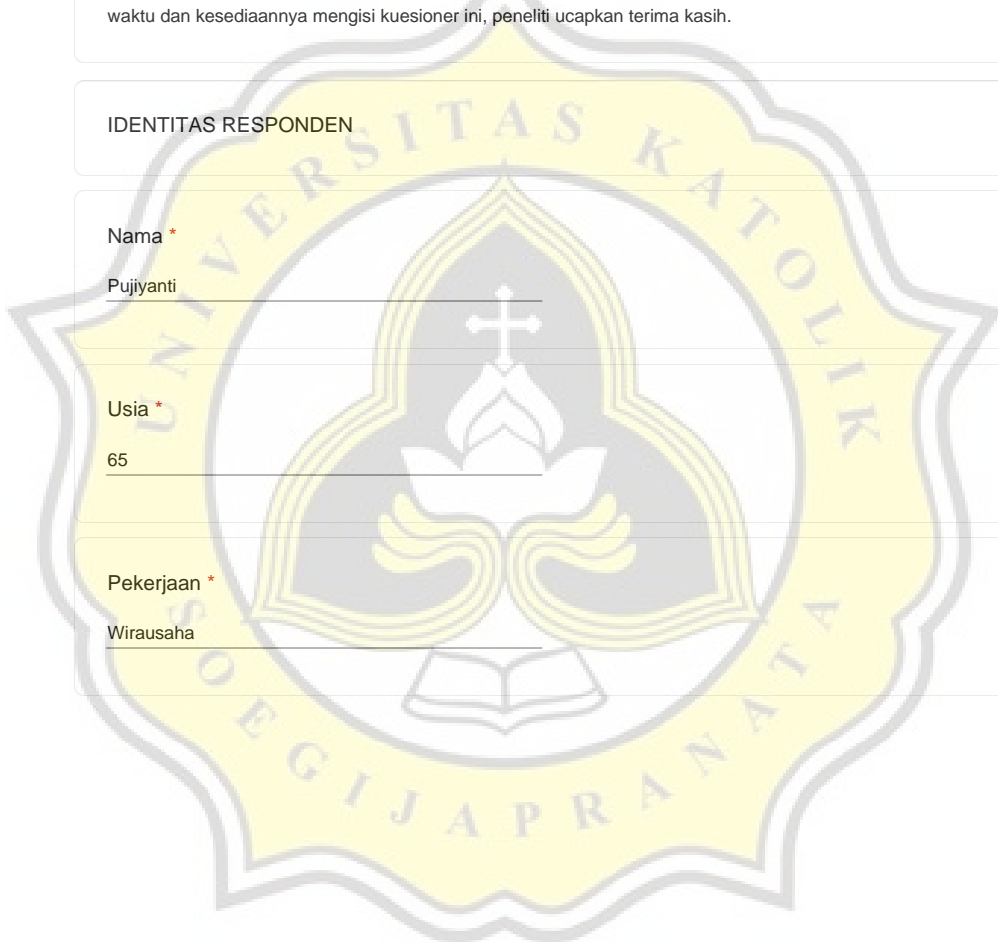
Pujiyanti

Usia \*

65

Pekerjaan \*

Wirausaha



Jenis Kelamin \*

- Laki-Laki
- Perempuan

PERNYATAAN

Kemampuan Goods Place\_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Sumber modal usaha Goods Place\_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar \*

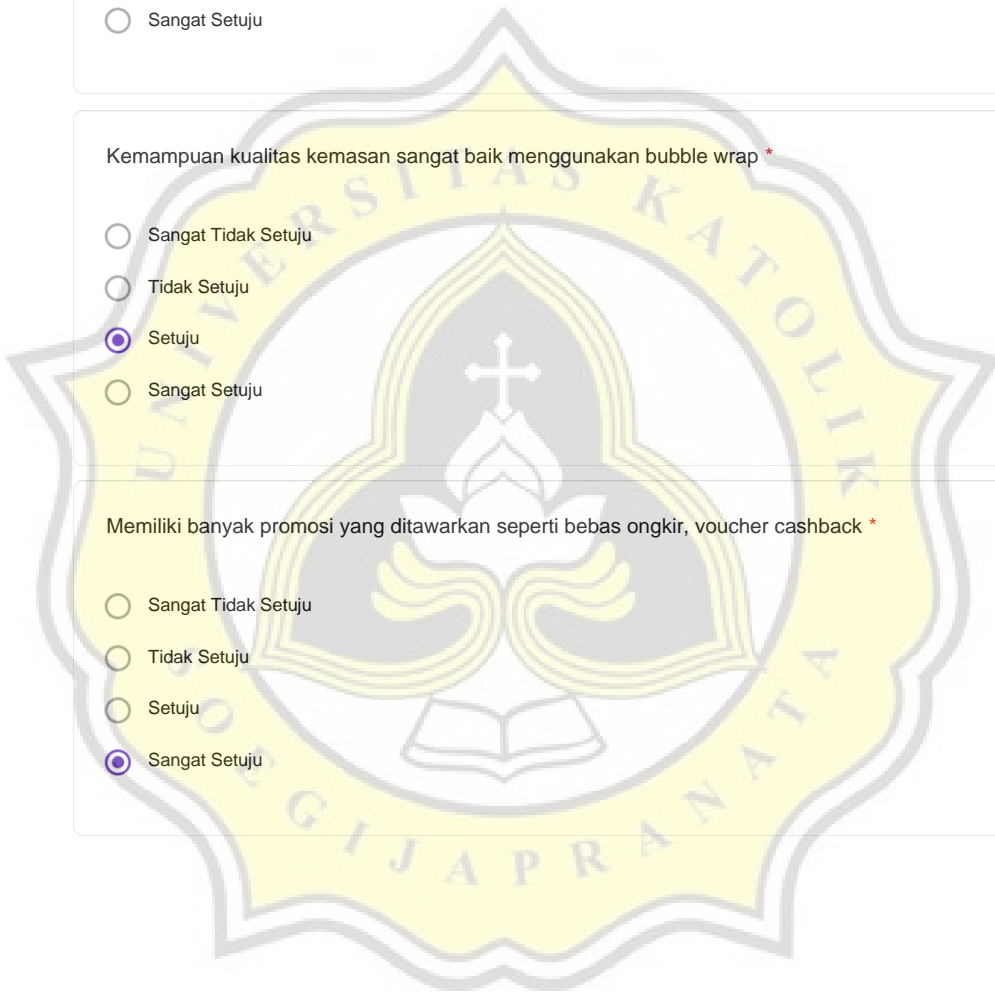
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju



Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan \*

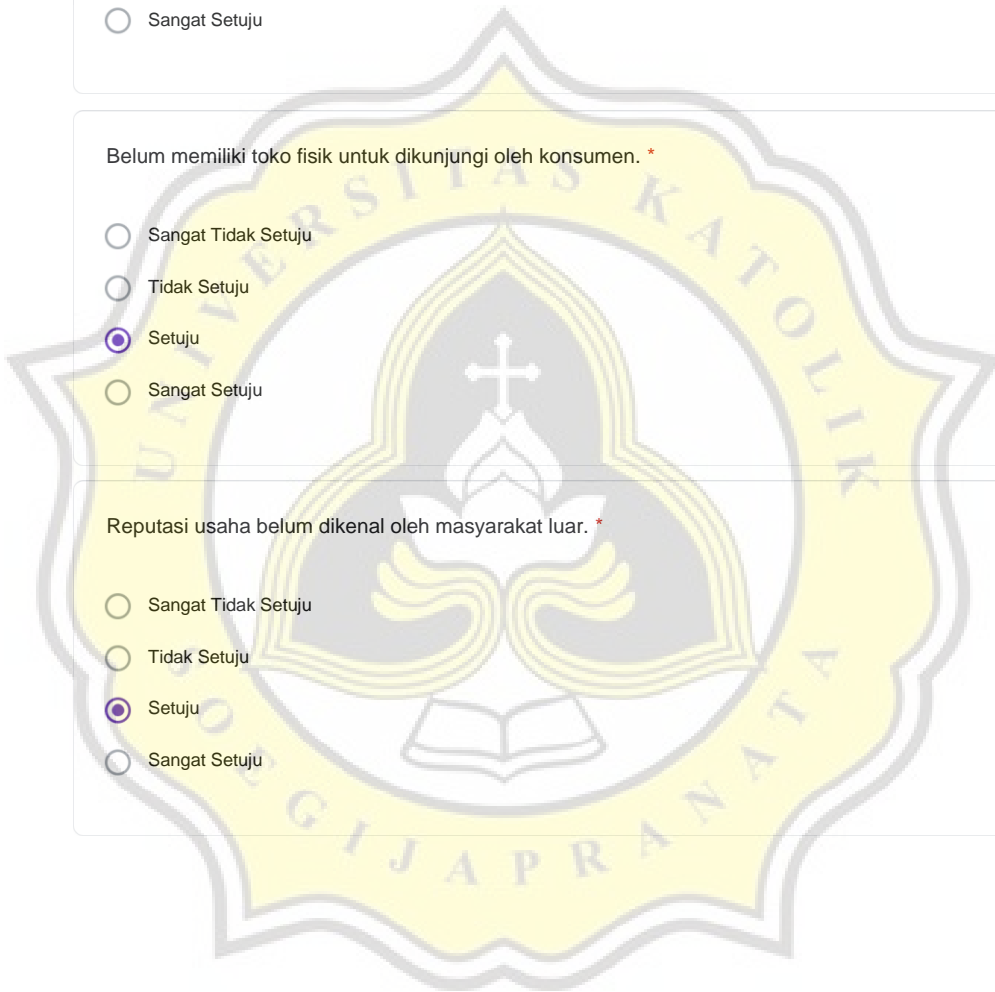
- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar. \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju



KUESIONER PELANGGAN GOODS PLACE\_ID

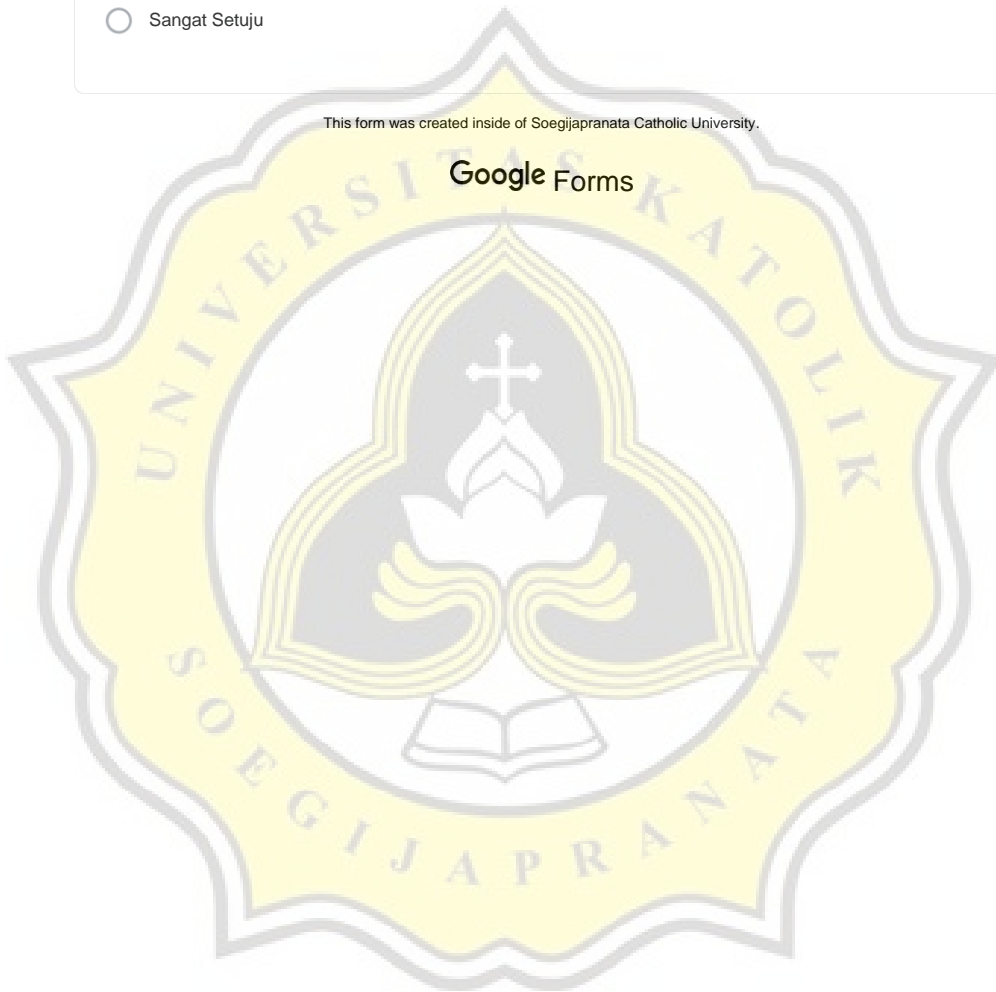
<https://docs.google.com/forms/u/0/d/1UtcNK31QN8njd5MzKXue8e1...>

Goods Place\_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha \*

- Sangat Tidak Setuju
- Tidak Setuju
- Setuju
- Sangat Setuju

This form was created inside of Soegijapranata Catholic University.

Google Forms



**Matriks Evaluasi Internal Faktor Internal Perusahaan (IFAS)**

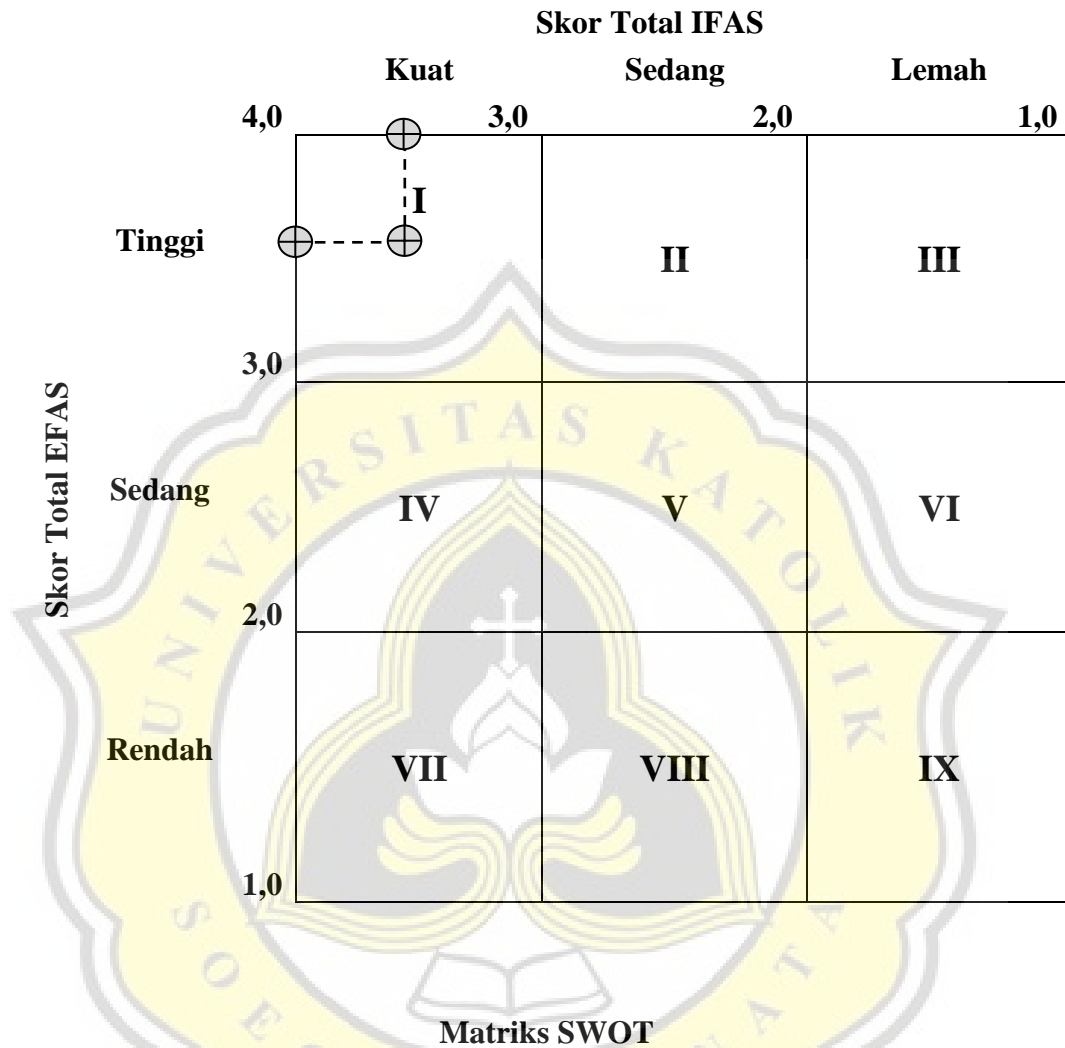
No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Kekuatan</b>				
1.	Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.	0,14	4	0,56
2.	Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.	0,11	3	0,33
3.	Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar	0,14	4	0,56
4.	Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap	0,11	4	0,44
5.	Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback	0,12	4	0,48
6.	Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan	0,09	3	0,27
<b>Kelemahan</b>				
1.	Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.	0,11	4	0,44
2.	Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.	0,08	3	0,24
3.	Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha	0,10	2	0,20
<b>Total</b>		1,00		3,52

**Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)**

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Peluang</b>				
1.	Pangsa pasar online mempunyai jangkauan yang luas melalui e-commerce dan sosial media.	0,19	4	0,76
2.	Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro online.	0,17	4	0,68
3.	Lokasi usaha strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono	0,17	3	0,51
<b>Ancaman</b>				
1.	Informasi detil dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat	0,19	4	0,76
2.	Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama	0,11	3	0,33
3.	Kondisi pasar yang berubah-ubah	0,17	3	0,51
<b>Total</b>		1,00		3,55



**Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)**



<b>ANALISIS SWOT</b>	<p style="text-align: center;"><u><b>Strenghts (S)</b></u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.</li> <li>2. Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.</li> <li>3. Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><u><b>Weaknesses (W)</b></u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.</li> <li>2. Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.</li> <li>3. Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha Toko Goods Place_id belum</li> </ol>
----------------------	--	--

	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap</li> <li>5. Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback</li> <li>6. Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan Semua produk yang dijual bergaransi.</li> </ol>	membuka cabang di marketplace lain atau media sosial lain.
<p><b><u>Opportunities (O)</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pangsa pasar online mempunyai jangkauan yang luas melalui e-commerce dan sosial media.</li> <li>2. Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro online.</li> <li>3. Lokasi usaha strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono</li> </ol>	<p><b><u>Strategi SO</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbesar market share melalui teknologi. (S1, S3, S5, O1, O2).</li> <li>2. Menambah kategori produk baru. (S1, S3, S6, O1, O2, O3).</li> </ol>	<p><b><u>Strategi WO</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuka toko offline di lokasi usaha saat ini. (W1, W2, O1, O2, O3)</li> <li>2. Meningkatkan Brand awareness. (W1, W2, O1, O3)</li> </ol>
<p><b><u>Threats (T)</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Informasi detail dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat</li> <li>2. Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama</li> <li>3. Kondisi pasar yang berubah-ubah</li> </ol>	<p><b><u>Strategi ST</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan nilai tambah pada usaha. (S1, S4, S6, T1, T2, T3)</li> </ol>	<p><b><u>Strategi WT</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menetapkan strategi harga. (W1, W2, T1, T2, T3)</li> </ol>

## LAMPIRAN 4 KUESIONER MATRIKS QSPM UNTUK PEMILIK

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

### PERTANYAAN

Petunjuk Pengisian :

#### KRITERIA SKOR DAYA TARIK (ATTRACTIVENESS SCORE-AS)

Masing-masing faktor diberi skor dengan skala :

1. Nilai 1 apabila respon (tidak menarik)
2. Nilai 2 apabila respon (agak menarik)
3. Nilai 3 apabila respon (cukup menarik)
4. Nilai 4 apabila respon (sangat menarik)

Strategi yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. **Strategi S-O1** : Memperbesar *market share* melalui teknologi.
2. **Strategi S-O2** : Memberikan *bundling* produk.
3. **Strategi W-O1** : Membuka toko *offline* di lokasi usaha saat ini.
4. **Strategi W-O2** : Meningkatkan *brand awareness*.
5. **Strategi S-T1** : Memberikan nilai tambah pada usaha.
6. **Strategi W-T1** : Menetapkan strategi harga.

No.	<i>Strenght:</i>	SKOR STRATEGI					
		S-O1	S-O2	W-O1	W-O2	S-T1	W-T1
1.	Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.						
2.	Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.						
3.	Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar						
4.	Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap						
5.	Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback						

6.	Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan						
	<b>Weakness:</b>						
1.	Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.						
2.	Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.						
3.	Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha						
	<b>Total</b>						

No.	Opportunity:	SKOR STRATEGI					
		S-O1	S-O2	W-O1	W-O2	S-T1	W-T1
1.	Pangsa pasar online mempunyai jangkauan yang luas melalui e-commerce dan sosial media.						

2.	Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro online.						
3.	Lokasi usaha strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono						
	<b>Threats:</b>						
1.	Informasi detil dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat						
2.	Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama						
3.	Kondisi pasar yang berubah-ubah						
	<b>Total</b>						

### Bobot Matriks QSPM

No	<i>Critical Success Factors</i>	Bobot
<i>STRENGTHS</i>		
1.	Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.	0,14
2.	Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.	0,11
3.	Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan <i>cashflow</i> lancar	0,14
4.	Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan <i>bubble wrap</i>	0,11
5.	Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback	0,12
6.	Memiliki pelayanan <i>aftersales</i> yang baik kepada pelanggan	0,09
<i>WEAKNESSES</i>		
1.	Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.	0,11
2.	Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.	0,08
3.	Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha	0,10
<i>OPPORTUNITIES</i>		
1.	Pangsa pasar online mempunyai jangkauan yang luas melalui <i>e-commerce</i> dan sosial media.	0,19
2.	Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro <i>online</i> .	0,17
3.	Lokasi usaha strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono	0,17
<i>THREATS</i>		
1.	Informasi detil dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat	0,19
2.	Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama	0,11
3.	Kondisi pasar yang berubah-ubah	0,17

**Rekap Pengisian AS Quantitative Strategic Panning Matrix (QSPM)**

No.	<i>Strenght:</i>	SKOR STRATEGI					
		S-O1	S-O2	W-O1	W-O2	S-T1	W-T1
1.	Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.	4	3	2	4	3	1
2.	Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.	-	-	-	-	-	-
3.	Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan <i>cashflow</i> lancar	3	3	4	2	3	3
4.	Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan <i>bubble wrap</i>	3	4	2	3	3	3
5.	Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas	4	2	3	3	2	4



	ongkir, voucher <i>cashback</i>						
6.	Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan	4	2	3	3	2	2
	<b>Weakness:</b>						
1.	Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.	3	2	4	2	1	2
2.	Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.	4	3	4	3	4	2
3.	Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha	-	-	-	-	-	-
	<b>Opportunity</b>						
1.	Pangsa pasar <i>online</i> mempunyai jangkauan yang luas melalui <i>e-commerce</i> dan sosial media.	4	4	2	3	2	3

2.	Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro <i>online</i> .	-	-	-	-	-	-
3.	Lokasi usaha strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono	3	3	4	4	3	2
	<b>Threats</b>						
1.	Informasi detail dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat	-	-	-	-	-	-
2.	Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama	3	4	3	3	4	3
3.	Kondisi pasar yang berubah-ubah	3	3	4	1	3	3
	<b>Total</b>	38	33	35	31	30	28

Matriks QSPM

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi											
		Strategi S-O1		Strategi S-O2		Strategi W-O1		Strategi W-O2		Strategi S-T1		Strategi W-T1	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
<b>Strenghts</b>													
Kemampuan Goods Place_id dalam memenuhi pesanan tepat waktu maksimal 3 hari sampai.	0,14	4	0,56	3	0,42	2	0,28	4	0,56	3	0,42	1	0,14
Memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan ekspedisi yang kredibel.	0,11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sumber modal usaha Goods Place_id adalah modal sendiri dan cashflow lancar	0,14	3	0,42	3	0,42	4	0,56	2	0,28	3	0,42	3	0,42
Kemampuan kualitas kemasan sangat baik menggunakan bubble wrap	0,11	3	0,33	4	0,44	2	0,22	3	0,33	3	0,33	3	0,33
Memiliki banyak promosi yang ditawarkan seperti bebas ongkir, voucher cashback	0,12	4	0,48	2	0,24	3	0,36	3	0,36	2	0,24	4	0,48
Memiliki pelayanan aftersales yang baik kepada pelanggan	0,09	4	0,36	2	0,18	3	0,27	3	0,27	2	0,18	2	0,18
<b>Weaknesses</b>													
Belum memiliki toko fisik untuk dikunjungi oleh konsumen.	0,11	3	0,33	2	0,22	4	0,44	2	0,22	1	0,11	2	0,22
Reputasi usaha belum dikenal oleh masyarakat luar.	0,08	4	0,32	3	0,24	4	0,32	3	0,24	4	0,32	2	0,16

Goods Place_id Tidak memiliki tenaga kerja untuk menunjang usaha	0,10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	1,00												
<b>Opportunities</b>													
Pangsa pasar online mempunyai jangkauan yang luas melalui e-commerce dan sosial media.	0,19	4	0,76	4	0,76	2	0,38	3	0,57	2	0,38	3	0,57
Ada bantuan pemerintah seperti kredit usaha dan subsidi untuk usaha mikro online.	0,17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lokasi usaha strategis di daerah perniagaan Mt. Hayono	0,17	3	0,51	3	0,51	4	0,68	4	0,68	3	0,51	2	0,34
<b>Threats</b>													
Informasi detil dan foto produk dapat dicuri dan diduplikat	0,19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banyak pesaing yang menjual barang yang relative sama	0,11	3	0,33	4	0,44	3	0,33	3	0,33	4	0,44	3	0,33
Kondisi pasar yang berubah-ubah	0,17	3	0,51	3	0,51	4	0,68	1	0,17	3	0,51	3	0,51
<b>Total</b>	1,00	38	4,91	33	4,38	35	4,52	31	4,01	30	3,86	28	3,68

No	Alternatif Strategi	Nilai Total TAS	Peringkat
S-O1	Memperbesar <i>market share</i> melalui teknologi	4,91	I
W-O1	Membuka toko <i>offline</i> di lokasi usaha saat ini	4,52	II
S-O2	Memberikan <i>bundling</i> produk	4,38	III
W-O2	Meningkatkan <i>brand awareness</i>	4,01	IV
S-T1	Memberikan nilai tambah pada usaha	3,86	V
W-T1	Menetapkan strategi harga	3,68	VI

Strategi yang diprioritaskan berdasarkan matriks QSPM adalah Strategi S-O1, yaitu Memperbesar market share melalui teknologi.



## Similarity Report

PAPER NAME

17.D1.0077.docx

WORD COUNT

10933 Words

CHARACTER COUNT

67569 Characters

PAGE COUNT

43 Pages

FILE SIZE

475.3KB

SUBMISSION DATE

Apr 11, 2022 12:20 PM GMT+7

REPORT DATE

Apr 11, 2022 12:23 PM GMT+7

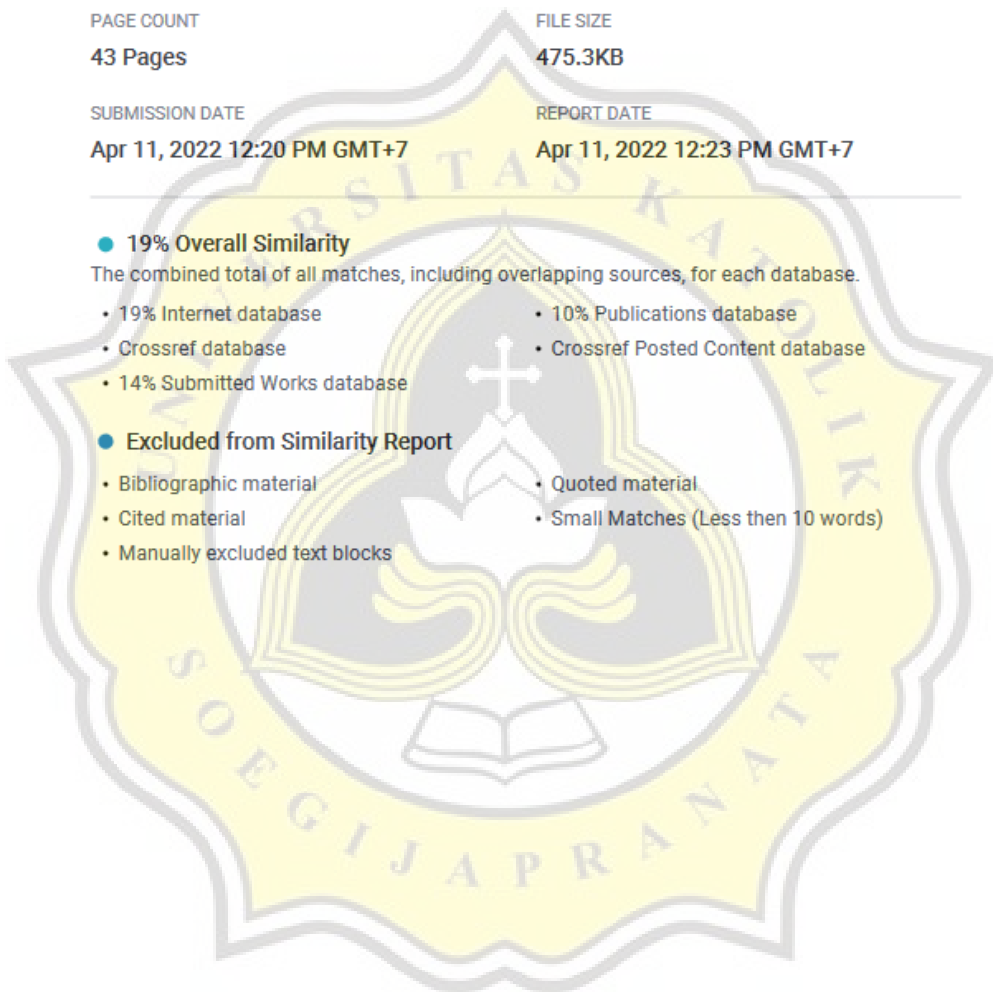
### ● 19% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 19% Internet database
- 10% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 14% Submitted Works database

### ● Excluded from Similarity Report

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)
- Manually excluded text blocks



Summary