

LAMPIRAN 1

WAWANCARA AWAL

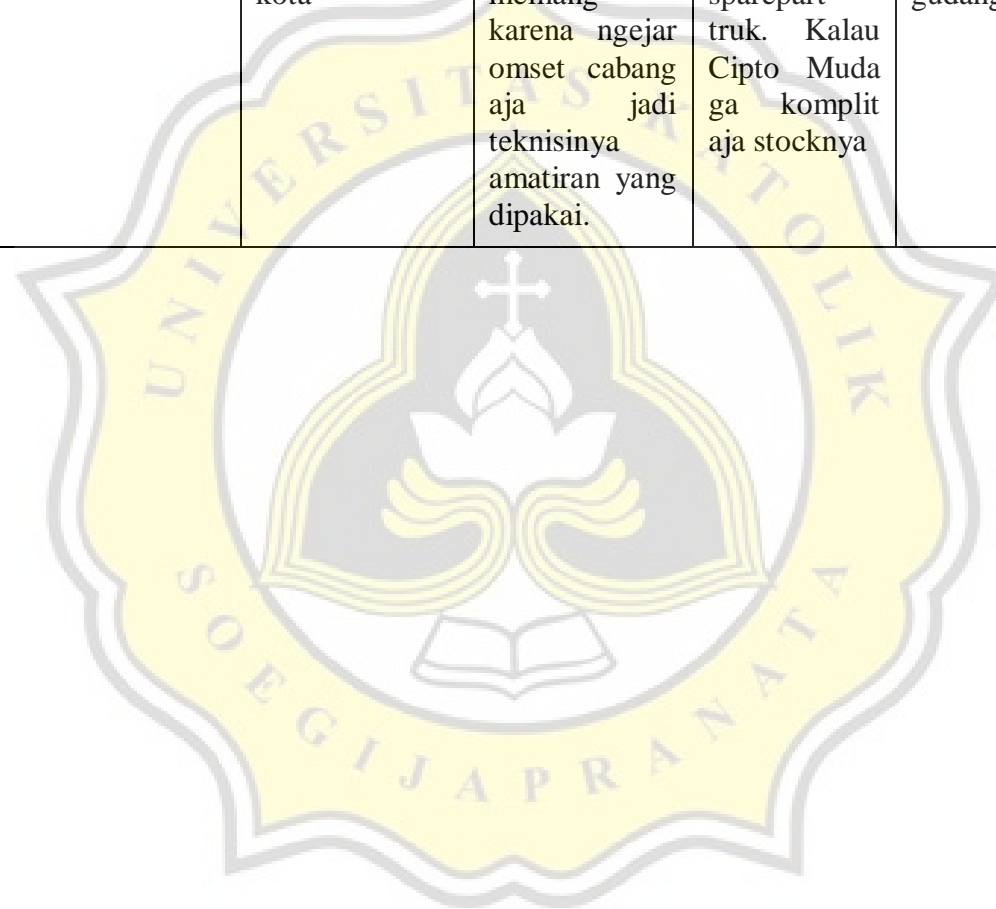
No	Pertanyaan	Jawaban Responden						
		Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Pelanggan 1	Pelanggan 2	Pelanggan 3	Pelanggan 4
1	Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh Jaya Abadi saat ini?	Kita menjual produk <i>sparepart</i> yang lengkap, hampir semua jenis <i>sparepart</i> mobil dan truk ada. Kita juga sudah dikenal konsumen perorangan dan perusahaan di Pekalongan dan sekitarnya dan juga jadi rujukan sejak lama. Jaya Abadi menyediakan konsultasi gratis, kan banyak konsumen yang ga tahu mesti beli <i>sparepart</i> seperti apa, kw atau asli bedanya apa, kita jelasin ke mereka	Yang jelas reputasi kita sangat baik, jadi banyak orang yang sudah tahu untuk beli <i>sparepart</i> di area Pekalongan ya beli di Jaya Abadi.	Produk yang kita jual lengkap ada semua dari yang kecil yang sampai yang besar.	Produk yang dijual lengkap, kalau pas kita cari lagi kosong, bisa dicairkan oleh toko	Reputasinya baik, yang dijual juga barang-barang yang mutunya bagus	Menurut saya, saya suka beli di Jaya Abadi karena dikasih tahu mesti beli <i>sparepart</i> yang apa yang pas buat mobil saya	Sudah lama langganan sih jadi ya kalo mau beli <i>sparepart</i> langsung ke Jaya Abadi
2	Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh Jaya Abadi	Harga jual, kita memang jual lebih mahal dari pesaing, tapi kualitas kami lebih baik. Untuk masalah	Kelemahan kita ada di harga jual yang tinggi, jadi	Kemampuan teknis karyawan kurang baik	Pelayanan, kurang maksimal karena	Harga jualnya tinggi, lebih tinggi dari toko lain	Harga yang tinggi	Harga jual tinggi

	saat ini?	kelemahan lain ya di masalah modal yang terbatas. Karena modal terbatas, beberapa stok yang mahal tidak bisa kita stok dalam jumlah banyak, jadi kadang ada yang kurang lengkap. Selain itu kelemahan kami adalah dari SDM, karyawan masih belum menguasai teknis <i>sparepart</i> sebaik saya, jadi untuk menjelaskan ke konsumen seringkali saya sendiri yang turun. Karyawan juga sering tidak jujur, misalnya ada yang mencuri <i>sparepart</i> tanpa laporan, ada juga yang mencuri uang di administrasi.	kadang kalah sama pesaing	jadi harus lebih ditingkatkan, jadi tidak merepotkan pemilik	karyawan kadang kurang mengerti tentang <i>sparepart</i>			
3	Apa saja peluang yang dapat dicapai Jaya Abadi saat ini?	Peluang bisnisnya adalah membuka cabang di daerah lain seperti di Batang atau Pematang bahkan Tegal juga dapat menjadi opsi, potensinya masih besar	Saat ini banyak peningkatan dari jumlah kendaraan bermotor, seperti dari	Ada penambahan jumlah mobil motor, truk di Pekalongan dan sekitarnya				

		karena jalur pantura dilewati banyak mobil dan truk yang sering membutuhkan <i>sparepart</i> ketika terjadi kerusakan.	truk pabrik, mobil pribadi, yang jadi pasar kita				
4	Apa saja ancaman bagi Jaya Abadi saat ini?	Saat ini banyak pesaing yang muncul, tidak hanya di daerah Pekalongan saja, namun juga karena <i>sparepart</i> mudah dibeli secara online dengan harga lebih murah. Kondisi tersebut juga diperparah dengan persaingan harga yang ketat, pesaing kalau jual mepet-mepet, selain itu kita bayar pajak, semuanya PKP tapi pesaing ada yang jual barang tanpa faktur. Kenaikan harga dari supplier juga sering tanpa pemberitahuan dan berjalan sewaktu-waktu karena itu membuat kita sering kaget dan tidak bisa menaikkan harga jual ke	Pesaing banyak sekarang, banyak pesaing yang tidak berpengalaman karena bisnis <i>sparepart</i> ini gurih	pesaing baru pasti menurunkan harga, itu menjadi harga standar konsumen, padahal setelah menurunkan harga sekali, mereka kadang ga jualan lagi, kita yang konsisten malah kacau.			

		konsumen yang sudah kontrak						
5	Siapa saja pesaing Jaya Abadi saat ini?	Garuda motor, Nusantara motor	Garuda	Garuda, Cipto Muda	Saya alternatifnya ke Garuda Motor, dan Cipto Motor	Nusantara Motor	Cipto Motor Muda dan Garuda Motor	Garuda Motor
6	Menurut Anda apa keunggulan pesaing Jaya Abadi jika dibandingkan dengan Jaya Abadi?	Kalau Garuda motor mereka bisa melayani penjualan jumlah besar, kemudian harga memang lebih murah dari kita karena sebagian pakai sparepart kw. Nusantara lebih lengkap stoknya, ya kayak pernik-pernik kecil gitu lebih komplit.	Garuda modalnya kuat, jadi stoknya banyak, biasanya ada stok, tapi tidak lengkap buat semua tipe.	Pesaing kuat Garuda sih, karena harganya lebih murah, mungkin kulakan lebih banyak jadi bisa murah. Kalau Cipto sih memang orang kaya lama, modal besar.	Garuda motor harga lebih murah dari Jaya Abadi. Kalau Cipto kan ada beberapa cabang jadi bisa lebih mudah ditemui.	Nusantara Motor itu lengkap barangnya, spare part yang aneh-aneh ada, ndak cuman yang umum-umum saja.	Cipto motor muda bisa ditelepon, jadi mereka yang datang ke kita, karena ada beberapa cabang.	Garuda motor harga lebih murah kalau dibanding dari Jaya Abadi, kalau dipesan banyak bisa juga.
7	Menurut Anda apa kelemahan pesaing Jaya Abadi jika	Kelemahan Garuda motor, lokasi jauh rada pinggir, jadi bikin orang malas kesana. Kalau Nusantara	Garuda biasanya ga komplit yang buat truk, terus	Garuda mungkin karena jauh aja ya. Kalau	Kalau Garuda, seringnya tidak ready	Harganya mahal, dan lama mencarikan	Cipto motor memang bisa dipanggil tapi teknisinya dia	Masalahnya jauh saja sih, memakan waktu kesana

	dibandingkan dengan Jaya Abadi?	harganya lebih mahal dari kita.	ga di tengah kota	Cipto Muda memang karena ngejar omset cabang aja jadi teknisinya amatiran yang dipakai.	stock sparepart truk. Kalau Cipto Muda ga komplit aja stocknya	barang di gudang	ga ahli, kadang ga ketemu rusake dimana.	
--	---------------------------------	---------------------------------	-------------------	---	--	------------------	--	--



LAMPIRAN 2

KUESIONER PENELITIAN PEMILIK DAN KARYAWAN

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang “ANALISIS SWOT PADA JAYA ABADI” Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijalin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih. //

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Alamat :

No Hp. :

Usia :

- a. <20 tahun
- b. >20-30 tahun
- c. >30-40 tahun
- d. >40-50 tahun
- e. >50 tahun

Jenis Kelamin :

- a. Laki-laki
- b. Perempuan

Bidang Usaha :

- a. Pribadi
- b. Bengkel
- c. Perusahaan angkutan barang
- d. Rental mobil
- e. Perusahaan manufaktur
- f. Lain-lain

PERTANYAAN/

Petunjuk Pengisian:

Mohon untuk memberikan tanda (X) pada setiap pernyataan yang Anda pilih.

Terima kasih!!!

Kriteria Bobot
<p>Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala:</p> <p>Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting)</p> <p>Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting)</p> <p>Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100%</p> <p>Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.</p>
Kriteria Rating
<p>Masing-masing faktor diberi rating dengan skala:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diberikan nilai 1 jika respon sangat tidak setuju 2. Diberikan nilai 2 jika respon kurang setuju 3. Diberikan nilai 3 jika respon biasa saja 4. Diberikan nilai 4 jika respon setuju

5. Diberikan nilai 5 jika respon sangat setuju

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

No.	KOMPONEN	Bobot	Rating
	<i>Strength:</i>		
1.	Produk yang dijual oleh toko Jaya Abadi lengkap		
2.	Terdapat konsultasi gratis tentang <i>sparepart</i>		
3.	Jaya Abadi sudah dikenal oleh konsumen di Pekalongan dan sekitarnya		
4.	Pelayanan yang diberikan Jaya Abadi kepada konsumen cepat dan menyenangkan		
	<i>Weakness:</i>		
1.	Jaya Abadi belum memiliki mekanik sendiri dalam melayani pemasangan <i>sparepart</i> secara langsung		
2.	Promosi yang dilakukan Jaya Abadi kurang menarik		
3.	Product knowledge karyawan Jaya Abadi kurang		
4.	Harga jual Jaya Abadi lebih tinggi dari pesaing baru		
	<i>Opportunity:</i>		
1.	Membuka cabang di tempat lain		
2.	Permintaan potensial dari konsumen untuk <i>sparepart</i> banyak		
3.	Masih banyak pangsa pasar yang belum dijangkau		
4.	Produsen <i>sparepart</i> mudah didapatkan		
5.	Peningkatan jumlah kendaraan di Kota Pekalongan		
	<i>Threats::</i>		

1.	Banyak pesaing baru di sekitar area bisnis Jaya Abadi		
2.	Margin profit yang tipis, perang harga oleh pesaing		
3.	Ancaman tawaran harga pesaing yang lebih murah merupakan masalah		

TERIMA KASIH ATAS PERHATIANNYA....

LAMPIRAN 3

KUESIONER PENELITIAN KONSUMEN

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang **“ANALISIS SWOT PADA JAYA ABADI”**. Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan

dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih.

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

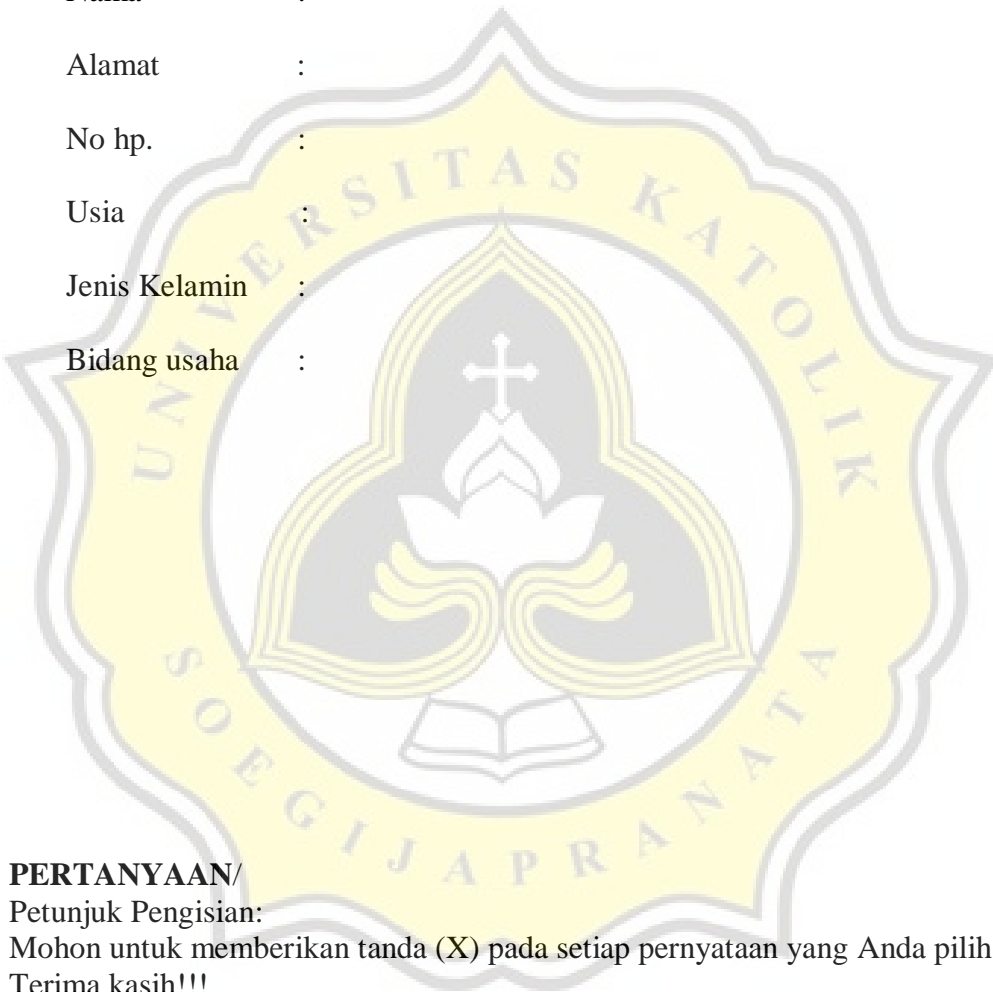
Alamat :

No hp. :

Usia :

Jenis Kelamin :

Bidang usaha :



PERTANYAAN/

Petunjuk Pengisian:

Mohon untuk memberikan tanda (X) pada setiap pernyataan yang Anda pilih.

Terima kasih!!!

Kriteria Jawaban
Masing-masing faktor diberi rating dengan skala: <ol style="list-style-type: none">1. Diberikan nilai 1 jika respon sangat tidak setuju2. Diberikan nilai 2 jika respon kurang setuju3. Diberikan nilai 3 jika respon cukup setuju4. Diberikan nilai 4 jika respon setuju

5. Diberikan nilai 5 jika respon sangat setuju

Penentuan jawaban menunjukkan respon strategi perusahaan yang tengah dijalankan terhadap variabel yang ada.

No.	Keterangan	STS	TS	CS	S	SS
	Strength:					
1.	Produk yang dijual oleh toko Jaya Abadi lengkap					
2.	Terdapat konsultasi gratis tentang <i>sparepart</i>					
3.	Jaya Abadi sudah dikenal oleh konsumen di Pekalongan dan sekitarnya					
4.	Pelayanan yang diberikan Jaya Abadi kepada konsumen cepat dan menyenangkan					
	Weakness:					
1.	Jaya Abadi belum memiliki mekanik sendiri dalam melayani pemasangan <i>sparepart</i> secara langsung					
2.	Promosi yang dilakukan Jaya Abadi kurang					
3.	Product knowledge karyawan Jaya Abadi kurang					
4.	Harga jual Jaya Abadi lebih tinggi dari pesaing baru					

TERIMA KASIH ATAS PERHATIANNYA....

**LAMPIRAN 4:
DATA MENTAH**

No	Usia	Jenis Kelamin	Bidang Usaha	S1	S2	S3	S4	W1	W2	W3	W4
1	>30 - 40	Laki-laki	bengkel	CS	SS	S	S	S	S	S	CS
2	<20	Perempuan	pribadi	CS	S	CS	CS	S	S	CS	TS
3	>30 - 40	Laki-laki	Angkutan barang	S	CS	TS	S	CS	CS	TS	TS
4	>40-50	Laki-laki	Rental mobil	S	CS	CS	S	S	CS	TS	CS
5	>50	Perempuan	Angkutan barang	S	S	CS	SS	SS	TS	SS	CS
6	>30 - 40	Laki-laki	Angkutan barang	S	TS	S	CS	S	S	S	S
7	<20	Laki-laki	Bengkel	CS	STS	S	S	S	TS	S	TS
8	<20	Perempuan	Rental mobil	CS	S	SS	S	CS	TS	CS	S
9	>30 - 40	Laki-laki	Bengkel	SS	TS	TS	CS	CS	CS	TS	SS
10	>40 - 50	Laki-laki	Rental mobil	CS	S	CS	S	S	CS	TS	CS

11	<20	Laki-laki	bengkel	S	CS	CS	CS	TS	SS	S	S
12	>50	Perempuan	Rental mobil	CS	S	S	S	CS	S	S	S
13	>30 - 40	Laki-laki	bengkel	CS	S	CS	S	CS	S	SS	SS
14	<20	Laki-laki	bengkel	TS	CS	CS	S	TS	CS	TS	CS
15	>30 - 40	Laki-laki	Rental mobil	S	SS	S	SS	TS	TS	S	TS
16	<20	Perempuan	pribadi	TS	STS	SS	CS	S	CS	CS	STS
17	>20 - 30	Laki-laki	bengkel	CS	CS	CS	S	CS	CS	TS	TS
18	>20 - 30	Perempuan	pribadi	CS	CS	CS	SS	SS	S	S	TS
19	>30 - 40	Laki-laki	bengkel	S	S	S	S	CS	S	S	CS
20	>20 - 30	Laki-laki	bengkel	CS	TS	S	S	S	TS	TS	STS
21	>30 - 40	Laki-laki	Rental mobil	S	S	CS	CS	S	CS	CS	TS
22	>50	Perempuan	pribadi	S	CS	S	S	CS	SS	SS	S
23	>40 - 50	Laki-laki	Angkutan barang	SS	SS	TS	S	TS	TS	SS	CS
24	>50	Laki-laki	Angkutan barang	S	S	CS	SS	TS	STS	SS	CS
25	>30 - 40	Perempuan	bengkel	CS	TS	CS	S	TS	S	S	SS

26	>50	Perempuan	bengkel	S	S	CS	S	CS	SS	TS	TS
27	> 30 - 40	Perempuan	bengkel	CS	S	S	SS	CS	SS	CS	S
28	> 20 - 30	Perempuan	Rental mobil	TS	CS	CS	S	S	CS	CS	S
29	> 40 - 50	Perempuan	Persh. manufaktur	CS	CS	SS	S	S	CS	CS	SS
30	< 20	Laki-laki	bengkel	CS	S	CS	TS	CS	TS	TS	CS
31	> 20 - 30	Laki-laki	Angkutan barang	CS	TS	CS	CS	CS	S	STS	TS
32	> 30 - 40	Laki-laki	bengkel	S	CS	S	S	SS	CS	TS	TS
33	> 50	Laki-laki	bengkel	S	S	CS	S	TS	SS	CS	STS
34	> 20 - 30	Perempuan	Angkutan barang	CS	S	CS	CS	CS	S	CS	STS
35	< 20	Laki-laki	Angkutan barang	TS	CS	S	S	CS	S	S	TS
36	> 40 - 50	Laki-laki	Rental mobil	S	STS	S	S	TS	TS	S	CS
37	> 30 - 40	Laki-laki	Angkutan barang	CS	S	CS	SS	CS	TS	SS	TS
38	> 20 - 30	Laki-laki	Lain lain	TS	SS	CS	S	SS	S	SS	CS
39	> 20 - 30	Laki-laki	Rental mobil	CS	CS	S	S	S	S	S	SS

40	> 40 - 50	Laki-laki	bengkel	CS	S	S	S	CS	CS	TS	S
41	> 30 - 40	Laki-laki	Angkutan barang	S	CS	SS	TS	CS	TS	CS	SS
42	< 20	Laki-laki	Angkutan barang	SS	TS	CS	CS	S	S	CS	SS



LAMPIRAN 5**HASIL JAWABAN PELANGGAN (UNTUK RATING)**

No	Usia	Jenis Kelamin	Bidang Usaha	S1	S2	S3	S4	W1	W2	W3	W4
1	3	1	2	3	5	4	4	4	4	4	3
2	1	2	1	3	4	3	3	4	4	3	2
3	3	1	3	4	3	2	4	3	3	2	2
4	4	1	4	4	3	3	4	4	3	2	3
5	5	2	3	4	4	3	5	5	2	5	3
6	3	1	3	4	2	4	3	4	4	4	4
7	1	1	2	3	1	4	4	4	2	4	2
8	1	2	4	3	4	5	4	3	2	3	4
9	3	1	2	5	2	2	3	3	3	2	5
10	4	1	4	3	4	3	4	4	3	2	3
11	1	1	2	4	3	3	3	2	5	4	4
12	5	2	4	3	4	4	4	3	4	4	4

13	3	1	2	3	4	3	4	3	4	5	5
14	1	1	2	2	3	3	4	2	3	2	3
15	3	1	4	4	5	4	5	2	2	4	2
16	1	2	1	2	1	5	3	4	3	3	1
17	2	1	2	3	3	3	4	3	3	2	2
18	2	2	1	3	3	3	5	5	4	4	2
19	3	1	2	4	4	4	4	3	4	4	3
20	2	1	2	3	2	4	4	4	2	2	1
21	3	1	4	4	4	3	3	4	3	3	2
22	5	2	1	4	3	4	4	3	5	5	4
23	4	1	3	5	5	2	4	2	2	5	3
24	5	1	3	4	4	3	5	2	1	5	3
25	3	2	2	3	2	3	4	2	4	4	5
26	5	2	2	4	4	3	4	3	5	2	2
27	3	2	2	3	4	4	5	3	5	3	4

28	2	2	4	2	3	3	4	4	3	3	4
29	4	2	5	3	3	5	4	4	3	3	5
30	1	1	2	3	4	3	2	3	2	2	3
31	2	1	3	3	2	3	3	3	4	1	2
32	3	1	2	4	3	4	4	5	3	2	2
33	5	1	2	4	4	3	4	2	5	3	1
34	2	2	3	3	4	3	3	3	4	3	1
35	1	1	3	2	3	4	4	3	4	4	2
36	4	1	4	4	1	4	4	2	2	4	3
37	3	1	3	3	4	3	5	3	2	5	2
38	2	1	6	2	5	3	4	5	4	5	3
39	2	1	4	3	3	4	4	4	4	4	5
40	4	1	2	3	4	4	4	3	3	2	4
41	3	1	3	4	3	5	2	3	2	3	5
42	1	1	3	5	2	3	3	4	4	3	5

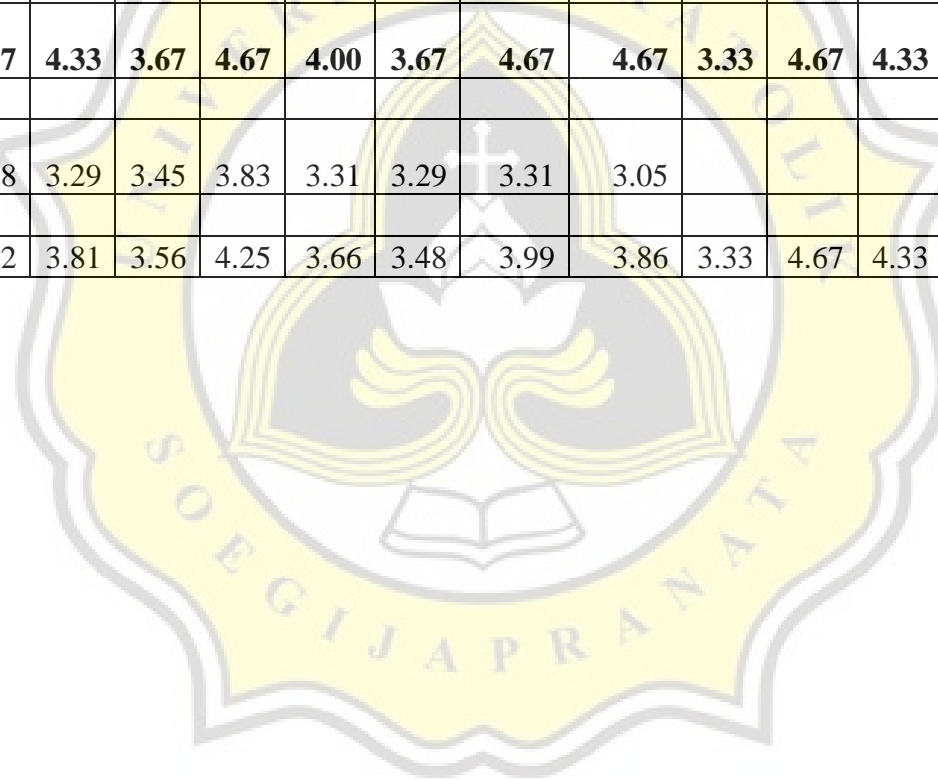
Rating	3.38	3.29	3.45	3.83	3.31	3.29	3.31	3.05
--------	------	------	------	------	------	------	------	------

BOBOT

No	Identitas	Strength				Weakness				Opportunity					Threats		
		S1	S2	S3	S4	W1	W2	W3	W4	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3
1	Pemilik	0.12	0.11	0.12	0.12	0.12	0.14	0.13	0.14	0.10	0.13	0.11	0.11	0.14	0.13	0.15	0.13
2	Karyawan 1	0.13	0.13	0.12	0.15	0.12	0.11	0.12	0.12	0.11	0.11	0.13	0.12	0.12	0.14	0.13	0.14
3	Karyawan 2	0.11	0.14	0.12	0.15	0.13	0.13	0.11	0.11	0.14	0.15	0.12	0.11	0.11	0.12	0.14	0.11
	Rata-rata	0.12	0.13	0.12	0.14	0.12	0.13	0.12	0.12	0.12	0.13	0.12	0.11	0.12	0.13	0.14	0.13

RATING

	Strength				Weakness				Opportunity					Threats		
	S1	S2	S3	S4	W1	W2	W3	W4	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3
Pemilik	4	5	4	5	4	3	5	5	3	5	4	4	3	4	4	3
Karyawan 1	3	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	3	3	5	4	4
Karyawan 2	4	4	3	5	3	4	5	4	3	5	4	4	5	5	3	4
Rata-rata pemilik dan karyawan	3.67	4.33	3.67	4.67	4.00	3.67	4.67	4.67	3.33	4.67	4.33	3.67	3.67	4.67	3.67	3.67
Rata-rata konsumen:	3.38	3.29	3.45	3.83	3.31	3.29	3.31	3.05								
Rata-rata (IFAS):	3.52	3.81	3.56	4.25	3.66	3.48	3.99	3.86	3.33	4.67	4.33	3.67	3.67	4.67	3.67	3.67



LAMPIRAN 6

Crosstabs

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Usia * Bidang Usaha * Jenis Kelamin	42	100.0%	0	.0%	42	100.0%

Jenis Kelamin			BidangUsaha					Total	
			Angkutan Barang	Bengkel	Lain_lain	Persh. manufaktur	Pribadi		Rental Mobil
Laki-laki	Usia	<20 th	2	4	0			0	6
			6.9%	13.8%	0.0%			0.0%	20.7%
		>20-30th	1	2	1			1	5
			3.4%	10.3%	3.4%			3.4%	17.2%
		>30-40th	4	5	0			2	11
			13.8%	13.8%	0.0%			6.9%	37.9%
		>40-50th	1	1	0			3	5
			3.4%	3.4%	0.0%			10.3%	17.2%
>50th	1	1	0			0	2		
	3.4%	3.4%	0.0%			0.0%	6.9%		
Total			9	13	1		6	29	
			31.0%	44.8%	3.4%		20.7%	100.0%	
Perempuan	Usia	<20th	0	0		0	2	1	3
			0.0%	0.0%		0.0%	15.4%	7.7%	23.1%
		>20-30th	1	0		0	1	1	3
			7.7%	0.0%		0.0%	7.7%	7.7%	23.1%
		>30-40th	0	2		0	0	0	2
			0.0%	15.4%		0.0%	0.0%	0.0%	15.4%
		>40-50th	0	0		1	0	0	1
			0.0%	0.0%		7.7%	0.0%	0.0%	7.7%
		>50th	1	1		0	1	1	4
			7.7%	7.7%		0.0%	7.7%	7.7%	30.8%
Total			2	3		1	4	3	13
			15.4%	23.1%		7.7%	30.8%	23.1%	100.0%

Total	Usia	<20th	2	4	0	0	2	1	9
			4.8%	9.5%	0.0%	0.0%	4.8%	2.4%	21.4%
	>20-30th	2	2	1	0	1	2	8	
		4.8%	4.8%	2.4%	0.0%	2.4%	4.8%	19.0%	
	>30-40th	4	7	0	0	0	2	13	
		9.5%	16.6%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	30.9%	
	>40-50th	1	1	0	1	0	3	6	
		2.4%	2.4%	0.0%	2.4%	0.0%	7.1%	14.3%	
	>50th	2	2	0	0	1	1	6	
		4.8%	4.8%	0.0%	0.0%	2.4%	2.4%	14.3%	
Total		11	16	1	1	4	9	42	
		26.2%	38.1%	2.4%	2.4%	9.5%	21.4%	100.0%	

S1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	5	11,9	11,9	11,9
	3,00	19	45,2	45,2	57,1
	4,00	15	35,7	35,7	92,9
	5,00	3	7,1	7,1	100,0
	Total	42	100,0	100,0	

S2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	3	7,1	7,1	7,1

d	2,00	6	14,3	14,3	21,4
	3,00	13	31,0	31,0	52,4
	4,00	16	38,1	38,1	90,5
	5,00	4	9,5	9,5	100,0
	Tota l	42	100,0	100,0	

S3

		Freque ncy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Vali d	2,00	3	7,1	7,1	7,1
	3,00	21	50,0	50,0	57,1
	4,00	14	33,3	33,3	90,5
	5,00	4	9,5	9,5	100,0
	Tota l	42	100,0	100,0	

S4

		Freque ncy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Vali d	2,00	2	4,8	4,8	4,8
	3,00	9	21,4	21,4	26,2
	4,00	25	59,5	59,5	85,7
	5,00	6	14,3	14,3	100,0
	Tota l	42	100,0	100,0	

W1

		Freque ncy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Vali	2,00	8	19,0	19,0	19,0

d	3,00	17	40,5	40,5	59,5
	4,00	13	31,0	31,0	90,5
	5,00	4	9,5	9,5	100,0
	Tota l	42	100,0	100,0	

W2

		Freque ncy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Vali d	1,00	1	2,4	2,4	2,4
	2,00	10	23,8	23,8	26,2
	3,00	12	28,6	28,6	54,8
	4,00	14	33,3	33,3	88,1
	5,00	5	11,9	11,9	100,0
	Tota l	42	100,0	100,0	

W3

		Freque ncy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Vali d	1,00	1	2,4	2,4	2,4
	2,00	11	26,2	26,2	28,6
	3,00	11	26,2	26,2	54,8
	4,00	12	28,6	28,6	83,3
	5,00	7	16,7	16,7	100,0
	Tota l	42	100,0	100,0	

W4

		Freque ncy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	--	---------------	---------	------------------	-----------------------

No.	Pernyataan	Jawaban										Total Score	Rata-rata Score
		1 (STS)		2 (TS)		3 (N)		4 (S)		5 (SS)			
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1	S1	0	0	5	10	19	57	15	60	3	15	142	3,38
2	S2	3	3	6	12	13	39	16	64	4	20	138	3,29
3	S3	0	0	3	6	21	63	14	56	4	20	145	3,45
4	S4	0	0	2	4	9	27	25	100	6	30	161	3,83
Rata-rata :													3,49

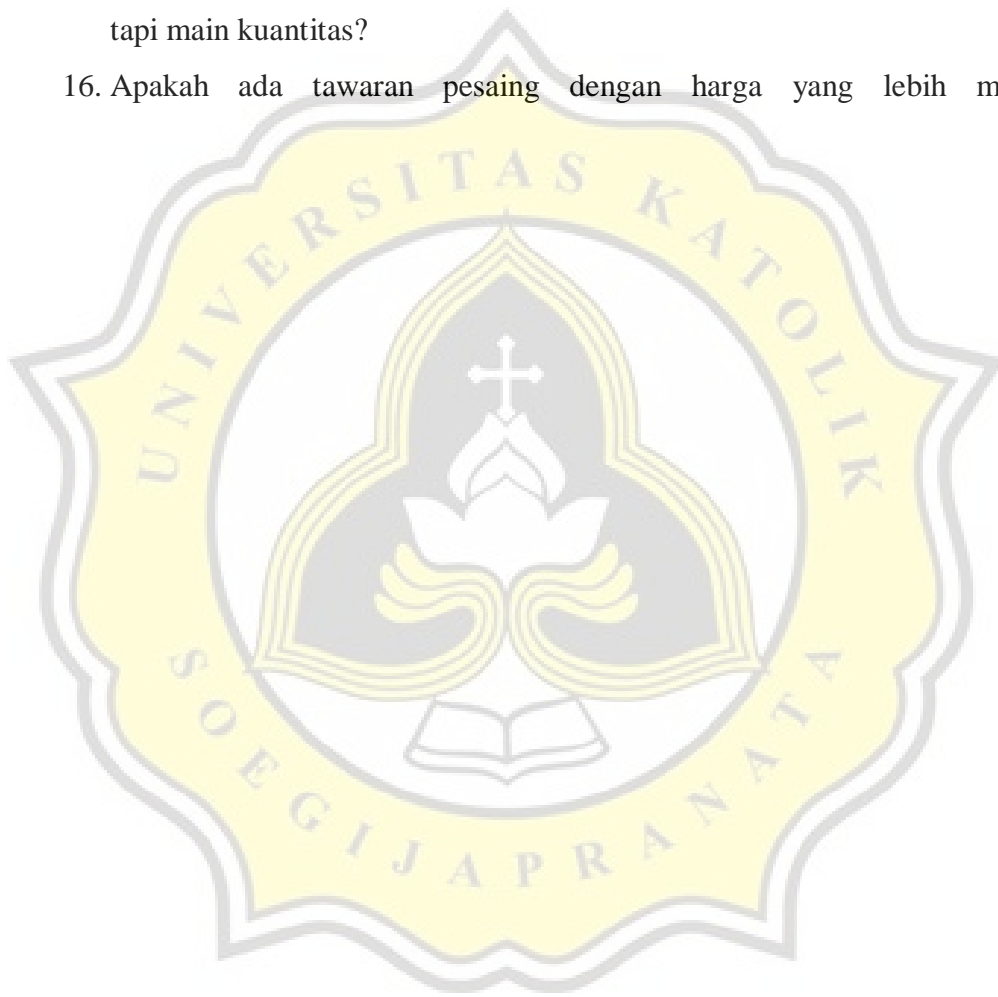
Valid	1,00	4	9,5	9,5	9,5
	2,00	12	28,6	28,6	38,1
	3,00	11	26,2	26,2	64,3
	4,00	8	19,0	19,0	83,3
	5,00	7	16,7	16,7	100,0
Totall		42	100,0	100,0	

No.	Pernyataan	Jawaban										Total Score	Rata-rata Score
		1 (STS)		2 (TS)		3 (N)		4 (S)		5 (SS)			
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1	W1	0	0	8	16	17	51	13	52	4	20	139	3,31
2	W2	1	1	10	20	12	36	14	56	5	25	138	3,29
3	W3	1	1	11	22	11	33	12	48	7	35	139	3,31
4	W4	4	4	12	24	11	33	8	32	7	35	128	3,05
Rata-rata :													3,24

PERTANYAAN PENELITIAN (PEMILIK DAN KARYAWAN)

1. produk apa saja yang dijual oleh Jaya Abadi?Produk sparepart apa yang paling laku dijual?Apakah Jaya Abadi memiliki persediaan sparepart tersebut dalam jumlah cukup banyak?
2. Siapa saja konsumen Jaya Abadi?Bagaimana cara Jaya Abadi memasarkan produknya?Bagaimana cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi?
3. Bagaimana cara Jaya Abadi memberikan manfaat lebih untuk konsumennya?(misal dengan konsultasi gratis), mengapa demikian?
4. Bagaimana standar pelayanan Jaya Abadi kepada pelanggannya?Apa saja yang dilakukan?
5. Bagaimana keuangan dari Jaya Abadi?Apakah permodalan menggunakan modal sendiri atau bank?Bagaimana arus kasnya?
6. Bagaimana SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi?Sudah kompeten belum?Jika belum menurut Anda dengan gaji yang ditawarkan, apa ada cara meningkatkan kompetensinya atau merekrut orang baru?
7. Apa kekuatan dari SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi?
8. Bagaimana harga produk yang ditawarkan oleh Jaya Abadi?Dapat bersaing dengan pesaingnya?Strategi apa yang dipakai?jual lebih murah/mahal atau diskon, mengapa demikian?
9. Menurut Anda apa peluang yang ada di bidang penjualan sparepart?Apa faktor lingkungan yang berpengaruh di bisnis ini?
10. Bagaimana permintaan sparepart dari konsumen potensial?Siapa yang berpotensi menjadi konsumen?Mengapa?
11. Jika dilihat dari pangsa pasar, siapa pangsa pasar dari penjualan sparepart, bagaimana pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan?Siapa saja pesaing setara dari Jaya Abadi?
12. Apakah pemasok mudah didapatkan?Siapa saja pemasok sparepart Jaya Abadi?Mengapa memilih pemasok itu?Apakah sesama pemasok saling bersaing harga?

13. Bagaimana peningkatan jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan?Apakah hal ini bisa menjadi pasar dari Jaya Abadi?
14. Apakah mudah mendirikan toko sparepart?walaupun tanpa pengalaman?Apakah banyak pesaing baru dari Jaya Abadi?Apakah pesaing baru itu memiliki pengalaman, pengetahuan di bidang sparepart?
15. Bagaimana margin profit penjualan sparepart?Margin besar?Margin kecil tapi main kuantitas?
16. Apakah ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah?



LAMPIRAN 7

HASIL WAWANCARA RESPONDEN PENELITIAN

No	Pertanyaan	Pemilik	Karyawan gudang	Karyawan sales	Kesimpulan
1	<p>a. Produk apa saja yang dijual oleh Jaya Abadi?</p> <p>b. Produk sparepart apa yang paling laku dijual?</p> <p>c. Apakah Jaya Abadi memiliki persediaan sparepart</p>	<p>a. Produk yang dijual oleh Jaya Abadi bermacam – macam , ada berbagai macam filter , laher , ring seher , sil roda , karet rem , busi dll</p> <p>b. yang paling laku dijual sil roda , karet rem , busi</p>	<p>a. Produk yang dijual adalah komponen mobil dan truk, semua komponen itu dijual.</p> <p>b. Produk paling laku adalah busi, tali kipas, untuk truk adalah bos pump.</p> <p>c. Banyak, gudang</p>	<p>a. Semua sparepart khususnya mobil dan truk. Sparepart itu ada karet rem, laker, ring seker, selen.</p> <p>b. Produk sparepart yang paling laku terjual adalah seal roda, karet rem</p>	<p>a. Produk yang dijual adalah komponen mobil dan truk, semua komponen itu dijual.</p> <p>b. Produk paling laku adalah filter , laher , ring seher , sil roda , karet rem, busi, tali kipas, untuk truk adalah bos pump.</p>

	tersebut dalam jumlah cukup banyak?	c. Ya, banyak . saat ini persediaan yang tersedia 30 – 50 transaksi penjualan	selalu terisi dan jarang terlambat stok yang masuk.	dan busi c. Banyak, persediaan biasanya cukup untuk sebulan.	c. Banyak, gudang selalu terisi dan jarang terlambat stok yang masuk. Saat ini persediaan yang tersedia adalah untuk 30 – 50 transaksi penjualan
2	a. Siapa saja konsumen Jaya Abadi? b. Bagaimana cara Jaya Abadi memasarkan	a. orang bengkel , orang pribadi , perusahaan b. dengan cara dari mulut ke mulut saja c. karna Jaya Abadi sudah cukup lama	a. Paling banyak adalah bengkel dan usaha angkutan, baru kendaraan pribadi. b. Tidak ada promosi,	a. Bengkel, mandor truk, perusahaan angkutan, pribadi b. dengan cara eceran dan bon c. Konsumen sudah	a. Konsumen Jaya Abadi adalah Bengkel, mandor truk, perusahaan angkutan, pribadi. b. Cara Jaya Abadi memasarkan produknya

<p>produknya?</p> <p>c. Bagaimana cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi?</p>	<p>berdiri di Pekalongan, yang pastinya konsumen dan orang-orang sekitar sudah tahu lokasi Jaya Abadi</p>	<p>mengalir dari mulut ke mulut saja.</p> <p>c. Cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi adalah dengan melalui getok tular saja, jadi ada konsumen yang sudah pernah beli di Jaya Abadi, kemudian memberitahukan</p>	<p>tahu mengenai Jaya Abadi karena sudah lama dan juga ada pelanggan tetap terutama orang dari Pekalongan sendiri</p>	<p>adalah dengan mulut ke mulut.</p> <p>c. Cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi adalah dengan melalui getok tular saja, jadi ada konsumen yang sudah pernah beli di Jaya Abadi, kemudian memberitahukan. Selain itu karena Jaya Abadi sudah cukup lama berdiri</p>
---	---	--	---	--

			kepada temannya yang mencari produk yang sejenis.		di Pekalongan dan ada pelanggan tetap terutama orang dari Pekalongan sendiri.
3	Bagaimana cara Jaya Abadi memberikan manfaat lebih untuk konsumennya?(misal dengan konsultasi gratis), mengapa demikian?	<p>a. untuk edukasi mengenai kualitas tentang sparepart</p> <p>b. untuk membantu hubungan baik dengan konsumen , sehingga konsumen bisa repeat order</p> <p>c. membantu konsumen</p>	<p>Manfaat lebih adalah dengan memberikan konsultasi gratis, jadi untuk melakukan pemasangan tidaklah mungkin jika semua konsumen paham mengenai produk secara mendetail, tugas</p>	<p>Karena kalau konsumen dilayani dengan baik, seperti diberikan pengetahuan tentang spareparts secara jelas, jadi untuk melakukan pemasangan tidaklah mungkin jika semua konsumen akan tertarik mendengar, bahkan akan memesan</p>	<p>Cara Jaya Abadi memberikan manfaat lebih untuk konsumennya adalah dengan memberikan konsultasi gratis, jadi untuk melakukan pemasangan tidaklah mungkin jika semua konsumen paham mengenai produk secara mendetail,</p>

		<p>dalam mengetahui kerusakan sparepart</p>	<p>dari bengkel adalah memberikan informasi mengenai kualitas, ketahanan, cara pemasangan dan bahkan kesesuaian sehingga konsumen membeli produk yang tepat.</p>	<p>lagi karena merasa diberikan pengetahuan yang baik.</p>	<p>tugas dari bengkel adalah memberikan informasi mengenai kualitas, ketahanan, cara pemasangan dan bahkan kesesuaian sehingga konsumen membeli produk yang tepat.</p> <p>Cara tersebut dilakukan sebab:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. untuk edukasi mengenai kualitas tentang sparepart b. untuk membantu hubungan baik dengan
--	--	---	--	--	---

					<p>konsumen , sehingga konsumen bisa repeat order</p> <p>c. membantu konsumen dalam mengetahui kerusakan sparepart</p>
4	<p>a. Bagaimana standar pelayanan Jaya Abadi kepada pelanggannya? Apa saja yang dilakukan?</p>	<p>a. Memberikan barang dengan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau (sesuai harga pasar) kepada konsumen , memberikan bonus</p>	<p>a. Memilih produk sesuai dengan kebutuhannya konsumen, misalnya jika ada konsumen cari spion Innova, akan ditanya dulu</p>	<p>a. Standarnya baik, toko menjual produk dengan kualitas yang original maupun untuk yang memiliki budget</p>	<p>a. Standar pelayanan Jaya Abadi kepada pelanggannya adalah memberikan barang dengan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau (sesuai harga</p>

<p>b. Bagaimana keuangan dari Jaya Abadi?</p> <p>c. Apakah permodalan menggunakan modal sendiri atau bank? Bagaimana arus kasnya?</p>	<p>berupa diskon harga untuk pelanggan Jaya Abadi yang sudah sering membeli</p> <p>b. Untuk proses pembayaran ke supplier biasanya Jaya Abadi mendapatkan tenggang waktu 1-2 bulan sejak barang tersebut sudah sampai toko. Sedangkan untuk penjualannya Jaya</p>	<p>Innova tahun berapa reborn atau yang sebelumnya, reborn juga yang tahun berapa, setelah itu akan dicobakan dulu apakah benar-benar tepat bisa terpasang.</p> <p>b. Keuangan, lancar pembayaran gaji.</p> <p>c. Permodalan dengan uang sendiri.</p>	<p>terbatas, ada opsi untuk kualitas kw.</p> <p>b. Keuangan baik.</p> <p>c. Permodalan setahu saya menggunakan modal sendiri.</p>	<p>pasar) kepada konsumen dan memberikan bonus berupa diskon harga untuk pelanggan Jaya Abadi yang sudah sering membeli. Toko menjual produk dengan kualitas yang original maupun untuk yang memiliki budget terbatas, ada opsi untuk kualitas kw. Selain itu juga Memilihkan produk sesuai dengan</p>
---	---	---	---	--

		<p>Abadi menerima transaksi berupa cash maupun piutang dalam jangka waktu sampai 1 bulan.</p> <p>c. Pada awalnya modal usaha diperoleh dari hutang bank , seiring berjalan nya waktu , saat ini menggunakan modal sendiri</p>		<p>kebutuhannya konsumen, misalnya jika ada konsumen cari spion Innova, akan ditanya dulu Innova tahun berapa reborn atau yang sebelumnya, reborn juga yang tahun berapa, setelah itu akan dicobakan dulu apakah benar-benar tepat bisa terpasang.</p> <p>b. Keuangan Jaya Abadi</p>
--	--	---	---	--

			 The logo of Universitas Katolik Soegijapranata is a yellow shield-shaped emblem. It features a central white cross above a stylized white flower or flame-like shape, which is set against a dark grey background. Below this central motif is an open book. The words "UNIVERSITAS KATOLIK" are written in a semi-circle at the top, and "SOEGIJAPRANATA" is written in a semi-circle at the bottom, both in a light grey font.	<p>cukup baik, terbukti dengan kelancaran pembayaran gaji. Untuk proses pembayaran ke supplier biasanya Jaya Abadi mendapatkan tenggang waktu 1-2 bulan sejak barang tersebut sudah sampai toko. Sedangkan untuk penjualannya Jaya Abadi menerima transaksi berupa cash</p>
--	--	--	--	---

					<p>maupun piutang dalam jangka waktu sampai 1 bulan.</p> <p>c. Modal usaha pada awalnya diperoleh dari hutang bank dan kemudian saat ini menggunakan modal sendiri.</p>
5	<p>a. Bagaimana SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi? Sudah</p>	<p>a. Belum</p> <p>b. Lebih sering melakukan training kepada karyawan dan</p>	<p>a. Sudah</p> <p>b. Mungkin dengan pelatihan tambahan dari</p>	<p>a. Sudah</p> <p>b. Kalau ada produk baru, seharusnya diberikan</p>	<p>a. SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi saat ini dirasakan oleh pemilik belum kompeten.</p>

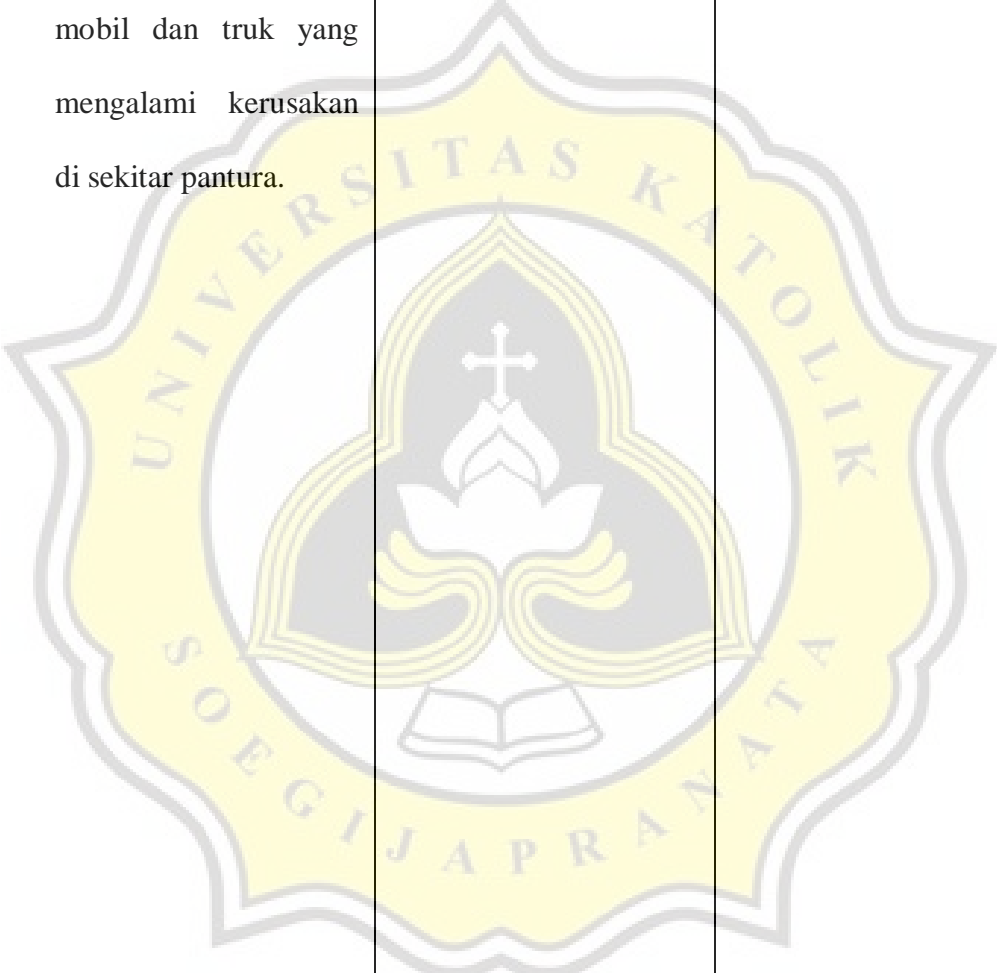
<p>kompeten belum?</p> <p>b. Jika belum menurut Anda dengan gaji yang ditawarkan, apa ada cara meningkatkan kompetensinya atau merekrut orang baru?</p> <p>c. Apa kekuatan dari SDM yang dimiliki oleh Jaya</p>	<p>memberikan pengetahuan lebih berbagai macam suku cadang yang dijual</p> <p>c. patuh dan jujur</p>	<p>supplier</p> <p>c. Berpengalaman dalam mengetahui mengenai komponen spare parts</p>	<p>manualnya dulu, misal merk China itu kan banyak, mesti diberitahu dulu spek yang sesuai</p> <p>c. Mau belajar, mampu mengetahui pengetahuan produk yang lebih luas</p>	<p>b. Cara meningkatkan kompetensi karyawan adalah dengan sering melakukan training kepada karyawan dan memberikan pengetahuan lebih berbagai macam suku cadang yang dijual, pelatihan tambahan dari supplier dan juga pemberitahuan mengenai produk baru yang</p>
---	--	--	---	--

	Abadi?				<p>terutama berasal dari produk impor.</p> <p>c. Kekuatan SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi adalah jujur, patuh, memiliki pengalaman dalam mengetahui mengenai komponen spareparts, mau belajar, mampu mengetahui pengetahuan produk yang lebih luas.</p>
6	Bagaimana harga	Menggunakan diskon ,	Harga Jaya Abadi	Harga dapat bersaing.	Harga produk yang

<p>produk yang ditawarkan oleh Jaya Abadi?Dapat bersaing dengan pesaingnya?Strategi apa yang dipakai?jual lebih murah/mahal atau diskon, mengapa demikian?</p>	<p>karena para pembeli disini cenderung lebih prefer / antusias dalam melakukan penawaran harga , daripada mendapatkan harga tetap</p>	<p>masih mampu bersaing, untuk menurunkan harga, maka strateginya adalah memberikan diskon untuk pembelian tunai, jadi bisa memutar uangnya</p>	<p>Harga yang ditawarkan cenderung sama dengan pesaing, namun untuk pembelian dengan jumlah tertentu akan mendapatkan diskon. Misalnya bearing 1 kodi akan dapat diskon sebesar 3%.</p>	<p>ditawarkan oleh Jaya Abadi masih mampu bersaing, untuk menurunkan harga, maka strateginya adalah memberikan diskon untuk pembelian tunai. Hal ini dilakukan agar arus kas dari Jaya Abadi menjadi lancar. Strategi diskon diambil karena para pembeli disini cenderung lebih prefer / antusias dalam melakukan penawaran harga , daripada</p>
--	--	---	---	--

					mendapatkan harga tetap sehingga diskon akan diberikan untuk pembelian dengan jumlah tertentu, misalnya bearing 1 kodi akan dapat diskon sebesar 3%.
7	<p>a. Menurut Anda apa peluang yang ada di bidang penjualan sparepart?</p> <p>b. Apa faktor lingkungan yang</p>	<p>a. Peluang dalam bidang penjualan sparepart adalah karena jumlah kendaraan bermotor semakin naik, yang membuat sparepart juga dibutuhkan oleh</p>	<p>Karena Pekalongan terletak di pantura, yang merupakan salah satu jalur utama transportasi darat di pulau jawa yang mana menyebabkan cukup</p>	<p>Peluang utama adalah menyediakan kebutuhan untuk konsumen yang berasal dari luar kota maupun dalam kota yang mengalami kerusakan</p>	<p>a. Peluang dalam bidang penjualan sparepart adalah karena jumlah kendaraan bermotor semakin naik, yang membuat sparepart juga dibutuhkan oleh</p>

	<p>berpengaruh di bisnis ini?</p>	<p>pengguna kendaraan bermotor</p> <p>b. Faktor lingkungan yang berpengaruh antara lain adalah adanya jalan tol yang menghubungkan antar kota membuat lalu lintas menjadi semakin ramai, yang merupakan peluang usaha sparepart, menyediakan produk komponen</p>	<p>banyak kendaraan pribadi maupun angkutan umum yang lewat berlalu-lalang</p>	<p>dan membutuhkan sparepart untuk perbaikan mobil atau truknya.</p>	<p>pengguna kendaraan bermotor. Peluang ini didapatkan dari menyediakan kebutuhan untuk konsumen yang berasal dari luar kota maupun dalam kota yang mengalami kerusakan dan membutuhkan sparepart untuk perbaikan mobil atau truknya.</p> <p>b. Faktor lingkungan yang</p>
--	-----------------------------------	--	--	--	--

		<p>mobil dan truk yang mengalami kerusakan di sekitar pantura.</p>		<p>berpengaruh antara lain adalah adanya jalan tol yang menghubungkan antar kota membuat lalu lintas menjadi semakin ramai, yang merupakan peluang usaha sparepart, menyediakan produk komponen mobil dan truk yang mengalami kerusakan di sekitar pantura. Karena Pekalongan terletak di</p>
--	--	--	---	---

					<p>pantura, yang merupakan salah satu jalur utama transportasi darat di pulau jawa yang mana menyebabkan cukup banyak kendaraan pribadi maupun angkutan umum.</p>
8	<p>Bagaimana permintaan sparepart dari konsumen potensial?Siapa yang berpotensi menjadi</p>	<p>yang paling sering beli itu bengkel, perusahaan kan hanya mengurus mobil itu doang, kalo bengkel kan semua mobil. Sparepart</p>	<p>Permintaan sparepart naik terus saat ini, barang banyak yang keluar. Konsumen potensial adalah</p>	<p>Banyak permintaan sparepart terutama dari perusahaan. Jadi saat ini banyak rental mobil yang buka, ada juga</p>	<p>Permintaan sparepart dari konsumen potensial masih terus meningkat saat ini, terutama dari perusahaan seperti rental mobil, misalnya</p>

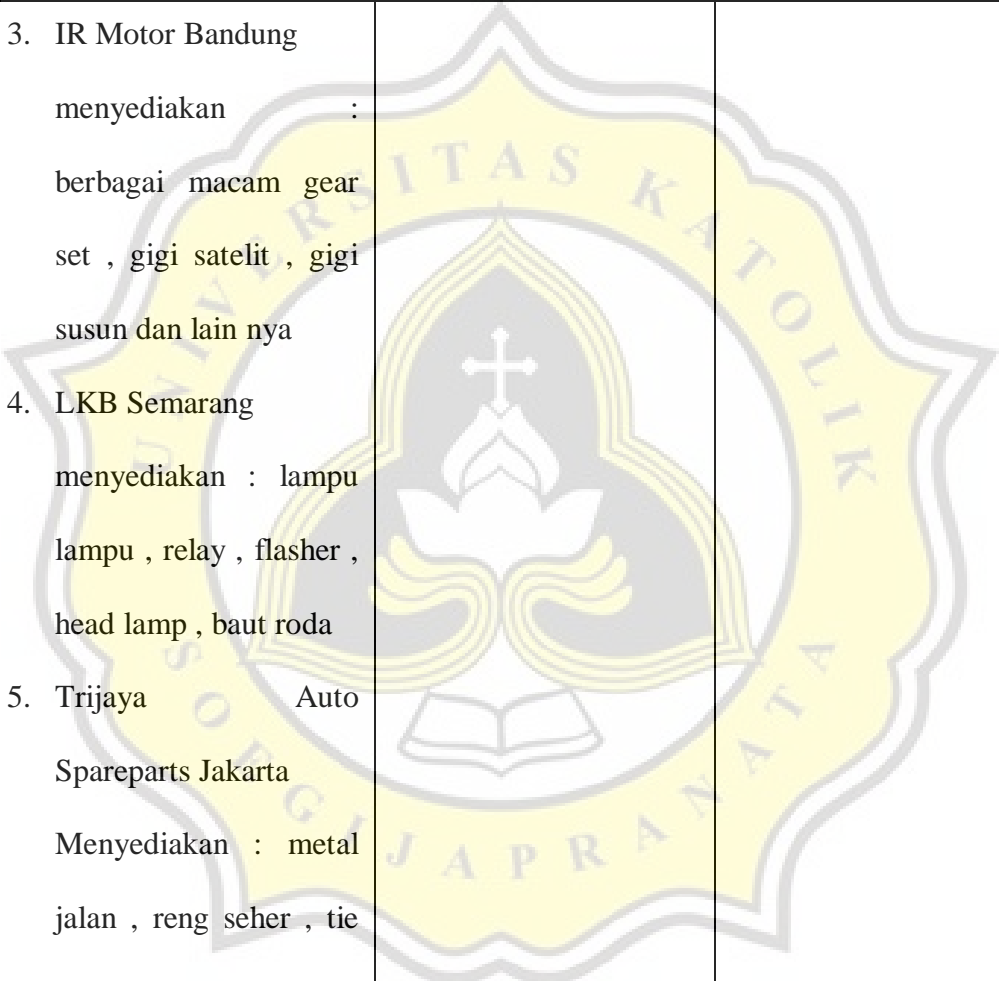
	konsumen? Mengapa?	yang sering dibeli ya aki , oli , ring seher ring piston busi dll . Pokoknya barang barang yang cenderung lebih harus diganti.	bengkel dan usaha angkutan, karena kendaraannya jalan terus sehingga potensi kerusakan besar.	perusahaan rental mobil besar seperti Trax, yang butuh jaminan ketersediaan sparepart yang konsisten sehingga dapat beroperasi dengan lebih baik.	perusahaan rental mobil besar seperti Trax, yang butuh jaminan ketersediaan sparepart yang konsisten sehingga dapat beroperasi dengan lebih baik. Konsumen potensial adalah bengkel dan usaha angkutan, karena kendaraannya jalan terus sehingga potensi kerusakan besar.
9	a. Jika dilihat dari pangsa pasar,	a. Pangsa pasar : mobil pribadi , kendaraan	a. Pangsa pasar: pengguna mobil	a. Pangsa pasar : Kendaraan pribadi,	a. Pangsa pasar : mobil pribadi, kendaraan

<p>siapa pangsa pasar dari penjualan sparepart b. bagaimana pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan? c. Siapa saja pesaing setara dari Jaya Abadi?</p>	<p>angkutan umum dalam kota, kendaraan operasional perusahaan, kendaraan angkutan antar kota yang kebetulan lewat b. Permintaannya lumayan tinggi c. Garuda Motor, Satria Motor, Djago Motor</p>	<p>dan truk b. Pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan masih luas, jadi selalu bertumbuh, tidak bisa diprediksi c. Garuda Motor, Satria Motor, Djago Motor</p>	<p>rental mobil, usaha angkutan b. Pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan saat ini belum ada toko yang dominan menguasai pangsa pasar dan jumlah kendaraan semakin bertambah jadi pangsa pasar masih luas.</p>	<p>angkutan umum dalam kota, kendaraan operasional perusahaan, perusahaan rental mobil, kendaraan angkutan antar kota yang kebetulan lewat b. Pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan saat ini belum ada toko yang dominan menguasai pangsa pasar dan jumlah kendaraan semakin</p>
---	--	---	--	---

				c. Garuda Motor , Satria Motor , Djago Motor	bertambah jadi pangsa pasar masih luas. c. Garuda Motor, Satria Motor, Djago Motor
10	Apakah pemasok mudah didapatkan?	Mudah didapatkan karena saat ini banyak pabrikan yang memproduksi spare parts, contohnya dari Astra Otoparts, dan Kusuma Motor. Selain itu banyak distributor yang mendatangkan secara impor produk-produk dari	Ya, cukup banyak pemasok yang berasal dari pabrikan	ya mudah , apalagi sekarang ada banyak marketplace online seperti tokopedia , terlebih sekarang muncul banyak distributor maupun importir yang berkecimpung di	Pemasok saat ini mudah didapatkan karena banyak pabrikan yang memproduksi spare parts, contohnya dari Astra Otoparts, dan Kusuma Motor. Selain itu banyak distributor yang mendatangkan secara impor produk-produk dari luar

		<p>luar negeri seperti China yaitu IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya sehingga tinggal menyesuaikan pemesanan dengan kebutuhan toko saja.</p>		<p>market place online jadi dalam pencarian supplier nya sekarang lebih mudah didapatkan.</p>	<p>negeri seperti China yaitu IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya sehingga tinggal menyesuaikan pemesanan dengan kebutuhan toko saja. Selain itu saat ini ada market place online seperti tokopedia , terlebih sekarang muncul banyak distributor maupun importir yang berkecimpung di market place online jadi dalam pencarian supplier nya sekarang lebih mudah di</p>
--	--	--	---	---	--

					dapatkan.
11	Siapa saja pemasok sparepart Jaya Abadi?	<p>1. PT Astra Otoparts menyediakan : oli, aki, shock absorber, aksesoris</p> <p>2. Kusuma Motor Jakarta menyediakan : motor wiper ,udukan mesin , as roda , kampas kopling , kampas rem , dekrup , macam macam laher roda , vanbelt , busi</p>	-	-	<p>a PT Astra Otoparts menyediakan : oli, aki, shock absorber, aksesoris</p> <p>b Kusuma Motor Jakarta menyediakan : motor wiper ,udukan mesin , as roda , kampas kopling , kampas rem , dekrup , macam macam laher roda , vanbelt , busi</p> <p>c IR Motor Bandung menyediakan : berbagai</p>

		<p>3. IR Motor Bandung menyediakan : berbagai macam gear set , gigi satelit , gigi susun dan lain nya</p> <p>4. LKB Semarang menyediakan : lampu lampu , relay , flasher , head lamp , baut roda</p> <p>5. Trijaya Auto Spareparts Jakarta Menyediakan : metal jalan , reng seher , tie</p>		<p>macam gear set , gigi satelit , gigi susun dan lain nya</p> <p>d LKB Semarang menyediakan : lampu lampu , relay , flasher , head lamp , baut roda</p> <p>e Trijaya Auto Spareparts Jakarta Menyediakan : metal jalan , reng seher , tie rod , reg end</p>
--	--	---	---	--

		rod , reg end		
12	Mengapa memilih pemasok itu?Apakah sesama pemasok saling bersaing harga?	Pemasok dipilih karena mampu memasok produk spareparts secara konsisten dan kontinu. Selain itu perusahaan tersebut sudah lama jadi supplier Jaya Abadi sampai sekarang. Sesama pemasok selalu bersaing secara harga, terutama pemberian diskon dan bonus. Misal Kusuma Motor selalu memberikan		Pemasok dipilih karena mampu memasok produk spareparts secara konsisten dan kontinu. Selain itu perusahaan tersebut sudah lama jadi supplier Jaya Abadi sampai sekarang. Sesama pemasok selalu bersaing secara harga, terutama pemberian diskon dan bonus. Misal Kusuma Motor selalu memberikan hadiah berupa

		<p>hadiah berupa bonus uang dan televisi, jika toko mampu mencapai target yang disepakati oleh pemasok dan toko. Sedang untuk Astra Otoparts memberikan diskon untuk pembelian pesanan secara tunai. Sedangkan pada IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya bersaing dari sisi diskon yang diberikan dengan ditambah fasilitas</p>		<p>bonus uang dan televisi, jika toko mampu mencapai target yang disepakati oleh pemasok dan toko. Sedang untuk Astra Otoparts memberikan diskon untuk pembelian pesanan secara tunai. Sedangkan pada IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya bersaing dari sisi diskon yang diberikan dengan ditambah fasilitas misalnya voucher hotel.</p>
--	--	--	--	--

		misalnya voucher hotel.			
13	<p>Bagaimana peningkatan jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan? Apakah hal ini bisa menjadi pasar dari Jaya Abadi?</p>	<p>Ya peningkatan nya pesat , alasan nya : karna saat ini lebih mudah akses dari masyarakat untuk membeli mobil daripada jaman dulu</p>	<p>Ada peningkatan bila dibandingkan dengan 5-10 tahun lalu. Hal ini bisa menjadi pasar Jaya Abadi karena ketika terjadi kerusakan pada pengguna kendaraan bermotor, maka mereka akan selalu membutuhkan pergantian spare parts.</p>	<p>Ada peningkatan dari jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan. Kemudian ada penambahan jumlah bengkel, perusahaan angkutan, pabrik yang memiliki kendaraan dinas, yang dapat menjadi pasar Jaya Abadi.</p>	<p>Terdapat peningkatan dari jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan. Kemudian ada penambahan jumlah bengkel, perusahaan angkutan, pabrik yang memiliki kendaraan dinas, yang dapat menjadi pasar Jaya Abadi. Hal ini bisa menjadi pasar Jaya Abadi karena ketika terjadi kerusakan pada pengguna</p>

					kendaraan bermotor, maka mereka akan selalu membutuhkan pergantian spare parts.
14	<p>a. Apakah mudah mendirikan toko sparepart? walaupun tanpa pengalaman?</p> <p>b. Apakah banyak pesaing baru dari Jaya Abadi?</p> <p>c. Apakah pesaing</p>	<p>a. sebenarnya untuk mendirikan toko sparepart tidak mudah, harus belajar terlebih dahulu untuk mengetahui macam macam barang sparepart yang jumlahnya sangat</p>	<p>a. Jumlah produk ribuan, dengan berbagai macam merk, jadi tidak mudah jika tanpa pengalaman.</p> <p>b. Pesaing baru tidak banyak, mungkin satu dua yang baru</p>	<p>a. Tidak mudah apalagi tanpa pengalaman, jenis kerusakan itu banyak dan tiap kerusakan, kemungkinan spare parts yang diganti juga</p>	<p>a. Menurut pemilik dan karyawan tidak mudah dalam mendirikan toko sparepart. Dengan jumlah produk sparepart yang mencapai ribuan, dengan berbagai macam merk dan variasi, sehingga membutuhkan</p>

	<p>baru itu memiliki pengalaman, pengetahuan di bidang sparepart?</p>	<p>banyak dan bervariasi . terlebih untuk modal yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan sparepart juga lumayan besar . b. tidak terlalu banyak c. ya , pastinya memiliki pengetahuan tentang sparepart. apalagi terkadang pembeli menanyakan kerusakan barang sparepart</p>	<p>coba-coba saja. c. Pesaing baru memiliki pengalaman, namun biasanya pengetahuannya masih terbatas, mungkin baru beberapa tahun saja.</p>	<p>semakin banyak sehingga perlu adanya pengalaman sebelum membuka toko spareparts b. Tidak banyak pesaing baru dari Jaya Abadi, biasanya kecil-kecil saja. c. Rata-rata yang buka itu bekas</p>	<p>waktu dan pengalaman untuk mempelajarinya. Terlebih lagi modal yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan sparepart juga lumayan besar. b. Tidak banyak pesaing baru dari Jaya Abadi, biasanya kecil-kecil saja c. Pesaing baru itu memiliki pengalaman, pengetahuan di bidang</p>
--	---	--	--	--	--

		<p>tersebut, dan seharusnya kita sebagai penjual tahu betul barang apa yang dibutuhkan oleh konsumen</p>		<p>karyawan yang dulu pernah kerja di toko spareparts, kemudian mencoba membuka toko sendiri</p>	<p>sparepart, biasanya adalah bekas karyawan yang dulu pernah kerja di toko spareparts, kemudian mencoba membuka toko sendiri dan pengetahuannya masih terbatas. Pengetahuan dibutuhkan apalagi terkadang pembeli menanyakan kerusakan barang sparepart tersebut, dan</p>
--	--	--	---	--	---

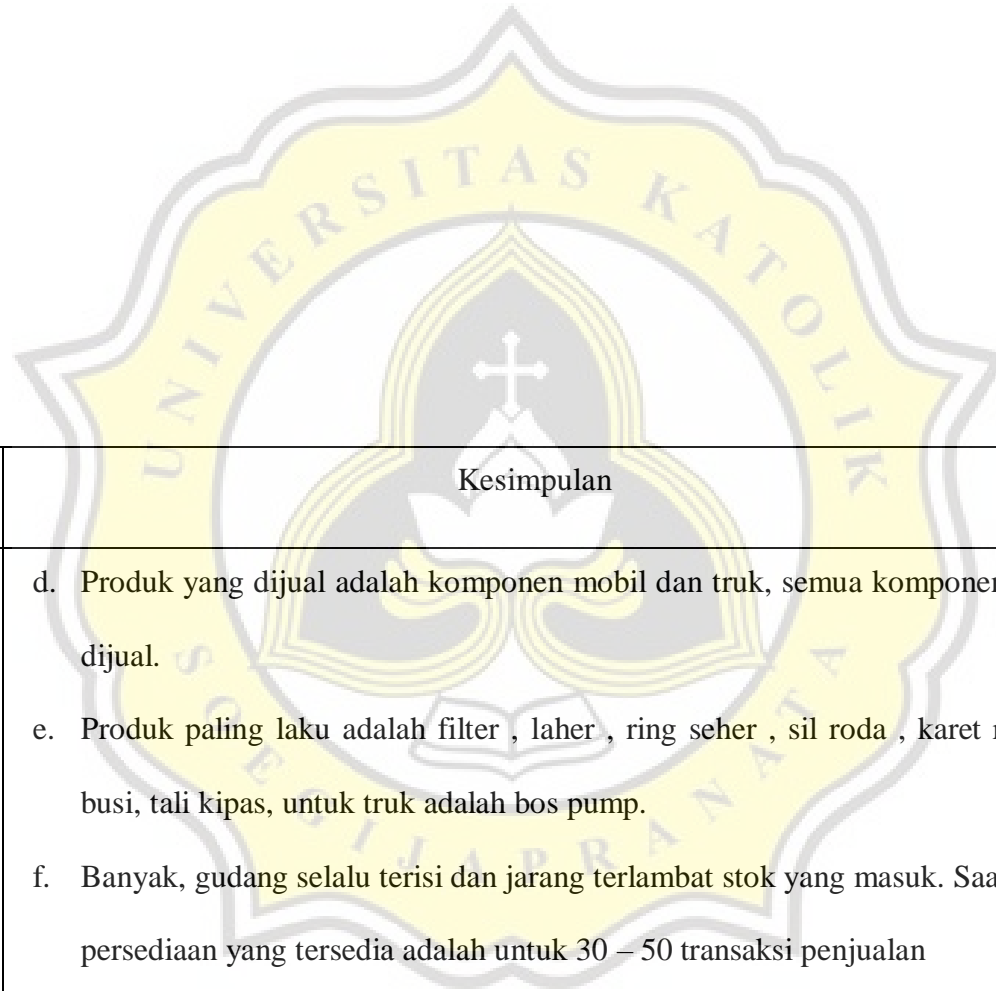
					harusnya kita sebagai penjual tahu betul barang apa yang dibutuhkan oleh konsumen.
15	Bagaimana margin profit penjualan sparepart?Margin besar?Margin kecil tapi main kuantitas?	Marjin kecil, sekitar 5% saja, keuntungan dari kuantitas dan bonus pencapaian penjualan dari supplier	-	Kalau melihat dari diskon, maka marjin cukup dekat, dan tidak terlalu besar.	Margin profit penjualan sparepart tidak terlalu besar, yaitu sekitar 5%. Keuntungan didapatkan dari kuantitas dan bonus pencapaian penjualan dari supplier.
16	Apakah ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah?	pasti ada , apalagi pesaing baru, yang terkadang menentukan harga jual	Ada, biasa seperti itu ngebom harga dulu biar konsumen datang	Ada, tapi Cuma maksimal 1 minggu pertama kemudian	Ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah, apalagi pesaing baru, yang

		dibawah harga pasar untuk menarik para konsumen , dan juga yang hanya ingin di kenal toko nya murah	kemudian sebulan atau dua bulan sudah tidak datang ke toko tersebut.	biasanya tidak kuat bertahan dengan cara yang sama, akhirnya karena pengambilannya tidak konsisten akhirnya diputus oleh supplier, dan ada juga yang harganya menjadi lebih mahal sehingga tutup.	terkadang menentukan harga jual dibawah harga pasar untuk menarik para konsumen. Namun rata-rata tidak bertahan lama sehingga persediaan tidak tersedia secara konsisten sehingga ditinggalkan oleh supplier dan konsumen.
17	Apakah ada peraturan pemerintah yang dapat	Ada misalnya peraturan PSBB dan PPKM yang berkaitan dengan Covid-19	Ya, peraturan-peraturan yang terkait Covid, karena membuat	Ya, peraturan Covid-19 membuat usaha menjadi cukup sepi,	Ada peraturan pemerintah yang dapat menyebabkan terjadinya permasalahan

	<p>menyebabkan terjadinya permasalahan dalam bisnis sparepart?</p>	<p>menurunkan pergerakan atau mobilitas baik pengangkutan barang maupun manusianya. Hal ini menyebabkan jumlah transaksi juga semakin berkurang. Selain itu peraturan pemerintah tahun depan, PPN naik 11%, jelas menjadi ancaman karena harga barang akan naik. Namun jika aturan tersebut</p>	<p>pengguna kendaraan bermotor banyak di rumah saja, akibatnya kerusakan kendaraan bermotor juga semakin sedikit jumlahnya.</p>	<p>namun dengan penurunan status PPKM maka dapat membuat toko menjadi semakin ramai</p>	<p>dalam bisnis sparepart yaitu peraturan PSBB dan PPKM yang berkaitan dengan Covid-19 menurunkan pergerakan atau mobilitas baik pengangkutan barang maupun manusianya. Hal ini menyebabkan jumlah transaksi juga semakin berkurang. Selain itu peraturan pemerintah tahun depan, PPN naik 11%, jelas menjadi ancaman karena</p>
--	--	---	---	---	--

		dijalankan ada kemungkinan terjadi penurunan.			harga barang akan naik. Namun jika aturan tersebut dijalankan ada kemungkinan terjadi penurunan.
18	Apakah ada peraturan dari supplier merk tertentu mengenai batas penjualan sparepart?	Tidak ada, supplier tidak mengatur batas wilayah penjualan, misal Astra tidak menunjuk Jaya Abadi hanya boleh berjualan di Pekalongan, namun dibebaskan menjual kemanapun, sehingga ada kemungkinan dalam 1	Setahu saya tidak ada, bebas bersaing, terutama di Jawa Tengah.	Tidak ada, Jaya Abadi bebas menjual hingga kemanapun, jadi terkadang karyawan sales akan jalan ke Tegal atau hingga ke Baturaden untuk menawarkan pada pengguna di daerah	Saat ini tidak ada peraturan dari supplier merk tertentu mengenai batas penjualan sparepart, misal Astra tidak menunjuk Jaya Abadi hanya boleh berjualan di Pekalongan, namun dibebaskan menjual kemanapun, sehingga ada

		<p>jalan ada 4 toko yang menjual produk yang sama</p>	<p>tersebut.</p>	<p>kemungkinan dalam 1 jalan ada 4 toko yang menjual produk yang sama. Sehingga Jaya Abadi bebas menjual hingga kemanapun, jadi terkadang karyawan sales akan jalan ke Tegal atau hingga ke Baturaden untuk menawarkan pada pengguna di daerah tersebut.</p>
--	--	---	------------------	--



No	Pertanyaan	Kesimpulan	Aspek
1	d. Produk apa saja yang dijual oleh Jaya Abadi? e. Produk sparepart apa yang paling laku dijual?	d. Produk yang dijual adalah komponen mobil dan truk, semua komponen itu dijual. e. Produk paling laku adalah filter , laher , ring seher , sil roda , karet rem, busi, tali kipas, untuk truk adalah bos pump. f. Banyak, gudang selalu terisi dan jarang terlambat stok yang masuk. Saat ini persediaan yang tersedia adalah untuk 30 – 50 transaksi penjualan	Operasi

	<p>f. Apakah Jaya Abadi memiliki persediaan sparepart tersebut dalam jumlah cukup banyak?</p>		
2	<p>d. Siapa saja konsumen Jaya Abadi?</p> <p>e. Bagaimana cara Jaya Abadi memasarkan produknya?</p>	<p>d. Konsumen Jaya Abadi adalah Bengkel, mandor truk, perusahaan angkutan, pribadi.</p> <p>e. Cara Jaya Abadi memasarkan produknya adalah dengan mulut ke mulut.</p> <p>f. Cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi adalah dengan melalui getok tular saja, jadi ada konsumen yang sudah pernah beli di Jaya Abadi, kemudian memberitahukan. Selain itu karena Jaya Abadi sudah cukup lama berdiri di Pekalongan dan ada pelanggan tetap terutama orang dari</p>	<p>Pasar dan pemasaran</p>

	f. Bagaimana cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi?	Pekalongan sendiri.	
3	Bagaimana cara Jaya Abadi memberikan manfaat lebih untuk konsumennya?(misal dengan konsultasi gratis), mengapa demikian?	<p>Cara Jaya Abadi memberikan manfaat lebih untuk konsumennya adalah dengan memberikan konsultasi gratis, jadi untuk melakukan pemasangan tidaklah mungkin jika semua konsumen paham mengenai produk secara mendetail, tugas dari bengkel adalah memberikan informasi mengenai kualitas, ketahanan, cara pemasangan dan bahkan kesesuaian sehingga konsumen membeli produk yang tepat.</p> <p>Cara tersebut dilakukan sebab:</p> <p>d. untuk edukasi mengenai kualitas tentang sparepart</p>	Pasar dan pemasaran

		<p>e. untuk membantu hubungan baik dengan konsumen , sehingga konsumen bisa repeat order</p> <p>f. membantu konsumen dalam mengetahui kerusakan sparepart</p>	
4	<p>d. Bagaimana standar pelayanan Jaya Abadi kepada pelanggannya?Ap a saja yang dilakukan?</p> <p>e. Bagaimana keuangan dari Jaya Abadi?</p>	<p>d. Standar pelayanan Jaya Abadi kepada pelanggannya adalah memberikan barang dengan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau (sesuai harga pasar) kepada konsumen dan memberikan bonus berupa diskon harga untuk pelanggan Jaya Abadi yang sudah sering membeli. Toko menjual produk dengan kualitas yang original maupun untuk yang memiliki bujet terbatas, ada opsi untuk kualitas kw. Selain itu juga Memilihkan produk sesuai dengan kebutuhannya konsumen, misalnya jika ada konsumen cari spion Innova, akan ditanya dulu Innova tahun berapa reborn atau yang sebelumnya, reborn juga yang tahun berapa, setelah itu akan dicobakan dulu apakah benar-benar tepat bisa terpasang.</p>	<p>a. Pasar dan pemasaran</p> <p>b. Keuangan</p> <p>c. Keuangan</p>

	<p>f. Apakah permodalan menggunakan modal sendiri atau bank? Bagaimana arus kasnya?</p>	<p>e. Keuangan Jaya Abadi cukup baik, terbukti dengan kelancaran pembayaran gaji. Untuk proses pembayaran ke supplier biasanya Jaya Abadi mendapatkan tenggang waktu 1-2 bulan sejak barang tersebut sudah sampai toko. Sedangkan untuk penjualannya Jaya Abadi menerima transaksi berupa cash maupun piutang dalam jangka waktu sampai 1 bulan.</p> <p>f. Modal usaha pada awalnya diperoleh dari hutang bank dan kemudian saat ini menggunakan modal sendiri.</p>	
5	<p>d. Bagaimana SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi? Sudah kompeten belum?</p> <p>e. Jika belum menurut Anda</p>	<p>d. SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi saat ini dirasakan oleh pemilik belum kompeten.</p> <p>e. Cara meningkatkan kompetensi karyawan adalah dengan sering melakukan training kepada karyawan dan memberikan pengetahuan lebih berbagai macam suku cadang yang dijual, pelatihan tambahan dari supplier dan juga pemberitahuan mengenai produk baru yang terutama berasal dari produk</p>	SDM

	<p>dengan gaji yang ditawarkan, apa ada cara meningkatkan kompetensinya atau merekrut orang baru?</p> <p>f. Apa kekuatan dari SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi?</p>	<p>impor.</p> <p>f. Kekuatan SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi adalah jujur, patuh, memiliki pengalaman dalam mengetahui mengenai komponen spareparts, mau belajar, mampu mengetahui pengetahuan produk yang lebih luas.</p>	
6	<p>Bagaimana harga produk yang</p>	<p>Harga produk yang ditawarkan oleh Jaya Abadi masih mampu bersaing, untuk menurunkan harga, maka strateginya adalah memberikan diskon untuk</p>	<p>a. Pasar dan pemasaran</p> <p>b. Lingkungan bisnis</p>

	<p>ditawarkan oleh Jaya Abadi?Dapat bersaing dengan pesaingnya?Strategi apa yang dipakai?jual lebih murah/mahal atau diskon, mengapa demikian?</p>	<p>pembelian tunai. Hal ini dilakukan agar arus kas dari Jaya Abadi menjadi lancar. Strategi diskon diambil karena para pembeli disini cenderung lebih prefer / antusias dalam melakukan penawaran harga , daripada mendapatkan harga tetap sehingga diskon akan diberikan untuk pembelian dengan jumlah tertentu, misalnya bearing 1 kodi akan dapat diskon sebesar 3%.</p>	
7	<p>c. Menurut Anda apa peluang yang ada di bidang penjualan sparepart?</p>	<p>c. Peluang dalam bidang penjualan sparepart adalah karena jumlah kendaraan bermotor semakin naik, yang membuat sparepart juga dibutuhkan oleh pengguna kendaraan bermotor. Peluang ini didapatkan dari menyediakan kebutuhan untuk konsumen yang berasal dari luar kota maupun dalam kota yang mengalami kerusakan dan membutuhkan sparepart untuk perbaikan</p>	<p>a. Lingkungan bisnis b. Lingkungan bisnis</p>

	<p>d. Apa faktor lingkungan yang berpengaruh di bisnis ini?</p>	<p>mobil atau truknya.</p> <p>d. Faktor lingkungan yang berpengaruh antara lain adalah adanya jalan tol yang menghubungkan antar kota membuat lalu lintas menjadi semakin ramai, yang merupakan peluang usaha sparepart, menyediakan produk komponen mobil dan truk yang mengalami kerusakan di sekitar pantura. Karena Pekalongan terletak di pantura, yang merupakan salah satu jalur utama transportasi darat di pulau Jawa yang mana menyebabkan cukup banyak kendaraan pribadi maupun angkutan umum.</p>	
8	<p>Bagaimana permintaan sparepart dari konsumen potensial?Siapa yang berpotensi menjadi</p>	<p>Permintaan sparepart dari konsumen potensial masih terus meningkat saat ini, terutama dari perusahaan seperti rental mobil, misalnya perusahaan rental mobil besar seperti Trax, yang butuh jaminan ketersediaan sparepart yang konsisten sehingga dapat beroperasi dengan lebih baik. Konsumen potensial adalah bengkel dan usaha angkutan, karena kendaraannya jalan terus sehingga potensi</p>	<p>Pasar dan pemasaran</p>

	konsumen?Mengapa?	kerusakan besar.	
9	<p>d. Jika dilihat dari pangsa pasar, siapa pangsa pasar dari penjualan sparepart</p> <p>e. bagaimana pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan?</p> <p>f. Siapa saja pesaing setara dari Jaya</p>	<p>d. Pangsa pasar : mobil pribadi, kendaraan angkutan umum dalam kota, kendaraan operasional perusahaan, perusahaan rental mobil, kendaraan angkutan antar kota yang kebetulan lewat</p> <p>e. Pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan saat ini belum ada toko yang dominan menguasai pangsa pasar dan jumlah kendaraan semakin bertambah jadi pangsa pasar masih luas.</p> <p>f. Garuda Motor, Satria Motor, Djago Motor</p>	<p>a. Pasar dan pemasaran</p> <p>b. Pasar dan pemasaran</p> <p>c. Pasar dan pemasaran</p>

	Abadi?		
10	Apakah pemasok mudah didapatkan?	<p>Pemasok saat ini mudah didapatkan karena banyak pabrikan yang memproduksi spare parts, contohnya dari Astra Otoparts, dan Kusuma Motor. Selain itu banyak distributor yang mendatangkan secara impor produk-produk dari luar negeri seperti China yaitu IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya sehingga tinggal menyesuaikan pemesanan dengan kebutuhan toko saja. Selain itu saat ini ada market place online seperti tokopedia , terlebih sekarang muncul banyak distributor maupun importir yang berkecimpung di market place online jadi dalam pencarian supplier nya sekarang lebih mudah didapatkan.</p>	Operasi
11	Siapa saja pemasok sparepart Jaya Abadi?	<p>f PT Astra Otoparts menyediakan : oli, aki, shock absorber, aksesoris</p> <p>g Kusuma Motor Jakarta menyediakan : motor wiper , dudukan mesin , as roda , kampas kopling ,</p>	Operasi

		<p>kampas rem , dekrup , macam macam laher roda , vanbelt , busi</p> <p>h IR Motor Bandung</p> <p>menyediakan : berbagai macam gear set , gigi satelit , gigi susun dan lainnya</p> <p>i LKB Semarang</p> <p>menyediakan : lampu lampu , relay , flasher , head lamp , baut roda</p> <p>j Trijaya Auto Spareparts Jakarta</p> <p>Menyediakan : metal jalan , ring seher , tie rod , reg end</p>	
12	<p>Mengapa memilih pemasok itu?Apakah sesama pemasok saling bersaing harga?</p>	<p>Pemasok dipilih karena mampu memasok produk spareparts secara konsisten dan kontinu. Selain itu perusahaan tersebut sudah lama jadi supplier Jaya Abadi sampai sekarang. Sesama pemasok selalu bersaing secara harga, terutama pemberian diskon dan bonus. Misal Kusuma Motor selalu memberikan hadiah berupa bonus uang dan televisi, jika toko mampu mencapai target yang</p>	Operasi

		<p>disepakati oleh pemasok dan toko. Sedang untuk Astra Otoparts memberikan diskon untuk pembelian pesanan secara tunai. Sedangkan pada IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya bersaing dari sisi diskon yang diberikan dengan ditambah fasilitas misalnya voucher hotel.</p>	
13	<p>Bagaimana peningkatan jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan? Apakah hal ini bisa menjadi pasar dari Jaya Abadi?</p>	<p>Terdapat peningkatan dari jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan. Kemudian ada penambahan jumlah bengkel, perusahaan angkutan, pabrik yang memiliki kendaraan dinas, yang dapat menjadi pasar Jaya Abadi. Hal ini bisa menjadi pasar Jaya Abadi karena ketika terjadi kerusakan pada pengguna kendaraan bermotor, maka mereka akan selalu membutuhkan pergantian spareparts.</p>	Lingkungan bisnis
14	d. Apakah mudah	d. Menurut pemilik dan karyawan tidak mudah dalam mendirikan toko	Pasar dan pemasaran

	<p>mendirikan toko sparepart? walaupun tanpa pengalaman?</p> <p>e. Apakah banyak pesaing baru dari Jaya Abadi?</p> <p>f. Apakah pesaing baru itu memiliki pengalaman, pengetahuan di bidang sparepart?</p>	<p>sparepart. Dengan jumlah produk sparepart yang mencapai ribuan, dengan berbagai macam merk dan variasi, sehingga membutuhkan waktu dan pengalaman untuk mempelajarinya. Terlebih lagi modal yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan sparepart juga lumayan besar.</p> <p>e. Tidak banyak pesaing baru dari Jaya Abadi, biasanya kecil-kecil saja</p> <p>f. Pesaing baru itu memiliki pengalaman, pengetahuan di bidang sparepart, biasanya adalah bekas karyawan yang dulu pernah kerja di toko spareparts, kemudian mencoba membuka toko sendiri dan pengetahuannya masih terbatas. Pengetahuan dibutuhkan apalagi terkadang pembeli menanyakan kerusakan barang sparepart tersebut, dan harusnya kita sebagai penjual tahu betul barang apa yang dibutuhkan oleh konsumen.</p>	
15	Bagaimana margin	Margin profit penjualan sparepart tidak terlalu besar, yaitu sekitar 5%.	Keuangan

	<p>profit penjualan sparepart?Margin besar?Margin kecil tapi main kuantitas?</p>	<p>Keuntungan didapatkan dari kuantitas dan bonus pencapaian penjualan dari supplier.</p>	
16	<p>Apakah ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah?</p>	<p>Ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah, apalagi pesaing baru, yang terkadang menentukan harga jual dibawah harga pasar untuk menarik para konsumen. Namun rata-rata tidak bertahan lama sehingga persediaan tidak tersedia secara konsisten sehingga ditinggalkan oleh supplier dan konsumen.</p>	<p>Keuangan Pasar dan pemasaran</p>
17	<p>Apakah ada peraturan pemerintah yang dapat menyebabkan terjadinya permasalahan dalam</p>	<p>Ada peraturan pemerintah yang dapat menyebabkan terjadinya permasalahan dalam bisnis sparepart yaitu peraturan PSBB dan PPKM yang berkaitan dengan Covid-19 menurunkan pergerakan atau mobilitas baik pengangkutan barang maupun manusianya. Hal ini menyebabkan jumlah transaksi juga semakin berkurang. Selain itu peraturan pemerintah tahun depan, PPN naik 11%, jelas</p>	<p>Kebijakan pemerintah</p>

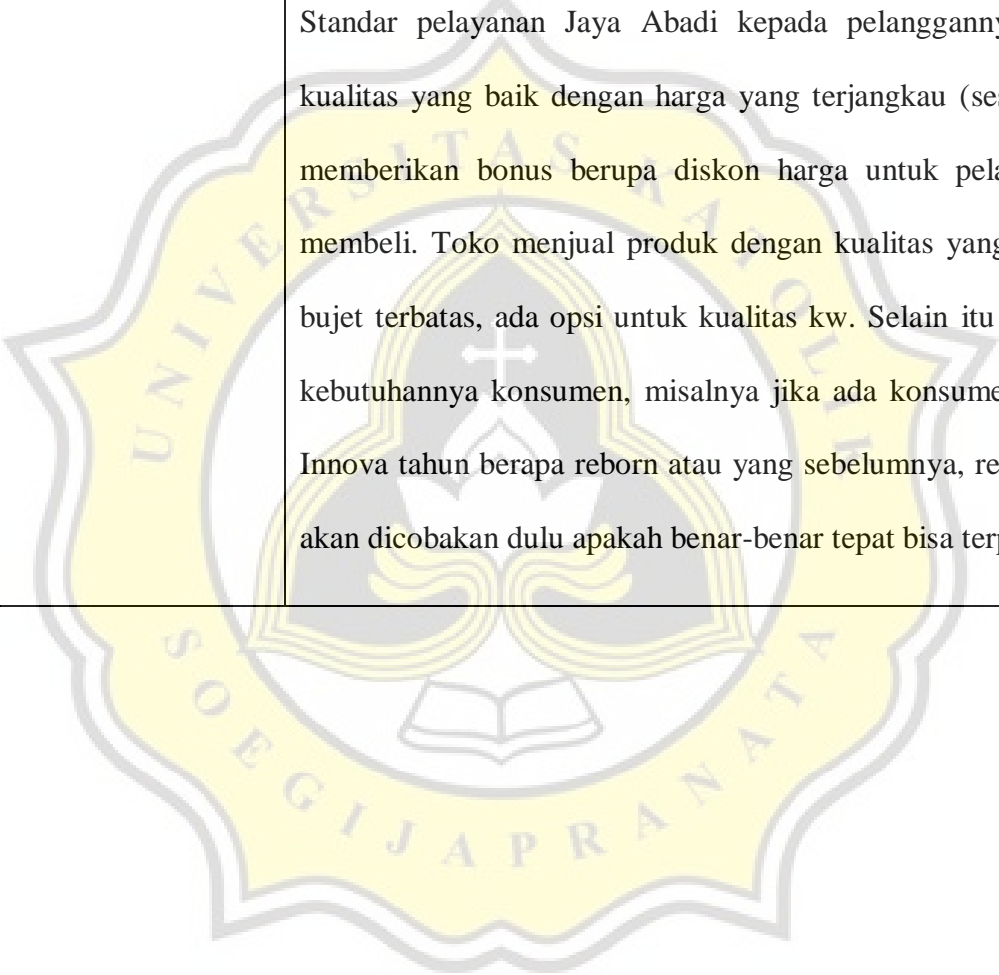
	bisnis sparepart?	menjadi ancaman karena harga barang akan naik. Namun jika aturan tersebut dijalankan ada kemungkinan terjadi penurunan.	
18	Apakah ada peraturan dari supplier merk tertentu mengenai batas penjualan sparepart?	Saat ini tidak ada peraturan dari supplier merk tertentu mengenai batas penjualan sparepart, misal Astra tidak menunjuk Jaya Abadi hanya boleh berjualan di Pekalongan, namun dibebaskan menjual kemanapun, sehingga ada kemungkinan dalam 1 jalan ada 4 toko yang menjual produk yang sama. Sehingga Jaya Abadi bebas menjual hingga kemanapun, jadi terkadang karyawan sales akan jalan ke Tegal atau hingga ke Baturaden untuk menawarkan pada pengguna di daerah tersebut.	Operasi

Aspek	Hasil
Pasar dan pemasaran	<p>d. Konsumen Jaya Abadi adalah Bengkel, mandor truk, perusahaan angkutan, pribadi.</p> <p>e. Cara Jaya Abadi memasarkan produknya adalah dengan mulut ke mulut.</p> <p>f. Cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi adalah dengan melalui getok tular saja, jadi ada konsumen yang sudah pernah beli di Jaya Abadi, kemudian memberitahukan. Selain itu karena Jaya Abadi sudah cukup lama berdiri di Pekalongan dan ada pelanggan tetap terutama orang dari Pekalongan sendiri.</p>

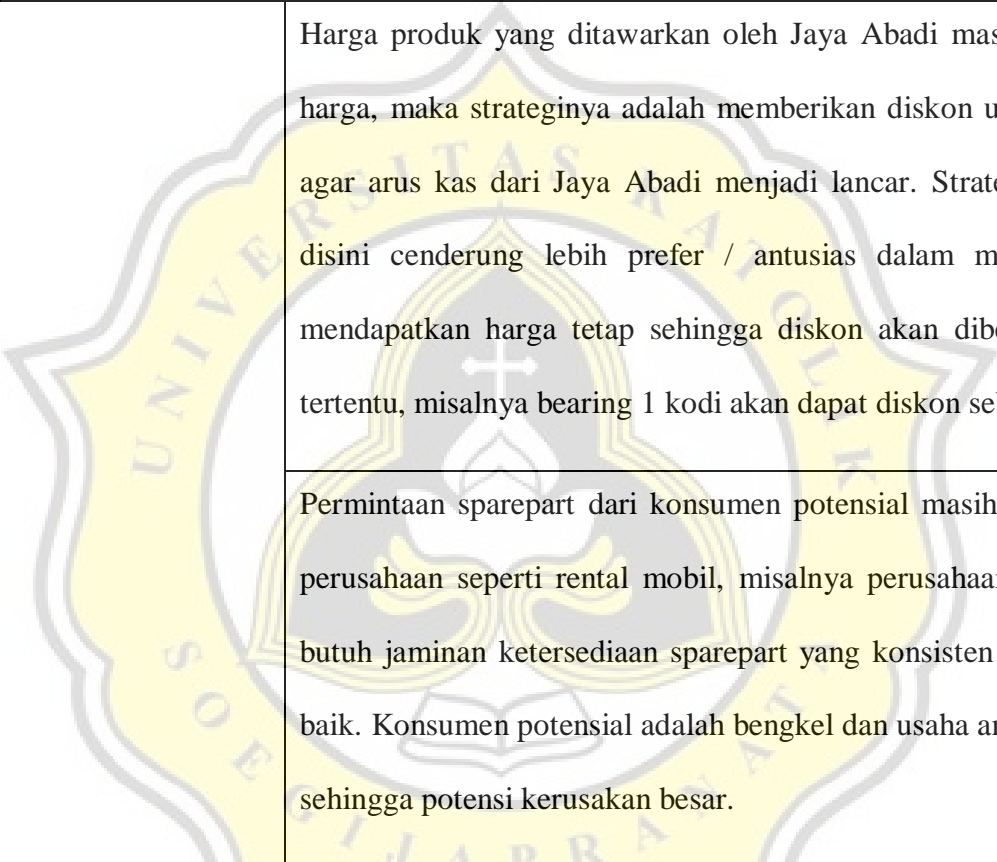
Cara Jaya Abadi memberikan manfaat lebih untuk konsumennya adalah dengan memberikan konsultasi gratis, jadi untuk melakukan pemasangan tidaklah mungkin jika semua konsumen paham mengenai produk secara mendetail, tugas dari bengkel adalah memberikan informasi mengenai kualitas, ketahanan, cara pemasangan dan bahkan kesesuaian sehingga konsumen membeli produk yang tepat.

Cara tersebut dilakukan sebab:

- a. untuk edukasi mengenai kualitas tentang sparepart
- b. untuk membantu hubungan baik dengan konsumen , sehingga konsumen bisa repeat order
- c. membantu konsumen dalam mengetahui kerusakan sparepart

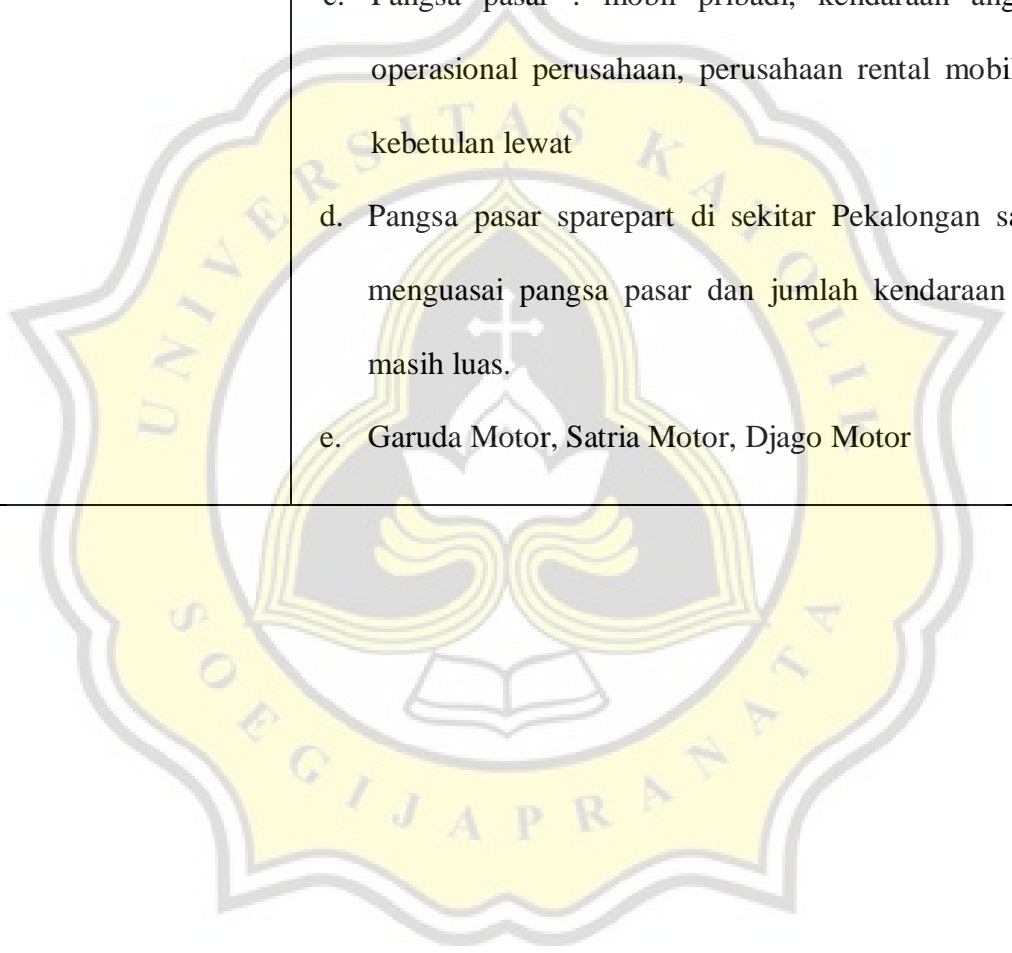


Standar pelayanan Jaya Abadi kepada pelanggannya adalah memberikan barang dengan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau (sesuai harga pasar) kepada konsumen dan memberikan bonus berupa diskon harga untuk pelanggan Jaya Abadi yang sudah sering membeli. Toko menjual produk dengan kualitas yang original maupun untuk yang memiliki budget terbatas, ada opsi untuk kualitas kw. Selain itu juga Memilihkan produk sesuai dengan kebutuhannya konsumen, misalnya jika ada konsumen cari spion Innova, akan ditanya dulu Innova tahun berapa reborn atau yang sebelumnya, reborn juga yang tahun berapa, setelah itu akan dicobakan dulu apakah benar-benar tepat bisa terpasang.



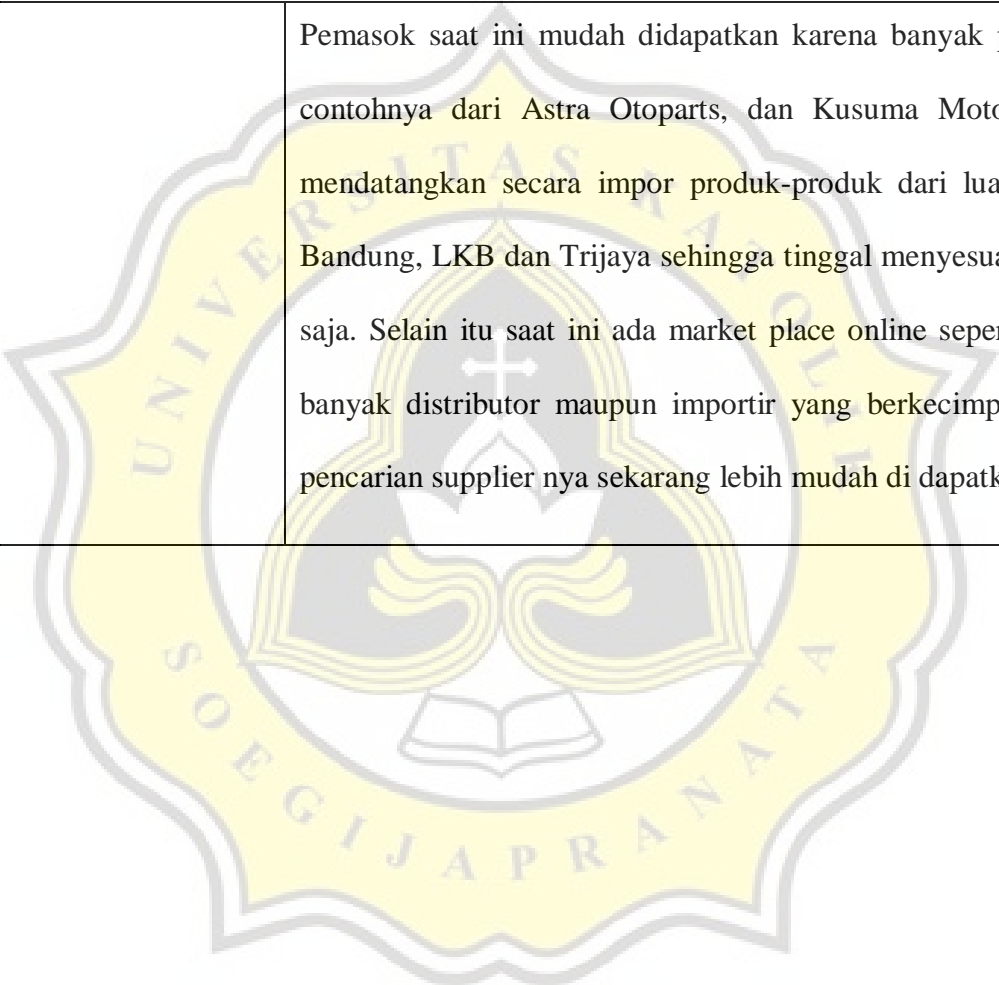
	<p>Harga produk yang ditawarkan oleh Jaya Abadi masih mampu bersaing, untuk menurunkan harga, maka strateginya adalah memberikan diskon untuk pembelian tunai. Hal ini dilakukan agar arus kas dari Jaya Abadi menjadi lancar. Strategi diskon diambil karena para pembeli disini cenderung lebih prefer / antusias dalam melakukan penawaran harga , daripada mendapatkan harga tetap sehingga diskon akan diberikan untuk pembelian dengan jumlah tertentu, misalnya bearing 1 kodi akan dapat diskon sebesar 3%.</p>
	<p>Permintaan sparepart dari konsumen potensial masih terus meningkat saat ini, terutama dari perusahaan seperti rental mobil, misalnya perusahaan rental mobil besar seperti Trax, yang butuh jaminan ketersediaan sparepart yang konsisten sehingga dapat beroperasi dengan lebih baik. Konsumen potensial adalah bengkel dan usaha angkutan, karena kendaraannya jalan terus sehingga potensi kerusakan besar.</p>

	<p>c. Pangsa pasar : mobil pribadi, kendaraan angkutan umum dalam kota, kendaraan operasional perusahaan, perusahaan rental mobil, kendaraan angkutan antar kota yang kebetulan lewat</p> <p>d. Pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan saat ini belum ada toko yang dominan menguasai pangsa pasar dan jumlah kendaraan semakin bertambah jadi pangsa pasar masih luas.</p> <p>e. Garuda Motor, Satria Motor, Djago Motor</p>
--	---

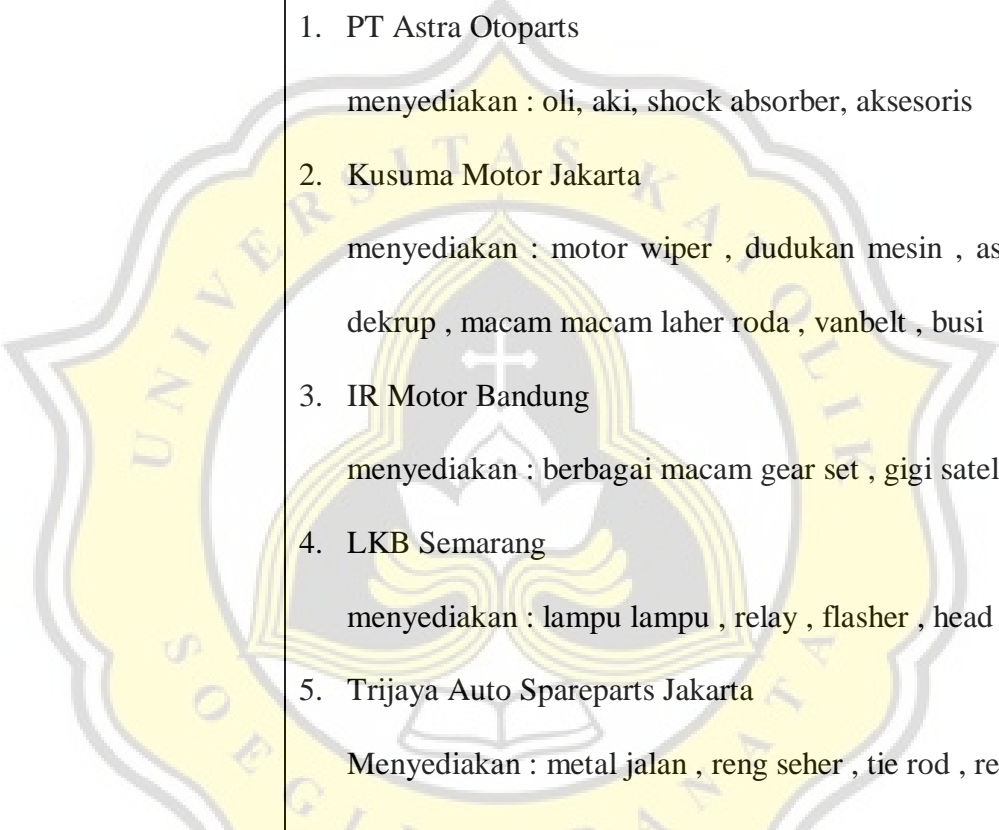


	<p>d. Menurut pemilik dan karyawan tidak mudah dalam mendirikan toko sparepart. Dengan jumlah produk sparepart yang mencapai ribuan, dengan berbagai macam merk dan variasi, sehingga membutuhkan waktu dan pengalaman untuk mempelajarinya. Terlebih lagi modal yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan sparepart juga lumayan besar.</p> <p>e. Tidak banyak pesaing baru dari Jaya Abadi, biasanya kecil-kecil saja</p> <p>f. Pesaing baru itu memiliki pengalaman, pengetahuan di bidang sparepart, biasanya adalah bekas karyawan yang dulu pernah kerja di toko spareparts, kemudian mencoba membuka toko sendiri dan pengetahuannya masih terbatas. Pengetahuan dibutuhkan apalagi terkadang pembeli menanyakan kerusakan barang sparepart tersebut, dan harusnya kita sebagai penjual tahu betul barang apa yang dibutuhkan oleh konsumen.</p>
--	---

	<p>Ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah, apalagi pesaing baru, yang terkadang menentukan harga jual dibawah harga pasar untuk menarik para konsumen. Namun rata-rata tidak bertahan lama sehingga persediaan tidak tersedia secara konsisten sehingga ditinggalkan oleh supplier dan konsumen.</p>
Operasi	<ul style="list-style-type: none">d. Produk yang dijual adalah komponen mobil dan truk, semua komponen itu dijual.e. Produk paling laku adalah filter , laher , ring seher , sil roda , karet rem, busi, tali kipas, untuk truk adalah bos pump.f. Banyak, gudang selalu terisi dan jarang terlambat stok yang masuk. Saat ini persediaan yang tersedia adalah untuk 30 – 50 transaksi penjualan

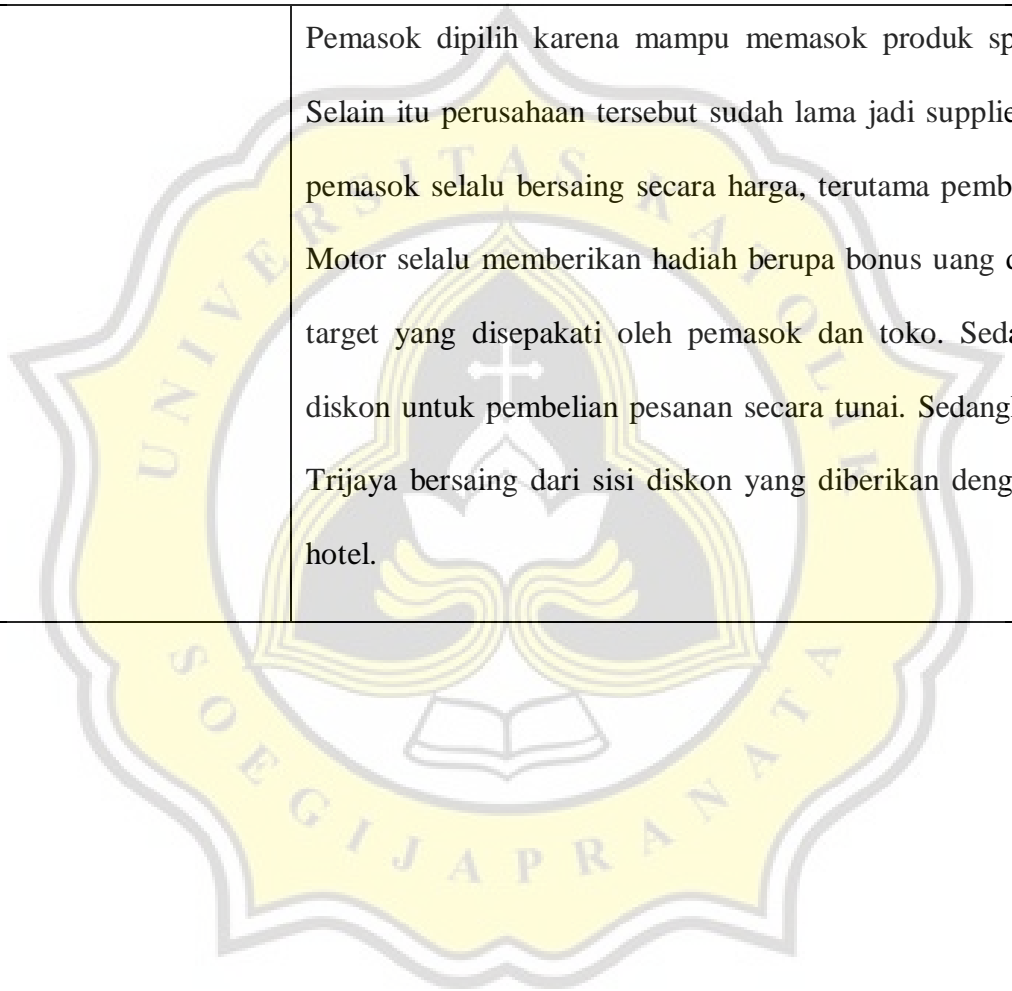


Pemasok saat ini mudah didapatkan karena banyak pabrikan yang memproduksi spareparts, contohnya dari Astra Otoparts, dan Kusuma Motor. Selain itu banyak distributor yang mendatangkan secara impor produk-produk dari luar negeri seperti China yaitu IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya sehingga tinggal menyesuaikan pemesanan dengan kebutuhan toko saja. Selain itu saat ini ada market place online seperti tokopedia , terlebih sekarang muncul banyak distributor maupun importir yang berkecimpung di market place online jadi dalam pencarian supplier nya sekarang lebih mudah di dapatkan.



	<ol style="list-style-type: none">1. PT Astra Otoparts menyediakan : oli, aki, shock absorber, aksesoris2. Kusuma Motor Jakarta menyediakan : motor wiper , dudukan mesin , as roda , kampas kopling , kampas rem , dekrup , macam macam laher roda , vanbelt , busi3. IR Motor Bandung menyediakan : berbagai macam gear set , gigi satelit , gigi susun dan lain nya4. LKB Semarang menyediakan : lampu lampu , relay , flasher , head lamp , baut roda5. Trijaya Auto Spareparts Jakarta Menyediakan : metal jalan , reng seher , tie rod , reg end
--	--

	<p>Pemasok dipilih karena mampu memasok produk spareparts secara konsisten dan kontinu. Selain itu perusahaan tersebut sudah lama jadi supplier Jaya Abadi sampai sekarang. Sesama pemasok selalu bersaing secara harga, terutama pemberian diskon dan bonus. Misal Kusuma Motor selalu memberikan hadiah berupa bonus uang dan televisi, jika toko mampu mencapai target yang disepakati oleh pemasok dan toko. Sedang untuk Astra Otoparts memberikan diskon untuk pembelian pesanan secara tunai. Sedangkan pada IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya bersaing dari sisi diskon yang diberikan dengan ditambah fasilitas misalnya voucher hotel.</p>
--	--



	<p>Saat ini tidak ada peraturan dari supplier merk tertentu mengenai batas penjualan sparepart, misal Astra tidak menunjuk Jaya Abadi hanya boleh berjualan di Pekalongan, namun dibebaskan menjual kemanapun, sehingga ada kemungkinan dalam 1 jalan ada 4 toko yang menjual produk yang sama. Sehingga Jaya Abadi bebas menjual hingga kemanapun, jadi terkadang karyawan sales akan jalan ke Tegal atau hingga ke Baturaden untuk menawarkan pada pengguna di daerah tersebut.</p>
SDM	<ul style="list-style-type: none"> d. SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi saat ini dirasakan oleh pemilik belum kompeten. e. Cara meningkatkan kompetensi karyawan adalah dengan sering melakukan training kepada karyawan dan memberikan pengetahuan lebih berbagai macam suku cadang yang dijual, pelatihan tambahan dari supplier dan juga pemberitahuan mengenai produk baru yang terutama berasal dari produk impor. f. Kekuatan SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi adalah jujur, patuh, memiliki pengalaman dalam mengetahui mengenai komponen spare parts, mau belajar, mampu mengetahui

	pengetahuan produk yang lebih luas.
Keuangan	<p>c. Keuangan Jaya Abadi cukup baik, terbukti dengan kelancaran pembayaran gaji. Untuk proses pembayaran ke supplier biasanya Jaya Abadi mendapatkan tenggang waktu 1-2 bulan sejak barang tersebut sudah sampai toko. Sedangkan untuk penjualannya Jaya Abadi menerima transaksi berupa cash maupun piutang dalam jangka waktu sampai 1 bulan.</p> <p>d. Modal usaha pada awalnya diperoleh dari hutang bank dan kemudian saat ini menggunakan modal sendiri.</p>
	<p>Margin profit penjualan sparepart tidak terlalu besar, yaitu sekitar 5%. Keuntungan didapatkan dari kuantitas dan bonus pencapaian penjualan dari supplier.</p>

	<p>Ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah, apalagi pesaing baru, yang terkadang menentukan harga jual dibawah harga pasar untuk menarik para konsumen. Namun rata-rata tidak bertahan lama sehingga persediaan tidak tersedia secara konsisten sehingga ditinggalkan oleh supplier dan konsumen.</p>
Lingkungan bisnis	<p>Harga produk yang ditawarkan oleh Jaya Abadi masih mampu bersaing, untuk menurunkan harga, maka strateginya adalah memberikan diskon untuk pembelian tunai. Hal ini dilakukan agar arus kas dari Jaya Abadi menjadi lancar. Strategi diskon diambil karena para pembeli disini cenderung lebih prefer / antusias dalam melakukan penawaran harga , daripada mendapatkan harga tetap sehingga diskon akan diberikan untuk pembelian dengan jumlah tertentu, misalnya bearing 1 kodi akan dapat diskon sebesar 3%.</p>

	<p>c. Peluang dalam bidang penjualan sparepart adalah karena jumlah kendaraan bermotor semakin naik, yang membuat sparepart juga dibutuhkan oleh pengguna kendaraan bermotor. Peluang ini didapatkan dari menyediakan kebutuhan untuk konsumen yang berasal dari luar kota maupun dalam kota yang mengalami kerusakan dan membutuhkan sparepart untuk perbaikan mobil atau truknya.</p> <p>d. Faktor lingkungan yang berpengaruh antara lain adalah adanya jalan tol yang menghubungkan antar kota membuat lalu lintas menjadi semakin ramai, yang merupakan peluang usaha sparepart, menyediakan produk komponen mobil dan truk yang mengalami kerusakan di sekitar pantura. Karena Pekalongan terletak di pantura, yang merupakan salah satu jalur utama transportasi darat di pulau jawa yang mana menyebabkan cukup banyak kendaraan pribadi maupun angkutan umum.</p>
--	--

	<p>Terdapat peningkatan dari jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan. Kemudian ada penambahan jumlah bengkel, perusahaan angkutan, pabrik yang memiliki kendaraan dinas, yang dapat menjadi pasar Jaya Abadi. Hal ini bisa menjadi pasar Jaya Abadi karena ketika terjadi kerusakan pada pengguna kendaraan bermotor, maka mereka akan selalu membutuhkan pergantian spare parts.</p>
Kebijakan pemerintah	<p>Ada peraturan pemerintah yang dapat menyebabkan terjadinya permasalahan dalam bisnis sparepart yaitu peraturan PSBB dan PPKM yang berkaitan dengan Covid-19 menurunkan pergerakan atau mobilitas baik pengangkutan barang maupun manusianya. Hal ini menyebabkan jumlah transaksi juga semakin berkurang. Selain itu peraturan pemerintah tahun depan, PPN naik 11%, jelas menjadi ancaman karena harga barang akan naik. Namun jika aturan tersebut dijalankan ada kemungkinan terjadi penurunan.</p>

Matriks SWOT

MATRIS	<u>Kekuatan (S)</u>	<u>Kelemahan (W)</u>
	<p>s1: Produk yang dijual oleh toko lengkap</p> <p>s2: Konsultasi gratis tentang <i>sparepart</i></p> <p>s3: Sudah dikenal oleh konsumen di Pekalongan dan sekitarnya</p> <p>s4: Pelayanan yang diberikan kepada konsumen cepat dan menyenangkan</p>	<p>w1: Belum memiliki mekanik sendiri dalam melayani pemasangan spare part secara langsung</p> <p>w2: Promosi yang dilakukan kurang</p> <p>w3: Product knowledge karyawan kurang</p> <p>w4: Harga jual lebih tinggi dari pesaing baru</p>

<p style="text-align: center;"><u>Peluang (O)</u></p> <p>O1: Membuka cabang di tempat lain</p> <p>O2: Permintaan potensial dari konsumen untuk sparepart banyak</p> <p>O3: Masih banyak pangsa pasar yang belum dijangkau</p> <p>O4: Produsen sparepart mudah didapatkan</p> <p>O5: Peningkatan jumlah kendaraan di Kota Pekalongan</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi S-O</u></p> <p>1, Kerjasama dengan perusahaan rental atau angkutan (S1, S2, S4, O2, O3)</p> <p>2. Meningkatkan pelayanan kepada konsumen untuk memenuhi permintaannya (S1,O2, O4)</p> <p>3. Memberikan potongan harga jika ada pesanan jumlah besar (S3, O2)</p> <p>4. Meningkatkan kualitas produk yang bermutu tinggi (S1, O2)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi W-O</u></p> <p>1. Promosi melalui social media (W1, W2, O2, O3, O5)</p> <p>2. Pelatihan bagi karyawan di pabrik supplier (W3, W5, O4)</p> <p>3. Menambah tenaga <i>marketing</i> agar Pemasaran berjalan lebih baik (W3, W5,O2)</p> <p>4. Membuat penetapan harga agar dapat meningkatkan frekuensi penjualan (W3, W4,O2)</p>
<p style="text-align: center;"><u>Ancaman (T)</u></p> <p>T1: Banyak pesaing baru di sekitar area bisnis Jaya Abadi</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi S-T</u></p> <p>1. Mengembangkan konsep layanan One Stop Autoshop (S1, S2, S3, S4, , T1, T2,T3)</p> <p>2. Mengatasi persaingan dengan pelayanan</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi W-T</u></p> <p>1. Merekrut mekanik berpengalaman untuk meningkatkan pelayanan pemasangan sparepart</p>

<p>T2: Margin profit yang tipis, perang harga oleh pesaing</p> <p>T3: Ancaman tawaran harga pesaing yang lebih murah merupakan masalah</p>	<p>yang baik dan kualitas yang baik (S1,S2,S4, T1,T3).</p>	<p>secara langsung (W1 , T1)</p> <p>2. Melakukan promosi lebih gencar yang menarik melalui media sosial seperti Facebook, Instagram,, dan Whatsapp (W2, T1)</p>
--	--	---

Analisis Komponen SWOT berdasarkan Aspek Internal dan Eksternal

No	Pertanyaan	Pemilik	Karyawan gudang	Karyawan sales	Konsumen 1	Konsumen 2	Konsumen 3	Konsumen 4	Kesimpulan
1	<p>a. Produk apa saja yang dijual oleh Jaya Abadi?</p> <p>b. Produk sparepart apa yang</p>	<p>a. Produk yang dijual oleh Jaya Abadi bermacam</p>	<p>a. Produk yang dijual adalah komponen mobil dan truk, semua komponen itu dijual.</p>	<p>a. Semua sparepart khususnya mobil dan truk. Sparepart itu ada</p>	<p>a. Produk yang dijual oleh Jaya Abadi setau saya adalah</p>	<p>a. Produk yang dijual lengkap.</p> <p>b. Mungkin busi</p> <p>c. Ya</p>	<p>a. Sparepart mobil, truk ada semua.</p> <p>b. Rem</p>	<p>a. Produknya lengkap ada semua</p> <p>c. Ya mungkin busi yang</p>	<p>a. Produk yang dijual adalah komponen mobil dan truk, semua komponen itu dijual.</p>

	<p>paling laku dijual?</p> <p>c. Apakah Jaya Abadi memiliki persediaan sparepart tersebut dalam jumlah cukup banyak?</p>	<p>m – macam , ada berbagai macam filter , laher , ring seher , sil roda , karet rem , busi dll</p> <p>b. yang paling laku dijual sil roda , karet rem , busi</p> <p>c. Ya, banyak. saat ini persediaan yang tersedia</p>	<p>b. Produk paling laku adalah busi, tali kipas, untuk truk adalah bos pump.</p> <p>c. Banyak, gudang selalu terisi dan jarang terlambat stok yang masuk.</p>	<p>karet rem, laker, ring seker, selen.</p> <p>b. Produk sparepart yang paling laku terjual adalah seal roda, karet rem dan busi</p> <p>c. Banyak, persediaan biasanya cukup untuk sebulan.</p>	<p>komponen mobil dan truk, semua komponen itu dijual.</p> <p>b. Produk sparepart yang paling laku dijual setau saya adalah busi dan filter.</p> <p>c. Saya kurang tahu tapi sepertinya banyak</p>	<p>persediaan banyak</p>	<p>mungkin</p> <p>c. Banyak sih stock nya</p>	<p>sering dibutuhkan</p> <p>c. Banyak</p>	<p>b. Produk paling laku adalah filter, laher, ring seher , sil roda , karet rem, busi, tali kipas, untuk truk adalah bos pump.</p> <p>c. Banyak, gudang selalu terisi dan jarang terlambat stok yang masuk. Saat ini persediaan yang tersedia adalah untuk 30 – 50 transaksi penjualan</p>
--	--	---	--	---	--	--------------------------	---	---	---

		30 – 50 transaksi penjualan							
2	<p>a. Siapa saja konsumen Jaya Abadi?</p> <p>b. Bagaimana cara Jaya Abadi memasarkan produknya?</p> <p>c. Bagaimana cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi?</p>	<p>a. orang bengkel , orang pribadi , perusahaan</p> <p>b. dengan cara dari mulut ke mulut saja</p> <p>c. karna Jaya Abadi sudah cukup lama berdiri di Pekalongan</p>	<p>a. Paling banyak adalah bengkel dan usaha angkutan, baru kendaraan pribadi.</p> <p>b. Tidak ada promosi, mengalir dari mulut ke mulut saja.</p> <p>c. Cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi adalah dengan melalui getok tular saja, jadi ada konsumen yang sudah</p>	<p>a. Bengkel, mandor truk, perusahaan angkutan, pribadi</p> <p>b. dengan cara eceran dan bon</p> <p>c. Konsumen sudah tahu mengenai Jaya Abadi karena sudah lama dan juga ada pelanggan tetap terutama orang dari Pekalongan</p>	<p>a. Ada kendaraan pribadi ada angkutan.</p> <p>b. Setau saya tidak ada promosi</p> <p>c. Saya tahu karna dekat dengan wilayah saya.</p>	<p>a. Ya kendaraan pribadi ada angkutan</p> <p>b. tidak ada promosi hanya dari mulut ke mulut</p> <p>c. kalo saya dari tetangga</p>	<p>a. setau saya ada kendaraan pribadi juga angkutan</p> <p>b. di toko saja setau saya</p> <p>c. mungkin kebetulan lewat atau dari teman</p>	<p>a. banyak sih ada pegawai, sopir, dan orang pribadi</p> <p>b. toko offline</p> <p>c. dari teman atau saudara</p>	<p>a. Konsumen Jaya Abadi adalah Bengkel, mandor truk, perusahaan angkutan, pribadi.</p> <p>b. Cara Jaya Abadi memasarkan produknya adalah dengan mulut ke mulut.</p> <p>c. Cara konsumen mengetahui keberadaan Jaya Abadi adalah</p>

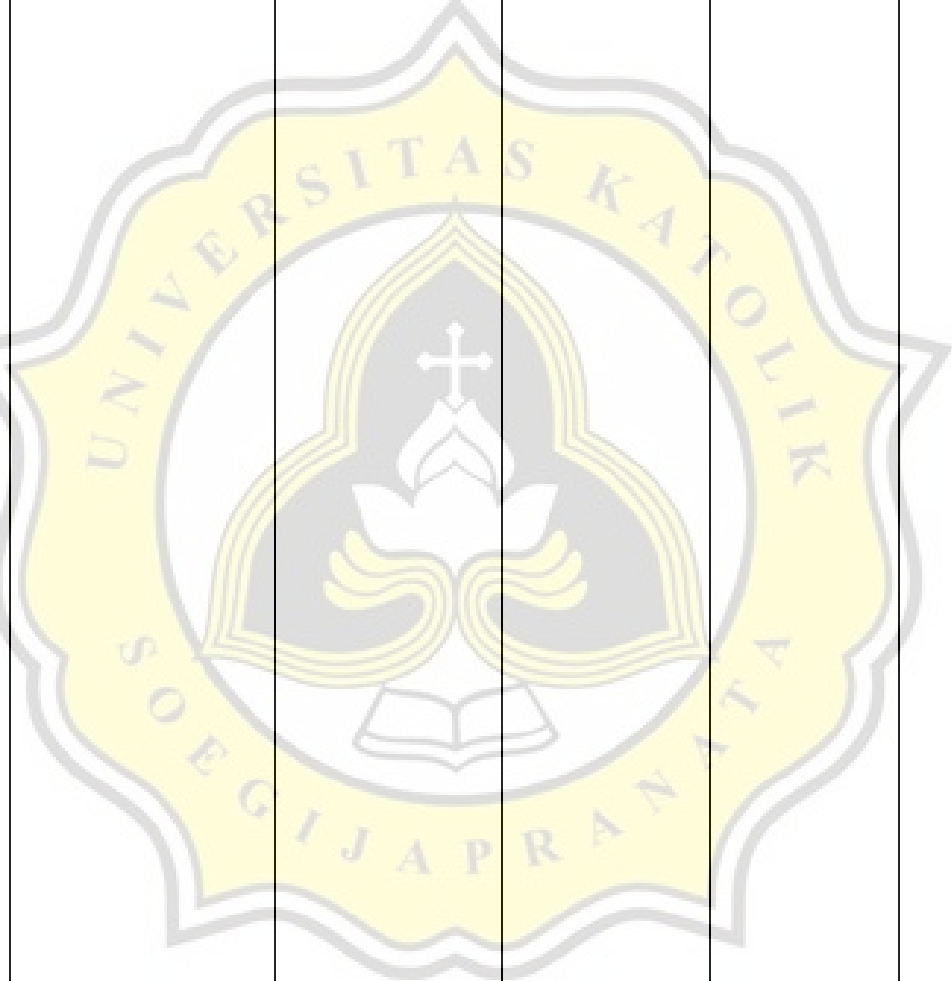
		gan, yang pastinya konsumen dan orang-orang sekitar sudah tahu lokasi Jaya Abadi	pernah beli di Jaya Abadi, kemudian memberitahukan kepada temannya yang mencari produk yang sejenis.	sendiri					dengan melalui getok tular saja, jadi ada konsumen yang sudah pernah beli di Jaya Abadi, kemudian memberitahukan. Selain itu karena Jaya Abadi sudah cukup lama berdiri di Pekalongan dan ada pelanggan tetap terutama orang dari Pekalongan sendiri.
3	Bagaimana cara Jaya Abadi	d. untuk edukasi	Manfaat lebih adalah dengan	Karena kalau konsumen	Jaya Abadi memberikan	Adanya layanan	Karyawannya suka	Ada konsultasi	Cara Jaya Abadi memberikan

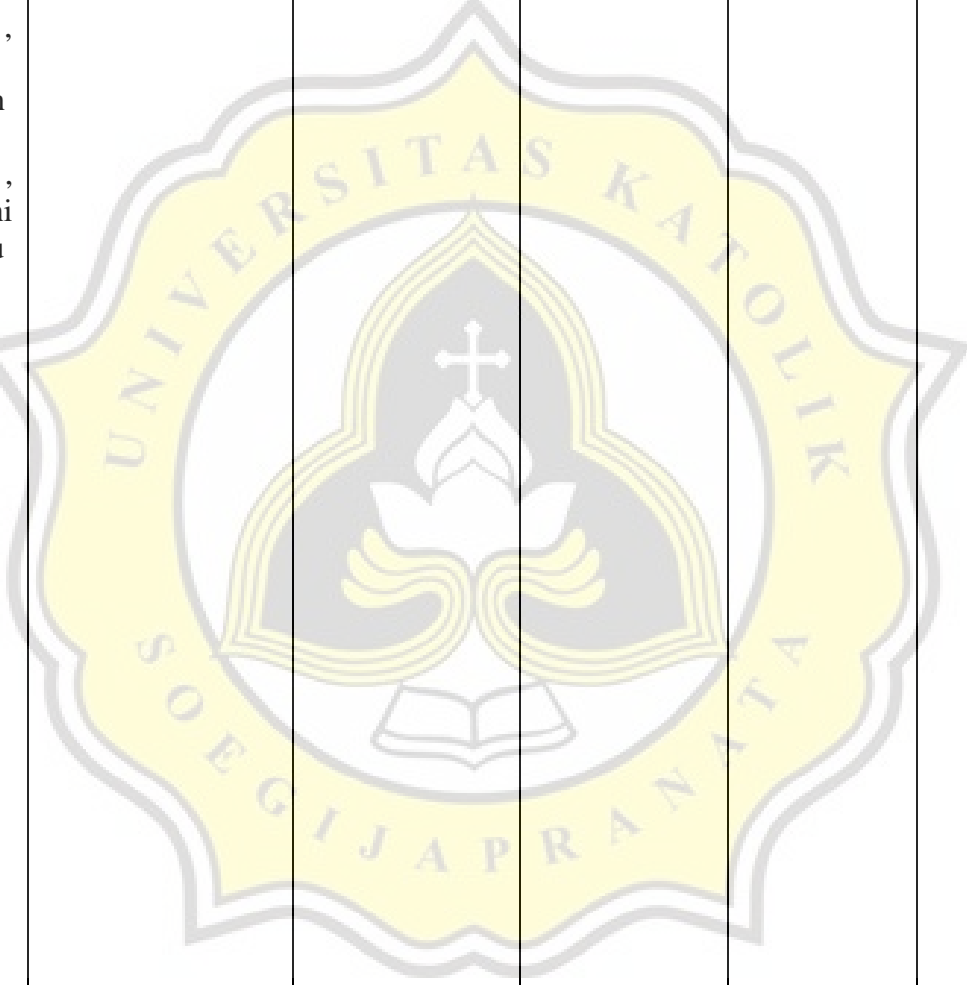
	<p>memberikan manfaat lebih untuk konsumennya? (misal dengan konsultasi gratis), mengapa demikian?</p>	<p>mengenal kualitas tentang sparepart</p> <p>e. untuk membantu hubungan baik dengan konsumen, sehingga konsumen bisa repeat order</p> <p>f. membantu konsumen dalam mengetahui</p>	<p>memberikan konsultasi gratis, jadi untuk melakukan pemasangan tidaklah mungkin jika semua konsumen paham mengenai produk secara mendetail, tugas dari bengkel adalah memberikan informasi mengenai kualitas, ketahanan, cara pemasangan dan bahkan kesesuaian sehingga konsumen membeli produk yang tepat.</p>	<p>dilayani dengan baik, seperti diberikan pengetahuan tentang spare parts secara jelas, diberikan informasi maka konsumen akan tertarik mendengar, bahkan akan memesan lagi karena merasa diberikan pengetahuan yang baik.</p>	<p>layanan konsultasi gratis ke konsumen sehingga konsumen puas dengan pelayanan Jaya Abadi.</p>	<p>konsultasi gratis di toko Jaya Abadi</p>	<p>jelaskan tentang manfaat sparepartnya</p>	<p>gratis</p>	<p>manfaat lebih untuk konsumennya adalah dengan memberikan konsultasi gratis, jadi untuk melakukan pemasangan tidaklah mungkin jika semua konsumen paham mengenai produk secara mendetail, tugas dari bengkel adalah memberikan informasi mengenai kualitas, ketahanan, cara pemasangan dan bahkan</p>
--	--	---	---	---	--	---	--	---------------	---

		<p>kerusakan sparepart</p>						<p>kesesuaian sehingga konsumen membeli produk yang tepat. Cara tersebut dilakukan sebab:</p> <ul style="list-style-type: none"> g. untuk edukasi mengenai kualitas tentang sparepart h. untuk membantu hubungan baik dengan konsumen , sehingga konsumen bisa repeat order i. membantu konsumen dalam
--	--	----------------------------	--	--	--	--	--	---

									mengetahui kerusakan sparepart
4	<p>a. Bagaimana standar pelayanan Jaya Abadi kepada pelanggannya? Apa saja yang dilakukan?</p> <p>b. Bagaimana keuangan dari Jaya Abadi?</p> <p>c. Apakah permodalan menggunakan modal sendiri atau bank? Bagaimana arus kasnya?</p>	<p>a. Memberikan barang dengan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau (sesuai harga pasar) kepada konsumen, memberikan bonus berupa diskon harga</p>	<p>a. Memilih produk sesuai dengan kebutuhannya konsumen, misalnya jika ada konsumen cari spion Innova, akan ditanya dulu Innova tahun berapa reborn atau yang sebelumnya, reborn juga yang tahun berapa, setelah itu akan dicobakan dulu apakah benar-benar tepat bisa terpasang.</p>	<p>a. Standarnya baik, toko menjual produk dengan kualitas yang original maupun untuk yang memiliki budget terbatas, ada opsi untuk kualitas kw.</p> <p>b. Keuangan baik.</p> <p>c. Permodalan setahu saya menggunakan modal sendiri.</p>	<p>a. Pelayanan di Jaya Abadi ini baik di sini kualitas barangnya juga baik dan harganya juga terjangkau.</p> <p>b. Saya kurang tahu seperti ini.</p> <p>c. Saya kurang tahu soal itu.</p>	<p>a. Pelayanan nya baik, ramah juga karyawan ya</p> <p>b. Saya tidak tahu juga sih</p>	<p>a. Pelayanan baik</p> <p>b. Wah gak tau saya</p> <p>c. Kurang tahu ya</p>	<p>a. Pelayanan sangat baik apalagi fasilitas yang ditawarkan ada konsultasi gratis</p> <p>b. tidak tahu</p> <p>c. tidak tahu</p>	<p>a. Standar pelayanan Jaya Abadi kepada pelanggannya adalah memberikan barang dengan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau (sesuai harga pasar) kepada konsumen dan memberikan bonus berupa diskon harga untuk pelanggan</p>

		<p>untuk pelanggan Jaya Abadi yang sudah sering membeli</p> <p>b. Untuk proses pembayaran ke supplier biasanya Jaya Abadi mendapatkan tenggang waktu 1-2 bulan sejak barang tersebut sudah sampai</p>	<p>b. Keuangan, lancar pembayaran gaji.</p> <p>c. Permodalan dengan uang sendiri.</p>					<p>Jaya Abadi yang sudah sering membeli. Toko menjual produk dengan kualitas yang original maupun untuk yang memiliki budget terbatas, ada opsi untuk kualitas kw. Selain itu juga Memilihkan produk sesuai dengan kebutuhannya konsumen, misalnya jika ada</p>
--	--	---	---	--	--	--	--	---

		<p>toko. Sedangkan untuk penjualannya Jaya Abadi menerima transaksi berupa cash maupun piutang dalam jangka waktu sampai 1 bulan.</p> <p>c. Pada awalnya modal usaha diperoleh dari hutang</p>					<p>konsumen cari spion Innova, akan ditanya dulu Innova tahun berapa reborn atau yang sebelumnya, reborn juga yang tahun berapa, setelah itu akan dicobakan dulu apakah benar-benar tepat bisa terpasang.</p> <p>b. Keuangan Jaya Abadi cukup baik, terbukti dengan kelancaran pembayaran gaji.</p>
--	--	--	---	--	--	--	---

		<p>bank , seiring berjalannya waktu , saat ini menggunakan modal sendiri</p>							<p>Untuk proses pembayaran ke supplier biasanya Jaya Abadi mendapatkan tenggang waktu 1-2 bulan sejak barang tersebut sudah sampai toko. Sedangkan untuk penjualannya Jaya Abadi menerima transaksi berupa cash maupun</p>
--	--	--	---	--	--	--	--	--	--

									<p>piutang dalam jangka waktu sampai 1 bulan.</p> <p>c. Modal usaha pada awalnya diperoleh dari hutang bank dan kemudian saat ini menggunakan modal sendiri.</p>
5	<p>a. Bagaimana SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi? Sudah kompeten belum?</p> <p>b. Jika belum menurut Anda</p>	<p>a. Belum</p> <p>b. Lebih sering melakukan training kepada karyawan dan memberi</p>	<p>a. Sudah</p> <p>b. Mungkin dengan pelatihan tambahan dari supplier</p> <p>c. Berpengalaman dalam mengetahui mengenai</p>	<p>a. Sudah</p> <p>b. Kalau ada produk baru, seharusnya diberikan manualnya dulu, misal merk China itu kan</p>	<p>a. Sudah</p> <p>b. Saya kurang tahu</p> <p>c. Karyawan di sini berpengalaman semua</p>	<p>a. Ya cukup baik lah</p> <p>b. gak tau saya</p> <p>c. Pegawainya cekatan ya</p>	<p>a. sudah kompeten</p> <p>b. Saya kurang tau terkait hal itu</p> <p>c. Karyawan ada skill yang baik</p>	<p>a. Sudah</p> <p>b. Kurang tau sih</p> <p>c. Pihak bengkel mau menjelaskan secara detail tentang</p>	<p>a. SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi saat ini dirasakan oleh pemilik belum kompeten.</p> <p>b. Cara meningkatkan</p>

	<p>dengan gaji yang ditawarkan, apa ada cara meningkatkan kompetensi nya atau merekrut orang baru?</p> <p>c. Apa kekuatan dari SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi?</p>	<p>kan pengetahuan lebih berbagai macam suku cadang yang dijual</p> <p>c. patuh dan jujur</p>	<p>komponen spareparts</p>	<p>banyak, mesti diberitahu dulu spek yang sesuai</p> <p>c. Mau belajar, mampu mengetahui pengetahuan produk yang lebih luas</p>			<p>sparepartnya</p>	<p>n kompetensi karyawan adalah dengan sering melakukan training kepada karyawan dan memberikan pengetahuan lebih berbagai macam suku cadang yang dijual, pelatihan tambahan dari supplier dan juga pemberitahuan mengenai produk baru yang terutama</p>
--	---	---	----------------------------	--	--	--	---------------------	--

									<p>berasal dari produk impor.</p> <p>c. Kekuatan SDM yang dimiliki oleh Jaya Abadi adalah jujur, patuh, memiliki pengalaman dalam mengetahui mengenai komponen spare parts, mau belajar, mampu mengetahui pengetahuan produk yang lebih luas.</p>
6	Bagaimana harga produk yang ditawarkan oleh Jaya Abadi?Dapat	Menggunakan diskon , karena para pembeli disini	Harga Jaya Abadi masih mampu bersaing, untuk menurunkan harga, maka	Harga dapat bersaing. Harga yang ditawarkan cenderung	Harga di sini cukup murah dengan kualitas yang baik.	Harga di sini sesuai sama kualitasnya	Harganya terjangkau	Harga lebih murah dari bengkel lain	Harga produk yang ditawarkan oleh Jaya Abadi masih mampu bersaing, untuk

	<p>bersaing dengan pesaingnya?Strategi apa yang dipakai?jual lebih murah/mahal atau diskon, mengapa demikian?</p>	<p>cenderung lebih prefer / antusias dalam melakukan penawaran harga , daripada mendapatkan harga tetap</p>	<p>strateginya adalah memberikan diskon untuk pembelian tunai, jadi bisa memutar uangnya</p>	<p>sama dengan pesaing, namun untuk pembelian dengan jumlah tertentu akan mendapatkan diskon. Misalnya bearing 1 kodi akan dapat diskon sebesar 3%.</p>					<p>menurunkan harga, maka strateginya adalah memberikan diskon untuk pembelian tunai. Hal ini dilakukan agar arus kas dari Jaya Abadi menjadi lancar. Strategi diskon diambil karena para pembeli disini cenderung lebih prefer / antusias dalam melakukan penawaran harga , daripada mendapatkan harga tetap sehingga diskon akan diberikan untuk pembelian</p>
--	---	---	--	---	--	--	--	--	--

									dengan jumlah tertentu, misalnya bearing 1 kodi akan dapat diskon sebesar 3%.
7	<p>a. Menurut Anda apa peluang yang ada di bidang penjualan sparepart?</p> <p>b. Apa faktor lingkungan yang berpengaruh di bisnis ini?</p>	<p>a. Peluang dalam bidang penjualan sparepart adalah karena jumlah kendaraan bermotor semakin naik, yang membuat sparepart juga</p>	<p>Karena Pekalongan terletak di pantura, yang merupakan salah satu jalur utama transportasi darat di pulau Jawa yang mana menyebabkan cukup banyak kendaraan pribadi maupun angkutan umum yang lewat berlalu-lalang</p>	<p>Peluang utama adalah menyediakan kebutuhan untuk konsumen yang berasal dari luar kota maupun dalam kota yang mengalami kerusakan dan membutuhkan sparepart untuk perbaikan mobil atau truknya.</p>	<p>Peluangnya adalah karena jumlah kendaraan bermotor semakin hari semakin banyak.</p>	<p>pengguna motor semakin banyak selain itu dekat dengan jalan raya</p>	<p>Dekat dengan jalan raya</p>	<p>toko berada di jalan utama</p>	<p>Peluang dalam bidang penjualan sparepart adalah karena jumlah kendaraan bermotor semakin naik, yang membuat sparepart juga dibutuhkan oleh pengguna kendaraan bermotor. Peluang ini didapatkan dari menyediakan kebutuhan untuk konsumen yang</p>

		<p>dibutuhkan oleh pengguna kendaraan bermotor</p> <p>b. Faktor lingkungan yang berpengaruh antara lain adalah adanya jalan tol yang menghubungkan antar kota membuat lalu lintas</p>						<p>berasal dari luar kota maupun dalam kota yang mengalami kerusakan dan membutuhkan sparepart untuk perbaikan mobil atau truknya. Faktor lingkungan yang berpengaruh antara lain adalah adanya jalan tol yang menghubungkan antar kota membuat lalu lintas menjadi semakin ramai, yang merupakan peluang usaha sparepart, menyediakan</p>
--	--	---	--	--	--	--	--	--

		menjadi semakin ramai, yang merupakan peluang usaha sparepart, menyediakan produk komponen mobil dan truk yang mengalami kerusakan di sekitar pantura.							produk komponen mobil dan truk yang mengalami kerusakan di sekitar pantura. Karena Pekalongan terletak di pantura, yang merupakan salah satu jalur utama transportasi darat di pulau jawa yang mana menyebabkan cukup banyak kendaraan pribadi maupun angkutan umum.
8	Bagaimana permintaan sparepart dari	yang paling sering beli itu bengkel,	Permintaan sparepart naik terus saat ini,	Banyak permintaan sparepart	Mungkin dari usaha rental mobil.	Kendaraan ilik pribadi	Sopir	Mungkin sopir atau pemilik	Permintaan sparepart dari konsumen

	<p>konsumen potensial? Siapa yang berpotensi menjadi konsumen? Mengapa?</p>	<p>perusahaan hanya mengurus mobil itu doang, kalo bengkel kan semua mobil. Sparepart yang sering dibeli ya aki, oli, ring seher, ring piston, busi dll. Pokoknya barang-barang yang cenderung lebih harus diganti.</p>	<p>barang banyak yang keluar. Konsumen potensial adalah bengkel dan usaha angkutan, karena kendaraannya jalan terus sehingga potensi kerusakan besar.</p>	<p>terutama dari perusahaan. Jadi saat ini banyak rental mobil yang buka, ada juga perusahaan rental mobil besar seperti Trax, yang butuh jaminan ketersediaan sparepart yang konsisten sehingga dapat beroperasi dengan lebih baik.</p>			<p>pribadi</p>	<p>potensial masih terus meningkat saat ini, terutama dari perusahaan seperti rental mobil, misalnya perusahaan rental mobil besar seperti Trax, yang butuh jaminan ketersediaan sparepart yang konsisten sehingga dapat beroperasi dengan lebih baik. Konsumen potensial adalah bengkel dan usaha angkutan, karena kendaraannya jalan terus sehingga potensi</p>
--	---	---	---	--	--	--	----------------	---

									kerusakan besar.
9	<p>a. Jika dilihat dari pangsa pasar, siapa pangsa pasar dari penjualan sparepart</p> <p>b. Bagaimana pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan?</p> <p>c. Siapa saja pesaing setara dari Jaya Abadi?</p>	<p>a. Pangsa pasar : mobil pribadi , kendaraan angkutan umum dalam kota , kendaraan operasional perusahaan , kendaraan angkutan antar kota yang kebetulan lewat</p> <p>b. Permintaan</p>	<p>a. Pangsa pasar: pengguna mobil dan truk</p> <p>b. Pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan masih luas, jadi selalu bertumbuh, tidak bisa diprediksi</p> <p>c. Garuda Motor , Satria Motor , Djago Motor</p>	<p>a. Pangsa pasar : Kendaraan pribadi, rental mobil, usaha angkutan</p> <p>b. Pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan saat ini belum ada toko yang dominan menguasai pangsa pasar dan jumlah kendaraan semakin bertambah jadi</p>	<p>a. Kendaraan pribadi, rental atau angkutan umum.</p> <p>b. Di seluruh wilayah Pekalongan.</p> <p>c. Setahu saya ada Garuda Motor , Satria Motor</p>	<p>a. Kendaraan pribadi, rental</p> <p>b. Wilayah Pekalongan.</p> <p>c. Garuda Motor , Satria Motor</p>	<p>a. angkutan umum dan pribadi</p> <p>b.pangsap asarnya luas</p> <p>c. Garuda Motor</p>	<p>a. sopir angkutan umum dan pribadi</p> <p>b. ya luas lah bisa mencangk up seluruh wilayah pekalongan</p> <p>c. Garuda Motor , Satria Motor</p>	<p>a. Pangsa pasar : mobil pribadi, kendaraan angkutan umum dalam kota, kendaraan operasional perusahaan, perusahaan rental mobil, kendaraan angkutan antar kota yang kebetulan lewat</p> <p>b. Pangsa pasar sparepart di sekitar Pekalongan saat ini belum ada</p>

		<p>aan nya lumayan tinggi</p> <p>c. Garuda Motor, Satria Motor, Djago Motor</p>		<p>pangsa pasar masih luas.</p> <p>c. Garuda Motor, Satria Motor, Djago Motor</p>					<p>toko yang dominan menguasai pangsa pasar dan jumlah kendaraan semakin bertambah jadi pangsa pasar masih luas.</p> <p>c. Garuda Motor, Satria Motor, Djago Motor</p>
10	Apakah pemasok mudah didapatkan?	Mudah didapatkan karena saat ini banyak pabrikan yang memproduksi spare parts,	Ya, cukup banyak pemasok yang berasal dari pabrikan	ya mudah, apalagi sekarang ada banyak marketplace online seperti tokopedia, terlebih sekarang	Saya kurang tau	Tidak tahu	Saya Tidak tahu	Tidak tahu	Pemasok saat ini mudah didapatkan karena banyak pabrikan yang memproduksi spare parts, contohnya dari Astra Otoparts,

		<p>contohnya dari Astra Otoparts, dan Kusuma Motor. Selain itu banyak distributor yang mendatangkan secara impor produk-produk dari luar negeri seperti China yaitu IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya sehingga tinggal menyesuaikan pemesanan</p>		<p>muncul banyak distributor maupun importir yang berkecimpung di market place online jadi dalam pencarian supplier nya sekarang lebih mudah didapatkan.</p>				<p>dan Kusuma Motor. Selain itu banyak distributor yang mendatangkan secara impor produk-produk dari luar negeri seperti China yaitu IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya sehingga tinggal menyesuaikan pemesanan dengan kebutuhan toko saja. Selain itu saat ini ada market place online seperti tokopedia , terlebih sekarang muncul banyak distributor maupun</p>
--	--	---	--	--	--	--	--	---

		dengan kebutuhan toko saja.							importir yang berkecimpung di market place online jadi dalam pencarian supplier nya sekarang lebih mudah didapatkan.
11	Siapa saja pemasok sparepart Jaya Abadi?	<ol style="list-style-type: none"> 1. PT Astra Otoparts menyediakan : oli, aki, shock absorber , aksesoris 2. Kusuma Motor Jakarta menyediakan : motor wiper , dudukan 	-	-	Saya kurang tau	Tidak tahu	Tidak tahu	Tidak tahu	<ol style="list-style-type: none"> a PT Astra Otoparts menyediakan : oli, aki, shock absorber, aksesoris b Kusuma Motor Jakarta menyediakan : motor wiper , dudukan mesin , as roda , kampas kopling ,

		<p>mesin , as roda , kampas kopling , kampas rem , dekrup , macam macam laher roda , vanbelt , busi</p> <p>3. IR Motor Bandun g menyedi akan : berbagai macam gear set , gigi satelit , gigi susun</p>						<p>kampas rem , dekrup , macam macam laher roda , vanbelt , busi</p> <p>c IR Motor Bandung menyediaka n : berbagai macam gear set , gigi satelit , gigi susun dan lain nya</p> <p>d LKB Semarang menyediaka n : lampu lampu , relay , flasher , head lamp , baut roda</p> <p>e Trijaya Auto Spareparts</p>
--	--	---	--	--	--	--	--	---

		<p>dan lain nya</p> <p>4. LKB Semarang menyediakan : lampu lampu , relay , flasher , head lamp , baut roda</p> <p>5. Trijaya Auto Spareparts Jakarta Menyediakan : metal jalan , ring seher , tie rod ,</p>						<p>Jakarta Menyediakan : metal jalan , ring seher , tie rod , reg end</p>
--	--	---	--	--	--	--	--	---

		reg end							
12	Mengapa memilih pemasok itu?Apakah sesama pemasok saling bersaing harga?	Pemasok dipilih karena mampu memasok produk spareparts secara konsisten dan kontinu. Selain itu perusahaan tersebut sudah lama jadi supplier Jaya Abadi sampai sekarang. Sesama pemasok selalu bersaing secara harga,			Saya kurang tau	Tidak tahu	Tidak tahu	Tidak tahu	Pemasok dipilih karena mampu memasok produk spareparts secara konsisten dan kontinu. Selain itu perusahaan tersebut sudah lama jadi supplier Jaya Abadi sampai sekarang. Sesama pemasok selalu bersaing secara harga, terutama pemberian diskon dan bonus. Misal Kusuma Motor selalu memberikan hadiah berupa bonus uang dan

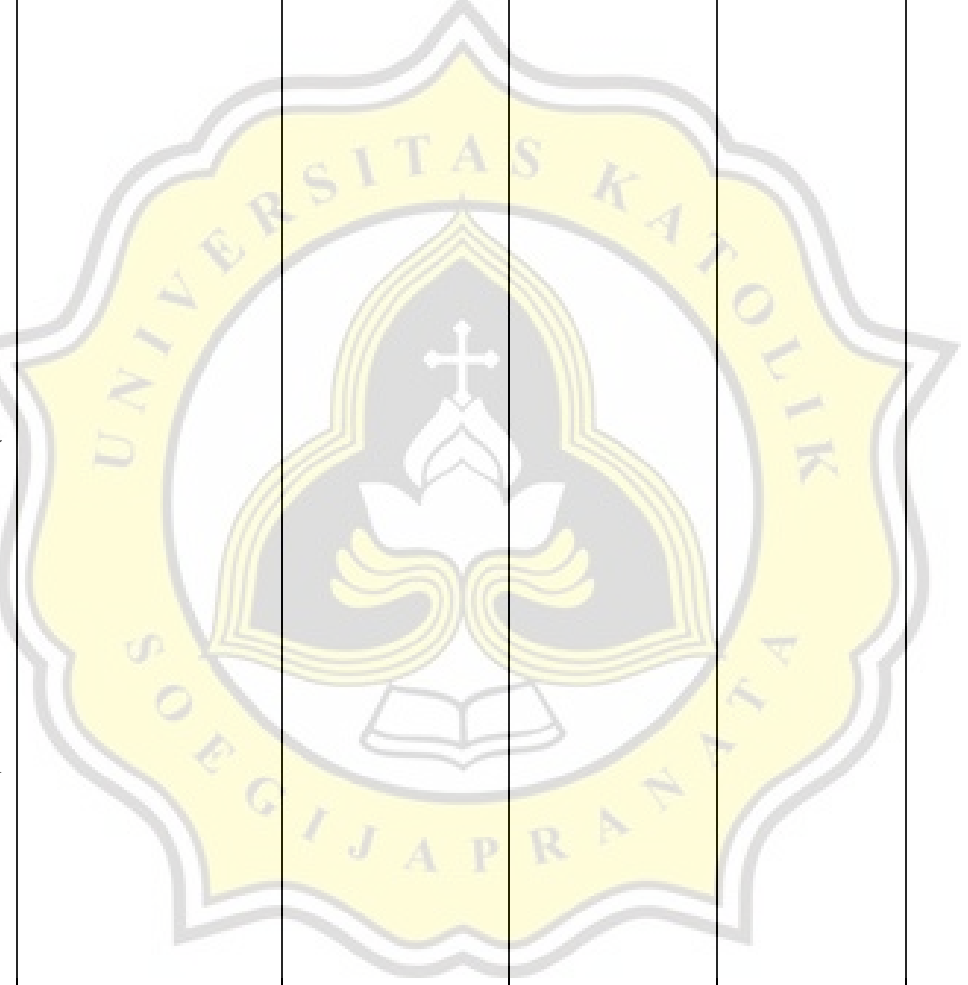
		<p>terutama pemberian diskon dan bonus. Misal Kusuma Motor selalu memberikan hadiah berupa bonus uang dan televisi, jika toko mampu mencapai target yang disepakati oleh pemasok dan toko. Sedang untuk Astra Otoparts memberikan diskon untuk</p>						<p>televisi, jika toko mampu mencapai target yang disepakati oleh pemasok dan toko. Sedang untuk Astra Otoparts memberikan diskon untuk pembelian pesanan secara tunai. Sedangkan pada IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya bersaing dari sisi diskon yang diberikan dengan ditambah fasilitas misalnya voucher hotel.</p>
--	--	--	--	--	--	--	--	---

		<p>pembelian pesanan secara tunai. Sedangkan pada IR Motor Bandung, LKB dan Trijaya bersaing dari sisi diskon yang diberikan dengan ditambah fasilitas misalnya voucher hotel.</p>							
13	<p>Bagaimana peningkatan jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan? Apakah hal ini bisa</p>	<p>Ya peningkatan nya pesat , alasan nya : karna saat ini lebih mudah</p>	<p>Ada peningkatan bila dibandingkan dengan 5-10 tahun lalu. Hal ini bisa menjadi pasar Jaya Abadi karena ketika</p>	<p>Ada peningkatan dari jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan.</p>	<p>Pasti meningkat karna jumlah kendaraan yang ada di Pekalongan semakin</p>	<p>Ya bisa</p>	<p>Bisa</p>	<p>Bisa</p>	<p>Terdapat peningkatan dari jumlah kendaraan bermotor di kota Pekalongan.</p>

	menjadi pasar dari Jaya Abadi?	akses dari masyarakat untuk membeli mobil daripada jaman dulu	terjadi kerusakan pada pengguna kendaraan bermotor, maka mereka akan selalu membutuhkan pergantian spare parts.	Kemudian ada penambahan jumlah bengkel, perusahaan angkutan, pabrik yang memiliki kendaraan dinas, yang dapat menjadi pasar Jaya Abadi.	banyak.					Kemudian ada penambahan jumlah bengkel, perusahaan angkutan, pabrik yang memiliki kendaraan dinas, yang dapat menjadi pasar Jaya Abadi. Hal ini bisa menjadi pasar Jaya Abadi karena ketika terjadi kerusakan pada pengguna kendaraan bermotor, maka mereka akan selalu membutuhkan pergantian spare parts.
14	a. Apakah mudah	a. sebenarnya untuk	a. Jumlah produk ribuan, dengan	a. Tidak mudah	a. Tidak mudah karna	a. Tidak mudah	a. Tidak mudah	a. Tidak mudah	a. Tidak mudah	a. Menurut pemilik

	<p>mendirikan toko sparepart? walaupun tanpa pengalaman?</p> <p>b. Apakah banyak pesaing baru dari Jaya Abadi?</p> <p>c. Apakah pesaing baru itu memiliki pengalaman, pengetahuan di bidang sparepart?</p>	<p>mendirikan toko sparepart tidak mudah, harus belajar terlebih dahulu untuk mengetahui macam macam barang sparepart yang jumlahnya sangat banyak dan bervariasi. terlebih untuk modal</p>	<p>berbagai macam merk, jadi tidak mudah jika tanpa pengalaman.</p> <p>b. Pesaing baru tidak banyak, mungkin satu dua yang baru coba-coba saja.</p> <p>c. Pesaing baru memiliki pengalaman, namun biasanya pengetahuannya masih terbatas, mungkin baru beberapa tahun saja.</p>	<p>apalagi tanpa pengalaman, jenis kerusakan itu banyak dan tiap kerusakan, kemungkinan spareparts yang diganti juga semakin banyak sehingga perlu adanya pengalaman sebelum membuka toko spareparts</p> <p>b. Tidak banyak pesaing baru dari</p>	<p>harus paham tentang sparepart dulu</p> <p>b. Pesaing mungkin hanya bengkel yang ada di sekitar</p> <p>c. Saya kurang tahu.</p>	<p>b. Ya mungkin ada</p> <p>c. Tidak tahu</p>	<p>butuh skill yang bagus untuk membangun bisnis</p> <p>b. Ya ada bengkel sekitar</p> <p>c. Tidak tahu</p>	<p>tapi ya bisa aja kalo modalnya banyak hehe</p> <p>b. Ya pasti ada bengkel di sekitar</p> <p>c. Tidak tahu</p>	<p>dan karyawan tidak mudah dalam mendirikan toko sparepart. Dengan jumlah produk sparepart yang mencapai ribuan, dengan berbagai macam merk dan variasi, sehingga membutuhkan waktu dan pengalaman untuk mempelajari</p>
--	--	---	---	---	---	---	--	--	---

		<p>yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan sparepart juga lumayan besar .</p> <p>b. tidak terlalu banyak</p> <p>c. ya , pastinya memiliki pengetahuan tentang sparepart. apalagi terkadang</p>		<p>Jaya Abadi, biasanya kecil-kecil saja.</p> <p>c. Rata-rata yang buka itu bekas karyawan yang dulu pernah kerja di toko spareparts , kemudian mencoba membuka toko sendiri</p>					<p>rinya. Terlebih lagi modal yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan sparepart juga lumayan besar.</p> <p>b. Tidak banyak pesaing baru dari Jaya Abadi, biasanya kecil-kecil saja</p> <p>c. Pesaing baru itu memiliki pengalaman, pengetahua</p>
--	--	--	--	--	--	--	--	--	---

		<p>pembeli menanyakan akan kerusakan barang sparepart tersebut, dan seharusnya kita sebagai penjual tahu betul barang apa yang dibutuhkan oleh konsumen</p>						<p>n di bidang sparepart, biasanya adalah bekas karyawan yang dulu pernah kerja di toko spareparts, kemudian mencoba membuka toko sendiri dan pengetahuannya masih terbatas. Pengetahuan dibutuhkan apalagi terkadang pembeli menanyakan</p>
--	--	---	---	--	--	--	--	--

									kerusakan barang sparepart tersebut, dan seharusnya kita sebagai penjual tahu betul barang apa yang dibutuhkan oleh konsumen.
15	Bagaimana margin profit penjualan sparepart?Margin besar?Margin kecil tapi main kuantitas?	Margin kecil, sekitar 5% saja, keuntungan dari kuantitas dan bonus pencapaian penjualan dari supplier	-	Kalau melihat dari diskon, maka margin cukup dekat, dan tidak terlalu besar.	Saya kurang tau	Tidak tahu	Tidak tahu	Tidak tahu	Margin profit penjualan sparepart tidak terlalu besar, yaitu sekitar 5%. Keuntungan didapatkan dari kuantitas dan bonus pencapaian penjualan dari

									supplier.
16	Apakah ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah?	pasti ada , apalagi pesaing baru, yang terkadang menentukan harga jual dibawah harga pasar untuk menarik para konsumen , dan juga yang hanya ingin di kenal toko nya murah	Ada, biasa seperti itu ngebom harga dulu biar konsumen datang kemudian sebulan atau dua bulan sudah tidak datang ke toko tersebut.	Ada, tapi Cuma maksimal 1 minggu pertama kemudian biasanya tidak kuat bertahan dengan cara yang sama, akhirnya karena pengambilann ya tidak konsisten akhirnya diputus oleh supplier, dan ada juga yang harganya menjadi lebih mahal sehingga tutup.	Saya kurang tau	Tidak tahu	Tidak tahu	Tidak tahu	Ada tawaran pesaing dengan harga yang lebih murah, apalagi pesaing baru, yang terkadang menentukan harga jual dibawah harga pasar untuk menarik para konsumen. Namun rata-rata tidak bertahan lama sehingga persediaan tidak tersedia secara konsisten sehingga ditinggalkan oleh supplier dan konsumen.
17	Apakah ada peraturan	Ada misalnya	Ya, peraturan-peraturan yang	Ya, peraturan Covid-19	Ya mungkin karna PPKM	Ya mungkin	Ya bisa saja	Ya kemungki	Ada peraturan pemerintah

	<p>pemerintah yang dapat menyebabkan terjadinya permasalahan dalam bisnis sparepart?</p>	<p>peraturan PSBB dan PPKM yang berkaitan dengan Covid-19 menurunkan pergerakan atau mobilitas baik pengangkutan barang maupun manusianya. Hal ini menyebabkan jumlah transaksi juga semakin berkurang. Selain itu peraturan pemerintah tahun</p>	<p>terkait Covid, karena membuat pengguna kendaraan bermotor banyak di rumah saja, akibatnya kerusakan kendaraan bermotor juga semakin sedikit jumlahnya.</p>	<p>membuat usaha menjadi cukup sepi, namun dengan penurunan status PPKM maka dapat membuat toko menjadi semakin ramai</p>	<p>Pandemi Covid ini.</p>		<p>nan sih iya</p>	<p>yang dapat menyebabkan terjadinya permasalahan dalam bisnis sparepart yaitu peraturan PSBB dan PPKM yang berkaitan dengan Covid-19 menurunkan pergerakan atau mobilitas baik pengangkutan barang maupun manusianya. Hal ini menyebabkan jumlah transaksi juga semakin berkurang. Selain itu peraturan pemerintah tahun depan, PPN naik 11%, jelas menjadi</p>
--	--	---	---	---	---------------------------	--	--------------------	--

		<p>depan, PPN naik 11%, jelas menjadi ancaman karena harga barang akan naik. Namun jika aturan tersebut dijalankan ada kemungkinan terjadi penurunan.</p>							<p>ancaman karena harga barang akan naik. Namun jika aturan tersebut dijalankan ada kemungkinan terjadi penurunan.</p>
18	<p>Apakah ada peraturan dari supplier merk tertentu mengenai batas penjualan sparepart?</p>	<p>Tidak ada, supplier tidak mengatur batas wilayah penjualan, misal Astra tidak menunjuk</p>	<p>Setahu saya tidak ada, bebas bersaing, terutama di Jawa Tengah.</p>	<p>Tidak ada, Jaya Abadi bebas menjual hingga kemanapun, jadi terkadang karyawan sales akan jalan ke Tegal atau hingga ke</p>	<p>Saya kurang tau</p>	<p>Tidak tahu</p>	<p>Tidak tahu</p>	<p>Tidak tahu</p>	<p>Saat ini tidak ada peraturan dari supplier merk tertentu mengenai batas penjualan sparepart, misal Astra tidak menunjuk Jaya Abadi hanya</p>

		<p>Jaya Abadi hanya boleh berjualan di Pekalongan, namun dibebaskan menjual kemanapun, sehingga ada kemungkinan dalam 1 jalan ada 4 toko yang menjual produk yang sama</p>	<p>Baturaden untuk menawarkan pada pengguna di daerah tersebut.</p>				<p>boleh berjualan di Pekalongan, namun dibebaskan menjual kemanapun, sehingga ada kemungkinan dalam 1 jalan ada 4 toko yang menjual produk yang sama. Sehingga Jaya Abadi bebas menjual hingga kemanapun, jadi terkadang karyawan sales akan jalan ke Tegal atau hingga ke Baturaden untuk menawarkan pada pengguna di daerah tersebut.</p>
--	--	--	---	--	--	--	--

Sumber : Data primer, 2021

PAPER NAME

17.D1.0042.docx

WORD COUNT

15463 Words

CHARACTER COUNT

95508 Characters

PAGE COUNT

88 Pages

FILE SIZE

139.2KB

SUBMISSION DATE

May 31, 2022 7:17 AM GMT+7

REPORT DATE

May 31, 2022 7:22 AM GMT+7

● **17% Overall Similarity**

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

- 15% Internet database
- Crossref database
- 10% Submitted Works database
- 3% Publications database
- Crossref Posted Content database

● **Excluded from Similarity Report**

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

