

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Kuesioner Pra Survey SWOT

#### 1. Identitas Responden

Nama : .....

Umur : ..... tahun

Status : .....

Jenis Kelamin : .....

Pekerjaan : .....

#### 2. Pertanyaan Untuk Pelanggan

1. Apa yang Anda ketahui tentang Furniture ?
2. Apa yang menjadi kelebihan dari Mebel Infinite sehingga Anda memilih untuk membeli produk mebel dari Infinite ?
3. Bagaimana pelayanan yang sudah diberikan oleh pemilik dan karyawan di Infinite ?
4. Dari manakah Anda mengetahui tentang mebel Infinite ?
5. Menurut Anda apa yang menjadi kelemahan dari Mebel Infinite ?
6. Menurut Anda apakah Infinite memiliki peluang untuk bisa lebih unggul dari toko mebel lainnya ? Jika ya, apa yang bisa membuat Infinite lebih unggul ?

7. Menurut Anda hal apa yang bisa menjadi ancaman untuk Mebel Infinite kedepannya ?

### 3. Pertanyaan Untuk Pemilik dan Karyawan

1. Sejak kapan pemilik memulai bisnis toko Mebel Infinite ini?
2. Bagaimana cerita awal pemilik mendirikan toko Mebel Infinite ini?
3. Barang apa saja yang di jual di toko Mebel Infinite ini?
4. Apakah ada kendala selama Anda menjalani bisnis mebel Infinite ?
5. Apa yang menjadi kelebihan dari Mebel Infinite dibandingkan dengan toko mebel lainnya ?
6. Apa yang menjadi kelemahan dari Mebel Infinite ?
7. Apa yang menjadi peluang dari Mebel Infinite untuk bisa bertahan dan berkembang ?
8. Bagaimana Anda menghadapi daya saing pasar saat ini ?
9. Apa yang menjadi ancaman untuk berkembangnya Mebel Infinite ?

### Lampiran 2. Kuesioner Untuk Responden

Nama	Umur	Status	Jenis Kelamin	Pekerjaan
Raihan Nazmi	Kurang dari 20 tahun	Belum Menikah	Laki-laki	Mahasiswa
Uswatun khasanah	21 - 30 tahun	Sudah Menikah	Perempuan	Ibu Rumah Tangga
Misita	21 - 30 tahun	Belum Menikah	Perempuan	Karyawan

Sifana neylasari	Kurang dari 20 tahun	Belum Menikah	Perempuan	Karyawan
Adeline	21 - 30 tahun	Sudah Menikah	Perempuan	Wiraswasta
Aditya bagus pribadi	31 - 40 tahun	Sudah Menikah	Laki-laki	Karyawan
Dony	31 - 40 tahun	Sudah Menikah	Laki-laki	Wiraswasta
Marvin	21 - 30 tahun	Belum Menikah	Laki-laki	Mahasiswa
Jose Sean Finlan	Kurang dari 20 tahun	Belum Menikah	Laki-laki	Mahasiswa
Hidayah	21 - 30 tahun	Belum Menikah	Perempuan	Karyawan

1. Apa yang Anda ketahui tentang Furniture ?	2. Dari manakah Anda mengetahui tentang mebel Infinite ?
Perlengkapan atau perabotan rumah	Toko fisik
Perlengkapan rumah tangga	Tokopedia
Barang yang digunakan sehari hari	Tokopedia
Toko meuble yang menyediakan barang kebutuhan rumah tangga maupun kantor	Online shop
Kebutuhan dalam rumah	Teman
Furniture adalah segala barang keperluan untuk membantu kinerja dan aktifitas di dalam rumah, juga sebagai barang yang memiliki nilai aestetik	Dari social media dan e-commerce
Furniture adalah barang yg dpergunakan sehari hari untuk keperluan rumah tangga atau kantor	Dari tempat toko nya yg strategis
Barang-barang untuk mempercantik sebuah ruangan.	Toko Fisik

Perabotan rumah tangga yang digunakan untuk berbagai kepentingan serta dapat menambah nilai estetika dalam suatu ruangan.	Saudara sepupu
Perabotan rumah tangga	Dari toko fisik

3. Apa yang menjadi kelebihan dari Mebel Infinite sehingga Anda memilih untuk membeli produk mebel dari Infinite ?	4. Menurut Anda apa yang menjadi kelemahan dari Mebel Infinite ?
Pelayanan yang prima dan proses pengerjaan cepat, serta gratis biaya pengiriman	belum ada
Harga lebih terjangkau	Tidak ada
Kualitas oke dan harga bersaing	Variasi meja dan kursi kerja kurang banyak
Kualitas dan harganya	Ada beberapa barang yang stocknya kosong
Harga bersahabat	Kurang banyak variasi model
Pelayanan baik, produk baik, harga sangat bersaing	Kurangnya promo tentang keberadaan mebel infinite melalui offline, mgkn orang maupun generasi yang tidak pernah bermain sosmed maupun e-commerce, akan sulit mengenal infinte
Harga terjangkau berkualitas dan termurah	Ada item tertentu yg tidak ada barang nya.
Harganya paling murah di semarang, kualitasnya bagus.	Belum ada
Bahan yang berkualitas dan varietas serta model yang beragam tidak membuat bosan.	Sejauh ini belum ada
Harganya murah, barang bagus.	Kurang variasi di mebel untuk rumah tangga

5. Menurut Anda apakah Infinite memiliki peluang untuk bisa lebih unggul dari toko mebel lainnya ? Jika ya, apa yang bisa membuat Infinite lebih unggul ?
Ya, karena dengan harga yg cukup murah namun kualitas yang bagus serta pelayanan yang

ramah, serta metode pembayaran yg mudah dipilih konsumen
Tentu, dari harga yg murah dan kualitas bagus dan terjamin serta terpercaya
Ya.. harga bersaing, kualitas oke, penjual menjelaskan produk dengan baik
Ya, dari harganya dijamin lebih murah dari toko <sup>2</sup> yang lainnya dan kualitas barang serta pelayanannya ramah.
Ya, perbanyak variasi model
Karena infinte sudah berani memulai mengembangkan e-commerce maupun online shop sosmed yang mana akan menjangkau seluruh negeri khususnya kaum millennial yang mana di Semarang khusus nya banyak mebel yang belum berani terjun ke dunia e-commerce
Bisa apabila display mebel dari luar kelihatan dan stok barang lebih lengkap lagi.
Tentu saja, dengan mengutamakan kualitas,harga dan kepuasan pelanggan akan membuat infinite lebih unggul.
Ya, karena Di Infinite terdapat berbagai macam kebutuhan Furniture yang dapat disesuaikan dengan selera dan keadaan dari ruangan tersebut dapat diberikan rekomendasi furnitur yang cocok serta dapat disesuaikan dengan umur pengguna.
Ya punya, kalau infinite menambah macam mebel yang dijual.

6. Menurut Anda hal apa yang bisa menjadi ancaman untuk Mebel Infinite kedepannya ?
belum ada
Toko mebel lain yg menjual barang lebih murah dari pada toko infinite
Variasi kurang beragam
Banyak toko meuble baru yang menjual barang <sup>2</sup> baru dengan kualitas sama dan harga murah
Bila variasi produk tidak berkembang maka dapat kalah dengan brand lain
Mgkn ke depan banyak pengusaha furniture yang beralih memanfaatkan sosmed maupun e-commerce, jadi tentu akan menambah persaingan baik sehat maupun tidak sehat, semoga infinte ke depan lebih mengembangkan inovasi baik dari barang produk, promosi, maupun pelayanan deliver maupun after sales

Untuk saat ini blm ada ancaman dari kompetitor yg berpengaruh terhadap mebel Infinite dikarenakan pasar nya di Semarang sudah memiliki pelanggan masing masing.
Marketing dari toko mebel lain yang lebih menarik.
Kompetitor yang tentunya memiliki kualitas produk yang setara atau mungkin lebih baik dari Infinite dan strategi marketing yang mungkin lebih menarik.
Toko mebel lain yg lebih banyak macam barangnya.

### Lampiran 3. Kuesioner Untuk Pemilik dan Karyawan

#### Responden 1

Nama : William Jonathan  
 Umur : 26 tahun  
 Status : Belum menikah  
 Jenis Kelamin : Laki-Laki  
 Pekerjaan : Wiraswasta, Pemilik mebel “Infinite”

#### Pertanyaan Untuk Pemilik Usaha Infinite

1. Sejak kapan pemilik memulai bisnis toko Mebel Infinite ini  
Sejak tahun 2020 - sekarang
2. Bagaimana cerita awal pemilik mendirikan toko Mebel Infinite ini?  
Awalnya saya ikut membantu papa saya dalam menjalankan mebel, seiring berjalannya waktu saya berfikir bahwa saya ingin menghasilkan uang sendiri, maka dari itu saya ingin mempunyai toko mebel saya sendiri karena menurut saya toko mebel sangat menjanjikan dari masa kemasa karena keinginan saya begitu besar lalu saya nekat untuk tidak ikut papa saya dan mulai membuka toko mebel saya sendiri yang saya beri nama “Infinite”. Tentu barang yang saya jual berbeda dengan barang papa saya. Saya juga membuka online shop di Tokopedia dan shopee, jadi sekarang mebel sudah menjadi bisnis keluarga saya. Seperti itu cerita singkat saya mendirikan mebel Infinite.

3. Barang apa saja yang di jual di toko Mebel Infinite ini?

Lemari arsip besi , meja kantor berbahan besi dan MDF, kursi putar jarring, kursi manajer, kursi direktur, lemari pakaian, lemari hias, springbed dan sofa

4. Apakah ada kendala selama Anda menjalani bisnis mebel Infinite ?

- a. Transportasi karena saya masih harus bergantian dengan papa saya.
- b. Beberapa barang tidak ready jadi menyebabkan konsumen menunggu beberapa hari.

5. Apa yang menjadi kelebihan dari Mebel Infinite dibandingkan dengan toko mebel lainnya ?

- a. Harganya murah tetapi barangnya tidak murahan.
- b. Lokasi toko mebel strategis di jalan besar tidak susah untuk dicari.
- c. Alamat toko sudah ada di google maps.

1. Apa yang menjadi kelemahan dari Mebel Infinite ?

- a. Belum menggunakan PPN
- b. Belum punya Gudang sendiri jadi stok barang masih dicampur dengan stok display
- c. Tampilan luar toko sering dikira Gudang karena stok barang dan kardus sering terlihat dibagian depan toko.
- d. Tidak bisa mendisplay barang lebih banyak karena tempatnya masih terbatas.

2. Apa yang menjadi peluang dari Mebel Infinite untuk bisa bertahan dan berkembang ?

- a. Berkembangnya pasar ekspor, sehingga membuka peluang untuk usaha furniture Infinite ini nantinya bisa berkembang ke luar negeri.

- b. Meningkatnya permintaan terhadap furniture custom atau pilihan model mebel yang lebih banyak.
- c. Lalu promosi dilakukan lewat e-commerce sehingga membuat membuat Infinite ini berkembang lebih besar.

3. Bagaimana Anda menghadapi daya saing pasar saat ini ?

- a. Saya menghadapi daya saing pasar saat ini adalah dengan memberikan harga yang murah atau bisa dibilang termurah se Jawa Tengah untuk barang import.
- b. Memajukan penjualan pasar dan strategi pasar melalui e-commerce.

4. Apa yang menjadi ancaman untuk berkembangnya Mebel Infinite ?

- a. Persaingan harga antara toko Infinite dan Toko Mebel Lain
- b. Harga barang import dari importir naik

### **Responden 2**

Nama : Irmandani

Umur : 22 tahun

Status : Single

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Karyawan

### **Pertanyaan Untuk Karyawan Usaha Infinite**

1. Sejak kapan pemilik memulai bisnis toko Mebel Infinite ini?

Tahun 2020, mungkin

2. Bagaimana cerita awal pemilik mendirikan toko Mebel Infinite ini?

Meneruskan usaha keluarga.

3. Barang apa saja yang di jual di toko Mebel Infinite ini ?



Kursi putar, lemari arsip, lemari pakaian, meja kerja, dll.

4. Apakah ada kendala selama Anda menjalani bisnis mebel Infinite ?  
Ada, banyak.
5. Apa yang menjadi kelebihan dari Mebel Infinite dibandingkan dengan toko mebel lainnya ?  
Harga murah, kualitas baik, pelayanan ramah
6. Apa yang menjadi kelemahan dari Mebel Infinite ?  
Ada barang yang tidak ready stock
7. Apa yang menjadi peluang dari Mebel Infinite untuk bisa bertahan dan berkembang ?  
Barang import
8. Bagaimana Anda menghadapi daya saing pasar saat ini ?  
Mengikuti perkembangan jaman.
9. Apa yang menjadi ancaman untuk berkembangnya Mebel Infinite ?  
Banyak toko mebel baru.

### **Responden 3**

Nama : Yuni Dwi  
Umur : 20 tahun  
Status : Belum menikah  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan : Karyawan Toko

### **Pertanyaan Untuk Karyawan Usaha Infinite**

1. Sejak kapan pemilik memulai bisnis toko Mebel Infinite ini?  
2020
2. Bagaimana cerita awal pemilik mendirikan toko Mebel Infinite ini?  
Meneruskan usaha keluarga.

3. Barang apa saja yang di jual di toko Mebel Infinite ini ?  
Almari pakaian besi/partikel, meja rias, springbed, kursi kantor, almari arsip, perlengkapan kantor dan rumah.
4. Apakah ada kendala selama Anda menjalani bisnis mebel Infinite ?  
Ada kendala saat mobil untuk pengiriman rusak atau sedang dipakai sedangkan konsumen meminta pada waktu itu juga.
5. Apa yang menjadi kelebihan dari Mebel Infinite dibandingkan dengan toko mebel lainnya ?  
Harga yang sangat murah disbanding dengan toko mebel lainnya.
6. Apa yang menjadi kelemahan dari Mebel Infinite ?  
Masih manual dan tidak ada/belum ada perhitungan PPN.
7. Apa yang menjadi peluang dari Mebel Infinite untuk bisa bertahan dan berkembang ?  
Barang import
8. Bagaimana Anda menghadapi daya saing pasar saat ini ?  
Melengkapi produk, konsisten, pelayanan diutamakan
9. Apa yang menjadi ancaman untuk berkembangnya Mebel Infinite ?  
Kedatangan barang import yang tidak menentu.  
Harga barang yang dijual lebih mahal dari toko mebel lain.

#### **Responden 4**

Nama : Krisna  
Umur : 36 tahun  
Status : Menikah  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Pekerjaan : Karyawan Toko dan Supir Toko

#### **Pertanyaan Untuk Karyawan Usaha Infinite**

1. Sejak kapan pemilik memulai bisnis toko Mebel Infinite ini?  
2020
2. Bagaimana cerita awal pemilik mendirikan toko Mebel Infinite ini?  
Awalnya pemilik ikut dengan orang tuanya lalu setelah beberapa waktu pemilik mendirikan usahanya sendiri.
3. Barang apa saja yang di jual di toko Mebel Infinite ini ?  
Perlengkapan mebel untuk kantor dan rumah tangga seperti : kursi manajer, lemari arsip besi, lemari hias, lemari pakaian besi dan MDF, meja kantor besi, meja kantor MDF, kursi tumpuk, kursi direktur, springbed, dll.
4. Apakah ada kendala selama Anda menjalani bisnis mebel Infinite ?  
Kalau mobil rusak saat akan mengirim barang/ barang rusak saat perjalanan.
5. Apa yang menjadi kelebihan dari Mebel Infinite dibandingkan dengan toko mebel lainnya ?  
Harga yang murah dengan kualitas terbaik, istimewa.
6. Apa yang menjadi kelemahan dari Mebel Infinite ?  
Mebel untuk rumah kurang banyak.  
Belum pakai mesin EDC jadi konsumen tidak bisa pakai kartu debit.
7. Apa yang menjadi peluang dari Mebel Infinite untuk bisa bertahan dan berkembang ?

Promosi lewat internet

8. Bagaimana Anda menghadapi daya saing pasar saat ini ?

Mengedepankan pelayanan pengiriman tepat waktu dan cepat serta menambah macam - macam mebel untuk rumah dan kantor.

9. Apa yang menjadi ancaman untuk berkembangnya Mebel Infinite ?

Toko mebel lain menjual lebih banyak macam mebel.



## REKAPITULASI HASIL PRA SURVEY

No	Pernyataan	Frekuensi
	<b>Kekuatan</b>	
1	Harga terjangkau	8
2	Produk mebel berkualitas	7
3	Pelayanan ramah	7
	<b>Kelemahan</b>	
1	Persediaan mebel jenis tertentu kosong	7
2	Variasi produk kurang beragam	6
3	Masih menggunakan pembayaran tunai	5
	<b>Total</b>	
	<b>Kesempatan</b>	
1	Terbukanya pasar ekspor, sehingga membuka peluang dari usaha furniture ini berkembang	8
2	Meningkatnya permintaan dari pihak konsumen terhadap furniture custom atau semakin banyak pilihan mebel dapat membuat Infinite bisa lebih berkembang menjadi lebih besar lagi	7
3	Semakin berkembangnya E-Commerce membuat Infinite bisa memajukan penjualannya dengan melakukan promosi melalui e-commerce	4
	<b>Ancaman</b>	
1	Ketika marketing dari toko mebel lain lebih menarik dan toko mebel lain menjual lebih banyak variasi produk mebel.	6
2	Persaingan harga dengan toko mebel lain karena toko mebel lain menawarkan harga lebih murah	8

**Sumber: Data primer (2022)**

No	Variabel	Keterangan
1.	Kekuatan	Harga terjangkau
		Produk mebel berkualitas
		Pelayanan ramah
2.	Kelemahan	Persediaan mebel jenis tertentu kosong
		Variasi produk kurang beragam
		Masih menggunakan pembayaran tunai
3.	Peluang	Terbukanya pasar ekspor, sehingga membuka peluang dari usaha furniture ini berkembang
		Meningkatnya permintaan dari pihak konsumen terhadap furniture custom atau semakin banyak pilihan mebel dapat membuat Infinite bisa lebih berkembang menjadi lebih besar lagi
		Semakin berkembangnya E-Commerce membuat Infinite bisa memajukan penjualannya dengan melakukan promosi melalui e-commerce
4.	Ancaman	Ketika marketing dari toko mebel lain lebih menarik dan toko mebel lain menjual lebih banyak variasi produk mebel.
		Persaingan harga dengan toko mebel lain karena toko mebel lain menawarkan harga lebih murah

### Hasil Wawancara MATRIKS SWOT Pemilik dan Karyawan

	William Jonathan (Pemilik)	Irmandani (Karyawan)	Yuni Dwi (Karyawan)	Krisna (Karyawan)
<b>Kekuatan</b>				
Harga terjangkau	Karena Infinite merupakan agen di Semarang jadi bisa memberi harga yang terjangkau bagi konsumen.	Karena Infinite langsung berhubungan dengan importir atau pabrik pembuatan mebel.	Karena toko infinite merupakan tangan pertama penerima barang jadi harganya lebih terjangkau.	Karena target infinite adalah untuk masyarakat dari menengah kebawah hingga keatas jadi harus memberikan harga terjangkau.
Produk mebel berkualitas	Pabrik yang menyuplai barang di Infinite menggunakan bahan dasar yang bagus dan sudah melalui QC sebelum dikirim ke Infinite.	Jarang mendapatkan complain tentang produk mebel di Infinite.	Banyak orang-orang tender kantor/sekolah yang langganan di Infinite karena sudah mengetahui produk mebel Infinite memang bagus.	Banyak konsumen yang bercerita/memberi testimony bahwa barang di Infinite elain harganya murah tetapi kualitasnya juga bagus.
Pelayanan ramah	Karyawan saya selalu sopan dan melayani	Memberikan senyuman dan berbicara	Selalu sabar dan melayani dengan senang hati	Mengirim tepat waktu serta sopan saat berada di

	dengan sepenuh hati serta tulus.	dengan sopan dan halus tidak ketus.	berbagai permintaan konsumen.	tempat konsumen untuk menaruh/merakit barang.
<b>Kelemahan</b>				
Persediaan mebel jenis tertentu kosong	Ketika untuk beberapa produk Ketika konsumen meminta mebelnya dikirim cepat, kami tidak bisa memberikan barangnya karena memang harus pesan dan membutuhkan waktu.	Konsumen harus menunggu barangnya karena harus pesan dulu.	Kami hanya menyetok barang yang berbahan besi, jadi kalau konsumen mau pesan mebel yang dilihat di brosur produk partikel, maka harus menunggu.	Kadang kalau orang ke toko tidak bisa melihat display mebel partikel karena sekarang kami tidak menyetok barang seperti mebel partikel kami sudah jarang menyetok tetapi konsumen tetap bisa pesan.
Variasi produk kurang beragam	Saat ini memang toko Infinite masih focus dengan furniture kantor tetapi untuk kedepannya kami pasti memikirkan untuk	Karena infinite terkenal dengan kursi kantor, arsip, dan loker besi.	Karena kami belum melakukan riset produk apalagi yang diminati konsumen.	Karena tempatnya kurang luas untuk mendisplay produk baru, kebanyakan yang di toko produk lemari besi.



	mendatangkan variasi produk lain.			
Masih menggunakan pembayaran tunai	Karena sudah tidak banyak yang menanyakan mesin EDC. Namun saat ini konsumen sudah bisa mentransfer ke rekening saya.	Karena kadang Toko membutuhkan uang tunai.	Menghindari orang yang suka menipu dengan bukti transfer palsu.	Agar Infinite mempunyai uang tunai untuk sangan sopir dan perakir kalau mau berangkat kirim barang, jika owner tidak ada di toko.
<b>Peluang</b>				
Terbukanya pasar ekspor, sehingga membuka peluang dari usaha furniture ini berkembang	Dengan berkembangnya jaman dan teknologi, Infinite memiliki potensi besar untuk berkembang melalui platform pasar digital yang bisa menjelajah keseluruhan dunia.	Karena jaman sekarang banyak konsumen yang suka belanja online, hal itu bisa membuat toko infinite jadi lebih berkembang.	Karena barang yang kami jual harganya bisa bersaing di pasaran dan barang kami merupakan barang yang dibutuhkan setiap orang.	Karena peminatnya bisa dari mana saja termasuk luar Indonesia.

<p>Meningkatnya permintaan dari pihak konsumen terhadap furniture custom atau semakin banyak pilihan mebel dapat membuat Infinite bisa lebih berkembang menjadi lebih besar lagi</p>	<p>Karena cukup banyak konsumen yang menanyakan apakah mereka bisa membuat furniture mereka sesuai dgn keinginan mereka, jadi peluang yang bisa Infinite lakukan adalah mewujudkan keinginan mereka.</p>	<p>Permintaan untuk lebih banyak variasi produk yang didisplay semakin banyak.</p>	<p>Permintaan barang-barang mebel yang baru seperti meja yang full besi, papan tulis dan barang-barang kantor lainnya menjadi peluang bagi infinite.</p>	<p>Karena cukup banyak permintaan 1 set furniture untuk pengisian kost tetapi yang motif dan bahannya sama atau senada.</p>
<p>Semakin berkembangnya E-Commerce membuat Infinite bisa memajukan</p>	<p>Tak bisa dipungkiri efek dari social media memang cukup besar menaikkan penjualan, maka dari itu Infinite akan</p>	<p>Karena semakin banyak barang yang di jual Infinite di online maka Infinite bisa meraih lebih banyak</p>	<p>Karena dengan melakukan promosi iklan lewat social media bisa menarik pelanggan lebih banyak lagi.</p>	<p>Infinite bisa menarik perhatian orang dengan memperbaiki tampilan toko onlinennya di Shopee dan Tokopedia serta Instagram karena</p>

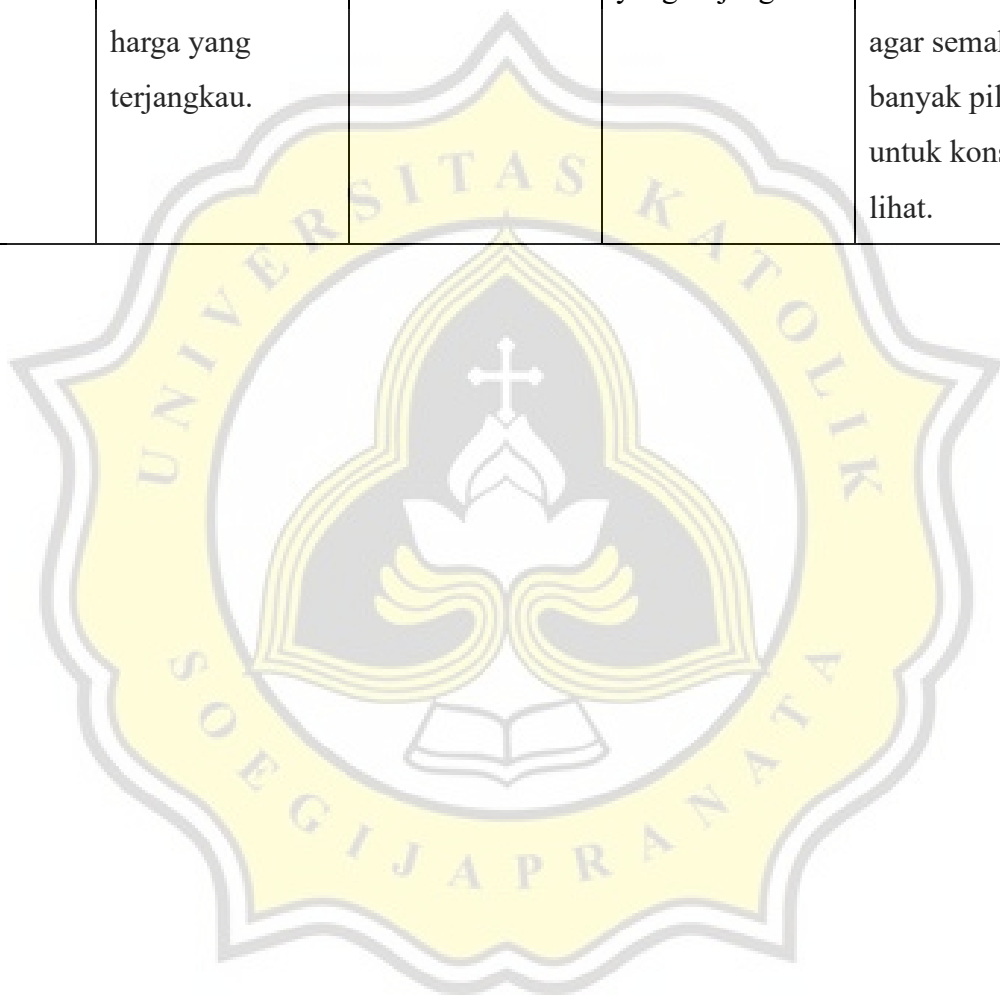
penjualannya dengan melakukan promosi melalui e-commerce.	tetap terus melakukan penjualan melalui E-Commerce.	konsumen dari berbagai daerah dan kota.		hal itu bisa membuat infinite lebih besar.
<b>Ancaman</b>				
Ketika marketing dari toko mebel lain lebih menarik dan toko mebel lain menjual lebih banyak variasi produk mebel.	Karena banyak sekali Toko- Toko mebel di online menyaingi produk yang Infinite jual bahkan lebih banyak variasi mebel atau barang kebutuhan kantor dan rumah.	Karena masih banyak produk yang tidak di display Infinite membuat konsumen ragu untuk membeli jika tidak melihat barangnya langsung.	Karena variasi produk belum terlalu banyak sehingga konsumen beralih ke toko mebel lain yang barangnya lebih lengkap dan variatif.	Karena marketing toko mebel lain lebih kreatif jadi bisa membuat Toko Mebel Infinite kalah saing dari segi marketing.
Persaingan harga dengan toko mebel lain karena toko	Di toko online persaingan harga sudah tidak asing, Infinite termasuk toko	Terkadang di dunia online banyak sekali toko mebel yang memberi kupon diskon	Pemilik Infinite selalu memperhatikan Harga di pasar mebel karena jika ada yang	Kenaikan harga dari importir membuat infinite harus menyesuaikan harga jual.

mebel lain menawarkan harga lebih murah	mebel yang harganya bersaing dengan toko mebel lain.	jadi hal itu bisa menjadi ancaman.	lebih murah bisa menjadi ancaman untuk Infinite.	
---	--	------------------------------------	--	--

### Strategi SWOT

	William Jonathan (Pemilik)	Irmandani (Karyawan)	Yuni Dwi (Karyawan)	Krisna (Karyawan)
Strategi SO	Mempertahankan harga yang murah dan kualitas yang baik di pasar online.	Mengembangkan toko online dengan barang-barang mebel yang harganya terjangkau.	Mempertahankan harga jual karena infinite dapat langsung dari importir.	Mempertahankan kualitas barang dan harga agar tetap mendapat review yang baik dari konsumen.
Strategi WO	Menyediakan lebih banyak variasi produk.	Memperbanyak macam display di toko.	Menyediakan permintaan konsumen yang meminta barang-barang kantor atau meja full besi.	Mengadakan program baru untuk membuat 1 set mebel partikel atau besi untuk proyek kost atau hotel.
Strategi ST	Memperbaiki cara marketing dan tampilan toko di shopee dan Tokopedia.	Mempertahankan kualitas produk mebel agar tidak terancam oleh toko mebel lain.	Lebih memperhatikan harga mebel di pasaran.	Memperbaiki tampilan toko di online dengan mengupload produk mebelk variative dengan

				harga terjangkau.
Strategi WT	Mendatangkan lebih banyak variasi produk mebel dengan kualitas dan harga yang terjangkau.	Mendisplay lebih banyak produk mebel.	Melakukan riset produk baru dan menjualnya dengan harga yang terjangkau.	Menata ulang toko agar bisa mendisplay barang-barang mebel lainnya agar semakin banyak pilihan untuk konsumen lihat.



## Lampiran 4. Anti Plagiasi

PAPER NAME

**18.D1.0017.docx**

---

WORD COUNT

**7692 Words**

CHARACTER COUNT

**46658 Characters**

PAGE COUNT

**40 Pages**

FILE SIZE

**105.3KB**

SUBMISSION DATE

**Sep 6, 2022 1:31 PM GMT+7**

REPORT DATE

**Sep 6, 2022 1:32 PM GMT+7**

---

### ● **17% Overall Similarity**

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

- 17% Internet database
- Crossref database
- 9% Submitted Works database
- 6% 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)