

BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

RAP (Raja Anugerah Printing) ialah salah satu bisnis yang bergerak dalam bidang jasa pembuatan sablon yang merupakan bidang desain visual. RAP ini terletak di Semarang tepatnya di Jl Taman Flamboyan Utara 3 No 78 dan RAP didirikan oleh Kevin Sutanto dan Edwin Sutanto. Kepemilikan saham perusahaan adalah Kevin Sutanto (60%) dan Edwin Sutanto (40%). Alasan pemilik menjalani bisnis ini ialah melihat bagaimana potensi bisnis sablon cup gelas plastik khususnya gelas plastik baik secara online atau secara *door to door store* yang kian ramai digeluti oleh anak-anak muda jaman sekarang khususnya pada situasi pandemi ini. Dengan hal tersebut jasa sablon menurut pemilik sangat dibutuhkan sebagai *support system* pendukung produksi mereka. Diluar hal tersebut pemilik juga merasa cukup menguasai dalam 2 tahun hal ini karena pemilik juga sudah lama belajar baik dari keluarga pemilik, sehingga secara otomatis untuk *market* dan *link* yang berhubungan dengan usaha ini cukup baik bisa pemilik dapatkan atau temukan. Hal ini dapat terlihat dari konsumen Raja Anugerah Printing seperti outlet Teh Sariwangi, dan Teh Sosro. Saat ini Raja Anugerah Printing memiliki 1 orang karyawan yang membantu di bidang produksi dan pengemasan.



Gambar 4.1
Hasil Produksi Raja Anugerah Printing Yang Telah Dikemas



Gambar 4.2
Pemilik Raja Anugerah Printing Melakukan Bongkar Muat Barang

4.2 Profil Responden

Profil dari pemilik dan karyawan RAP (Raja Anugerah Printing) dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1
Profil Responden RAP

No	Nama	Usia (tahun)	Jabatan	Lama Kerja (Tahun)	Pendidikan terakhir
1	Kevin Sutanto	28	Pemilik	2	S1
2	Edwin Sutanto	22	Pemilik	2	SMA
3	Andi Kurniawan	56	Karyawan	2	SMA

Sumber: Wawancara, 2023

Berdasarkan dari profil responden diketahui bahwa masa kerja dari semua responden adalah 2 tahun dimana semua responden bekerja sejak awal Raja Anugerah Printing berdiri.

4.3 Identifikasi Variabel SWOT

Identifikasi variabel SWOT dilakukan dengan didasarkan hasil wawancara pendahuluan kepada pemilik, karyawan maupun pelanggan Raja Anugerah Printing Semarang. Dari hasil tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 4.2
Identifikasi Variabel SWOT Raja Anugerah Printing

No	Variabel	Keterangan
1	Kekuatan	Produk berkualitas
		Pengerjaan tepat waktu
		Tingkat kegagalan rendah
		Jaringan yang kuat
2	Kelemahan	Kurangnya jumlah karyawan
		Kapasitas produksi terbatas
3	Peluang	Semakin banyak café baru
		Penambahan varian warna sablon

No	Variabel	Keterangan
4	Ancaman	Adanya perang harga dengan kompetitor
		Adanya musim tertentu dimana pesanan berkurang drastis

Sumber : Data primer, 2023

4.4 Respon dari Pelanggan terhadap Kekuatan dan Kelemahan Raja Anugerah Printing

4.4.1. Tanggapan Responden terhadap Kekuatan Raja Anugerah Printing

Berdasarkan tanggapan 24 orang responden pelanggan Raja Anugerah Printing terhadap kekuatan Raja Anugerah Printing, maka didapatkan hasil perhitungan sebagai berikut:

Tabel 4.3
Tanggapan Pelanggan terhadap Kekuatan Raja Anugerah Printing

No	Keterangan	STS		TS		N		S		SS		Total Skor	Rata-Rata	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Produk berkualitas	0	0	5	10	9	27	7	28	3	15	80	3,33	Sedang
2	Pengerjaan tepat waktu	0	0	9	18	6	18	4	16	5	25	77	3,21	Sedang
3	Tingkat kegagalan rendah	0	0	5	10	10	30	6	24	3	15	79	3,29	Sedang
4	Jaringan yang kuat	0	0	5	10	5	15	3	12	11	55	92	3,83	Tinggi

Keterangan:

F: Frekuensi

S: Skor (Frekuensi x bobot jawaban)

Bobot jawaban:

1. STS : Sangat Tidak Setuju
2. TS : Tidak Setuju
3. N : Netral
4. S : Setuju
5. SS : Sangat Setuju

Untuk melakukan pembagian kategori, maka dilakukan pembobotan dengan kriteria *scoring* seperti berikut (Ferdinand, 2014):

Nilai rata-rata = $((F1x1)+(F2x2)+(F3x3)+(F4x4) +(F5x5))/n$

n = jumlah responden

Jumlah kelas = k = 3

Nilai Skor Maksimal = Skor 5

Nilai Skor Minimal = Skor 1

$$\begin{aligned} \text{interval} &= \frac{\text{Max}-\text{Min}}{k} \\ &= \frac{5-1}{3} = 1,33 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil tabel 4.3, maka kategori dari masing-masing indikator bobot nilai rata-rata adalah sebagai berikut:

1 – 2,33 : Rendah

>2,34- 3,67 : Sedang

>3,67- 5 : Tinggi

Dari tanggapan pelanggan atas faktor-faktor yang dipandang menjadi kekuatan Raja Anugerah Printing adalah sebagai berikut :

1. Produk berkualitas.

Seperti tabel 4.3 dapat diketahui skor sebesar 3,33 bahwa pelanggan cukup setuju bahwa Raja Anugerah Printing membuat sablon cup dengan kualitas yang baik dimana produk yang dibuat memiliki tingkat presisi yang baik dan juga memiliki daya tahan yang baik.

2. Pengerjaan tepat waktu

Berdasarkan dari tabel 4.3, didapatkan nilai rata-rata sebesar 3,21 yang menunjukkan bahwa pelanggan cukup setuju bahwa Raja Anugerah Printing mampu memproduksi pesanan dari pelanggan secara tepat waktu sesuai dengan yang dijanjikannya.

3. Tingkat kegagalan rendah.

Pelanggan merasa cukup setuju Raja Anugerah Printing memiliki tingkat kegagalan yang rendah dalam pembuatan sablon cupnya sehingga komplain atau keluhan pelanggan terhadap Raja Anugerah Printing tidak terlalu banyak. (tabel 4.3)

4. Jaringan yang kuat.

Pelanggan setuju bahwa Raja Anugerah Printing memiliki jaringan yang kuat karena orang tua pemilik telah berkecimpung di bidang plastik dalam jangka waktu lama sehingga memiliki pelanggan yang dapat menjadi pelanggan dari Raja Anugerah Printing. (tabel 4.3)

4.4.2. Tanggapan Responden terhadap Kelemahan Raja Anugerah Printing

Berdasarkan tanggapan pelanggan terhadap kelemahan Raja Anugerah Printing, maka didapatkan hasil perhitungan sebagai berikut:

Tabel 4.4
Tanggapan Pelanggan terhadap Kelemahan Raja Anugerah Printing

No	Keterangan	STS		TS		N		S		SS		Total Skor	Rata-Rata	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Kurangnya jumlah karyawan	0	0	10	20	4	12	3	12	7	35	79	3,29	Sedang
2	Kapasitas produksi terbatas	0	0	4	8	6	18	7	28	7	35	89	3,71	Tinggi

Keterangan:

F: Frekuensi

S: Skor (Frekuensi x bobot jawaban)

Bobot jawaban:

1. STS : Sangat Tidak Setuju
2. TS : Tidak Setuju
3. N : Netral
4. S : Setuju
5. SS : Sangat Setuju

Untuk melakukan pembagian kategori, maka dilakukan pembobotan dengan kriteria *scoring* seperti berikut (Ferdinand, 2014):

$$\text{Nilai rata-rata} = ((F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) + (F5 \times 5)) / n$$

n = jumlah responden

Jumlah kelas = k = 3

Nilai Skor Maksimal = Skor 5

Nilai Skor Minimal = Skor 1

$$\begin{aligned} \text{interval} &= \frac{\text{Max} - \text{Min}}{k} \\ &= \frac{5 - 1}{3} = 1,33 \end{aligned}$$

Berikut adalah hasil dari tabel 4.3, maka kategori dari masing-masing indikator berdasarkan bobot nilai rata-rata adalah sebagai berikut:

1 – 2,33 : Rendah

>2,34- 3,67 : Sedang

>3,67- 5 : Tinggi

Berdasarkan tanggapan pelanggan atas faktor-faktor yang dipandang menjadi kelemahan Raja Anugerah Printing adalah sebagai berikut :

1. Kurangnya jumlah karyawan

Pelanggan merasa Raja Anugerah Printing memiliki jumlah karyawan yang minim karena hanya 1 orang saja, dan karyawan tersebut tidak dapat mengambil keputusan ketika pemilik sedang berada di luar perusahaan sehingga pelanggan yang menghubungi harus menunggu keputusan pemilik. (Tabel 4.4 skor rata-rata 3,29)