

LAMPIRAN

Lampiran 1

Hasil Wawancara Pra Survey Dengan Pemilik Toko Sakura

Bapak Zainal Arifin

1. Bagaimana visi dan misi dari Toko Sakura?

- Visi yang ingin dicapai dari Toko Sakura adalah membangun bisnis dari hulu ke hilir. Dari hulu ke hilir, dengan kata lain adalah menjadi bisnis yang berfokus dari proses produksi hingga pemasaran. Untuk misi, saat ini Toko Sakura telah mulai mencoba melakukan proses produksi untuk beberapa produknya.

2. Apakah Toko Sakura memiliki tujuan jangka panjang dan jangka pendek dalam bisnisnya? Bagaimana strategi yang telah dijalankan Toko Sakura dalam mencapai tujuan tersebut?

- Ya, mempunyai. Tujuan jangka panjang berupa ingin menguasai pasar di bidang *fashion* dan perlengkapan seragam, atribut, dan sebagainya di Kota Semarang. Sedangkan untuk tujuan jangka pendeknya mengembangkan Toko Sakura agar lebih maju dan lebih dikenal. Strategi yang sudah dijalankan dengan cara tidak menggunakan uang omzet usaha selama minimal tiga tahun agar modal cepat kembali atau dengan kata lain “puasa”. Omzet yang didapatkan tersebut selama tiga tahun selalu digunakan untuk memasok produk-produk yang laku di pasaran. Selain itu, melakukan pengembangan atau inovasi dari produk-produk.

3. Jalan Kauman dikenal dengan pusat perdagangan fashion serta perlengkapan untuk seragam dll, bagaimana cara Toko Sakura bertahan dengan persaingan bisnis yang ketat tersebut?

- Yang utama dalam menghadapi persaingan bisnis adalah percaya kepada Tuhan. Selain itu melihat persaingan sebagai pemacu untuk berusaha. Cara yang digunakan Toko Sakura adalah dengan “Hit and Run”, yaitu menjual produk yang pesaing tidak punya dengan harga normal di pasaran lalu pesaing mempunyai produk yang sama dan tetapi harga lebih rendah dari pasaran akhirnya Toko Sakura pun mengambil keputusan untuk menekankan harga dibawah modal lalu lari tidak menjual lagi barang tersebut.
4. Bagaimana proses produksi, distribusi, hingga pemasaran produk Toko Sakura?
- Proses produksi, Toko Sakura bekerja sama dengan pemasok. Terdapat tiga pemasok, yaitu importir yang didatangkan dari luar negeri seperti China, pabrik dan home industri yang terdapat di Jakarta dan Semarang. Untuk distribusi, Toko Sakura bekerja sama dengan ekspedisi untuk mengantarkan barang. Sedangkan pemasaran sendiri hingga saat ini lebih pada mulut ke mulut.
5. Kapan penjualan tertinggi dan terendah Toko Sakura?
- Penjualan tertinggi pada saat tahun ajaran baru, perayaan Idul Fitri, perayaan 17 Agustus, dan momen-momen tertentu lainnya. Penjualan terendah tidak bisa diprediksi, permintaan terhadap produk yang di jual Toko Sakura pada umumnya masih terus banyak peminatnya.
6. Bagaimana cara Toko Sakura menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan?
- Terdapat SOP yang wajib dijalankan oleh semua karyawan, yaitu S4 (senyum, sapa, sopan, santun), meyakinkan, cepat tanggap, harus menggunakan nota, jujur serta amanah. Selain itu Toko Sakura memberikan empat tingkatan, yaitu harga eceran, harga grosir, harga pengambilan banyak (untuk pelanggan yang mengambil banyak barang namun dengan kondisi tertentu), dan harga prioritas (untuk pelanggan dengan pengambilan partai besar, sering dan pembayaran lancar). Selalu mengutamakan kepuasan pelanggan adalah kunci

untuk Toko Sakura dalam menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, seperti misalnya selalu mengusahakan barang pesanan dalam kondisi tertentu.

7. Bagaimana sistem kerja bagi karyawan di Toko Sakura? Apakah tercipta suasana yang kondusif bagi para karyawan?

- Sebagai pemilik Toko Sakura, selalu menganggap bahwa karyawan adalah keluarga. Karyawan bekerja dari pukul 08.00 sampai 20.00. Terdapat fasilitas seperti mess yang disediakan bagi karyawan yang berasal dari luar kota. Selain itu pemilik juga memberikan bekal agama agar karyawan lebih dekat kepada Tuhan dengan mengadakan pengajian setiap malam Jumat serta terdapat kegiatan-kegiatan lainnya seperti wisata bersama di bulan Desember, pemberian voucher potongan belanja di Toko Sakura setiap H-seminggu Idul Fitri, lomba 17 Agustus, dll dengan tujuan agar karyawan merasa senang dan merasa dekat seperti keluarga.

8. Bagaimana respon Toko Sakura terkait dengan era teknologi saat ini yang serba online?

- Tertarik dengan penggunaan teknologi seperti online shop dan memanfaatkan sosial media lainnya. Hanya saja saat ini belum bisa memanfaatkan hal tersebut karena tidak adanya sumber daya yang memenuhi.

9. Sebagai pemilik, menurut anda kelebihan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura dibanding dengan toko lainnya?

- Toko Sakura memiliki kelebihan seperti pelayanan kepada pelanggan yang memuaskan, display produk yang lebih rapi dan menarik dibanding toko lain, dan harga yang ditawarkan relatif lebih terjangkau.

10. Sebagai pemilik, menurut anda kekurangan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura?

- Sebagian besar kegiatan di Toko Sakura masih dilakukan secara manual sehingga terkadang dapat menghambat proses jual beli, dan kurang terkontrolnya Toko Sakura dikarenakan pemilik kurang fokus pada usaha.

11. Sebagai pemilik, menurut anda ancaman apa saja yang dihadapi oleh Toko Sakura?

- Persaingan yang kuat di daerah Kauman, adanya pergantian atribut, dan terlambatnya pengiriman barang oleh ekspedisi sehingga membuat stok barang terhambat.

12. Sebagai pemilik, menurut anda peluang apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura?

- Adanya peraturan pemerintah seperti peraturan penggunaan seragam, pemanfaatan teknologi yang canggih untuk mempermudah proses jual beli, dan transaksi secara *online*.

13. Apa harapan yang ingin dicapai untuk Toko Sakura?

- Tercapainya tujuan jangka panjang, Toko Sakura dapat lebih maju dan berkembang.

Lampiran 2

Hasil Wawancara Pra Survey Dengan Karyawan Toko Sakura

Rohana

1. Sebagai karyawan, menurut saudara kelebihan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura dibanding toko lainnya?

- Harga yang ditawarkan oleh Toko Sakura terjangkau, pelayanan kepada pelanggan nomor satu, dan kualitas barang yang ditawarkan baik.

2. Sebagai karyawan, menurut saudara kekurangan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura?

- Kurangnya produk *fashion* untuk anak-anak.

3. Sebagai karyawan, menurut saudara hal apa yang dapat menjadi peluang bagi Toko Sakura?

- Pemanfaatan teknologi seperti toko online.

4. Sebagai karyawan, menurut saudara ancaman apa yang dapat dihadapi Toko Sakura?

- Stok barang yang kadang datang terlambat, dan produk pesaing yang terkadang tidak ada di Toko Sakura.

Turas Nugroho

1. Sebagai karyawan, menurut saudara kelebihan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura dibanding toko lainnya?

- Pelayanan yang ramah kepada pelanggan, dan kualitas barang yang baik.

2. Sebagai karyawan, menurut saudara kekurangan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura?

- Terkadang stok barang cepat habis dan kurangnya tenaga kerja karyawan.

3. Sebagai karyawan, menurut saudara hal apa yang dapat menjadi peluang bagi Toko Sakura?

- Media teknologi.

4. Sebagai karyawan, menurut saudara ancaman apa yang dapat dihadapi Toko Sakura?

- Stok barang yang kadang datang terlambat.

Yanti

1. Sebagai karyawan, menurut saudara kelebihan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura dibanding toko lainnya?

- Produk yang dimiliki Toko Sakura lebih lengkap, dan harga terjangkau.

2. Sebagai karyawan, menurut saudara kekurangan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura?

- Dalam kondisi toko yang ramai, karyawan kurang dan kewalahan.

3. Sebagai karyawan, menurut saudara hal apa yang dapat menjadi peluang bagi Toko Sakura?

- Toko online

4. Sebagai karyawan, menurut saudara ancaman apa yang dapat dihadapi Toko Sakura?

- Persaingan harga dengan toko lain sebab jika terdapat selisih harga biasanya pelanggan tetap memperhitungkan.

Sofa

1. Sebagai karyawan, menurut saudara kelebihan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura dibanding toko lainnya?

- Pelayanan yang baik terhadap pelanggan, suasana toko yang nyaman untuk pelanggan, produk yang ditawarkan lengkap, respon untuk pemesanan cepat.

2. Sebagai karyawan, menurut saudara kekurangan apa saja yang dimiliki oleh Toko Sakura?

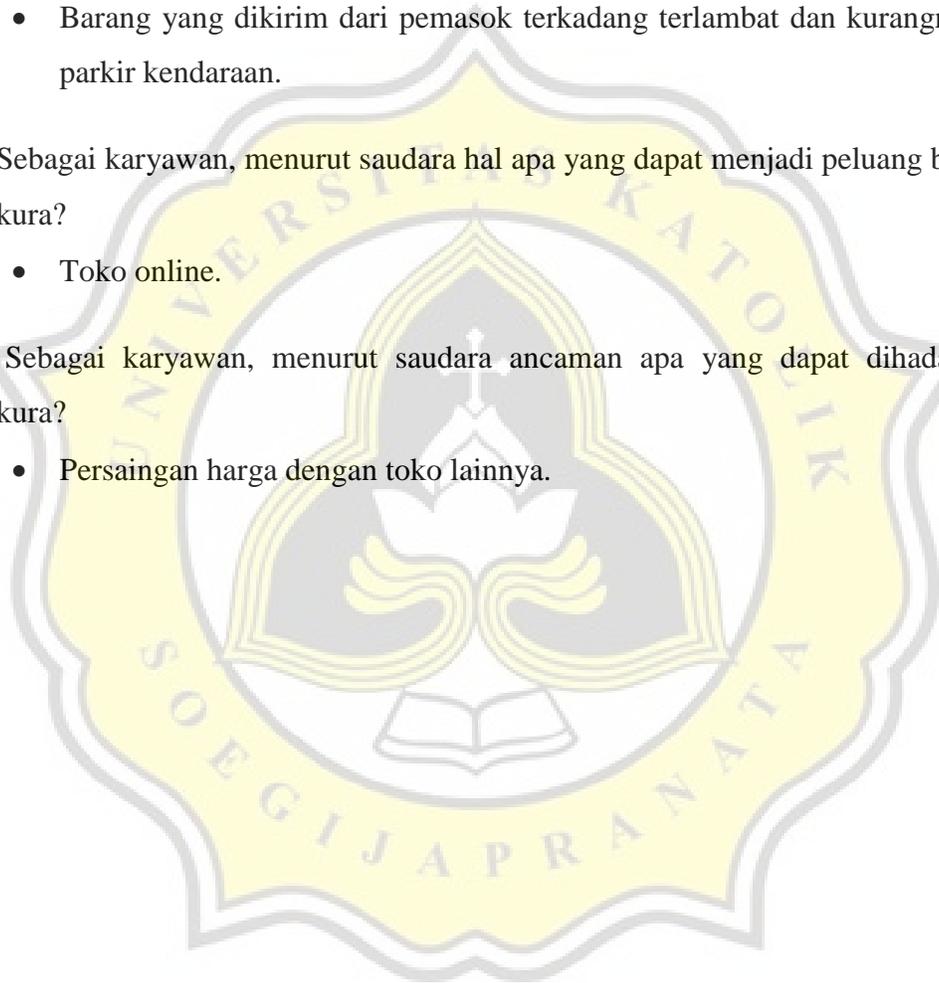
- Barang yang dikirim dari pemasok terkadang terlambat dan kurangnya lahan parkir kendaraan.

3. Sebagai karyawan, menurut saudara hal apa yang dapat menjadi peluang bagi Toko Sakura?

- Toko online.

4. Sebagai karyawan, menurut saudara ancaman apa yang dapat dihadapi Toko Sakura?

- Persaingan harga dengan toko lainnya.



Lampiran 3

Kuesioner untuk Pemilik Usaha dan Karyawan

Identitas responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin : L / P

Jabatan :

Petunjuk pengisian

- **BOBOT**

Memberikan bobot untuk setiap faktor.

Kisaran dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting).

Jumlah bobot dari semua faktor harus sama dengan 1,0.

- **PERINGKAT**

IFAS

Memberi peringkat 1 sampai dengan 4 pada setiap faktor untuk mengindikasikan faktor tersebut apakah mempresentasikan kelemahan utama dengan peringkat:

1 = kelemahan utama

3 = kekuatan kecil

2 = kelemahan kecil

4 = kekuatan utama.

Kelemahan menerima peringkat 1 dan 2, sedangkan kekuatan menerima peringkat 3 dan 4.

EFAS

Memberi peringkat antara 1 sampai dengan 4 pada setiap faktor untuk mengindikasikan efektifitas strategi perusahaan dalam merespons faktor tersebut. Dengan kriteria:

1 = respons buruk

3 = respons diatas rata-rata

2 = respons rata-rata

4 = respons superior

IFAS			
Kekuatan / <i>Strength</i>		Bobot	Peringkat
1.	Harga yang terjangkau		
2.	Pelayanan kepada pelanggan yang memuaskan dan ramah		
3.	Produk yang ditawarkan lengkap		
4.	Display produk yang rapi dan menarik		
Kelemahan / <i>Weakness</i>		Bobot	Peringkat
1.	Transaksi jual beli di Toko Sakura masih dilakukan secara manual		
2.	Belum rutin melakukan promosi atau iklan		
3.	Sistem operasional toko yang kurang teratur		
TOTAL		1,0	

EFAS			
Kesempatan / <i>Opportunity</i>		Bobot	Peringkat
1.	Kemajuan teknologi berupa mesin penjualan		
2.	Adanya platform jual beli secara <i>online</i>		
3.	Kebutuhan sandang yang terus meningkat		
Ancaman / <i>Threat</i>		Bobot	Peringkat
1.	Adanya persaingan yang ketat di daerah Kauman		
2.	Terlambatnya pengiriman barang oleh produsen		
3.	Adanya kompetitor dengan harga yang lebih murah		
TOTAL		1,0	

Lampiran 4
Kuesioner untuk Konsumen

Identitas responden

Nama :
Usia :
Jenis Kelamin : L / P
Pekerjaan :
Frekuensi pembelian :

Petunjuk pengisian

Pilihlah jawaban di samping pernyataan dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom pilihan jawaban:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

N = Netral

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

Penyataan

Strength (Kekuatan)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Harga yang terjangkau					
2	Pelayanan kepada pelanggan yang memuaskan dan ramah					
3	Produk yang ditawarkan lengkap					
4	Display produk yang rapi dan menarik					

Weakness (Kelemahan)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Transaksi jual beli di Toko Sakura masih dilakukan secara manual					
2	Belum rutin melakukan promosi atau iklan					
3	Sistem operasional toko yang kurang teratur					

Opportunity (Kesempatan)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Kemajuan teknologi berupa mesin penjualan					
2	Adanya platform jual beli secara <i>online</i>					
3	Kebutuhan sandang yang terus meningkat					

Threat (Ancaman)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Adanya persaingan yang ketat di daerah Kauman					
2	Terlambatnya pengiriman barang oleh produsen					
3	Adanya kompetitor dengan harga yang lebih murah					

Lampiran 5
Data Responden Pihak Internal Toko Sakura

No.	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Jabatan
1.	Zaenal Arifin	62 tahun	Pria	Pemilik
2.	Rohana	27 tahun	Wanita	Koordinator Toko
3.	Turas	25 tahun	Pria	Koordinator Pengiriman
4.	Yanti	27 tahun	Wanita	Koordinator Kasir
5.	Sofa	23 tahun	Pria	Pengadaan Barang

Lampiran 6
Rekapitulasi Kuesioner Pihak Internal Toko Sakura

Tabel Bobot

IFAS									
Kekuatan / Strength				R1	R2	R3	R4	R5	MEAN
1.	Harga yang terjangkau			0,10	0,15	0,20	0,20	0,15	0,16
2.	Pelayanan kepada pelanggan yang memuaskan dan ramah			0,25	0,20	0,15	0,15	0,25	0,20
3.	Produk yang ditawarkan lengkap			0,20	0,10	0,10	0,20	0,10	0,14
4.	Display produk yang rapi dan menarik			0,10	0,15	0,15	0,13	0,10	0,13
Kelemahan / Weakness									
1.	Transaksi jual beli di Toko Sakura masih dilakukan secara manual			0,15	0,18	0,15	0,10	0,20	0,16
2.	Belum rutin melakukan promosi atau iklan			0,10	0,12	0,10	0,10	0,10	0,10
3.	Sistem operasional toko yang kurang teratur			0,10	0,10	0,15	0,12	0,10	0,11
TOTAL				1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

EFAS									
Kesempatan / Opportunity				R1	R2	R3	R4	R5	MEAN
1.	Kemajuan teknologi berupa mesin penjualan			0,30	0,25	0,25	0,25	0,25	0,26
2.	Adanya platform jual beli secara online			0,15	0,18	0,20	0,20	0,15	0,18
3.	Kebutuhan sandang yang terus meningkat			0,15	0,15	0,15	0,20	0,15	0,16
Ancaman / Threat									
1.	Adanya persaingan yang ketat di daerah Kauman			0,10	0,18	0,15	0,15	0,20	0,16
2.	Terlambatnya pengiriman barang oleh produsen			0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
3.	Adanya kompetitor dengan harga yang lebih murah			0,20	0,14	0,15	0,10	0,15	0,15
TOTAL				1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Tabel Peringkat

IFAS							
Kekuatan / Strength		R1	R2	R3	R4	R5	MEAN
1.	Harga yang terjangkau	3	4	4	4	3	3,60
2.	Pelayanan kepada pelanggan yang memuaskan dan ramah	4	3	4	3	4	3,60
3.	Produk yang ditawarkan lengkap	3	3	3	4	3	3,20
4.	Display produk yang rapi dan menarik	4	3	3	3	4	3,40
Kelemahan / Weakness							
1.	Transaksi jual beli di Toko Sakura masih dilakukan secara manual	2	2	1	1	2	1,60
2.	Belum rutin melakukan promosi atau iklan	1	1	2	1	2	1,40
3.	Sistem operasional toko yang kurang teratur	2	2	2	2	1	1,80

EFAS							
Kesempatan / Opportunity		R1	R2	R3	R4	R5	MEAN
1.	Kemajuan teknologi berupa mesin penjualan	4	4	3	3	3	3,40
2.	Adanya platform jual beli secara online	3	3	3	3	4	3,20
3.	Kebutuhan sandang yang terus meningkat	2	2	2	2	3	2,20
Ancaman / Threat							
1.	Adanya persaingan yang ketat di daerah Kauman	3	3	3	4	3	3,20
2.	Terlambatnya pengiriman barang oleh produsen	2	2	3	2	2	2,20
3.	Adanya kompetitor dengan harga yang lebih murah	4	2	4	3	3	3,20

Lampiran 7

Data Responden Pihak Eksternal dan Rekapitulasi Kuesioner (Konsumen)

Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Frekuensi Pembelian	S1	S2	S3	S4	W1	W2	W3	O1	O2	O3	T1	T2	T3
Sabar	60	Pria	Wiraswasta	6 kali	4	5	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5
Retno	45	Wanita	Wiraswasta	4 kali	5	5	5	4	3	4	3	5	5	4	4	4	5
Lilik	35	Pria	Wiraswasta	5 kali	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4
Yon Maryono	40	Pria	Wiraswasta	4 kali	5	5	5	4	4	3	5	4	5	4	5	4	5
Fatihah	46	Wanita	Wiraswasta	4 kali	5	5	4	4	4	3	3	3	5	4	3	3	3
Supriyadi	52	Pria	PNS	3 kali	4	5	4	3	4	3	3	3	5	4	3	3	4
Yayuk	30	Wanita	Wiraswasta	2 kali	5	5	3	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5
Ibu Uus	43	Wanita	Wiraswasta	6 kali	5	5	5	5	4	3	3	4	5	4	4	3	3
Isma	30	Wanita	Karyawan	4 kali	5	5	4	4	5	3	3	4	5	4	4	3	3
Edo	35	Pria	Polri	5 kali	5	5	4	4	4	3	3	3	5	4	4	3	5
Sofiatun	56	Wanita	Wiraswasta	3 kali	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5
Neni	38	Wanita	PNS	4 kali	5	5	4	3	4	3	3	3	5	4	4	3	4
Virgo	45	Pria	Wiraswasta	5 kali	5	5	5	4	4	3	3	4	5	4	4	3	5
Tri Nugroho	55	Pria	Wiraswasta	3 kali	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5
Nafi indra	51	Pria	Wiraswasta	2 kali	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5

Lampiran 8
Matriks Evaluasi IFAS dan EFAS

MATRIKS IFAS

IFAS				
Kekuatan / Strength		Bobot	Peringkat	Skor Tertimbang
1.	Harga yang terjangkau	0,16	3,60	0,58
2.	Pelayanan kepada pelanggan yang memuaskan dan ramah	0,20	3,60	0,72
3.	Produk yang ditawarkan lengkap	0,14	3,20	0,45
4.	Display produk yang rapi dan menarik	0,13	3,40	0,43
Kelemahan / Weakness				
1.	Transaksi jual beli di Toko Sakura masih dilakukan secara manual	0,16	1,60	0,25
2.	Belum rutin melakukan promosi atau iklan	0,10	1,40	0,15
3.	Sistem operasional toko yang kurang teratur	0,11	1,80	0,21
TOTAL		1,00		2,77

MATRIKS EFAS

EFAS				
Kesempatan / Opportunity		Bobot	Peringkat	Skor Tertimbang
1.	Kemajuan teknologi berupa mesin penjualan	0,26	3,40	0,88
2.	Adanya platform jual beli secara online	0,18	3,20	0,56
3.	Kebutuhan sandang yang terus meningkat	0,16	2,20	0,35
Ancaman / Threat				
1.	Adanya persaingan yang ketat di daerah Kauman	0,16	3,20	0,50
2.	Terlambatnya pengiriman barang oleh produsen	0,10	2,20	0,22
3.	Adanya kompetitor dengan harga yang lebih murah	0,15	3,20	0,47
TOTAL		1,00		2,99

Lampiran 9
Rekapitulasi Matriks QSPM

Faktor-faktor	Bobot	SO-1		WO-1		WO-2		ST-1		WT-1	
		AS	TAS								
Kesempatan (Opportunity)											
1. Kemajuan teknologi berupa mesin penjualan	0,26	2	0,52	3	0,78	1	0,26	4	1,04	4	1,04
2. Adanya platform jual beli online	0,18	4	0,70	2	0,35	2	0,35	3	0,53	2	0,35
3. Kebutuhan sandang yang terus meningkat	0,16	4	0,64	1	0,16	3	0,48	3	0,48	2	0,32
Ancaman (Threat)											
1. Adanya persaingan yang ketat di daerah Kauman	0,16	3	0,47	2	0,31	3	0,47	3	0,47	2	0,31
2. Terlambatnya pengiriman barang oleh produsen	0,10	1	0,10	2	0,20	3	0,30	3	0,30	4	0,40
3. Adanya kompetitor dengan harga yang lebih murah	0,15	3	0,44	3	0,44	3	0,44	3	0,44	4	0,59
TOTAL BOBOT EKSTERNAL	1,00										
Kekuatan (Strength)											
1. Harga yang terjangkau	0,16	3	0,48	4	0,64	4	0,64	2	0,32	3	0,48
2. Pelayanan kepada pelanggan yang memuaskan dan ramah	0,20	4	0,80	4	0,80	3	0,60	3	0,60	4	0,80
3. Produk yang ditawarkan lengkap	0,14	2	0,28	3	0,42	3	0,42	3	0,42	3	0,42
4. Display produk yang rapi dan menarik	0,13	2	0,25	2	0,25	3	0,38	4	0,50	2	0,25
Kelemahan (Weakness)											
1. Transaksi jual beli di Toko Sakura masih dilakukan secara manual	0,16	3	0,47	2	0,31	3	0,47	3	0,47	4	0,62
2. Belum rutin melakukan promosi atau iklan	0,10	3	0,31	3	0,31	2	0,21	3	0,31	1	0,10
3. Sistem operasional toko yang kurang teratur	0,11	3	0,34	3	0,34	2	0,23	1	0,11	2	0,23
TOTAL BOBOT INTERNAL	1,00										
TOTAL KESELURUHAN TAS			5,81		5,33		5,25		6,00		5,92

Similarity Report

PAPER NAME

TA-16.D2.0010.docx

WORD COUNT

9958 Words

CHARACTER COUNT

62150 Characters

PAGE COUNT

57 Pages

FILE SIZE

2.0MB

SUBMISSION DATE

Feb 9, 2023 7:39 AM GMT+7

REPORT DATE

Feb 9, 2023 7:41 AM GMT+7

● 18% Overall Similarity

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

- 16% Internet database
- Crossref database
- 10% 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)

Summary