

LAMPIRAN



Data Pra Survey

Transkrip Wawancara

Wawancara dengan Eny Setyowati

Tanggal : 11 Oktober 2014

Waktu : 10.00 – 11.00

Tempat : Kantor PT. Mega Surya Mahardika

Jl. Kapas Utara XI/H-14 Perumahan Genuk Indah Semarang

Christian : Selamat pagi bu, saya hendak wawancara untuk kepentingan skripsi. Apa ibu sedang sibuk?

Eny : oh baik lah. Kebetulan saya tidak sedang sibuk.

Christian : terima kasih bu. Hehe. Kalau boleh tau, PT. Mega Surya Pratama ini sudah berapa lama ya bu berdirinya?

Eny : kalo untuk berdirinya kira kira sudah 14 tahun

Christian : wah sudah cukup senior ya bu. Kebetulan untuk materi skripsi saya, saya hendak menggunakan analisis SWOT untuk mencari alternative strategi pengembangan untuk perusahaan yang ibu kelola. Untuk pertanyaan pertama saya ingin menanyakan kekuatan dari perusahaan ini menurut ibu apa ya bu?

Eny : kalo untuk kekuatan emang ga banyak. Karena perusahaan ini memang perusahaan kecil. Tapi menurut saya, keunggulan perusahaan ini terutama pada pelayanannya. Saya selalu ngomong pada semua pegawai saya supaya memberi pelayanan yang terbaik untuk pelanggan.

Christian : pelayanan yang dimaksud berupa apa bu?

Eny : ya paling pertama karena pekerjaannya berupa rental alat transportasi tentu saja masalah waktu. Kalau terlambat tentu sangat merugikan konsumen.

Christian : selain itu bu?

Eny : saya berusaha untuk memberi keunggulan harga. Jadi harga yang diberikan selalu bersaing dengan perusahaan lain.

Christian : apakah ada keunggulan lain bu?

Eny : koneksi yang kuat juga merupakan kekuatan dari perusahaan ini. Kalau punya koneksi akan lebih mudah mendapat pelanggan. Saya kira itu keunggulannya.

Christian : kalau untuk kelemahan perusahaan bu? Menurut ibu apa yang menjadi titik lemah dari perusahaan ini?

Eny : kalo untuk kelemahan yang pertama adalah jumlah armada. Kalo pas banyak order dan armada nya tidak memenuhi sangat menyusahkan karena harus mencari dari perusahaan saingan. Memang sih jadi tidak menguntungkan, tapi ini juga usaha supaya pelanggan tidak lari.

Christian : berat juga ya bu. Hehe. Kalo untuk kelemahan yang lain bu?

Eny : jumlah pegawai juga jadi kelemahan perusahaan. Disini pegawainya cuman 10 orang. Saya merangkap jadi akuntan petugas pajak dan bagian keuangan. Jadi sering gak beres untuk masalah keuangan. Selain itu keuangan perusahaan sering digunakan untuk keperluan pribadi juga karena manajemen nya tidak jelas. Kalo pas butuh ya ambil uang perusahaan dulu.

Christian : untuk peluang bu? Apa peluang untuk perusahaan ini bu? Adakah peluang untuk kedepannya?

Eny : kalo peluang besar sekali mas. Permintaan pelanggan sedang tinggi tinggi nya. Tapi ya itu tadi. Seringkali kita kekurangan armada. Karena itu kami sedang

berusaha untuk menambah armada untuk mengambil peluang yang ada.

Christian : memang iya bu. Apalagi sekarang ini di Semarang sedang ditingkatkan untuk pembangunannya.

Eny : sebenarnya bukan cuman untuk Semarang saja. Perusahaan ini kan juga melayani kiriman untuk luar kota. Yang paling utama pembangunan infrastruktur oleh pemerintah. Untuk saat ini saja 1 armada saya sedang di kontrak untuk bekerja di lokasi pembangunan jalan tol di Jakarta.

Christian : apakah ada peluang lain yang menurut ibu bisa digunakan untuk mengembangkan perusahaan?

Eny : akhir akhir ini banyak armada bekas yang masih bagus dijual. Kalau dulu untuk cari armada yang bagus harus sampai ke luar kota caranya, bahkan luar pulau. Tapi sekarang cari nya mudah. Jadi untuk menambah unit agak lebih mudah. Saya kira itu.

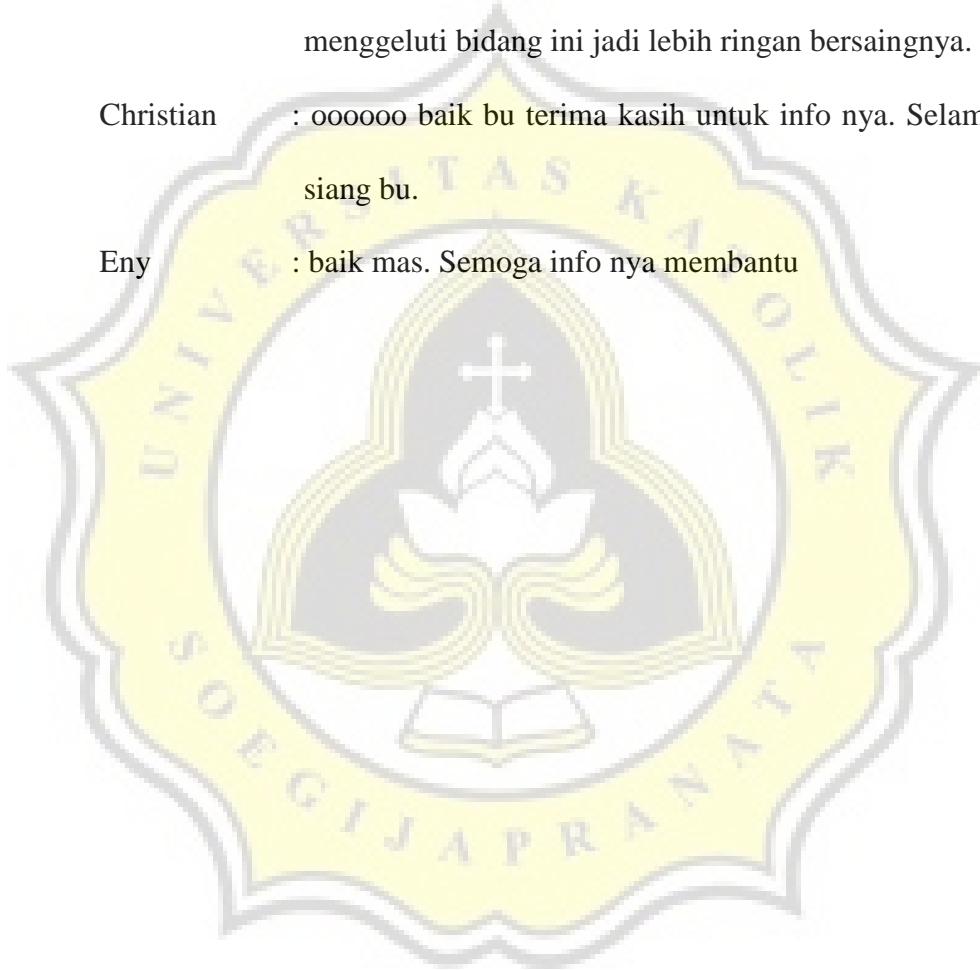
Christian : lalu bu, untuk yang terakhir. Ancaman apa yang dihadapi perusahaan untuk berkembang?

Eny : masalah BBM mas. Kalau terus naik juga harga terpaksa dinaikan. Ini kan jadi berat sekali untuk

perusahaan di bidang ini. Masalah politik juga kalau diteruskan seperti ini rasanya perkembangan pembangunan bisa tersendat. Ini kan bisa mengurangi order. Selain itu ya banyak pesaing pesaing baru. Kalau dulu sih baru beberapa perusahaan yang menggeluti bidang ini jadi lebih ringan bersaingnya.

Christian : oooooo baik bu terima kasih untuk info nya. Selamat siang bu.

Eny : baik mas. Semoga info nya membantu



Data Pra Survey Kuesioner

Nama : Eny (Manajer)

Usia : 50 tahun

Pertanyaan berikut adalah tentang variabel SWOT pada PT. Mega Surya Mahardika. Contreng jawaban yang sesuai dengan anda (angka 1= Sangat Tidak Setuju, 2= Tidak Setuju, 3= Setuju, 4= Sangat Setuju)

No.	Pertanyaan	1	2	3	4
<i>Kekuatan (Strenght)</i>					
1	Ketepatan waktu pengiriman				✓
2	Harga yang bersaing				✓
3	Pelayanan yang baik			✓	
4	Konsumen yang loyal				✓
<i>Kelemahan(Weakness)</i>					
1	Tenaga kerja			✓	
2	Jumlah armada				✓
3	Sistem keuangan				✓
<i>Peluang (Opportunity)</i>					
1	Permintaan konsumen tinggi				✓
2	Tingkat pembangunan pulau Jawa			✓	
<i>Ancaman (Threats)</i>					
1	Jumlah pesaing banyak			✓	
2	Harga BBM naik			✓	
3	Masalah politik dalam negeri			✓	

Data Pra Survey Kuesioner

Nama : Parno (Supir)

Usia : 57 tahun

Pertanyaan berikut adalah tentang variabel SWOT pada PT. Mega Surya Mahardika. Contreng jawaban yang sesuai dengan anda (angka 1= Sangat Tidak Setuju, 2= Tidak Setuju, 3= Setuju, 4= Sangat Setuju)

No.	Pertanyaan	1	2	3	4
Kekuatan (<i>Strenght</i>)					
1	Ketepatan waktu pengiriman				✓
2	Harga yang bersaing			✓	
3	Pelayanan yang baik			✓	
4	Konsumen yang loyal				✓
Kelemahan (<i>Weakness</i>)					
1	Tenaga kerja			✓	
2	Jumlah armada				✓
3	Sistem keuangan				✓
Peluang (<i>Opportunity</i>)					
1	Permintaan konsumen tinggi				✓
2	Tingkat pembangunan pulau Jawa			✓	
Ancaman (<i>Threats</i>)					
1	Jumlah pesaing banyak				✓
2	Harga BBM naik		✓		
3	Masalah politik dalam negeri			✓	

Data Pra Survey Kuesioner

Nama : Sapto (Supir)

Usia : 37 tahun

Pertanyaan berikut adalah tentang variabel SWOT pada PT. Mega Surya Mahardika. Contreng jawaban yang sesuai dengan anda (angka 1= Sangat Tidak Setuju, 2= Tidak Setuju, 3= Setuju, 4= Sangat Setuju)

No.	Pertanyaan	1	2	3	4
<i>Kekuatan (Strenght)</i>					
1	Ketepatan waktu pengiriman				✓
2	Harga yang bersaing				✓
3	Pelayanan yang baik			✓	
4	Konsumen yang loyal			✓	
<i>Kelemahan(Weakness)</i>					
1	Tenaga kerja		✓		
2	Jumlah armada			✓	
3	Sistem keuangan			✓	
<i>Peluang (Opportunity)</i>					
1	Permintaan konsumen tinggi				✓
2	Tingkat pembangunan pulau Jawa				✓
<i>Ancaman (Threats)</i>					
1	Jumlah pesaing banyak				✓
2	Harga BBM naik				✓
3	Masalah politik dalam negeri		✓		

Data Pra Survey

No.	Pertanyaan	E	K1	K2	Rata ²	Keterangan
Kekuatan (<i>Strenght</i>)						
1	Ketepatan waktu pengiriman	4	4	4	4	PT. Mega Surya Pratama tepat waktu dalam melakukan pengiriman
2	Harga yang bersaing	4	3	4	3.7	Harga yang diberikan PT. Mega Surya Pratama dapat bersaing dengan perusahaan saingan
3	Pelayanan yang baik	3	3	3	3	Pelayanan yang diberikan PT. Mega Surya Pratama baik
4	Konsumen yang loyal	4	4	3	3.7	Konsumen yang dimiliki PT. Mega Surya Pratama loyal pada perusahaan
Kelemahan (<i>Weakness</i>)						
1	Tenaga kerja	3	3	2	2.7	PT. Mega Surya Pratama kekurangan tenaga kerja
2	Jumlah armada	4	4	3	3.7	Jumlah armada yang dimiliki PT. Mega Surya Pratama kurang
3	Sistem keuangan	4	4	3	3.7	Sistem keuangan PT. Mega Surya Pratama kurang baik
Peluang (<i>Opportunity</i>)						
1	Permintaan konsumen tinggi	4	4	4	4	Permintaan konsumen PT. Mega Surya Pratama tinggi
2	Tingkat pembangunan pulau Jawa	3	3	4	3.3	Tingginya pembangunan di pulau Jawa merupakan peluang

Ancaman (<i>Threats</i>)						
1	Jumlah pesaing banyak	3	4	4	3.7	Banyaknya pesaing merupakan ancaman bagi PT. Mega Surya Pratama
2	Harga BBM naik	3	2	4	3	Harga bbm yang naik merupakan ancaman bagi PT. Mega Surya Pratama
3	Masalah politik dalam negeri	3	3	2	2.7	Masalah politik dalam negeri merupakan ancaman bagi PT. Mega Surya Pratama

KETERANGAN :

- E = entrepreneur (wirausahawan)
 K1 = karyawan 1
 K2 = karyawan 2

SKALA :

- 1 = sangat tidak setuju
 2 = tidak setuju
 3 = setuju
 4 = sangat setuju

INTERVAL : $\frac{\text{nilai tertinggi} - \text{nilai terendah}}{2}$

$$= \frac{4 - 1}{2}$$

$$= 1,5$$

KRITERIA :

- 1 - 2,5 = tidak setuju
 2,6 - 4 = setuju

**Kuesioner Bobot dan Rating Tabel
IFAS dan EFAS**

Nama : Benny Iswanto

Usia : 58 tahun

Posisi : Pemilik

No.	Pertanyaan	Bobot	Rating	Skor Bobot
Kekuatan (<i>Strenght</i>)				
1	Ketepatan waktu pengiriman	0,18	4	0,72
2	Harga yang bersaing	0,16	3	0,48
3	Pelayanan yang baik	0,15	3	0,45
4	Konsumen yang loyal	0,17	4	0,68
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1	Tenaga kerja	0,11	3	0,33
2	Jumlah armada	0,12	1	0,12
3	Sistem keuangan	0,11	2	0,22
Total		1,00		3,00
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Permintaan konsumen tinggi	0,30	2	0,60
2	Tingkat pembangunan pulau Jawa	0,35	3	1,05
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1	Jumlah pesaing banyak	0,35	4	1,40
Total		1,00		3,05

**Kuesioner Bobot dan Rating Tabel
IFAS dan EFAS**

Nama : Eny Setyowati
Usia : 50 tahun
Posisi : Manajer

No.	Pertanyaan	Bobot	Rating	Skor Bobot
Kekuatan (<i>Strenght</i>)				
1	Ketepatan waktu pengiriman	0,16	4	0,64
2	Harga yang bersaing	0,14	3	0,42
3	Pelayanan yang baik	0,17	2	0,34
4	Konsumen yang loyal	0,16	3	0,48
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1	Tenaga kerja	0,14	4	0,56
2	Jumlah armada	0,11	2	0,22
3	Sistem keuangan	0,12	2	0,24
Total		1,00		2,90
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Permintaan konsumen tinggi	0,40	3	1,20
2	Tingkat pembangunan pulau Jawa	0,40	2	0,80
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1	Jumlah pesaing banyak	0,20	3	0,60
Total		1,00		2,60

**Rekapitulasi Bobot dan Rating Tabel
IFAS dan EFAS**

TABEL BOBOT

No.	Pertanyaan	Pemilik	Manajer	Rata-rata
Kekuatan (<i>Strenght</i>)				
1	Ketepatan waktu pengiriman	0,18	0,16	0,17
2	Harga yang bersaing	0,16	0,14	0,15
3	Pelayanan yang baik	0,15	0,17	0,16
4	Konsumen yang loyal	0,17	0,16	0,165
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1	Tenaga kerja	0,11	0,14	0,125
2	Jumlah armada	0,12	0,11	0,115
3	Sistem keuangan	0,11	0,12	0,115
Total		1,00	1,00	1,00
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Permintaan konsumen tinggi	0,30	0,40	0,35
2	Tingkat pembangunan pulau Jawa	0,35	0,40	0,375
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1	Jumlah pesaing banyak	0,35	0,20	0,275
Total		1,00	1,00	1,00

**Rekapitulasi Bobot dan Rating Tabel
IFAS dan EFAS**

TABEL RATING

No.	Pertanyaan	Pemilik	Manajer	Rata-rata
Kekuatan (<i>Strenght</i>)				
1	Ketepatan waktu pengiriman	4	4	4
2	Harga yang bersaing	3	3	3
3	Pelayanan yang baik	3	2	2,5
4	Konsumen yang loyal	4	3	3,5
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1	Tenaga kerja	3	4	3,5
2	Jumlah armada	1	2	1,5
3	Sistem keuangan	2	2	2
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Permintaan konsumen tinggi	2	3	2,5
2	Tingkat pembangunan pulau Jawa	3	2	2,5
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1	Jumlah pesaing banyak	4	3	3,5