

Lampiran 1

Daftar pertanyaan

1. Gambaran obyek penelitian

- a. Bagaimana sejarah berdirinya perusahaan dan perkembangannya sampai sekarang?
- b. Bagaimana struktur organisasi perusahaan ?
- c. Apa tugas setiap bagian dalam struktur organisasi tersebut ?
- d. Jumlah karyawan dan tenaga pemasaran yang ada di perusahaan ?
- e. Berapa harga mobil per unitnya ?
- f. Apakah perusahaan menawarkan fasilitas kredit ? (Jelaskan)
- g. Jenjang teknologi yang selama ini dipakai ?
- h. Siapa pesaing terkuat PT. Sidodadi Berlian Motor ?

2. Faktor kekuatan bisnis

A. Saluran Distribusi

1. Apakah mempunyai sub dealer yang banyak penting bagi perusahaan?
 - a) Sangat penting
 - b) Penting
 - c) Cukup penting
 - d) Kurang penting
 - e) Tidak penting

2. Apakah jumlah tenaga penjual mempengaruhi penjualan perusahaan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

B. Harga

1. Apakah perusahaan menawarkan dengan harga kontan yang bersaing dengan produk lain penting bagi posisi bersaing perusahaan ?

- a) Sangat penting
- b) Penting
- c) Cukup penting
- d) Kurang penting
- e) Tidak penting

2. Apakah perusahaan memberikan fasilitas kredit dengan proses cepat penting bagi penjualan perusahaan ?

- a) Sangat penting
- b) Penting
- c) Cukup penting
- d) Kurang penting
- e) Tidak penting

C. Fasilitas Kredit

1. Apakah penyediaan kredit dengan jangka waktu 1 tahun berpengaruh terhadap penjualan perusahaan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

2. Apakah penyediaan kredit dengan jangka waktu 2 tahun berpengaruh terhadap penjualan perusahaan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

3. Apakah penyediaan kredit dengan jangka waktu 3 tahun berpengaruh terhadap penjualan perusahaan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh



4. Apakah penyediaan kredit dengan jangka waktu 4 tahun berpengaruh terhadap penjualan perusahaan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

5. Apakah penyediaan kredit dengan jangka waktu 5 tahun berpengaruh terhadap penjualan perusahaan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh



D. Promosi

1. Apakah promosi berupa memberikan hadiah langsung berpengaruh bagi penjualan perusahaan ?
 - a) Sangat berpengaruh
 - b) Berpengaruh
 - c) Cukup berpengaruh
 - d) Kurang berpengaruh
 - e) Tidak berpengaruh
2. Apakah promosi berupa memberikan hadiah promosi berpengaruh bagi penjualan perusahaan ?
 - a) Sangat berpengaruh
 - b) Berpengaruh
 - c) Cukup berpengaruh
 - d) Kurang berpengaruh
 - e) Tidak berpengaruh
3. Apakah service garansi yang diberikan perusahaan mempengaruhi tingkat penjualan ?
 - a) Sangat berpengaruh
 - b) Berpengaruh
 - c) Cukup berpengaruh
 - d) Kurang berpengaruh
 - e) Tidak berpengaruh



4. Apakah service kendaraan yang diberikan perusahaan mempengaruhi tingkat penjualan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

5. Apakah penjualan suku cadang asli yang dilakukan oleh perusahaan mempengaruhi tingkat penjualan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

3. Daya tarik industri

A. Situasi ekonomi

1. Apakah depresiasi rupiah terhadap dollar mempengaruhi kegiatan pemasaran perusahaan?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh



- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

2. Inflasi yang terjadi menyebabkan harga tinggi apakah mempengaruhi penjualan perusahaan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

3. Apakah suku bunga yang tinggi berpengaruh pada kredit yang ditawarkan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

4. Apakah kebijakan uang ketat yang dikeluarkan oleh pemerintah mempengaruhi volume penjualan kendaraan roda empat ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh



B. Perkembangan teknologi

1. Apakah penampilan Colt T 120 SS mempengaruhi penjualan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

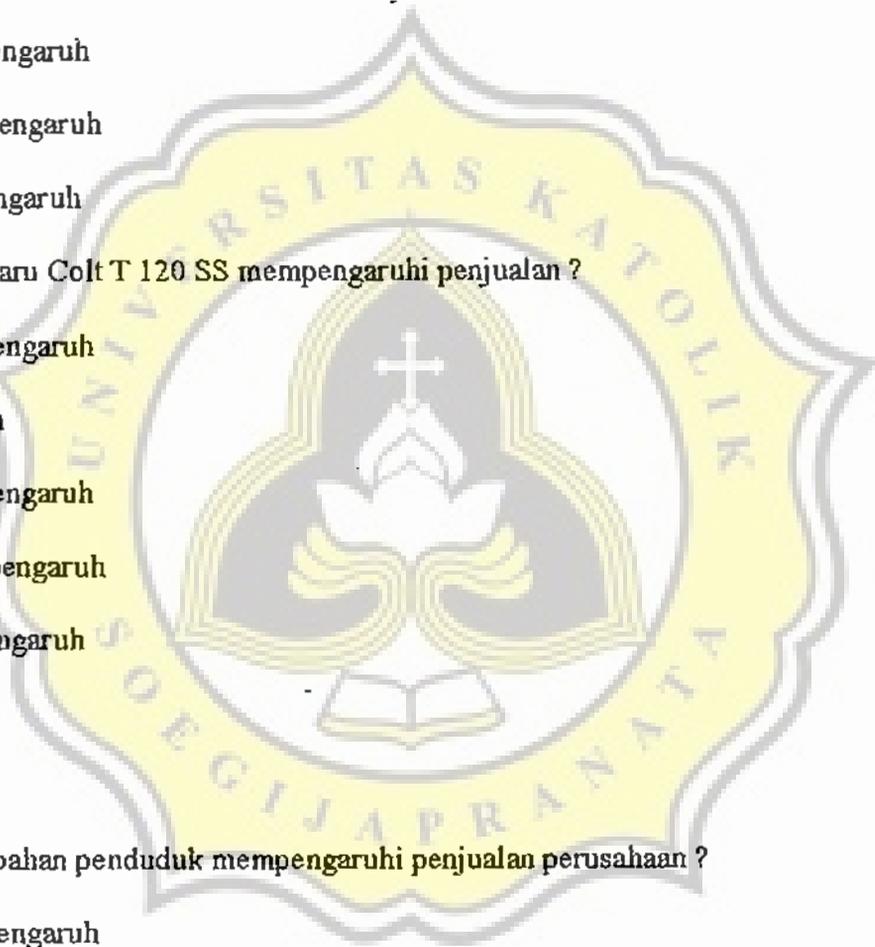
2. Apakah mesin baru Colt T 120 SS mempengaruhi penjualan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

C. Konsumen

1. Apakah penambahan penduduk mempengaruhi penjualan perusahaan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh



2. Apakah tingkat pendapatan perkapita mempengaruhi tingkat penjualan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh

D. Pesaing

1. Apakah PT. Karya Zirang Utama sebagai pesaing utama mempengaruhi volume penjualan ?

- a) Sangat berpengaruh
- b) Berpengaruh
- c) Cukup berpengaruh
- d) Kurang berpengaruh
- e) Tidak berpengaruh



LAMPIRAN 2

Perhitungan setiap variabel dari Key Succes Faktor

a. Total derajat kepentingan dari faktor kekuatan bisnis :

$$5 + 5 + 5 + 4 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 = 49$$

b. Total derajat kepentingan dari faktor daya tarik industri

$$2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 = 27$$

c. Bobot dari masing-masing variabel Key Succes Faktor :

1. FAKTOR KEKUATAN BISNIS :

a. saifuran distribusi :

- sub dealer = $5/49 \times 100\% \approx 10,2\% = 10\%$
- salesman = $5/49 \times 100\% \approx 10,2\% = 10\%$

b. harga :

- kontan = $5/49 \times 100\% = 10,2\% = 10\%$
- kredit = $4/49 \times 100\% = 8,1\% = 8\%$

c. fas.ilitas kredit :

- 1 tahun = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$
- 2 tahun = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$
- 3 tahun = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$
- 4 tahun = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$
- 5 tahun = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$

d. promosi :

- kaca film = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$
- hadiah promosi = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$

e. pelayanan dan service :

- service garansi = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$
- service mobil = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$
- penjualan spare part = $3/49 \times 100\% = 6,1\% = 6\%$

2. FAKTOR DAYA TARIK INDUSTRI :

a. situasi ekonomi :

- depresiasi rupiah = $2/27 \times 100\% = 7,4\% = 7\%$
- inflasi = $2/27 \times 100\% = 7,4\% = 7\%$
- suku bunga tinggi = $2/27 \times 100\% = 7,4\% = 7\%$
- kebijakan uang ketat = $2/27 \times 100\% = 7,4\% = 7\%$

b. perkembangan teknologi :

- body = $5/27 \times 100\% = 18,5\% = 19\%$
- mesin = $5/27 \times 100\% = 18,5\% = 19\%$

c. konsumen :

- pertambahan jumlah penduduk = $5/27 \times 100\% = 18,5\% = 19\%$
- peningkatan pendapatan perkapita = $2/27 \times 100\% = 7,4\% = 7\%$

d. pesaing :

- Espass = $2/27 \times 100\% = 7,4\% = 7\%$

LAMPIRAN 3

Faktor kekuatan bisnis internal penjualan

No	FAKTOR KEKUATAN INDUSTRI	BOBOT	RATING					TOTAL
			2	1	0	-1	-2	
1.	Saluran Distribusi							
	- 3 sub dealer	0,1	2					0,2
	- 5 salesman	0,1	2					0,2
2.	Harga							
	- Kredit	0,08		1				0,08
	- Cash	0,08		1				0,08
3.	Fasilits Kredit							
	- 1 Tahun	0,06			0			0
	- 2 Tahun	0,06			0			0
	- 3 Tahun	0,06			0			0
	- 4 Tahun	0,06			0			0
	- 5 Tahun	0,06			0			0
4.	Promosi							
	- Pemberian hadiah langsung misal kaca film	0,06			0			0
	- Pemberian hadiah promosi	0,06			0			0
5.	Pelayanan dan Service							
	- Service garansi	0,06	2					0,12
	- Service kendaraan	0,06		1				0,06
	- Penjualan spare part	0,06		1				0,06
	TOTAL	1,00						0,8

LAMPIRAN 4

Faktor daya tarik industri dari penjualan :

No	FAKTOR DAYA TARIK INDUSTRI	BOBOT	RATING					TOTAL
			2	1	0	-1	-2	
1.	Situasi ekonomi							
	- Depresiasi rupiah	0,07				-1		-0,07
	- Inflansi	0,07				-1		-0,07
	- Suku Bunga Tinggi	0,07				-1		-0,07
	- Kebijakan Uang Ketat	0,07				-1		-0,07
2	Perkembangan Teknologi							
	- Body	0,19	2					0,38
	- Mesin	0,19	2					0,38
3.	Konsumen							
	- Pertambahan Jumlah Penduduk							
	- Penurunan Pendapatan Perkapita pada saat kritis.	0,19	2					0,38
		0,07				-1		-0,07
4.	Pesaing							
	- PT. Karya Zirang Utama	0,07				-1		-0,07
	TOTAL	1,00						0,72

