

## Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Analisis SWOT

### Panduan Wawancara Untuk Analisis SWOT

1. Produk apa sajakah yang dijual di Toko Rapy Ray cabang Letda Sudjono?
2. Siapakah pesaing utama dari Toko Rapy Ray cabang Letda Sudjono?
3. Apa yang membedakan produk di Toko Rapy Ray dengan pesaingnya?
4. Bagaimanakah harga yang ditawarkan oleh Toko Rapy Ray dibandingkan dengan pesaingnya?
5. Menurut anda, apa kekuatan yang dimiliki Toko Rapy Ray cabang Letda Sudjono? Mengapa demikian?

Pertanyaan lebih lanjut tentang *strength* (kekuatan):

- a. Apa alasan pelanggan membeli produk kita?
  - b. Sebutkan 3 fakta mengapa produk kita disukai pelanggan
  - c. Apa yang menyebabkan SDM kita lebih baik dibandingkan pesaing?
  - d. Sebutkan kelebihan produk kita dibandingkan pesaing
  - e. Menurut pelanggan, apa kelebihan/keunikan produk kita yang menarik mereka?
6. Menurut anda, apa kekurangan yang dimiliki Toko Rapy Ray cabang Letda Sudjono? Mengapa demikian?

Pertanyaan lebih lanjut tentang kelemahan (*weaknesses*) :

- a. Masalah apa yang sering dikeluhkan pelanggan?
  - b. Seandainya kita kehilangan pelanggan potensial, sebutkan penyebabnya
  - c. Kelemahan apa yang belum kita perbaiki?
7. Pertanyaan mengenai peluang (*opportunity*) perusahaan :
    - a. Apa yang paling diinginkan pelanggan?

- b. Hal apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan?
  - c. Apa yang membuat Rapy Ray berada dikondisi yang baik hingga saat ini dan memiliki prospek dimasa mendatang?
  - d. Adakah kebijakan pemerintah yang mendukung perusahaan?
8. Pertanyaan ancaman (*threat*) perusahaan :
- a. Hal apa yang mengancam bisnis kita?
  - b. Apa alasan kita kalah dari pesaing?
  - c. Masalah apa yang terjadi berulang kali?

## Lampiran 2. Tempat Penelitian



## Lampiran 3. Wawancara dengan narasumber





6	Tersedianya <i>home credit</i> dengan proses yang cepat	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	2	3	2	4	4	3	4	4
<b>KELEMAHAN</b>																															
1	Pengiriman barang terbatas untuk luar Medan	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
2	Pengiriman barang tidak tepat waktu	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3
3	Harganya mahal	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	4	4	4
4	Lambatnya proses pengerjaan barang custom	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	
5	Lokasi yang kurang strategis	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4
<b>PELUANG</b>																															
1	Pertumbuhan industri makanan dan minuman di kota Medan yang meningkat	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4
2	Pertumbuhan hunian rumah sederhana yang meningkat	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3



NO	SWOT	STRATEGI 6				STRATEGI 7				STRATEGI 8				STRATEGI 9				STRATEGI 10				STRATEGI 11					
		Memberikan promo menarik khusus untuk UMKM baru di industri makanan dan minuman								Menyediakan garansi produk sesuai S&K yang berlaku				Menciptakan produk baru yang fungsional dan dikolaborasikan dengan bahan baku lain				Mengadakan program <i>giveaway</i> diakhir bulan				Membuat produk yang menggunakan bahan baku lain dan memberikan harga yang ekonomis				Memberikan pelatihan untuk meng- <i>upgrade skill</i>	
<b>KEKUATAN</b>																											
1	Produknya <i>ready stock</i> dan ukurannya lengkap	3	4	3	4	3	3	2	2	4	4	3	4	3	3	2	3	3	4	3	4	4	4	4			
2	Produk tersedia dalam berbagai variasi model	4	4	4	3	3	2	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3			
3	Barang dapat di <i>custom</i> sesuai keinginan	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	2	2	3	3	4	3	3	4			
4	Produk yang kokoh, berkualitas dan rapi.	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4			
5	Tenaga <i>sales</i> yang terampil, ramah dan merespon dengan cepat.	3	3	4	3	3	2	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4			
6	Tersedianya <i>home credit</i> dengan proses yang cepat.	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	3	3			
<b>KELEMAHAN</b>																											
1	Pengiriman barang terbatas untuk luar Medan	3	3	3	3	2	2	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4			
2	Pengiriman barang tidak tepat waktu	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	4	3			
3	Harganya mahal	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3			
4	Lambatnya proses pengerjaan barang <i>custom</i>	3	2	2	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	4			

5	Lokasi yang kurang strategis	3	4	3	3	3	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3
<b>PELUANG</b>																									
1	Pertumbuhan industri makanan dan minuman di kota Medan.	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3
2	Pertumbuhan hunian rumah sederhana yang meningkat	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	3	4	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4
3	Keinginan dan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat terhadap <i>furniture</i> .	3	3	3	2	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3
<b>ANCAMAN</b>																									
1	Kompetitor menjual dengan harga lebih murah.	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4
2	Kompetitor menyediakan produk substitusi yang berbeda seperti rotan, kayu, dan plastik.	4	3	3	3	2	2	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4
3	Kenaikan harga bahan baku yang dipengaruhi oleh naik turunnya harga <i>dollar</i> .	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3

Sumber: Data diolah