

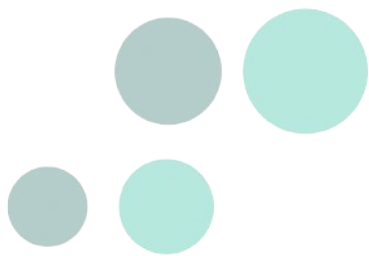
## LAMPIRAN



Rekapitulasi Responden Penilaian Kondisi Saat ini (Kuisisioner SWOT)

SWOT	Responden						Rata-rata
	Manager	Accounting	Receptionist	F&B	Cust 1	Cust 2	
<b>Kekuatan</b>							
a	4	4	4	3	4	4	3,8
b	4	4	4	3	3	3	3,5
c	3	4	4	2	4	3	3,3
d	3	4	3	3	3	4	3,3
e	4	4	4	3	4	3	3,7
f	4	4	4	4	4	3	3,8
g	4	4	4	2	4	3	3,5
h	3	4	4	2	3	4	3,3
<b>Kelemahan</b>							
a	2	2	3	3	3	2	2,5
b	2	2	1	2	3	2	2,0
c	3	2	3	1	3	2	2,3
d	2	2	3	2	4	2	2,5
e	3	2	3	2	3	3	2,7
f	2	2	2	1	4	3	2,3
g	2	2	2	2	2	2	2,0
<b>Kesempatan</b>							
a	3	4	4	3	4	4	3,7

b	4	4	4	3	3	3	3,5
c	3	4	3	3	2	4	3,2
d	3	4	3	3	2	4	3,2
e	3	4	3	4	3	4	3,5
f	3	4	2	4	2	3	3,0
Ancaman							
a	2	3	3	3	2	3	2,7
b	2	3	4	3	2	2	2,7
c	2	3	1	1	2	3	2,0
d	1	3	3	2	3	2	2,3
e	2	3	3	3	2	3	2,7

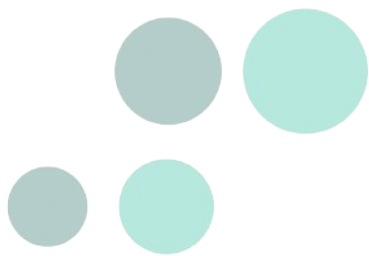


WBI  
POLITEKNIK

Rekapitulasi Responden Urgensi Penanganan (Kuisisioner SWOT)

SWOT	Responden						Rata-rata
	Manager	Accounting	Receptionist	F&B	Cust 1	Cust 2	
<b>Kekuatan</b>	R1	R2	R3	R4	R5	R6	
a	1	4	1	4	4	1	2,5
b	3	4	1	1	4	2	2,5
c	1	4	1	1	1	1	1,5
d	2	4	3	4	3	2	3
e	1	4	1	4	4	3	2,8
f	1	4	1	4	1	2	2,2
g	3	4	1	4	3	2	2,8
h	3	4	1	2	4	1	2,5
<b>Kelemahan</b>							
a	3	4	1	3	3	3	2,8
b	3	4	1	1	1	1	1,8
c	2	4	3	2	2	3	2,7
d	2	4	3	2	2	3	2,7
e	2	4	1	2	2	2	2,2
f	3	4	2	4	2	3	3
g	3	4	2	3	3	3	3
<b>Kesempatan</b>							
a	3	4	1	3	3	1	2,5

b	1	4	1	3	1	2	2
c	2	4	1	3	3	4	2,8
d	2	4	1	3	3	4	2,8
e	1	4	1	4	4	2	2,7
f	1	4	2	4	3	3	2,8
Ancaman							
a	3	3	1	1	1	3	2
b	4	3	4	3	3	3	3,3
c	3	3	1	4	3	4	3
d	4	3	2	2	2	2	2,5
e	3	3	3	3	3	3	3



WBBI  
POLITEKNIK

## Kuisisioner *Attractive Score*/Daya Tarik untuk Matriks QSPM

I. Data Responden :

Nama Responden :

Jabatan :

### II. Petunjuk Pengisian

*Attractive score* atau daya tarik adalah bagaimana peran setiap faktor dalam proses pemilihan strategi. Tentukan daya tarik dari masing-masing faktor internal (kekuatan,kelemahan) dan faktor eksternal (peluang,ancaman) untuk setiap alternatif strategi. Berikan tanda X pada pilihan Bapak/Ibu.

III. Pilihan *Attractive score*/Daya Tarik terdiri dari :

1 = Tidak menarik

2 = Sedikit menarik

3 = Cukup menarik

4 = Sangat menarik

No.	SWOT	Strategi 1				Strategi 2			
		Meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan tetap				Memberikan promosi harga melalui platform digital			
		1	2	3	4	1	2	3	4
	<b>Kekuatan</b>								
1.	Memiliki Jenis kamar yang berbeda	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Harga Terjangkau bagi konsumen	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Akses ke tempat bisnis dan wisata oleh-oleh lebih dekat	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Menggunakan dua digital platform dalam memasarkan <i>Guest House</i> Jangga House	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Memiliki pelayanan yang sopan dan ramah	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Memiliki bentuk penginapan seperti hotel berbintang	1	2	3	4	1	2	3	4
7.	Penampilan staf yang rapi	1	2	3	4	1	2	3	4
8.	Proses <i>Check in dan check out</i> yang mudah	1	2	3	4	1	2	3	4
	<b>Kelemahan</b>								
1.	Kamar pada <i>Guest House</i> Jangga House terbatas	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Lokasi yang kurang strategis	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Kurang memaksimalkan kegiatan pemasaran	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Kurangnya pelatihan terhadap karyawan	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Lebih banyak merekrut karyawan	1	2	3	4	1	2	3	4

	yang memiliki pendidikan terakhir SMA								
6.	Fasilitas masih <i>out of date</i>	1	2	3	4	1	2	3	4
7.	Fasilitas Parkir yang kurang luas	1	2	3	4	1	2	3	4
	Peluang								
1.	Memiliki pelanggan tetap	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Berhubungan baik dengan <i>supplier</i> hotel	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Berhubungan baik dengan Asosiasi Perhotelan Republik Indonesia	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Pangsa Pasar lebih dominan berasal dari kunjungan kerja dari luar kota	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Gaya Hidup pelanggannya memilih konsep <i>bed and breakfast</i>	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Kerjasama dengan <i>platform digital</i> untuk memperluas pasar	1	2	3	4	1	2	3	4
	Ancaman								
1.	Pelanggan yang beralih kepada pesaing	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Banyaknya usaha penginapan sejenis di Medan	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Meningkatnya jumlah kamar yang dimiliki pesaing	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Terjadinya peningkatan inflasi secara signifikan yang menyebabkan penurunan daya beli	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Persaingan harga antar platform digital yang tidak memiliki kerjasama	1	2	3	4	1	2	3	4



No.	SWOT	Strategi 3				Strategi 4			
		Meningkatkan kualitas SDM dengan memberikan pelatihan-pelatihan				Dengan lokasi yang kurang strategis namun dominan pasar berasal dari karyawan-karyawan yang melakukan perjalanan dinas melalui peningkatan kerjasama dengan instansi-instansi.			
		1	2	3	4	1	2	3	4
	Kekuatan								
1.	Memiliki Jenis kamar yang berbeda	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Harga Terjangkau bagi konsumen	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Akses ke tempat bisnis dan wisata oleh-oleh lebih dekat	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Menggunakan dua digital platform dalam memasarkan <i>Guest House</i> Jangga House	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Memiliki pelayanan yang sopan dan ramah	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Memiliki bentuk penginapan seperti hotel berbintang	1	2	3	4	1	2	3	4
7.	Penampilan staf yang rapi	1	2	3	4	1	2	3	4
8.	Proses <i>Check in dan check out</i> yang mudah	1	2	3	4	1	2	3	4
	Kelemahan								
1.	Kamar pada <i>Guest House</i> Jangga House terbatas	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Lokasi yang kurang strategis	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Kurang memaksimalkan kegiatan pemasaran	1	2	3	4	1	2	3	4

4.	Kurangnya pelatihan terhadap karyawan	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Lebih banyak merekrut karyawan yang memiliki pendidikan terakhir SMA	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Fasilitas masih <i>out of date</i>	1	2	3	4	1	2	3	4
7.	Fasilitas Parkir yang kurang luas	1	2	3	4	1	2	3	4
	Peluang								
1.	Memiliki pelanggan tetap	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Berhubungan baik dengan <i>supplier</i> hotel	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Berhubungan baik dengan Asosiasi Perhotelan Republik Indonesia	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Pangsa Pasar lebih dominan berasal dari kunjungan kerja dari luar kota	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Gaya Hidup pelanggannya memilih konsep <i>bed and breakfast</i>	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Kerjasama dengan <i>platform digital</i> untuk memperluas pasar	1	2	3	4	1	2	3	4
	Ancaman								
1.	Pelanggan yang beralih kepada pesaing	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Banyaknya usaha penginapan sejenis di Medan	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Meningkatnya jumlah kamar yang dimiliki pesaing	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Terjadinya peningkatan inflasi secara signifikan	1	2	3	4	1	2	3	4

	yang menyebabkan penurunan daya beli								
5.	Persaingan harga antar platform digital yang tidak memiliki kerjasama	1	2	3	4	1	2	3	4



No.	SWOT	Strategi 5				Strategi 6			
		Meningkatkan daya saing melalui memperbanyak jumlah kamar				Meningkatkan kerjasama dengan platform digital lainnya			
		1	2	3	4	1	2	3	4
	Kekuatan								
1.	Memiliki Jenis kamar yang berbeda	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Harga Terjangkau bagi konsumen	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Akses ke tempat bisnis dan wisata oleh-oleh lebih dekat	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Menggunakan dua digital platform dalam memasarkan <i>Guest House</i> Jangga House	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Memiliki pelayanan yang sopan dan ramah	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Memiliki bentuk penginapan seperti hotel berbintang	1	2	3	4	1	2	3	4
7.	Penampilan staf yang rapi	1	2	3	4	1	2	3	4
8.	Proses <i>Check in dan check out</i> yang mudah	1	2	3	4	1	2	3	4
	Kelemahan								
1.	Kamar pada <i>Guest House</i> Jangga House terbatas	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Lokasi yang kurang strategis	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Kurang memaksimalkan kegiatan pemasaran	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Kurangnya pelatihan terhadap karyawan	1	2	3	4	1	2	3	4

5.	Lebih banyak merekrut karyawan yang memiliki pendidikan terakhir SMA	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Fasilitas masih <i>out of date</i>	1	2	3	4	1	2	3	4
7.	Fasilitas Parkir yang kurang luas	1	2	3	4	1	2	3	4
	Peluang								
1.	Memiliki pelanggan tetap	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Berhubungan baik dengan <i>supplier</i> hotel	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Berhubungan baik dengan Asosiasi Perhotelan Republik Indonesia	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Pangsa Pasar lebih dominan berasal dari kunjungan kerja dari luar kota	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Gaya Hidup pelanggannya memilih konsep <i>bed and breakfast</i>	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Kerjasama dengan <i>platform digital</i> untuk memperluas pasar	1	2	3	4	1	2	3	4
	Ancaman								
1.	Pelanggan yang beralih kepada pesaing	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Banyaknya usaha penginapan sejenis di Medan	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Meningkatnya jumlah kamar yang dimiliki pesaing	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Terjadinya peningkatan inflasi secara signifikan yang menyebabkan penurunan daya beli	1	2	3	4	1	2	3	4

5.	Persaingan harga antar platform digital yang tidak memiliki kerjasama	1	2	3	4	1	2	3	4
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---



No.	SWOT	Strategi 7				Strategi 8			
		Memberikan penawaran menarik bagi pelanggan baru dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan tetap				Meningkatkan fasilitas yang <i>out of date</i>			
		1	2	3	4	1	2	3	4
	Kekuatan								
1.	Memiliki Jenis kamar yang berbeda	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Harga Terjangkau bagi konsumen	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Akses ke tempat bisnis dan wisata oleh-oleh lebih dekat	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Menggunakan dua digital platform dalam memasarkan <i>Guest House</i> Jangga House	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Memiliki pelayanan yang sopan dan ramah	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Memiliki bentuk penginapan seperti hotel berbintang	1	2	3	4	1	2	3	4
7.	Penampilan staf yang rapi	1	2	3	4	1	2	3	4
8.	Proses <i>Check in dan check out</i> yang mudah	1	2	3	4	1	2	3	4
	Kelemahan								
1.	Kamar pada <i>Guest House</i> Jangga House terbatas	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Lokasi yang kurang strategis	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Kurang memaksimalkan kegiatan pemasaran	1	2	3	4	1	2	3	4

4.	Kurangnya pelatihan terhadap karyawan	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Lebih banyak merekrut karyawan yang memiliki pendidikan terakhir SMA	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Fasilitas masih <i>out of date</i>	1	2	3	4	1	2	3	4
7.	Fasilitas Parkir yang kurang luas	1	2	3	4	1	2	3	4
	Peluang								
1.	Memiliki pelanggan tetap	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Berhubungan baik dengan <i>supplier</i> hotel	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Berhubungan baik dengan Asosiasi Perhotelan Republik Indonesia	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Pangsa Pasar lebih dominan berasal dari kunjungan kerja dari luar kota	1	2	3	4	1	2	3	4
5.	Gaya Hidup pelanggannya memilih konsep <i>bed and breakfast</i>	1	2	3	4	1	2	3	4
6.	Kerjasama dengan <i>platform digital</i> untuk memperluas pasar	1	2	3	4	1	2	3	4
	Ancaman								
1.	Pelanggan yang beralih kepada pesaing	1	2	3	4	1	2	3	4
2.	Banyaknya usaha penginapan sejenis di Medan	1	2	3	4	1	2	3	4
3.	Meningkatnya jumlah kamar yang dimiliki pesaing	1	2	3	4	1	2	3	4
4.	Terjadinya peningkatan inflasi secara signifikan	1	2	3	4	1	2	3	4



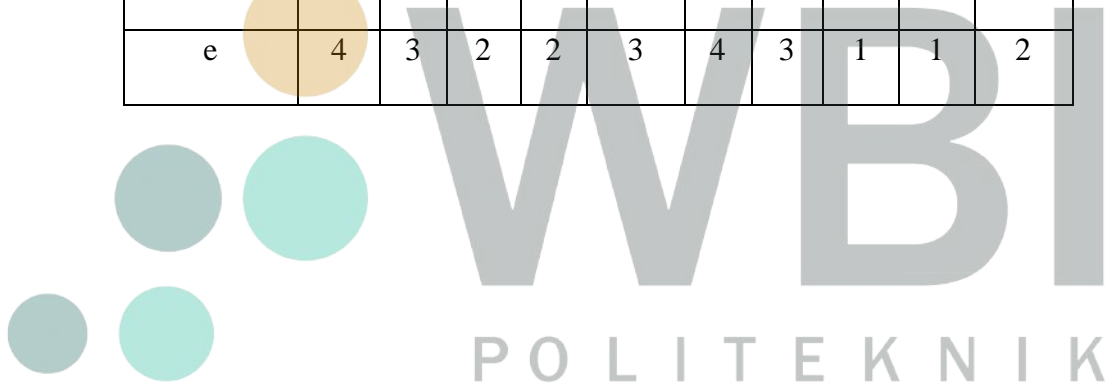
	yang menyebabkan penurunan daya beli								
5.	Persaingan harga antar platform digital yang tidak memiliki kerjasama	1	2	3	4	1	2	3	4



Rekapitulasi Responden Kuesioner QSPM

Strategi SO										
SWOT	STRATEGI 1				Rata-rata	STRATEGI 2				Rata-rata
Kekuatan	R1	R2	R3	R4		R1	R2	R3	R4	
a	4	4	3	4	4	3	3	3	2	3
b	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3
c	2	4	3	4	3	4	4	2	2	3
d	3	4	3	3	3	4	4	2	2	3
e	4	4	4	4	4	3	3	4	2	3
f	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3
g	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4
h	3	3	4	2	3	2	3	4	4	3
Kelemahan										
a	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4
b	2	2	1	2	2	4	2	3	3	3
c	3	2	4	3	3	3	2	4	4	3
d	4	4	3	3	4	2	4	3	3	3
e	4	4	2	2	3	4	3	2	2	3
f	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
g	3	4	2	2	3	2	2	2	2	2
Peluang										
a	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4

b	4	3	3	2	3	3	3	3	1	3
c	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3
d	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3
e	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
f	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
Ancaman										
a	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
b	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3
c	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4
d	3	2	3	3	3	4	3	2	2	3
e	4	3	2	2	3	4	3	1	1	2



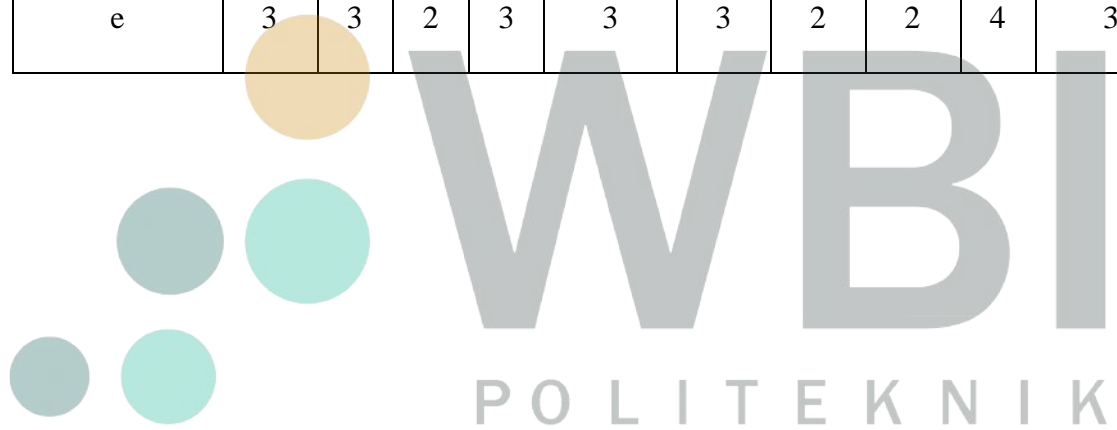
		Strategi WO								
SWOT	STRATEGI 3				Rata-rata	STRATEGI 4				Rata-rata
Kekuatan	R1	R2	R3	R4		R1	R2	R3	R4	
a	2	1	1	3	2	4	4	4	4	4
b	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3
c	2	1	1	4	2	1	1	2	1	1
d	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3
e	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4
f	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3
g	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3
h	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4
Kelemahan										
a	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3
b	2	1	2	2	2	4	4	4	3	4
c	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3
d	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3
e	1	1	2	2	2	3	3	3	4	3
f	4	2	1	3	3	2	1	2	3	2
g	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1
Peluang										
a	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4

b	3	3	2	1	2	1	1	2	1	1
c	2	2	3	2	2	4	4	4	4	4
d	3	3	1	1	2	3	3	3	4	3
e	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4
f	4	4	4	3	4	3	3	2	4	3
Ancaman										
a	2	3	4	1	3	3	2	2	2	2
b	3	3	3	3	3	2	3	4	4	3
c	4	3	3	2	3	4	3	3	2	3
d	4	1	2	3	3	2	2	2	1	2
e	3	3	2	1	2	4	3	2	3	3



Strategi ST										
SWOT	STRATEGI 5				Rata-rata	STRATEGI 6				Rata-rata
Kekuatan	R1	R2	R3	R4		R1	R2	R3	R4	
a	3	3	4	4	4	2	1	4	3	3
b	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3
c	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
d	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3
e	1	1	2	1	1	1	3	4	4	3
f	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3
g	1	2	2	2	2	3	3	3	4	3
h	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4
Kelemahan										
a	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3
b	2	1	4	3	3	4	2	3	3	3
c	4	3	4	2	3	4	4	1	3	3
d	1	1	1	1	1	1	2	4	4	3
e	2	1	2	2	2	1	3	2	2	2
f	4	3	2	2	3	4	3	1	1	2
g	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2
Peluang										
a	4	4	4	4	4	3	2	4	3	3
b	1	4	4	3	3	3	4	4	2	3

c	3	2	2	1	2	1	3	4	4	3
d	4	3	3	2	3	1	4	3	3	3
e	2	4	3	2	3	1	4	4	3	3
f	1	3	4	2	3	1	4	2	2	2
Ancaman										
a	4	3	2	4	3	4	4	4	4	4
b	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3
c	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4
d	2	2	1	2	2	3	3	2	1	2
e	3	3	2	3	3	3	2	2	4	3



	Strategi WT									
SWOT	STRATEGI 7				Rata-rata	STRATEGI 8				Rata-rata
Kekuatan	R1	R2	R3	R4		R1	R2	R3	R4	
a	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4
b	3	2	4	4	3	3	3	4	2	3
c	3	3	3	4	3	1	2	2	3	2
d	3	3	4	3	3	4	4	2	3	3
e	4	4	3	3	4	2	1	2	3	2
f	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
g	1	2	1	3	2	3	3	4	2	3
h	1	1	2	1	1	4	4	4	4	4
kelemahan										
a	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3
b	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4
c	3	3	4	4	4	3	3	3	2	3
d	1	3	4	2	3	2	1	3	3	2
e	3	4	1	1	2	2	2	3	4	3
f	4	3	3	2	3	4	4	3	2	3
g	1	2	3	3	2	4	3	3	3	3
Peluang										
a	2	4	3	3	3	1	4	3	3	3
b	2	1	4	4	3	2	3	4	4	3



c	3	2	4	3	3	3	3	4	2	3
d	3	4	3	2	3	2	4	3	2	3
e	4	3	1	3	3	2	4	3	2	3
f	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3
Ancaman										
a	2	2	3	2	2	3	3	4	2	3
b	4	4	2	3	3	3	2	1	2	2
c	1	2	3	2	2	3	4	1	1	2
d	4	3	3	3	3	1	2	2	3	2
e	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4

