

LAMPIRAN

Nama : Bapak Ir. Bernard Fransiskus Saragih

Lokasi Wawancara : Workshop PT. Panca Niaga Bersama

Hari/ Tanggal : Sabtu, 17 Agustus 2024

Lampiran 1. 1 Daftar Pertanyaan Analisis SWOT

Pertanyaan Wawancara Analisis SWOT	Hasil Wawancara
1. Produk apa sajakah yang dijual di Perusahaan PT. Panca Niaga Bersama? (internal)	1. PT. Panca Niaga Bersama menjual produk sesuai dengan kebutuhan konsumen seperti kebutuhan pribadi atau keluarga, kebutuhan yayasan pendidikan dan kebutuhan relegius : a. Kebutuhan Pribadi atau Keluarga : Misalnya : Lemari Pakaian, Tempat Tidur, Nakas, Meja Belajar, Rak TV Minimalis, Rak Sepatu, Rak Buku Belajar, Lemari Makan, Kitchenset b. Kebutuhan Yayasan atau Perguruan Tinggi Misalnya : Meja siswa, kursi siswa, Rak File Perpustakaan, Meja Guru, Meja Kepala Sekolah, Partisi Ruangan, Loker Sekolah, Mading Sekolah c. Kebutuhan Religius Misalnya : Mimbar, Altar, Salib, Kursi Imam, Bangku Gereja, Kotak Imvaq / Kotak Sedekah, Bejana Baptis, Tempat Lilin.

<p>2. Siapakah pesaing utama dari PT. Panca Niaga Bersama? (Eksternal)</p>	<p>2. Yang menjadi pesaing utama sebenarnya hampir tidak ada karena PT. Panca Niaga Bersama mempunyai konsumen berdasarkan pesanan produk sesuai dengan kebutuhan oleh pemakai langsung walaupun banyak juga toko-toko bergerak di bidang meubel banyak di sekitaran perusahaan PT. Panca Niaga Bersama. Contohnya : Untuk pembuatan produk bidang kerohanian seperti yang di kerjakan oleh orang tunawisma berlokasi di galang pasar merah produk yang menjual barang-barang kerohanian untuk umat katolik</p>
<p>3. Apa yang membedakan PT. Barang Panca Niaga beda dengan rivalnya? (Eksternal)</p>	<p>3. Produk PT. Panca Niaga Bersama memakai kayu <i>SteamBoard</i> dan juga jenis kayu-kayu solid dan berkualitas. Biasanya produk yang di buat kokoh atau kuat dan bahannya bermutu baik. Misalnya pemakaian Triplek pesaing menggunakan dinding lemari memilih triplek 3 mm sedangkan PT. Panca Niaga Bersama membuat 4.6 mm lebih tebal.</p>
<p>4. Bagaimanakah harga yang ditawarkan oleh PT. Panca Niaga Bersama dibandingkan dengan pesaingnya? (Internal)</p>	<p>4. Harga yang ditawarkan oleh perusahaan PT. Panca Niaga Bersama lebih bersifat <i>familiar</i> dan tidak jauh dari harga pasaran, umumnya harga lebih murah karena lebih bersifat sosial belum mengutamakan <i>Profit Center</i> dan tidak mencari keuntungan sebesar-besarnya</p>

<p>5. Menurut anda apa kelebihan PT. Panca Niaga Bersama? Mengapa demikian? Pertanyaan tambahan mengenai kekuatan (power) / (Internal)</p> <ol style="list-style-type: none"> Apa yang memotivasi konsumen membeli barang Anda? Perhatikan tiga alasan mengapa konsumen menyukai barang kita. Apa yang membedakan departemen sumber daya manusia Anda dengan pesaing? sebutkan keunggulan produk Anda dari pada pesaing Apa manfaat atau ciri khas produk Anda yang menurut pembeli menarik mereka? 	<p>5. Kekuatan yang utama PT. Panca Niaga Bersama memberikan garansi kerusakan 100% selama perusahaan masih berjalan atau beroperasi jika ada yang rusak di ganti 100% tanpa biaya perbaikan hal ini menarik minat konsumen untuk membeli atau belanja</p> <ol style="list-style-type: none"> Pelanggan tertarik karena garansi rusak 100% produk yang di order biasanya melebihi ekspektasi konsumen sementara biaya tambahan tidak ada (tambahan desain produk) 3 Fakta produk dari perusahaan PT. Panca Niaga Bersama di sukai oleh konsumen : <ol style="list-style-type: none"> Konsumen order barang kemudian orderan barang yang berbeda kembali contohnya konsumen pesan lemari pakaian kemudian karena di lihat produk memuaskan konsumen kembali untuk memesan tempat tidur Memberikan pekerjaan dari barang yang di pesan kepada orang lain atau berani merekomendasikan PT. Panca Niaga Bersama kepada orang lain Harga lebih murah dan <i>competitive</i> karena mengutamakan kualitas produk kokoh dan elegan yang sesuai keinginan konsumen
--	--

	<p>c. SDM PT. Panca Niaga Bersama tidak lebih baik di bandingkan pesaing tetapi SDM PT. Panca Niaga Bersama mau belajar terhadap produk-produk terbaru dan belajar dari pengalaman pemilik perusahaan sebelum menekuni usaha meubel</p> <p>d. Berani membuat kualitas barang melebihi dari harga di pasaran untuk menjaga produk lebih berkualitas walaupun kadang profit mencapai 3%</p> <p>e. Kelebihan dan keunikan produk PT. Panca Niaga Bersama :.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Produk sesuai kebutuhan pelanggan2. Produk PT. Panca Niaga Bersama dapat di buat sesuai kebutuhan yang diinginkan sementara di tempat lain kadang tidak bisa membuatnya. Contohnya : membuat tiang bendera + Tempat Tiang Petaka terkadang pertukangan meubel lain tidak membuatnya.3. Mampu mengatasi setiap kebutuhan pesanan konsumen walaupun terkadang tidak ada produk yang dibuat atau di berikan jalan untuk berdiskusi mengenai produk yang akan dibuat Contohnya : Konsumen meminta
--	---

	<p>membuat meja tetapi kaki mejanya menggunakan bahan dari besi perusahaan PT. Panca Niaga Bersama dapat mengcombain produk dengan material lain</p>
<p>6. Menurut Anda, apa kekurangan PT. Panca Niaga Bersama? Mengapa demikian? Pertanyaan tambahan mengenai kelemahan (internal):</p> <ol style="list-style-type: none"> Permasalahan apa saja yang sering diangkat oleh pelanggan? Jelaskan mengapa Anda mungkin kehilangan klien potensial. Kelemahan apa yang masih belum Anda perbaiki? 	<p>6. Kekuarang PT. Panca Niaga Bersama :</p> <ol style="list-style-type: none"> SDM saat ini tidak ada yang benar-benar menguasai pekerjaan kecuali pemilik usaha Tidak teratur mengatur manajemen keuangan masih bersifat manual Pengaturan produk atau manajemen produk kurang bagus karena tidak adanya order barang yang bersifat rutinitas Tenaga Adminitrasi pembukuan kurang dan masih di rangkap-rangkap Kurangnya tenaga profesional untuk di bidang meubel yang menguasai pekerjaan, karena keluar masuknya karyawan berganti <p>Hasil wawancara lebih lanjut tentang kelemahan (weaknesses)/ (Internal):</p> <ol style="list-style-type: none"> Masalah saat ini hampir tidak ada karena jika barang rusak langsung cepat di tangani dan terkadang harga di bilang kemahalan tetapi jika di bandingkan kompetitor lain harganya lebih murah Masalah saat ini belum ada. Jika hal ini terjadi biasanya pelanggan menemukan

	<p>produsen yang baru atau adanya perubahan struktur organisasi dan yang tidak dari PT. Panca Niaga Bersama kenal</p> <p>c. Kelemahan yang belum di perbaiki :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kelemahan PT. Panca Niaga Bersama tidak ada supervisi atau kunjungan kepada konsumen secara berkala 2. Tidak ada inventarisasi konsumen konsumen yang pernah memesan produk
<p>7. Pertanyaan mengenai peluang Perusahaan (Eksternal):</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Apa yang paling diinginkan pelanggan? b. Hal-hal apa saja yang perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan? c. Apa yang membuat PT. Panca Niaga Bersama hingga saat ini dalam kondisi baik dan memiliki prospek di masa depan? d. Apakah ada kebijakan pemerintah yang mendukung perusahaan? 	<p>7. Peluang Perusahaan PT. Panca Niaga Bersama:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Keinginan Konsumen: <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk tetap kokoh sesuai keinginan konsumen 2. Harga lebih murah dan sesuai dengan <i>budget</i> yang di tentukan konsumen dan perusahaan harus dapat membuatnya b. Hal yang perlu di tingkatkan dari perusahaan PT. Panca Niaga Bersama: <ol style="list-style-type: none"> 1. Mendatangi konsumen atau pembeli secara berkala walaupun tidak ada melakukan order barang 2. Membuat promosi barang di internet atau iklan 3. Membuat buku, <i>bullet</i>, <i>katalog</i>

	<ul style="list-style-type: none"> 4. Membuat barang-barang <i>display</i> contoh barang di toko lumenium 5. Memperbanyak inovasi produk-produk yang beredar di pasaran 6. memberikan karyawan untuk menjual produk dengan memberikan bonus dari hasil penjualannya. <p>c. Yang membuat PT. Panca Niaga Bersama berada dikondisi yang baik hingga saat ini dan memiliki prospek dimasa mendatang :</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Tidak ada pinjaman modal usaha 2. Jumlah konsumen sudah mulai bertambah dan di kenal konsumen baru melalui rekomendasi konsumen sebelumnya yang sudah membeli produk kepada konsumen baru lainnya 3. Bisa kerjasama dengan produk sejenis atau meningkatkan kemampuan keterampilan di bidang sejenis <p>d. Tidak ada terhubung dengan pemerintahan kecuali izin usaha</p>
<p>8. Pertanyaan ancaman (<i>threat</i>) perusahaan (Eksternal):</p> <p>a. Apa yang bisa menjadi ancaman dari perusahaan</p>	<p>8. Ancaman Perusahaan :</p> <p>a. Hal yang mengancam bisnis dari perusahaan PT. Panca Niaga Bersama :</p>

<p>meubel PT. Panca Niaga Bersama ?</p> <p>b. Apa alasan PT. Panca Niaga Bersama kalah dari pesaing perusahaan meubel lainnya?</p> <p>c. Masalah apa yang terjadi berulang kali?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jika pemilik usaha melepaskan unit usaha kemungkinan tidak ada yang bisa control secara menyeluruh kecuali manajemen sudah <i>sustainable</i> 2. Jika bahan baku kayu tidak ada lagi dan pabrik yang mengolah menjual bahan baku tutup <p>b. Jika di banding dengan pesaing dan PT. Panca Niaga Bersama kalah umumnya untuk barang-barang mebel yang produknya terbaru</p> <p>c. Masalah yang sering terulang lagi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Seringnya tagihan tidak di bayar tepat waktu sementara DP jarang di minta 2. Perputaran modal yang sering terganggu karena tidak adanya DP ataupun ketetapan dalam pembayaran.
--	---