

PENUNTUN WAWANCARA

Penuntun wawancara ini disebarakan sebanyak 10 buah ke perusahaan pelanggan yang bertujuan untuk mengetahui atribut apa saja yang dianggap penting oleh pelanggan tersebut. Contohnya, sebagai berikut:

Bapak/Ibu Pelanggan yang kami hormati,

Mohon untuk mengisikan di bawah ini hal-hal yang anda anggap penting dalam pemilihan perusahaan yang Bapak/Ibu anggap baik untuk bekerja sama dengan perusahaan Bapak/Ibu untuk membuat sepatu/sandal dengan merek Bapak/Ibu.

Atas perhatian Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Daniel D.W Setyadi
(Direktur Utama)

**KUESIONER IDENTIFIKASI FAKTOR PEMILIHAN PERUSAHAAN
SUBKONTRAKTOR SEPATU/SANDAL**

Hal-hal yang paling saya anggap penting dalam memilih sebuah perusahaan sepatu/sandal untuk membuat sepatu/sandal dengan merek perusahaan saya adalah:

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.
- f.
- g.
- h.

Lainnya:

- a.
- b.
- c.

**KUESIONER IDENTIFIKASI FAKTOR EKSTERNAL (PELUANG DAN
ANCAMAN) CV ANUGRAH TRIJAYA SAKTI**

Mohon identifikasikan hal-hal yang Bpk. Anggap menjadi faktor kunci keberhasilan eksternal perusahaan dalam hal:

a. Melayani Pelanggan

-
-
-
-

b. Menghadapi Perusahaan Pesaing

-
-
-
-

c. Menghadapi Perusahaan Pemasok

-
-
-
-

d. Menghadapi Perusahaan Produk Substitusi

-
-
-
-

KUESIONER PENELITIAN

Bapak/Ibu Pelanggan CV Anugrah Trijaya Sakti yang kami hormati,
 Melalui kuesioner ini kami bermaksud untuk melakukan evaluasi atas kinerja perusahaan kami dalam melayani anda sampai dengan saat ini. Di bawah ini ialah kuesioner kinerja perusahaan kami dalam melayani anda sekalian. Pada bagian kiri, mohon diisi tingkat kepentingan variabel yang disebutkan dalam pernyataan-pernyataan tersebut bagi perusahaan anda, mulai dari angka 1 (Tidak Penting) hingga angka 4 (Sangat Penting). Pada bagian kanan, mohon diisikan penilaian anda atas tingkat kinerja kami dalam hal variabel yang disebutkan mulai dari angka 1 (Sangat Buruk) hingga angka 4 (Sangat Baik). Atas perhatian Bapak/Ibu Pelanggan sekalian, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Daniel D.W Setyadi
 (Direktur Utama)

Tingkat Kepentingan Bagi Perusahaan Anda				No.	Variabel	Kinerja CV Anugrah Trijaya Sakti			
Sangat Penting	Penting	Tidak Penting	Sangat Tidak Penting			Sangat Jelek	Jelek	Baik	Sangat Baik
4	3	2	1	1	Jenis Sol yang Digunakan	1	2	3	4
4	3	2	1	2	Keragaman Model yang Ditawarkan	1	2	3	4
4	3	2	1	3	Model Upper	1	2	3	4
4	3	2	1	4	Model Insole	1	2	3	4
4	3	2	1	5	Daya Jual Model Sepatu/Sandal	1	2	3	4
4	3	2	1	6	Harga Model	1	2	3	4
4	3	2	1	7	Tenggang Waktu Pembayaran	1	2	3	4
4	3	2	1	8	Kebersihan Pengerjaan Produk	1	2	3	4
4	3	2	1	9	Ketahanan Jahitan	1	2	3	4
4	3	2	1	10	Kerapian Jahitan	1	2	3	4
4	3	2	1	11	Ketahanan Aksesoris yang Digunakan	1	2	3	4
4	3	2	1	12	Ketahanan Sol yang Digunakan	1	2	3	4
4	3	2	1	13	Ketepatan Waktu Pengiriman	1	2	3	4
4	3	2	1	14	Kerapian Kardus Pembungkus	1	2	3	4
4	3	2	1	15	Kelengkapan Pembungkus	1	2	3	4
4	3	2	1	16	Kesesuaian Label Ukuran di dus Sepatu/Sandal dengan Nomor Sepatu/sandal	1	2	3	4
4	3	2	1	17	Kesesuaian Jumlah Pengiriman dengan Jumlah Pemesanan	1	2	3	4
4	3	2	1	18	Ketersediaan Quantity Discount	1	2	3	4
4	3	2	1	19	Ketersediaan Cash Discount	1	2	3	4
4	3	2	1	20	Jaminan Pengerjaan Retur	1	2	3	4
4	3	2	1	21	Kecepatan Penanganan Retur	1	2	3	4
4	3	2	1	22	Akurasi Penagihan	1	2	3	4

Bapak/Ibu Pimpinan CV Anugrah Trijaya Sakti yang kami hormati,
 Melalui kuesioner ini kami bermaksud untuk melakukan evaluasi atas kekuatan dan kelemahan perusahaan kami saat ini. Di bawah ini ialah kuesioner kinerja perusahaan kami dalam melayani anda sekalian. Pada bagian kanan, mohon diisikan kekuatan/kelemahan kami dalam hal variabel yang disebutkan mulai dari angka 1 (Sangat Lemah) hingga angka 4 (Sangat Baik). Atas perhatian Bapak/Ibu Pelanggan sekalian, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Daniel D.W Setiadi
 (Direktur Utama)

KUESIONER STRENGTH/WEAKNESS

No.	Event	Kekuatan/Kelemahan CV Anugrah Trijaya Sakti			
		Sangat Lemah	Lemah	Baik	Sangat Baik
1	Kemudahan Merancang Desain Sepatu/Sandal	1	2	3	4
2	Kemampuan Menyediakan Persediaan Bahan Baku	1	2	3	4
3	Tingkat Upah Karyawan	1	2	3	4
4	Disiplin Karyawan	1	2	3	4
5	Teknologi Produksi yang Digunakan	1	2	3	4
6	Loyalitas Pelanggan	1	2	3	4
7	Ketersediaan Tenaga Kerja Berpengalaman	1	2	3	4
8	Hubungan dengan Perusahaan Ekspedisi Terpercaya	1	2	3	4
9	Kemudahan Pengontrolan Kualitas	1	2	3	4
10	Kecepatan Penagihan	1	2	3	4
11	Perputaran Arus Kas	1	2	3	4
12	Keandalan Sistem Database Administrasi dan Akuntansi	1	2	3	4
13	Loyalitas Karyawan	1	2	3	4
14	Prosedur Kerja Baku	1	2	3	4
15	Prosedur Penanganan Retur Produk	1	2	3	4
16	Hubungan dengan Perusahaan Pelanggan	1	2	3	4

Bapak/Ibu Pimpinan CV Anugrah Trijaya Sakti yang kami hormati,
 Melalui kuesioner ini kami bermaksud untuk melakukan evaluasi atas peluang dan ancaman perusahaan kami saat ini. Di bawah ini ialah kuesioner kinerja perusahaan kami dalam melayani anda sekalian.. Pada bagian kanan, mohon diisikan penilaian anda atas pengaruh event kami dalam hal variabel yang disebutkan mulai dari angka 1 (Dibawah rata-rata) hingga angka 4 (Sangat Bagus). Atas perhatian Bapak/Ibu Pelanggan sekalian, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Daniel D.W Setiadi
 (Direktur Utama)

KUESIONER OPPORTUNITY/THREAT

No.	Event	Respon CV Anugrah Trijaya Sakti			
		Dibawah Rata-rata	Rata-rata	Diatas Rata-rata	Sangat Bagus
1	Citra Merek Pelanggan di Masyarakat	1	2	3	4
2	Trend Permintaan akan Merek Pelanggan di Masyarakat	1	2	3	4
3	Pengetatan Peraturan Undang-undang Perdagangan	1	2	3	4
4	Perolehan Kredit Usaha Kecil dan Menengah	1	2	3	4
5	Ketersediaan Variasi Pemasok Bahan	1	2	3	4
6	Kelonggaran Pembayaran Pemasok Bahan	1	2	3	4
7	Keterbukaan Informasi Variasi Desain Sepatu/Sandal dari Internet	1	2	3	4
8	Peningkatan Daya Beli Masyarakat	1	2	3	4
9	Kestabilan Perekonomian Indonesia	1	2	3	4
10	Peningkatan Minat Masyarakat atas Berbagai Variasi Desain Sepatu/Sandal	1	2	3	4
11	Perkembangan Perusahaan Ekspedisi	1	2	3	4
12	Daya Jangkau Perusahaan Ekspedisi	1	2	3	4
13	Ketersediaan Variasi Perusahaan Ekspedisi	1	2	3	4
14	Kelonggaran Pembayaran dari Perusahaan Ekspedisi	1	2	3	4
15	Peningkatan Animo Masyarakat untuk Membuka Toko Sepatu/Sandal	1	2	3	4
16	Penetrasi Jaringan Toko Swalayan dalam Menjual Sepatu/Sandal	1	2	3	4

Data Mentah Kuesioner Penelitian (Kinerja)

Kuesioner ke-	TINGKAT KINERJA																					
	Atribut ke-																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
1	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3
2	4	3	3	4	3	1	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3
3	1	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	1	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3
5	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	2	4	4	3	4	3	3	4	3	3	3
6	4	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
7	2	3	3	3	4	4	3	3	3	2	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2
8	3	1	3	4	2	3	1	2	3	3	4	2	2	3	1	4	3	2	3	3	2	2
9	4	4	3	4	4	2	4	3	3	2	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3
10	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	4	1	1	3	3	3	3	2	3	3	2	3

Data Mentah Kuesioner Penelitian (Harapan)

Kuesioner ke-	TINGKAT KEPENTINGAN																					
	Atribut ke-																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
1	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	2	2	4	3	4	4	3	2	3	4	3	3
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	2	4	2	1	3
4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4
5	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3
6	4	4	3	3	4	3	3	4	1	4	2	3	2	2	3	3	4	3	3	4	3	3
7	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	4	3	4
8	3	3	4	3	3	4	3	3	3	2	2	2	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3
9	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	2	3	4	4	4
10	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3

Data Mentah Kuesioner *Strength-Weakness*

No.	Event	Kekuatan/kelemahan		
		Resp1	Resp2	Resp3
1	Kemudahan Merancang Desain Sepatu/Sandal	2	2	1
2	Kemampuan Menyediakan Persediaan Bahan Baku	1	1	2
3	Tingkat Upah Karyawan	2	1	2
4	Disiplin Karyawan	4	4	3
5	Teknologi Produksi yang Digunakan	1	2	1
6	Loyalitas Pelanggan	2	1	1
7	Ketersediaan Tenaga Kerja Berpengalaman	3	3	4
8	Hubungan dengan Perusahaan Ekspedisi Terpercaya	4	3	4
9	Kemudahan Pengontrolan Kualitas	1	2	2
10	Kecepatan Penagihan	2	2	3
11	Perputaran Arus Kas	1	2	1
12	Keandalan Sistem Database Administrasi dan Akuntansi	1	1	2
13	Loyalitas Karyawan	4	4	4
14	Prosedur Kerja Baku	2	2	1
15	Prosedur Penanganan Retur Produk	1	2	1
16	Hubungan dengan Perusahaan Pelanggan	2	1	2

Bobot Untuk Kuesioner *Strength-Weakness*

No.	Event	Bobot	Rating
1	Kemudahan Merancang Desain Sepatu/Sandal	0.05	3
2	Kemampuan Menyediakan Persediaan Bahan Baku	0.05	2
3	Tingkat Upah Karyawan	0.05	3
4	Disiplin Karyawan	0.1	3
5	Teknologi Produksi yang Digunakan	0.05	3
6	Loyalitas Pelanggan	0.05	3
7	Ketersediaan Tenaga Kerja Berpengalaman	0.1	3
8	Hubungan dengan Perusahaan Ekspedisi Terpercaya	0.1	3
9	Kemudahan Pengontrolan Kualitas	0.05	3
10	Kecepatan Penagihan	0.05	3
11	Perputaran Arus Kas	0.05	3
12	Keandalan Sistem Database Administrasi dan Akuntansi	0.05	3
13	Loyalitas Karyawan	0.1	3
14	Prosedur Kerja Baku	0.05	3
15	Prosedur Penanganan Retur Produk	0.05	3
16	Hubungan dengan Perusahaan Pelanggan	0.05	3

Data Mentah Kuesioner *Opportunity-Threat*

No.	Event	Resp 1	Resp 2	Resp 3
1	Citra Merek Pelanggan di Masyarakat	4	4	3
2	Trend Permintaan akan Merek Pelanggan di Masyarakat	3	4	4
3	Pengetatan Peraturan Undang-undang Perdagangan	2	1	1
4	Perolehan Kredit Usaha Kecil dan Menengah	1	1	2
5	Ketersediaan Variasi Pemasok Bahan	3	4	3
6	Kelonggaran Pembayaran Pemasok Bahan	1	2	1
7	Keterbukaan Informasi Variasi Desain Sepatu/Sandal dari Internet	1	1	1
8	Peningkatan Daya Beli Masyarakat	4	4	3
9	Kestabilan Perekonomian Indonesia	4	4	4
10	Peningkatan Minat Masyarakat atas Berbagai Variasi Desain Sepatu/Sandal	2	1	1
11	Perkembangan Perusahaan Ekspedisi	4	3	3
12	Daya Jangkau Perusahaan Ekspedisi	3	4	4
13	Ketersediaan Variasi Perusahaan Ekspedisi	4	3	4
14	Kelonggaran Pembayaran dari Perusahaan Ekspedisi	1	2	1
15	Peningkatan Animo Masyarakat untuk Membuka Toko Sepatu/Sandal	2	2	1
16	Penetrasi Jaringan Toko Swalayan dalam Menjual Sepatu/Sandal	4	3	4

Bobot Untuk Kuesioner *Opportunity-Threat*

No.	Event	Bobot	Rating
1	Citra Merek Pelanggan di Masyarakat	0.1	4
2	Trend Permintaan akan Merek Pelanggan di Masyarakat	0.05	3
3	Pengetatan Peraturan Undang-undang Perdagangan	0.05	2
4	Perolehan Kredit Usaha Kecil dan Menengah	0.05	2
5	Ketersediaan Variasi Pemasok Bahan	0.1	3
6	Kelonggaran Pembayaran Pemasok Bahan	0.05	2
7	Keterbukaan Informasi Variasi Desain Sepatu/Sandal dari Internet	0.05	2
8	Peningkatan Daya Beli Masyarakat	0.1	4
9	Kestabilan Perekonomian Indonesia	0.05	3
10	Peningkatan Minat Masyarakat atas Berbagai Variasi Desain Sepatu/Sandal	0.1	2
11	Perkembangan Perusahaan Ekspedisi	0.05	3
12	Daya Jangkau Perusahaan Ekspedisi	0.05	3
13	Ketersediaan Variasi Perusahaan Ekspedisi	0.05	3
14	Kelonggaran Pembayaran dari Perusahaan Ekspedisi	0.05	2
15	Peningkatan Animo Masyarakat untuk Membuka Toko Sepatu/Sandal	0.05	2
16	Penetrasi Jaringan Toko Swalayan dalam Menjual Sepatu/Sandal	0.05	3