

Kisi-kisi instrumen Perusahaan

Variabel	Indikator	Pernyataan
Evaluasi Faktor Eksternal	Pengaruh pemerintah	Apakah kondisi politik, pemerintahan dan keamanan mempengaruhi terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
	Hubungan dengan konsumen	Apakah kesetiaan pelanggan sangat berpengaruh terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
	Perkembangan Teknologi	Pentingkah perkembangan teknologi terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
	Lapisan masyarakat	Bagaimana faktor demografi mempengaruhi penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
	Transportasi	Seberapa pentingkah jalur transportasi terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
	Perekonomian	Bagaimana bentuk ancaman dari krisis ekonomi dan tingkat perekonomian yang belum stabil terhadap PT. Fajar Jaya Teknik?
	Perdagangan bebas	Apa efek dari diberlakukannya pasar bebas terhadap PT. Fajar Jaya Teknik?
	Pendatang baru	Bagaimana ancaman yang ditimbulkan oleh pendatang baru dalam industri spare part kendaraan bermotor terhadap PT. Fajar Jaya Teknik?
	Pelanggan	Bagaimana pengaruh pelanggan yang semakin kritis terhadap produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
Evaluasi Faktor Internal	Produk substitusi	Apakah produk substitusi berpengaruh terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
	Pengaruh perusahaan	Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik meningkatkan dan mempertahankan citra dari perusahaan?
	Organisasi dan manajemen	Bagaimana pengaturan sistem organisasi dan manajemen dalam PT. Fajar Jaya Teknik?
	Peningkatan penjualan	Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik melakukan peningkatan penjualan produk akhir-akhir ini?
	Peningkatan penjualan	Apakah jaringan distribusi yang luas mempengaruhi terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
	Produk dan jasa	Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik dalam meningkatkan kualitas produk dan jasa pelayanan terhadap konsumen?
	Jenis produk	Upaya apa yang dilakukan oleh PT. Fajar Jaya Teknik dalam menghadapi keterbatasan dari jenis produk yang diproduksi?
	Kinerja kerja	Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik dalam meningkatkan kinerja dari karyawan?
	Pangsa pasar	Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik dalam menghadapi pangsa pasar yang relatif kecil?
Promosi	Bagaimana bentuk promosi yang dilakukan oleh PT. Fajar Jaya Teknik dalam meningkatkan penjualan dari produk?	
Usaha perusahaan	Strategi apa yang dilakukan oleh PT. Fajar Jaya Teknik dalam meningkatkan penjualan dari produk?	

Kisi-kisi instrumen Distributor

Variabel	Indikator	Pernyataan
Produk	Variasi produk	Variasi dari produk yang ada di PT. Fajar Jaya Teknik.
	Keunggulan produk	Produk tidak mudah rusak.
	Inovasi produk	Inovasi dari produk PT. Fajar Jaya Teknik.
	Produk substitusi	Adanya produk substitusi.
	Keunikan produk	Keunikan dari produk PT. Fajar Jaya Teknik.
	Jaminan produk	Jaminan produk berkualitas dari PT. Fajar Jaya Teknik.
	Kelengkapan produk	Kelengkapan Produk di PT. Fajar Jaya Teknik.
Harga	Kesesuaian harga produk	Kesesuaian harga dengan kualitas produk.
	Pembelian produk	Kejelasan nota pembelian dari PT. Fajar Jaya Teknik.
	Persaingan harga produk	Kesesuaian harga produk dengan harga produk kompetitor sejenis di pasaran.
	Kejelasan harga produk	Kejelasan PT. Fajar Jaya Teknik dalam memberikan harga produk.
Tempat	Distribusi produk	Kelancaran pendistribusian produk dari PT. Fajar Jaya Teknik.
	Pemerataan produk	Pemerataan distribusi produk.
	Lokasi perusahaan	Lokasi PT. Fajar Jaya Teknik mudah diketahui.
	Lokasi perusahaan	Lokasi PT. Fajar Jaya Teknik mudah diakses
Promosi	Promosi produk	Promosi dari produk oleh PT. Fajar Jaya Teknik.

Kisi-kisi instrumen Konsumen

Variabel	Indikator	Pernyataan
Demografi	Gender	Jenis kelamin anda
	Umur	Umur anda sekarang
	Status sosial	Pekerjaan anda saat ini
	Golongan ekonomi	Jika anda belum bekerja, berapa uang saku anda dalam 1 bulan
	Golongan ekonomi	Jika anda sudah bekerja, berapa uang gaji anda dalam 1 bulan
	Lokasi tempat tinggal	Daerah tempat tinggal anda
	Klasifikasi ekonomi <i>spare part</i>	Biaya yang dikeluarkan untuk membeli <i>spare part</i> motor:
Geografis	Informasi perusahaan	Anda mengetahui penjualan <i>spare part</i> motor di PT. Fajar Jaya Teknik dari?
	Lokasi pembelian <i>spare part</i>	Dimana anda sering membeli <i>spare part</i> motor?
Psikografis	Fungsi sepeda motor	Fungsi dari sepeda motor?
	Penggunaan sepeda motor	Seberapa sering anda menggunakan sepeda motor:
	Kerusakan <i>spare part</i>	Terakhir anda membeli <i>spare part</i> motor:
	Kelebihan kompetitor	Kelebihan toko penjualan <i>spare part</i> motor selain PT. Fajar Jaya Teknik:
Perilaku	Pemilihan <i>spare part</i>	Yang diutamakan dalam memilih <i>spare part</i> motor:

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apakah kondisi politik, pemerintahan dan keamanan mempengaruhi terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
2. Apakah kesetiaan pelanggan sangat berpengaruh terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
3. Pentingkah perkembangan teknologi terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
4. Bagaimana faktor demografi mempengaruhi penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
5. Seberapa pentingkah jalur transportasi terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
6. Bagaimana bentuk ancaman dari krisis ekonomi dan tingkat perekonomian yang belum stabil terhadap PT. Fajar Jaya Teknik?
7. Apa efek dari diberlakukannya pasar bebas terhadap PT. Fajar Jaya Teknik?
8. Bagaimana ancaman yang ditimbulkan oleh pendatang baru dalam industri *spare part* kendaraan bermotor terhadap PT. Fajar Jaya Teknik?
9. Bagaimana pengaruh pelanggan yang semakin kritis terhadap produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
10. Apakah produk substitusi berpengaruh terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
11. Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik meningkatkan dan mempertahankan citra dari perusahaan?
12. Bagaimana pengaturan sistem organisasi dan manajemen dalam PT. Fajar Jaya Teknik?
13. Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik melakukan peningkatan penjualan produk akhir-akhir ini?
14. Apakah jaringan distribusi yang luas mempengaruhi terhadap penjualan produk dari PT. Fajar Jaya Teknik?
15. Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik dalam meningkatkan kualitas produk dan jasa pelayanan terhadap konsumen?

16. Upaya apa yang dilakukan oleh PT. Fajar Jaya Teknik dalam menghadapi keterbatasan dari jenis produk yang diproduksi?
17. Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik dalam meningkatkan kinerja dari karyawan?
18. Bagaimana cara PT. Fajar Jaya Teknik dalam menghadapi pangsa pasar yang relatif kecil?
19. Bagaimana bentuk promosi yang dilakukan oleh PT. Fajar Jaya Teknik dalam meningkatkan penjualan dari produk?
20. Strategi apa yang dilakukan oleh PT. Fajar Jaya Teknik dalam meningkatkan penjualan dari produk?

Jawaban:

1. Kondisi politik dan keamanan berpengaruh terhadap penjualan produk, hal ini karena dengan kondisi politik dan keamanan yang baik juga aman maka dapat mendorong terhadap semakin meningkatnya penjualan produk. Begitu juga sebaliknya apabila kondisi politik dan keamanan sedang tidak baik maka penjualan produk dapat berakibat menurun.
2. Kesetiaan dari pelanggan tentu sangat berpengaruh terhadap penjualan produk, dengan adanya pelanggan yang tetap (setia) maka penjualan dapat dipastikan akan berjalan secara lancar. Selain itu pelanggan tetap tersebut dapat membawa konsumen baru untuk membeli produk dari perusahaan.
3. Perkembangan teknologi berperan penting dalam penjualan produk, hal ini dapat diwujudkan dengan adanya inovasi dari produk yaitu dengan penggunaan dari teknologi yang canggih. Teknologi yang canggih dapat membantu dalam penciptaan suatu produk pesanan dari konsumen yang cukup sulit, sehingga dengan teknologi tersebut maka produk pesanan tersebut dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
4. Faktor demografi mempengaruhi terhadap penjualan produk yaitu sebagai contoh apabila masyarakat yang tergolong kedalam kelas menengah itu banyak dalam hal ekonomi, maka masyarakat tersebut dapat melakukan kegiatan konsumsi dalam hal ini pembelian *spare part* motor. Contoh lainnya

adalah jenis kelamin, jenis kelamin pria akan banyak memakai kendaraan sepeda motor daripada wanita.

5. Jalur transportasi dapat memperlancar terhadap pengiriman dari produk, apabila jalan raya yang dilalui dalam pengiriman produk itu rusak atau jelek maka hal itu akan menghambat terhadap pengiriman dari produk, juga sebaliknya apabila jalan raya yang dilalui dalam pengiriman produk itu bagus maka hal itu akan memperlancar terhadap pengiriman dari produk.
6. Ancaman dari krisis ekonomi dan tingkat perekonomian yang belum stabil dapat berupa harga-harga kebutuhan bahan baku dari produk (karet) yang tidak stabil dan cenderung naik. Dengan demikian hal ini dapat menyulitkan terhadap penetapan harga dan penjualan produk.
7. Efek dari pasar bebas yaitu banyak dari produk-produk dari negara lain seperti Cina yang menguasai pasaran di Indonesia, selain itu harga yang ditawarkannya juga relatif murah dengan kualitas yang tidak jauh berbeda dengan produk dalam negeri.
8. Ancaman yang diberikan oleh pendatang baru yaitu persaingan harga, pengambilan pelanggan, persaingan kualitas produk.
9. Pengaruh dari pelanggan yang semakin kritis yaitu terjadi pada peningkatan kualitas dari produk, inovasi dan variasi dari produk. Selain itu juga pada penetapan dari harga produk
10. Produk substitusi berpengaruh terhadap penjualan produk, karena dengan semakin banyaknya produk substitusi maka produk utama akan tergantikan oleh produk tersebut. Oleh karena itu produk utama tersebut harus tetap memimpin dalam hal penjualan produk.
11. Dalam meningkatkan citra dari perusahaan, PT. Fajar Jaya Teknik terus berupaya memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen yaitu salah satunya dengan terus dilakukannya perbaikan kualitas dari produk.
12. Pengaturan sistem organisasi dan manajemen semuanya diatur oleh pemilik dari perusahaan, hanya untuk bagian manajemen keuangan dibantu oleh staff bagian keuangan.

13. Cara dalam meningkatkan penjualan produk akhir-akhir ini yaitu dengan cara memberikan potongan harga kepada distributor atau konsumen dengan batas penjualan produk dengan batas kuantitas tertentu. Contohnya pemberian potongan harga sebesar Rp. 50.000 untuk pembelian lisban px polos sebanyak minimal 200 pak.
14. Jaringan distribusi yang luas memberikan pengaruh terhadap penjualan produk, semakin banyak jaringan distribusi maka penjualan dari produk akan semakin meningkat dengan syarat penjualan produk tersebut tidak ada kendala seperti tunggakan hutang.
15. Dalam meningkatkan kualitas produk dan jasa pelayanan terhadap konsumen, PT. Fajar Jaya Teknik selalu menerima saran dan kritik yang masuk ke perusahaan yang selanjutnya ditindaklanjuti dengan perbaikan dari kualitas dan jasa pelayanan tersebut.
16. Keterbatasan dari jenis produk yang diproduksi memang menjadi kendala dalam pengembangan dari perusahaan, tetapi hal itu dapat diantisipasi dengan terus sedikit demi sedikit melakukan penambahan jenis produk dari perusahaan dan melakukan inovasi yang cukup baik, sehingga dengan demikian dapat diharapkan pelanggan akan setia terhadap perusahaan.
17. Peningkatan kinerja dari karyawan dilakukan dengan cara melakukan motivasi terhadap pekerjaan, memberikan uang bonus kepada pekerja yang rajin dan memberikan kompensasi.
18. Pangsa pasar yang relatif kecil dapat diantisipasi yaitu dengan cara melakukan pengembangan jalur distribusi sehingga konsumen dapat meningkat jumlahnya dan penjualan dari produk semakin meningkat.
19. Bentuk promosi yang pernah dilakukan oleh perusahaan adalah dengan relasi dari satu konsumen ke konsumen yang lain, perusahaan juga pernah melakukan pameran produk pada ajang motor antik (vespa).
20. Strategi yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan terus meningkatkan penjualan dari produk, harga yang bersaing dengan produk lain dan produk yang bervariasi juga inovasi produk.

KUESIONER PENDAHULUAN DISTRIBUTOR

Kepada Yth,

Bapak/Ibu pemilik distributor *Spare part* kendaraan bermotor.

Saya mahasiswa Universitas Kristen Maranatha Jurusan Teknik Industri akan melakukan pengamatan untuk mengetahui variabel apa saja yang dipentingkan oleh Anda dalam menyediakan produk *Spare part* berbahan karet kendaraan bermotor di toko Anda. Oleh karena itu saya meminta bantuan untuk mengisi kuesioner ini dengan memberikan tanda *checklist* (√).

➤ **Produk**

1. () Variasi dari *spare part* berbahan karet yang ada di PT. Fajar Jaya Teknik.
2. () Produk *spare part* berbahan karet tidak mudah rusak (getas,sobek).
3. () Inovasi dari *spare part* berbahan karet PT. Fajar Jaya Teknik.
4. () Adanya produk pengganti yang sejenis dari produk PT Fajar Jaya Teknik.
5. () Keunikan bentuk dari *spare part* berbahan karet PT. Fajar Jaya Teknik.
6. () Jaminan *spare part* berbahan karet berkualitas dari PT. Fajar Jaya Teknik.
7. () Kelengkapan *spare part* berbahan karet di PT. Fajar Jaya Teknik.

➤ **Harga**

1. () Kesesuaian harga dengan kualitas *spare part* berbahan karet.
2. () Kejelasan nota pembelian dari PT. Fajar Jaya Teknik.
3. () Kesesuaian harga produk dengan harga produk kompetitor sejenis di pasaran.
4. () Kejelasan PT. Fajar Jaya Teknik dalam memberikan harga produk.
5. () Keuntungan/laba yang diberikan oleh PT. Fajar Jaya Teknik kepada distributor.

➤ **Tempat**

1. () Ketepatan waktu pengiriman *spare part* berbahan karet.

2. () Ketepatan jumlah pengiriman *spare part* berbahan karet sesuai dengan pesanan.
 3. () Lokasi PT. Fajar Jaya Teknik mudah diakses
- **Promosi**
1. () Pameran dari produk oleh PT. Fajar Jaya Teknik.

KUESIONER PENDAHULUAN KONSUMEN

Kepada Yth,

Bapak/Ibu/Sdr/i Responden konsumen *spare part* kendaraan bermotor

Saya mahasiswa Universitas Kristen Maranatha Jurusan Teknik Industri akan melakukan pengamatan untuk mengetahui variabel yang dipentingkan oleh Anda dalam membeli *spare part* berbahan karet kendaraan bermotor pada toko distributor. Oleh karena itu saya meminta bantuan kepada para konsumen untuk mengisi kuesioner ini dengan memberikan tanda *checklist* (√).

➤ **Produk**

1. () Variasi dari *spare part* berbahan karet merk PT. Fajar Jaya Teknik yang ada di distributor.
2. () Produk *spare part* berbahan karet tidak mudah rusak (getas,sobek).
3. () Inovasi dari *spare part* berbahan karet PT. Fajar Jaya Teknik.
4. () Adanya produk pengganti yang sejenis dari produk PT Fajar Jaya Teknik.
5. () Keunikan bentuk dari *spare part* berbahan karet PT. Fajar Jaya Teknik.
6. () Jaminan *spare part* berbahan karet berkualitas PT. Fajar Jaya Teknik.
7. () Kelengkapan *spare part* berbahan karet PT. Fajar Jaya Teknik di distributor.

➤ **Harga**

1. () Kesesuaian harga dengan kualitas *spare part* berbahan karet.
2. () Kesesuaian harga produk dengan harga produk kompetitor sejenis di pasaran.
3. () Kejelasan distributor dalam memberikan harga produk.

➤ **Tempat**

1. () Ketersediaan produk PT. Fajar Jaya Teknik di distributor.

➤ **Promosi**

1. () Pameran dari produk oleh PT. Fajar Jaya Teknik.

KUESIONER PENELITIAN DISTRIBUTOR

Kepada Yth,

Bapak/Ibu/Sdr/i pemilik distributor *Spare part* kendaraan bermotor.

Dalam rangka penyusunan Tugas Akhir dengan judul **“Usulan Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan *Spare Part* Motor Dengan Metode *QSPM*” (Studi Kasus di PT. Fajar Jaya Teknik Jl Soekarno Hatta Gang Elos Barat No. 88 RT.07 Rw 05 Bandung)** pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha Bandung. Sehubungan dengan itu saya meminta bantuan untuk dapat mengisi kuesioner ini.

Nama Toko :

Alamat Toko :

Lama Berdiri :

Produk Yang Paling Banyak Dibeli :

Petunjuk pengisian:

Berilah tanda *check list* (✓) pada kotak yang sesuai dengan harapan anda akan perusahaan.

Keterangan Pengisian :

- Faktor Kepentingan

STP : Sangat Tidak Penting P : Penting

TP : Tidak Penting SP : Sangat Penting

- Faktor Performansi

STB : Sangat Tidak Baik B : Baik

TB : Tidak Baik SB : Sangat Baik

No	Kepentingan				Variabel Pernyataan	Performansi			
	STP	TP	P	SP		SB	B	TB	STB
1					Variasi dari spare part berbahan karet yang ada di PT. Fajar Jaya Teknik.				
2					Produk spare part berbahan karet tidak mudah rusak (getas,sobek).				
3					Keunikan bentuk dari Spare part berbahan karet PT. Fajar Jaya Teknik.				
4					Jaminan spare part berbahan karet berkualitas dari PT. Fajar Jaya Teknik.				
5					Kelengkapan spare part berbahan karet di PT. Fajar Jaya Teknik.				
6					Kesesuaian harga dengan kualitas spare part berbahan karet.				
7					Kejelasan nota pembelian dari PT. Fajar Jaya Teknik.				
8					Kesesuaian harga produk dengan harga produk kompetitor sejenis di pasaran.				
9					Kejelasan PT. Fajar Jaya Teknik dalam memberikan harga produk.				
10					Keuntungan/laba yang diberikan oleh PT. Fajar Jaya Teknik kepada distributor.				
11					Ketetapan waktu pengiriman spare part berbahan karet.				
12					Ketetapan jumlah pengiriman spare part berbahan karet sesuai dengan pemesanan.				
13					Lokasi PT. Fajar Jaya Teknik mudah diakses				
14					Pameran dari produk oleh PT. Fajar Jaya Teknik.				

KUESIONER PENELITIAN KONSUMEN

Kepada Yth,

Bapak/Ibu/Sdr/i Responden konsumen *Spare part* kendaraan bermotor PT. Fajar Jaya Teknik

Dalam rangka penyusunan Tugas Akhir dengan judul **“Usulan Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan *Spare Part* Motor Dengan Metode *QSPM*” (Studi Kasus di PT. Fajar Jaya Teknik Jl Soekarno Hatta Gang Elos Barat No. 88 RT.07 Rw 05 Bandung)** pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha Bandung. Sehubungan dengan itu saya meminta bantuan untuk dapat mengisi kuesioner ini.

➤ Bagian I

DATA RESPONDEN

Petunjuk pengisian:

Berilah tanda silang (x) pada kuesioner dibawah ini sesuai dengan jawaban anda.

1. Jenis kelamin anda:
 - a. Pria
 - b. Wanita
2. Umur anda sekarang:
 - a. < 15 tahun
 - b. 15 – 25 tahun
 - c. 26 – 40 tahun
 - d. > 40 tahun
3. Pekerjaan anda saat ini :
 - a. Pelajar (SD, SMP, SMA)
 - b. Mahasiswa
 - c. Pegawai
 - d. Lainnya.....
4. Jika anda belum bekerja, berapa uang saku anda dalam 1 bulan:
 - a. < Rp. 300.000
 - b. Rp. 300.001 – Rp. 500.000
 - c. Rp. 500.001 – Rp. 700.000
 - d. Rp. 700.001 – Rp 1.000.000
 - e. > Rp. 1.000.000
5. Jika anda sudah bekerja, berapa gaji anda dalam 1 bulan:
 - a. < Rp. 1.500.000
 - b. Rp. 1.500.001 – Rp. 3.000.000
 - c. Rp. 3.000.001 – Rp. 5.000.000
 - d. Rp. 5.000.001 – Rp. 7.000.000
 - e. > Rp. 7.000.000

6. Daerah tempat tinggal Anda:
- | | | |
|------------------|--------------------|-----------------|
| a. Bandung Utara | c. Bandung Selatan | e. Lainnya..... |
| b. Bandung Timur | d. Bandung Barat | |
7. Anda mengetahui penjualan *spare part* motor di PT. Fajar Jaya Teknik dari (jawaban boleh lebih dari satu):
- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Teman | <input type="checkbox"/> Saudara |
| <input type="checkbox"/> Media cetak | <input type="checkbox"/> Lainnya..... |
8. Fungsi dari sepeda motor untuk anda (jawaban boleh lebih dari satu):
- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Alat transportasi | <input type="checkbox"/> Senang motor |
| <input type="checkbox"/> Hobi variasi motor | <input type="checkbox"/> Lainnya..... |
9. Seberapa sering anda menggunakan sepeda motor:
- | | |
|--------------------|--------------------|
| a. Setiap hari | c. Seminggu 2 kali |
| b. Seminggu 1 kali | d. Lainnya... |
10. Terakhir anda membeli *spare part* motor:
- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| a. 1-2 minggu yang lalu | c. 5-8 minggu yang lalu |
| b. 2-4 minggu yang lalu | d. > 2 bulan yang lalu |
11. Yang diutamakan dalam memilih *spare part* motor berbahan karet (jawaban boleh lebih dari satu):
- | | |
|--|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Kuat/tahan lama | <input type="checkbox"/> Murah |
| <input type="checkbox"/> Variasi bentuk | <input type="checkbox"/> Lainnya.... |
12. Biaya yang dikeluarkan untuk membeli *spare part* berbahan karet motor:
- | | |
|-----------------------------|------------------------------|
| a. < Rp. 50.000 | c. Rp. 100.001 – Rp. 500.000 |
| b. Rp. 50.000 – Rp. 100.000 | d. Lainnya..... |
13. Dimana anda sering membeli *spare part* motor (jawaban boleh lebih dari satu):
- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Toko <i>spare part</i> motor | <input type="checkbox"/> Teman |
| <input type="checkbox"/> Toko barang bekas | <input type="checkbox"/> Lainnya..... |

➤ Bagian II

Petunjuk pengisian:

Berilah tanda *check list* (√) pada kotak yang sesuai dengan harapan anda akan perusahaan *spare part* motor.

Keterangan Pengisian :

- Faktor Kepentingan

STP : Sangat Tidak Penting

P : Penting

TP : Tidak Penting

SP : Sangat Penting

- Faktor Performansi

STB : Sangat Tidak Baik

B : Baik

TB : Tidak Baik

SB : Sangat Baik

No	Kepentingan				Variabel Pernyataan	Performansi			
	STP	TP	P	SP		SB	B	TB	STB
1					Variasi dari spare part berbahan karet merk PT. Fajar Jaya Teknik yang ada di distributor.				
2					Produk spare part berbahan karet tidak mudah rusak (getas,sobek).				
3					Keunikan bentuk dari spare part berbahan karet PT. Fajar Jaya Teknik.				
4					Jaminan spare part berbahan karet berkualitas PT. Fajar Jaya Teknik.				
5					Kelengkapan spare part berbahan karet PT. Fajar Jaya Teknik di distributor.				
6					Kesesuaian harga dengan kualitas spare part berbahan karet.				
7					Kejelasan distributor dalam memberikan harga produk.				
8					Ketersediaan produk PT. Fajar Jaya Teknik di distributor				
9					Pameran dari produk oleh PT. Fajar Jaya Teknik.				

Tabulasi Tingkat Kepentingan dan Performansi Kuesioner Penelitian Distributor

Kepentingan Responden	Pertanyaan														Performansi Responden	Pertanyaan													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	1	2	3	3	2	2	3	3	2	3	4	2	2	2	3
2	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	2	3	3	4	2	3	3	3	2	4	4	2	2	2	4
3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	2	3	4	3	2	3	4	2	4	3	3	3	2	3
4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3
5	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3

Tabulasi Tingkat Kepentingan Kuesioner Penelitian Konsumen

Responden	Pertanyaan									Responden	Pertanyaan									Responden	Pertanyaan								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		1	2	3	4	5	6	7	8	9		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	4	4	3	3	4	4	4	3	3	41	4	4	3	3	3	3	3	3	81	3	4	4	3	3	4	4	3	3	
2	4	4	4	3	3	4	4	3	3	42	4	4	4	4	4	4	4	4	82	3	4	4	3	3	3	4	2	4	
3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	43	4	4	3	3	2	2	2	3	83	4	4	3	3	3	4	4	2	4	
4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	44	4	4	3	3	4	4	4	3	84	4	4	3	3	3	4	4	2	4	
5	4	4	3	4	4	4	4	3	3	45	4	4	4	4	3	3	3	4	85	4	4	3	3	3	4	4	3	3	
6	4	4	3	3	2	2	2	3	3	46	4	3	3	4	4	3	3	3	86	2	3	3	3	2	2	3	2	3	
7	3	4	4	4	3	4	4	3	3	47	4	4	3	3	3	4	4	3	87	2	2	2	3	3	3	3	2	2	
8	4	4	3	3	4	4	4	2	3	48	4	4	3	3	3	4	4	3	88	2	3	3	3	2	2	3	3	3	
9	4	4	3	3	4	4	3	4	4	49	4	4	4	4	4	4	3	4	89	3	3	3	3	2	2	2	2	3	
10	4	4	3	3	4	4	4	4	4	50	4	4	3	3	3	4	4	3	90	3	3	2	2	3	2	3	2	2	
11	3	3	4	4	4	4	3	3	4	51	4	4	3	3	3	3	4	3	91	3	3	3	2	2	2	3	3	2	
12	4	3	3	4	4	3	3	3	4	52	4	4	4	3	3	3	3	4	92	3	3	2	3	2	3	2	2	3	
13	3	4	4	4	4	4	3	4	4	53	4	4	3	3	3	4	4	4	93	3	2	2	2	3	3	4	3	2	
14	3	3	4	4	3	3	4	4	4	54	4	4	4	4	4	4	4	4	94	4	3	3	3	4	2	3	2	2	
15	3	3	4	4	3	3	3	4	4	55	4	4	3	3	3	4	4	4	95	4	3	2	3	4	3	3	2	3	
16	3	3	4	4	4	4	4	3	3	56	4	4	3	3	3	3	4	4	96	4	3	3	3	2	2	3	2	2	
17	3	3	4	4	4	4	3	3	4	57	4	4	3	3	4	4	4	3	97	3	3	2	3	3	4	3	2	2	
18	4	2	2	2	2	3	3	3	3	58	2	2	3	3	3	2	3	2	98	3	2	2	2	3	3	4	4	2	
19	4	4	4	4	4	4	3	4	3	59	2	2	3	2	3	3	4	3	99	2	2	3	3	2	3	3	2	3	
20	3	3	4	4	4	4	3	4	4	60	4	4	3	3	3	4	4	3	100	3	3	2	3	2	3	3	2	3	
21	4	4	3	3	4	4	4	4	3	61	3	4	4	4	3	3	4	3	101	3	4	4	4	3	3	4	2	4	
22	4	4	3	4	4	3	4	3	3	62	3	4	4	3	3	3	4	3	102	4	4	3	3	3	3	4	2	4	
23	4	4	3	4	4	4	4	3	3	63	3	4	4	4	3	3	3	3	103	4	4	4	4	4	3	3	3	3	
24	4	4	3	3	3	4	4	3	4	64	3	4	4	3	3	4	4	4	104	4	4	3	3	3	4	4	4	4	
25	4	3	3	4	4	4	4	3	3	65	3	4	4	3	4	4	3	3	105	4	4	3	3	3	3	3	3	3	
26	4	4	3	3	4	4	3	3	3	66	3	4	4	3	4	4	4	4	106	4	4	3	3	4	4	4	3	4	
27	4	4	3	3	3	3	3	4	4	67	3	4	4	3	3	3	3	3	107	4	4	3	3	3	4	4	3	4	
28	3	3	3	3	4	4	2	4	2	68	3	4	4	4	3	3	4	4	108	3	4	3	3	3	4	3	3	3	
29	4	3	3	3	4	3	3	3	4	69	3	4	4	3	4	4	3	3	109	3	4	4	4	4	3	3	4	2	
30	3	4	4	4	3	4	4	4	4	70	3	3	3	4	4	4	3	4	110	3	3	3	3	4	4	3	3	4	
31	4	4	4	4	4	4	4	3	4	71	3	4	4	4	4	3	3	3	111	3	3	3	4	3	4	4	3	3	
32	4	4	3	3	3	4	4	4	4	72	3	3	3	3	4	4	3	4	112	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
33	3	4	4	4	3	4	4	3	4	73	3	4	4	3	3	4	3	3	113	3	4	3	4	3	4	3	3	3	
34	4	4	3	3	3	4	4	3	4	74	4	4	4	4	3	3	4	4	114	3	4	4	3	3	3	4	4	3	
35	4	4	3	3	4	4	4	3	3	75	3	3	4	4	4	3	3	3	115	3	4	4	4	4	3	3	4	4	
36	3	3	4	4	4	3	3	4	4	76	3	4	4	4	3	3	3	4	116	3	4	4	4	3	3	4	4	4	
37	3	3	4	4	4	3	3	4	4	77	3	4	4	4	4	4	3	3	117	3	3	4	2	4	4	4	3	3	
38	4	4	3	3	3	4	4	3	4	78	3	3	3	3	3	4	4	4	118	3	4	4	4	3	3	3	3	4	
39	4	3	3	3	3	3	4	3	4	79	3	3	4	4	4	4	3	3	119	3	3	3	2	2	3	2	3	2	
40	4	4	4	3	3	3	3	4	3	80	3	3	3	4	4	4	4	3	120	2	3	3	3	2	3	2	3	2	

Tabulasi Tingkat Performansi Kuesioner Penelitian Konsumen

Responden	Pertanyaan									Responden	Pertanyaan									Responden	Pertanyaan								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		1	2	3	4	5	6	7	8	9		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	3	3	3	3	3	3	3	2	4	41	2	3	3	3	2	3	3	2	3	81	2	4	4	4	2	3	3	2	3
2	3	3	4	4	2	3	3	3	4	42	2	3	3	3	2	3	3	2	3	82	2	3	4	4	2	3	4	2	4
3	2	3	4	4	2	3	3	2	4	43	2	2	2	3	2	3	2	2	2	83	2	3	4	4	2	3	3	2	4
4	2	3	4	4	2	3	3	3	3	44	2	3	4	3	2	3	3	2	4	84	2	3	4	4	2	3	3	2	4
5	2	3	3	3	2	3	4	2	3	45	2	3	3	4	2	4	3	2	3	85	2	3	3	3	2	4	3	2	3
6	2	3	4	4	3	4	3	3	3	46	2	3	3	4	2	4	4	2	3	86	3	3	3	3	2	3	2	2	3
7	2	3	3	4	2	3	3	2	3	47	2	3	4	4	3	3	3	2	4	87	3	3	3	4	2	3	2	2	3
8	2	3	4	3	2	3	3	2	3	48	2	3	3	3	2	4	4	2	4	88	2	3	2	2	2	2	3	2	3
9	2	3	4	4	3	3	3	2	4	49	3	3	3	3	3	3	3	2	3	89	2	2	2	3	2	4	3	3	3
10	3	3	3	4	2	3	4	2	3	50	2	3	3	3	3	4	4	2	4	90	2	3	3	2	2	3	4	3	2
11	3	3	3	4	2	4	3	2	3	51	2	3	3	3	2	4	3	2	3	91	2	2	3	4	2	2	3	2	2
12	2	3	3	4	2	3	3	2	3	52	2	3	4	4	2	3	3	2	4	92	2	3	3	3	2	2	2	2	4
13	2	3	3	4	3	4	4	2	3	53	2	4	3	3	2	3	3	2	3	93	2	3	3	4	2	3	3	2	2
14	2	3	4	4	2	3	4	2	3	54	2	4	4	4	2	4	4	2	4	94	2	3	3	4	2	2	3	2	2
15	2	3	3	4	2	3	3	2	3	55	2	3	3	4	2	3	3	2	3	95	2	3	3	4	2	3	3	2	3
16	2	3	4	4	2	3	3	2	3	56	2	3	4	4	2	4	3	2	4	96	2	2	3	3	2	3	2	2	3
17	2	3	4	4	2	3	3	2	3	57	2	3	3	4	2	4	3	2	3	97	2	3	3	2	2	4	3	2	3
18	3	3	3	3	2	4	3	2	3	58	2	2	3	4	2	3	2	2	3	98	2	3	2	3	2	3	2	3	3
19	3	3	3	4	2	3	3	2	4	59	2	3	3	4	2	2	3	2	3	99	2	3	3	2	2	3	3	2	3
20	2	3	4	4	3	3	3	2	4	60	2	3	3	4	2	4	4	2	3	100	2	2	3	3	2	2	3	2	4
21	2	3	4	4	3	3	3	2	4	61	2	3	3	4	2	3	3	2	4	101	2	3	3	4	2	3	4	2	3
22	2	3	4	4	2	3	4	3	4	62	2	3	3	3	2	3	3	2	3	102	2	3	4	4	2	3	3	2	3
23	3	3	4	3	2	4	4	3	3	63	2	3	3	4	2	3	4	2	3	103	2	3	4	4	2	3	3	2	4
24	2	3	3	4	2	4	3	3	3	64	2	3	3	3	2	4	4	2	4	104	2	4	3	3	2	3	3	2	3
25	2	3	4	4	2	3	4	3	3	65	2	3	3	3	2	4	3	2	4	105	2	3	4	4	2	3	3	2	4
26	2	3	3	3	2	4	4	3	3	66	3	3	4	4	2	4	3	2	3	106	2	3	4	4	2	3	3	2	4
27	2	3	4	3	2	3	4	2	3	67	3	3	4	4	2	3	3	2	3	107	2	3	4	4	2	3	3	2	3
28	2	3	4	4	3	4	3	2	3	68	2	3	4	4	2	3	3	2	3	108	2	3	3	3	2	3	3	3	3
29	2	3	3	3	2	4	3	2	3	69	2	3	4	4	2	3	3	2	3	109	2	3	3	3	2	3	3	2	3
30	2	3	4	3	3	4	4	2	3	70	2	3	4	4	2	3	3	2	3	110	2	4	3	3	2	3	4	2	4
31	2	3	3	3	3	3	3	2	3	71	2	4	3	3	2	3	4	2	4	111	3	3	3	3	2	3	3	2	3
32	2	3	3	4	2	3	3	2	4	72	3	4	4	3	2	3	4	2	3	112	3	3	3	3	2	3	3	2	3
33	2	3	4	3	2	4	3	2	3	73	3	3	3	4	2	4	4	2	3	113	2	3	3	4	2	3	3	2	4
34	3	3	3	4	2	4	3	2	3	74	2	3	3	4	2	3	3	2	3	114	2	3	3	4	2	3	3	2	3
35	2	3	4	4	3	3	3	2	4	75	2	3	4	4	2	3	3	2	3	115	2	3	4	4	2	3	3	2	4
36	2	3	4	3	2	3	3	2	3	76	2	3	3	3	2	4	4	2	3	116	2	3	3	3	2	4	4	2	3
37	2	3	3	4	2	4	4	2	4	77	2	3	4	4	2	3	4	2	3	117	2	3	3	3	2	4	4	2	3
38	2	3	3	3	2	3	3	2	3	78	4	4	4	3	3	3	3	2	3	118	2	3	4	4	2	3	3	2	3
39	2	3	3	3	2	4	4	2	4	79	2	4	3	3	2	3	4	2	3	119	2	3	3	3	2	4	3	2	2
40	3	3	4	3	3	3	3	2	3	80	2	3	4	4	2	3	3	2	3	120	2	3	2	3	2	4	3	2	3