

Lampiran

Matriks Wawancara Tentang Gambaran SWOT sebagai penentu strategi pemasaran alat kesehatan di PT tawada Healthcare Jakarta Tahun 2021

No	Variabel	Pertanyaan	Informan Utama	Informan Kunci	Informan Pendukung
1	Faktor lingkungan Internal : Kekuatan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya apa yang di miliki perusahaan? 2. Apa asset berwujud yang di miliki perusahaan? 3. Keunggulan apa yang perusahaan anda miliki dibandingkan competitor? 4. Apakah anda memiliki fasilitas R&D (Research and Development) yang mumpuni ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya yang di miliki perusahaan adalah Man power, Money, Market. 2. Aset berwujud yang di miliki perusahaan adalah kantor,kendaraan. 3. Keunggulan yang perusahaan miliki adalah distribusi,teknologi,tenaga ahli. 4. Perusahaan memiliki fasilitas R&D 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya yang di miliki SDM dan networking nasional dan internasional. 2. Asset berwujud Gedung milik sendiri,tanah, kendaraan operasional, alat kantor, produk alat kesehatan. 3. Produk impor berkualitas tinggi, variasi brand produk. 4. Memiliki fasilitas R&D 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya yang di miliki perusahaan adalah Manpower, Money, Market. 2. Aset berwujud yang perusahaan miliki adalah Gedung, kendaraan operasional, alat kantor, produk alat kesehatan. 3. Keunggulan perusahaan anda miliki dibandingkan competitor? 4. Apakah anda memiliki fasilitas R&D (Research and Development) yang mumpuni ?
2	Faktor lingkungan Internal : Kelemahan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor apa yang menghambat perusahaan anda dalam meraih target yang telah di tentukan? 2. Apakah bisnis anda memiliki sumber daya yang terbatas? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Factor yang menghambat perusahaan mencapai target adalah availability (ketersediaan barang) 2. Perusahaan memiliki sumber daya cukup 3. Lokasi kantor cukup strategis 4. Bidang /Divisi yang perlu di kembangkan adalah supply chain, finance dan Orthopedic. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Factor yang menghambat perusahaan dalam meraih target adalah tenaga sales yg keluar masuk , tim sales baru sehingga skill kurang qualified.,keterbatasan stock produk. 2. SDM belum maksimal,anggaran juga belum maksimal. 3. Lokasi kurang strategis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor apa yang menghambat perusahaan anda dalam meraih target yang telah di tentukan? 2. Apakah bisnis anda memiliki sumber daya yang terbatas? 3. Apakah anda memiliki fasilitas R&D (Research and Development) yang mumpuni ?

		<p>3. Apakah bisnis anda di lokasi yang kurang strategis?</p> <p>4. Budang/Divisi mana yang perlu di tingkatkan performanya agar dapat mencapai target anda?</p>		<p>4. Semua divisi berdampak dan divisi orthopedic paling berdampak akibat pandemic covid-19</p>	<p>4. L delivery</p>
3	<p>Faktor lingkungan Eksternal : Peluang</p>	<p>1. Peluang atau potensi apa yang di miliki taget pasar anda?</p> <p>2. Bagaimana persepsi konsumen terhadap bisnis anda?</p> <p>3. Apakah dalam jangka waktu tertentu aka nada pertumbuhan pasar?</p> <p>4. Apakah ada kondisi- kondisi tertentu yang dapat memberikan anda peluang lebih besar?</p>	<p>1. Peluang atau potensi yang di miliki adalah permintaan yang selalu meningkat dari tahun ke tahun.</p> <p>2. Persepsi konsumen terhadap perusahaan positif dan sesuai kebutuhan pasar.</p> <p>3. Ya, dalam jangka waktu tertentu ada pertumbuhan pasar</p> <p>4. Ya, misalnya dana bantuan pemerintah untuk peningkatan kualitas pelayan RS.</p>	<p>1. Market masih luas, meningkatnya kebutuhan RS , meningkatkan kebutuhan dari dokter akan alat kesehatan berkualitas.</p> <p>2. Konsumen cukup puas dengan produk dan pelayanan perusahaan di tandai dengan terus repeat order produk .</p> <p>3. Tentu saja ,pandemi berakhir pertumbuhan pasar akan kembali meningkat.</p> <p>4. Kebijakan pemerintah yang kondusif</p>	<p>1. B mendapa pasar e ca</p> <p>2. A dan tid performa keseluruhan</p> <p>3. A pertumbuhan dalam j tertentu.</p> <p>4. A kondisi dapat anda p besar.</p>
4	<p>Faktor lingkungan Eksternal : Ancaman</p>	<p>1. Siapa saja competitor bisnis anda?</p> <p>2. Apa saja factor yang membahayakan bisnis anda?</p>	<p>1. Perusahaan distributor alat kesehatan.</p> <p>2. Factor yang membahayakan bisnis yaitu politik/kebijakan pemerintah terhadap system penjualan alat</p>	<p>1. Semua perusahaan penyedia alat kesehatan yang sejenis</p> <p>2. Perusahaan local yang memproduksi produk sejenis dengan harga murah.</p>	<p>1. Com adalah Phap Tran</p> <p>2. Facto ekste</p>

		<p>3. Apakah ada trend pasar yang dapat menyebabkan kerugian pada bisnis anda?</p> <p>4. Bagaimana perubahan perilaku konsumen, kondisi ekonomi, atau regulasi pemerintah yang dapat mempengaruhi bisnis anda?</p>	<p>kesehatan, new competitor, daya beli konsumen.</p> <p>3. Ya, misalnya pada saat kondisi pandemic maka tren pasar cenderung turun.</p> <p>4. Perubahan perilaku konsumen dan ekonomi yang terjadi menyebabkan kurangnya permintaan akibat daya beli konsumen menurun, lalu adanya ketidakberanian konsumen dalam hal menentukan produk yang akan dibeli akibat regulasi yang di tentukan pemerinta.</p>	<p>3. Ya, kondisi pandemic dimana permintaan pasar menurun.</p> <p>4. Kebijakan pemerintah yang bahwa produk yang masuk e catalog di utamakan produk local .</p>	<p>3. Ada yang meny kerug</p> <p>4. Adan stando penju ke peme</p>
--	--	--	---	--	---