## **LAMPIRAN**

S1	Produk yang berkualitas dan		1	2	3	4	5	6
	merek yang sudah dikenal masyarakat	√						
S2	Jalur distribusi yang baik						7	
S1	Produk yang berkualitas		1	2	3	4	5	6
	dan merek yang sudah	,						
	dikenal masyarakat	$\sqrt{}$					,	
S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui							
	, <u>.</u>	l		l	ı	ı		
S1	Produk yang berkualitas		1	2	3	4	5	6
01	dan merek yang sudah		1			'		0
	dikenal masyarakat	$\checkmark$						
S4	Birokrasi yang sederhana							
L	,	I		I	ı	I		
S1	Duo duly you a haulgaalitaa	1	1	2	3	4	5	6
31	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah		1		3	4	3	0
	dikenal masyarakat	$\sqrt{}$						
S5	Modal yang kuat						1	
55	Wiodai yang kaat						,	
S1	Produk yang berkualitas		1	2	3	4	5	6
	dan merek yang sudah	,						
	dikenal masyarakat	√						
W1	Pasokan produk dari						√	
	supplier tidak mencukupi							
S1	Produk yang berkualitas		1	2	3	4	5	6
	dan merek yang sudah							
	dikenal masyarakat	$\sqrt{}$						
W2	Infrastruktur perusahaan						√	
	yang masih kurang							
				1				

S1	Produk yang berkualitas		1	2	3	4	5	6
	dan merek yang sudah							
W3	dikenal masyarakat Menjalankan bisnis	V					√	
VV 3	dengan sistem						V	
	konvensional							
				I		I		
~ .								
S1	Produk yang berkualitas		1	2	3	4	5	6
	dan merek yang sudah dikenal masyarakat	$\sqrt{}$						
W4	Tidak adanya After Sales	<u>'</u>					1	
'' '	Service						•	
		<u> </u>	<u> </u>					
S1	Produk yang berkualitas		1	2	3	4	5	6
	dan merek yang sudah							
W5	dikenal masyarakat	V					<b>√</b>	
W 3	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						٧	
	langsung kurang terjann							
S2	Jalur distribusi yang baik		1	2	3	4	5	6
		$\sqrt{}$					,	
S3	Strategi dagang yang kuat						$\sqrt{}$	
	dan terus diperbaharui							
S2	Jalur distribusi yang baik		1	2	3	4	5	6
	l a a a a a a a a a a a a a a a a a a a	$\sqrt{}$						
S4	Birokrasi yang sederhana						$\sqrt{}$	
S2	Jalur distribusi yang baik		1	2	3	4	5	6
		$\sqrt{}$						
S5	Modal Yang Kuat						1	

	T	1						
S2	Jalur distribusi yang baik	,	1	2	3	4	5	6
****							-	
W1	Pasokan produk dari							
	supplier tidak mencukupi							
S2	Jalur distribusi yang baik		1	2	3	4	5	6
52	Jaiur distribusi yang baik		-		3		3	0
W2	Infrastruktur perusahaan						<b>√</b>	
	yang masih kurang						·	
<u> </u>	,g							
S2	Jalur distribusi yang baik		1	2	3	4	5	6
	, ,	$\checkmark$						
W3	Menjalankan bisnis						<b>√</b>	
	dengan sistem							
	konvensional							
S2	Jalur distribusi yang baik	1	1	2	3	4	5	6
	Januar distribusir yang bank	$\checkmark$						
W4	Tidak adanya After Sales						√	
	Service							
<u> </u>	<u> </u>				ļ	ļ		
S2	Jalur distribusi yang baik		1	2	3	4	5	6
	, ,	$\checkmark$						
W5	Hubungan ke konsumen						<b>√</b>	
	langsung kurang terjalin							
<u>I</u>	Į.							
S3	Ctuatori dana	T	1	2	3	4	5	6
33	Strategi dagang yang kuat	$\sqrt{}$	1		3	4	3	0
G.4	dan terus diperbaharui	٧				-		
S4	Birokrasi yang sederhana						√	
S3	Strategi dagang yang kuat		1	2	3	4	5	6
	dan terus diperbaharui	$\sqrt{}$						
S5	Modal Yang Kuat		1				$\sqrt{}$	
		L	L	<u> </u>	l	1		

0.2	G 1 1		1	2	3	4	5	-
S3	Strategi dagang yang kuat	$\sqrt{}$	1		3	4	3	6
	dan terus diperbaharui	V						
W1	Pasokan produk dari							
	supplier tidak mencukupi							
			ļ	l	!			
S3	Strategi dagang yang kuat		1	2	3	4	5	6
	dan terus diperbaharui	$\checkmark$						
W2	Infrastruktur perusahaan							
	yang masih kurang							
		1	l	l	I			
S3	Strategi dagang yang kuat		1	2	3	4	5	6
	dan terus diperbaharui							
W3	Menjalankan bisnis						$\checkmark$	
	dengan sistem							
	konvensional							
				•		•		
S3	Strategi dagang yang kuat		1	2	3	4	5	6
	dan terus diperbaharui	$\sqrt{}$						
W4	Tidak adanya After Sales						$\checkmark$	
	Service							
			l .	l	l			
S3	Strategi dagang yang kuat		1	2	3	4	5	6
	dan terus diperbaharui							
W5	Hubungan ke konsumen				_	_		_
	langsung kurang terjalin							
		1	l	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>		
S4	Birokrasi yang sederhana		1	2	3	4	5	6
1								
		V						
S5	Modal yang kuat	\ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \						

S4	Birokrasi yang sederhana		1	2	3	4	5	6
	, ,							
W1	Pasokan produk dari							
	supplier tidak mencukupi							
	supplier trans menearcapt							
S4	Birokrasi yang sederhana		1	2	3	4	5	6
W2	Infrastruktur perusahaan							
	yang masih kurang							
	)							
S4	Birokrasi yang sederhana		1	2	3	4	5	6
		√						
W3	Menjalankan bisnis						<b>√</b>	
	dengan sistem							
	konvensional							
L								
S4	Birokrasi yang sederhana		1	2	3	4	5	6
	Briokrusi yang sederilana	√				-		-
W4	Tidak adanya After Sales						V	
'' '	Service						,	
	Service							
							1	
S4	Birokrasi yang sederhana	l ,	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen						<b>√</b>	
	langsung kurang terjalin							
L		<u>.                                    </u>	<u> </u>	l	<u> </u>	<u> </u>	L	
S5	Modal yang kuat	l	1	2	3	4	5	6
W1	Pasokan produk dari							
	supplier tidak mencukupi							
	- Tr	<u> </u>	L		<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	

S5	Modal yang kuat	V	1	2	3	4	5	6
W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang						V	
S5	Modal yang kuat	V	1	2	3	4	5	6
W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional						V	
S5	Modal yang kuat	V	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales</i> Service	,					V	
S5	Modal yang kuat	V	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin	V					V	
L		1	Į.					
W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang						<b>V</b>	
		•	•	•	•	•		
W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi	$\sqrt{}$	1	2	3	4	5	6
W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional						√	

		1						
W1	Pasokan produk dari	,	1	2	3	4	5	6
	supplier tidak mencukupi							
W4	Tidak adanya After Sales							
	Service							
	<u> </u>	I		l		1	l	
W1	Pasokan produk dari		1	2	3	4	5	6
	supplier tidak mencukupi							
W5	Hubungan ke konsumen						√	
	langsung kurang terjalin							
		I		l	ı	ı	l.	
W2	I. Ct1	I	1	2	3	4	5	6
W Z	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang		1		3	4	3	0
W3	Menjalankan bisnis	<b>'</b>					V	
*** 3	dengan sistem						· •	
	konvensional							
	Konvensionar							
W2	Infrastruktur perusahaan		1	2	3	4	5	6
	yang masih kurang							
W4	Tidak adanya After Sales						√	
	Service							
		1		ı	ı	ı	I	
11.70		1			1 2			
W2	Infrastruktur perusahaan	√	1	2	3	4	5	6
****	yang masih kurang	٧					,	
W5	Hubungan ke konsumen						√	
	langsung kurang terjalin							
W3	Menjalankan bisnis		1	2	3	4	5	6
	dengan sistem							
	konvensional							
W4	Tidak adanya <i>After Sales</i>						√	
	Service							

W3	Menjalankan bisnis		1	2	3	4	5	6
	dengan sistem	V						
3375	konvensional						. 1	
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						$\sqrt{}$	
	langsung Kurang terjann							
W4	Tidak adanya After Sales	,	1	2	3	4	5	6
	Service	$\sqrt{}$					,	
W5	Hubungan ke konsumen							
	langsung kurang terjalin							
01	Kondisi ekonomi local		1	2	3	4	5	6
	yang terus membaik	$\sqrt{}$						
O2	Kebutuhan konsumen							
	meningkat terus							
01	Kondisi ekonomi local		1	2	3	4	5	6
	yang terus membaik	$\checkmark$						
О3	Pemain di level yang sama							
	tidak banyak							
			,					
01	Kondisi ekonomi local		1	2	3	4	5	6
	yang terus membaik	$\sqrt{}$						
O4	Perkembangan TI yang						$\sqrt{}$	
	mempermudah proses							
	bisnis							
01	Kondisi ekonomi local		1	2	3	4	5	6
	yang terus membaik	$\sqrt{}$						
O5	Jalur distribusi distributor				-		1	
	mencakup nusantara							
-				•		•		

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	V	1	2	3	4	5	6
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier						V	
O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T2	Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga						V	
O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
Т3	Munculnya pendatang- pendatang baru dengan harga rendah						V	
O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri						V	
O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√ -	

O2	Kebutuhan konsumen		1	2.	3	4	5	6
02	meningkat terus		-			•	3	0
O3	Pemain di level yang sama	·					<b>√</b>	
	tidak banyak						·	
	,							
O2	Kebutuhan konsumen	,	1	2	3	4	5	6
	meningkat terus	√					,	
O4	Perkembangan TI yang						√	
	mempermudah proses							
	bisnis							
O2	Kebutuhan konsumen		1	2	3	4	5	6
	meningkat terus							
O5	Jalur distribusi distributor							
	mencakup nusantara							
		•		•	•	•		
O2	Kondisi ekonomi local	l	1	2	3	1 4	5	(
02		$\sqrt{}$	1	2	3	4	3	6
T1	yang terus membaik Terlalu bergantung pada	V					√	
11	satu supplier						· ·	
	satu supplier							
O2	Kebutuhan konsumen		1	2	3	4	5	6
	meningkat terus	$\sqrt{}$						
T2	Pola konsemen yang						<b>√</b>	
	mementingkan rendahnya							
	harga							
O2	Kebutuhan konsumen		1	2	3	4	5	6
	meningkat terus	$\sqrt{}$						
Т3	Munculnya pendatang-						1	
	pendatang baru dengan							
	harga rendah	1						

O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri						V	
			ı					
O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						V	
О3	Pemain di level yang sama tidak banyak	1	1	2	3	4	5	6
O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis						V	
О3	Pemain di level yang sama tidak banyak	<b>V</b>	1	2	3	4	5	6
O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara						V	
О3	Pemain di level yang sama tidak banyak	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier						V	
О3	Pemain di level yang sama tidak banyak	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T2	Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga						1	

O3 Pemain di level yang sama tidak banyak  T3 Munculnya pendatangpendatang baru dengan harga rendah  O3 Pemain di level yang sama tidak banyak  T4 Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri	5	6
T3 Munculnya pendatang- pendatang baru dengan harga rendah  O3 Pemain di level yang sama tidak banyak  T4 Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri	5	6
tidak banyak  T4 Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri	,	6
tidak banyak  T4 Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri	,	6
ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri	V	
02 P : 1:1 1		
O3 Pemain di level yang sama 1 2 3 4 tidak banyak	5	6
T5 Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu	√ 	
O4 Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	5	6
O5 Jalur distribusi distributor mencakup nusantara	1	
O4 Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	5	6
T1 Terlalu bergantung pada satu supplier	1	

O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses	√	1	2	3	4	5	6
T2	bisnis Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga						V	
O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	<b>V</b>	1	2	3	4	5	6
Т3	Munculnya pendatang- pendatang baru dengan harga rendah						V	
O4	mempermudah proses bisnis		1	2	3	4	5	6
m.4							,	
Т4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri						V	
O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
Т5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						V	
O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier						1	

O5	Jalur distribusi distributor	1	1	2	3	4	5	6
TT:2	mencakup nusantara	√					,	
T2	Pola konsemen yang						$\sqrt{}$	
	mementingkan rendahnya							
	harga							
O5	Jalur distribusi distributor	,	1	2	3	4	5	6
	mencakup nusantara	V					,	
Т3	Munculnya pendatang-						$\checkmark$	
	pendatang baru dengan							
	harga rendah							
O5	Jalur distribusi distributor		1	2	3	4	5	6
	mencakup nusantara	$\sqrt{}$						
T4	Era globalisasi yang							
	ditandai dengan							
	munculnya saingan dari							
	luar negri							
O5	Jalur distribusi distributor		1	2	3	4	5	6
	mencakup nusantara	$\sqrt{}$						
T5	Distributor-distributor						$\checkmark$	
	yang ingin menguasai							
	pasar daerah tertentu							
T1	Terlalu bergantung pada		1	2	3	4	5	6
	satu supplier	$\sqrt{}$						
T2	Pola konsemen yang							
	mementingkan rendahnya							
	harga							
T1	Terlalu bergantung pada		1	2	3	4	5	6
	satu supplier	$\sqrt{}$						
Т3	Munculnya pendatang-						$\checkmark$	
	pendatang baru dengan							
	harga rendah							

T1	Terlalu bergantung pada satu supplier	<b>√</b>	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri						V	
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						V	
T2	Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga	√	1	2	3	4	5	6
Т3	Munculnya pendatang- pendatang baru dengan harga rendah						V	
T2	Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri						V	
T2	Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga	<b>V</b>	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						V	

T3	Munculnya pendatang-	,	1	2	3	4	5	6
	pendatang baru dengan	√						
	harga rendah							
T4	Era globalisasi yang						√	
	ditandai dengan							
	munculnya saingan dari							
	luar negri							
T3	Munculnya pendatang-	,	1	2	3	4	5	6
	pendatang baru dengan	$\sqrt{}$						
	harga rendah						,	
T5	Distributor-distributor						√	
	yang ingin menguasai							
	pasar daerah tertentu							
T4	Era globalisasi yang	,	1	2	3	4	5	6
	ditandai dengan	√						
	munculnya saingan dari							
	luar negri							
T5	Distributor-distributor						√	
	yang ingin menguasai							
	pasar daerah tertentu							

## Normalisasi Penghitungan Bobot Strenght dan Weakness:

	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	W4	W5
S1	1	5	5	5	5	1/4	5	5	5	5
S2	1/5	1	5	5	5	5	5	5	5	5
S3	1/5	1/5	1	5	5	1/5	5	5	5	5
S4	1/5	1/5	1/5	1	1/5	1/5	1/3	5	5	5
S5	1/5	1/5	1/5	5	1	1/5	5	5	5	5
W1	4	1/5	5	5	5	1	5	5	5	5
W2	1/5	1/5	1/5	3	1/5	1/5	1	5	5	1/5
W3	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1	5	1/5
W4	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1	1/5
W5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	5	5	5	1
Total	6,6	7,6	17,2	29,6	22	7,65	31,73	41,2	46	31,6