

LAMPIRAN

Lampiran - 1

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
S2	Jalur distribusi yang baik						√	

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui						√	

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
S4	Birokrasi yang sederhana						√	

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
S5	Modal yang kuat						√	

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi						√	

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang						√	

Lampiran - 2

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional						√	

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>						√	

S1	Produk yang berkualitas dan merek yang sudah dikenal masyarakat	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

S2	Jalur distribusi yang baik	√	1	2	3	4	5	6
S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui						√	

S2	Jalur distribusi yang baik	√	1	2	3	4	5	6
S4	Birokrasi yang sederhana						√	

S2	Jalur distribusi yang baik	√	1	2	3	4	5	6
S5	Modal Yang Kuat						√	

Lampiran - 3

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
W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang						√	

S2	Jalur distribusi yang baik	√	1	2	3	4	5	6
W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional						√	

S2	Jalur distribusi yang baik	√	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>						√	

S2	Jalur distribusi yang baik	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui	√	1	2	3	4	5	6
S4	Birokrasi yang sederhana						√	

S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui	√	1	2	3	4	5	6
S5	Modal Yang Kuat						√	

Lampiran - 4

S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui	√	1	2	3	4	5	6
W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi						√	

S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui	√	1	2	3	4	5	6
W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang						√	

S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui	√	1	2	3	4	5	6
W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional						√	

S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui	√	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>						√	

S3	Strategi dagang yang kuat dan terus diperbaharui	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

S4	Birokrasi yang sederhana	√	1	2	3	4	5	6
S5	Modal yang kuat						√	

Lampiran - 5

S4	Birokrasi yang sederhana	√	1	2	3	4	5	6
W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi						√	

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 dengan sistem konvensional						√	

S4	Birokrasi yang sederhana	√	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>						√	

S4	Birokrasi yang sederhana	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

S5	Modal yang kuat	√	1	2	3	4	5	6
W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi						√	

Lampiran - 6

S5	Modal yang kuat	√	1	2	3	4	5	6
W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang						√	

S5	Modal yang kuat	√	1	2	3	4	5	6
W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional						√	

S5	Modal yang kuat	√	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>						√	

S5	Modal yang kuat	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi	√	1	2	3	4	5	6
W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang						√	

W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi	√	1	2	3	4	5	6
W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional						√	

W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi	√	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>						√	

W1	Pasokan produk dari supplier tidak mencukupi	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang	√	1	2	3	4	5	6
W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional						√	

W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang	√	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>						√	

W2	Infrastruktur perusahaan yang masih kurang	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional	√	1	2	3	4	5	6
W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>						√	

W3	Menjalankan bisnis dengan sistem konvensional	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

W4	Tidak adanya <i>After Sales Service</i>	√	1	2	3	4	5	6
W5	Hubungan ke konsumen langsung kurang terjalin						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
O3	Pemain di level yang sama tidak banyak						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
T2	Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negri						√	

O1	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	√	1	2	3	4	5	6
O3	Pemain di level yang sama tidak banyak						√	

O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	√	1	2	3	4	5	6
O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis						√	

O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	√	1	2	3	4	5	6
O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara						√	

O2	Kondisi ekonomi local yang terus membaik	√	1	2	3	4	5	6
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier						√	

O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	√	1	2	3	4	5	6
T2	Pola konsumen yang mementingkan rendahnya harga						√	

O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	√	1	2	3	4	5	6
T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah						√	

Lampiran - 11

O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negeri						√	

O2	Kebutuhan konsumen meningkat terus	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

O3	Pemain di level yang sama tidak banyak	√	1	2	3	4	5	6
O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis						√	

O3	Pemain di level yang sama tidak banyak	√	1	2	3	4	5	6
O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara						√	

O3	Pemain di level yang sama tidak banyak	√	1	2	3	4	5	6
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier						√	

O3	Pemain di level yang sama tidak banyak	√	1	2	3	4	5	6
T2	Pola konsumen yang mementingkan rendahnya harga						√	

O3	Pemain di level yang sama tidak banyak	√	1	2	3	4	5	6
T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah						√	

O3	Pemain di level yang sama tidak banyak	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negeri						√	

O3	Pemain di level yang sama tidak banyak	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	√	1	2	3	4	5	6
O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara						√	

O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	√	1	2	3	4	5	6
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier						√	

O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	√	1	2	3	4	5	6
T2	Pola konsumen yang mementingkan rendahnya harga						√	

O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	√	1	2	3	4	5	6
T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah						√	

O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negeri						√	

O4	Perkembangan TI yang mempermudah proses bisnis	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara	√	1	2	3	4	5	6
T1	Terlalu bergantung pada satu supplier						√	

O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara	√	1	2	3	4	5	6
T2	Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga						√	

O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara	√	1	2	3	4	5	6
T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah						√	

O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negeri						√	

O5	Jalur distribusi distributor mencakup nusantara	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

T1	Terlalu bergantung pada satu supplier	√	1	2	3	4	5	6
T2	Pola konsemen yang mementingkan rendahnya harga						√	

T1	Terlalu bergantung pada satu supplier	√	1	2	3	4	5	6
T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah						√	

T1	Terlalu bergantung pada satu supplier	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negeri						√	

T1	Terlalu bergantung pada satu supplier	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

T2	Pola konsumen yang mementingkan rendahnya harga	√	1	2	3	4	5	6
T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah						√	

T2	Pola konsumen yang mementingkan rendahnya harga	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negeri						√	

T2	Pola konsumen yang mementingkan rendahnya harga	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah	√	1	2	3	4	5	6
T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negeri						√	

T3	Munculnya pendatang-pendatang baru dengan harga rendah	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

T4	Era globalisasi yang ditandai dengan munculnya saingan dari luar negeri	√	1	2	3	4	5	6
T5	Distributor-distributor yang ingin menguasai pasar daerah tertentu						√	

Normalisasi Penghitungan Bobot Strength 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