

Lampiran : 1

**SURVEI TOKO**

1. Merk paku yang dijual ( SQ / Panda / Ispat ) Lainnya \_\_\_\_\_  
 2. Supplier \_\_\_\_\_ 3. Sebelumnya menjual merk apa \_\_\_\_\_  
 4. Mengapa beralih merk? \_\_\_\_\_

5. Penjualan rata-rata perbulan

	< 20 box		20 - 50 box		50 - 100 box		101 - 200 box		> 200 box
--	----------	--	-------------	--	--------------	--	---------------	--	-----------

6. Apa yang mendasari anda menjual merk paku seperti yang anda jual sekarang?

	Merk terkenal		Kedekatan dengan supplier
	Kualitas bagus		Kecepatan pengiriman
	Harga murah		Syarat jumlah pembelian
	Syarat pembayaran mudah		

7. Paku dikatakan " BAGUS " menurut anda

	Kuat		Berat sesuai		Kilap		Lurus
	Kepala lebar		Bersih		Runcing		

8. Apakah menjual paku payung ? Ya / Tidak. Jika YA, lanjutkan ke pertanyaan pada kolom-kolom di bawah ini :

Merk	Uk. Paku(inci)	Ulir / polos	Suplier	Penjualan/bln (box)	Harga (Rp/kg)	Kemasan (kg/box)

9. Apakah anda menjual paku CINA? Ya /Tidak. Merk? \_\_\_\_\_ Penjualan / bulan : \_\_\_\_ dos

10. Apakah anda tertarik untuk menjadi jalur distribusi produk briket arang ? \_\_\_\_\_ Mengapa? \_\_\_\_\_

11. Apakah anda menjual baut dan mur? sekrup, drywall? YA / Tidak? Ukuran yang penjualan banyak \_\_\_\_\_

**KHUSUS PENJUAL BUKAN SUPER QUAT**

12. Bila anda ditawari paku Super Quat, apakah anda mau? \_\_\_\_\_ Mengapa? \_\_\_\_\_

**13.KHUSUS PENJUAL SUPER QUAT**

Bila dibandingkan dengan merk lain, apa kelebihan dan kekurangan merk Super Quat?

SB : Tidak ada komplain

TB : Komplain 3-4 kali

B : Komplain 1- 2 kali

STB : Komplain lebih 5 kali

**PAKU**

No	PERNYATAAN	SB	B	TB	STB
01	Kesesuaian harga dibanding kualitas				
02	Kebersihan paku (tdk tercampur kotoran)				
03	Kesesuaian bentuk paku				
04	Kualitas poles/kilap				
05	Kekuatan box				
06	Kekuatan tali strapping				
07	Kesesuaian timbangan				

**Masukan dan saran**

**Nama Toko**

: \_\_\_\_\_

**Stempel Toko :**

**Pembobotan IFE dan EFE Matrix P.T. Surabaya Wire**

***Internal Factors Evaluation***

<b>A.Strength</b>		<b>Bobot</b>
1	Fleksibilitas produksi mengikuti kondisi pasar yang ada	0,10
2	Kemampuan finansial yang baik untuk bersaing dipasar indonesia	0,08
3	Memiliki <i>brand equity</i> ( <i>Premium brand</i> : Paku)	0,08
4	Program-program pengembangan sdm yang mengikuti kebutuhan	0,05
5	R&D yang mampu menciptakan mesin yang inovatif	0,06
6	Pengembangan sistim kerja dan proses produksi yang terus menerus dilakukan	0,04
7	Penguasaan teknologi Paku dan Kawat yang ada di dunia	0,05
8	Hubungan kekerabatan/kekeluargaan atasan dan bawahan yang terjalin dengan baik	0,05
9	Kemampuan manajerial yang baik di tingkat atas (kadep ke atas)	0,08
10	Memiliki Sistim manajemen mutu ISO 9001:2008	0,08
		0,67
<b>B.Weakness</b>		<b>Bobot</b>
1	<i>Turn over</i> sumber daya manusia (sdm) tinggi di <i>level</i> atas	0,08
2	Tidak punya market ekspor	0,05
3	Permesinan yang usang	0,05
4	Keterbatasan saluran distribusi pasar lokal	0,08
5	Sedikit/lemah melakukan diversifikasi produk	0,07
		0,33
<b>Total</b>		<b>1,00</b>

***External Factors Evaluation***

<b>C.Opportunities</b>		<b>Bobot</b>
1	Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang baik di tahun 2011	0,07
2	Adanya safeguard Paku Di Indonesia	0,12
3	Pelanggan yang loyal terhadap merek Paku SQ	0,08
4	Lokasi yang dekat dengan jalur bebas hambatan	0,05
5	Pasar lokal di luar pulau yang terus tumbuh	0,07
6	Diversifikasi produk berbasis distribusi dan permesinan/teknologi yang dimiliki	0,08
7	Bunga bank pinjaman yg relatif rendah	0,05
		0,52
<b>D.Threats</b>		<b>Bobot</b>
1	Perubahan teknologi	0,05
2	Perpindahan pelanggan karena elastisitas harga	0,07
3	Produk Substitusi dari Paku	0,06
4	Ancaman pesaing yang agresif	0,07
5	Harga listrik dari perusahaan listrik negara (PLN) yang terus meningkat	0,05
6	Industri paku yang mulai muncul kembali setelah berlakunya <i>safeguard</i> paku	0,12
7	Bahan baku yang dimonopoli oleh pemain besar tertentu.	0,06
		0,48
<b>Total</b>		<b>1,00</b>

**Hasil Rating Internal Factors Evaluation**

		Responden					
<i>A. Strength</i>		<i>Bobot</i>	YW	Ind	Vic	YY	Mean
1	Fleksibilitas produksi mengikuti kondisi pasar yang ada	0,1	4	4	3	4	3,75
2	Kemampuan finansial yang baik untuk bersaing dipasar indonesia	0,08	3	4	3	4	3,50
3	Memiliki <i>brand equity</i> ( <i>Premium brand</i> : Paku)	0,08	4	3	3	4	3,50
4	Program-program pengembangan sdm yang mengikuti kebutuhan	0,05	3	3	3	3	3,00
5	R&D yang mampu menciptakan mesin yang inovatif	0,06	2	4	3	3	3,00
6	Pengembangan sistim kerja dan proses produksi yang terus menerus dilakukan	0,04	3	4	3	4	3,50
7	Penguasaan teknologi Paku dan Kawat yang ada di dunia	0,05	4	3	3	3	3,25
8	Hubungan kekerabatan/kekeluargaan atasan dan bawahan yang terjalin dengan baik	0,05	2	3	4	3	3,00
9	Kemampuan manajerial yang baik di tingkat atas (kadep ke atas)	0,08	3	3	3	3	3,00
10	Memiliki Sistim manajemen mutu ISO 9001:2008	0,08	4	3	3	4	3,50

Total A 0,67

		Responden					
<i>B. Weakness</i>		<i>Bobot</i>	YW	Ind	Vic	YY	Mean
1	<i>Turn over</i> sumber daya manusia (sdm) tinggi di <i>level</i> atas	0,08	2	1	3	2	2,00
2	Tidak punya market ekspor	0,05	2	2	2	2	2,00
3	Permesinan yang usang	0,05	3	1	2	3	2,25
4	Keterbatasan saluran distribusi pasar lokal	0,08	2	1	2	2	1,75
5	Sedikit/lemah melakukan diversifikasi produk	0,07	2	2	2	2	2,00

Total B 0,33

Total A + B 1,00

YW : Kepala Departemen Paku

Ind : Kepala Departemen Penjualan

Vic : Kepala Departemen Kawat dan PPIC

YY : Kepala Departemen HRD

**Hasil Akhir Pembobotan *Internal Factors Evaluation***

		Responden						
<i>A. Strength</i>	<b>Bobot</b>	YW	In	Vic	YY	Mean	Bobot x mean	
1	Fleksibilitas produksi mengikuti kondisi pasar yang ada	0,1	4	4	3	4	3,75	0,375
2	Kemampuan finansial yang baik untuk bersaing dipasar indonesia	0,08	3	4	3	4	3,50	0,280
3	Memiliki <i>brand equity</i> ( <i>Premium brand</i> : Paku)	0,08	4	3	3	4	3,50	0,280
4	Program-program pengembangan sdm yang mengikuti kebutuhan	0,05	3	3	3	3	3,00	0,150
5	R&D yang mampu menciptakan mesin yang inovatif	0,06	2	4	3	3	3,00	0,180
6	Pengembangan sistim kerja dan proses produksi yang terus menerus dilakukan	0,04	3	4	3	4	3,50	0,140
7	Penguasaan teknologi Paku dan Kawat yang ada di dunia	0,05	4	3	3	3	3,25	0,163
8	Hubungan kekerabatan/kekeluargaan atasan dan bawahan yang terjalin dengan baik	0,05	2	3	4	3	3,00	0,150
9	Kemampuan manajerial yang baik di tingkat atas (kadep ke atas)	0,08	3	3	3	3	3,00	0,240
10	Memiliki Sistim manajemen mutu ISO 9001:2008	0,08	4	3	3	4	3,50	0,280
Total A		0,67						2,238

		Responden						
<i>B. Weakness</i>	<b>Bobot</b>	YW	In	Vic	YY	Mean	Bobot x mean	
1	<i>Turn over</i> sumber daya manusia (sdm) tinggi di <i>level</i> atas	0,08	2	1	3	2	2,00	0,160
2	Tidak punya market ekspor	0,05	2	2	2	2	2,00	0,100
3	Permesinan yang usang	0,05	3	1	2	3	2,25	0,113
4	Keterbatasan saluran distribusi pasar lokal	0,08	2	1	2	2	1,75	0,140
5	Sedikit/lemah melakukan diversifikasi produk	0,07	2	2	2	2	2,00	0,140
Total B		0,33						0,653
Total A + B		1,00						<b>2,890</b>
Total score IFE								<b>2,890</b>

**Hasil Rating External Factors Evaluation**

Responden

<i>C. Opportunities</i>		<b>Bobot</b>	YW	In	Vic	YY	Mean
1	Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang baik di tahun 2011	0,07	2	4	3	2	2,75
2	Adanya safeguard Paku Di Indonesia	0,12	3	4	3	3	3,25
3	Pelanggan yang loyal terhadap merek Paku SQ	0,08	3	4	3	4	3,50
4	Lokasi yang dekat dengan jalur bebas hambatan	0,05	2	3	2	2	2,25
5	Pasar lokal di luar pulau yang terus tumbuh	0,07	1	3	2	2	2,00
6	Diversifikasi produk berbasis distribusi dan permesinan/teknologi yang dimiliki	0,08	2	3	3	3	2,75
7	Bunga bank pinjaman yg relatif rendah	0,05	2	4	2	2	2,50

Total C 0,52

Responden

<i>D. Threats</i>		<b>Bobot</b>	YW	In	Vic	YY	Mean
1	Perubahan teknologi	0,05	3	3	3	4	3,25
2	Perpindahan pelanggan karena elastisitas harga	0,07	2	1	3	2	2,00
3	Produk Substitusi dari Paku	0,06	1	1	2	3	1,75
4	Ancaman pesaing yang agresif	0,07	2	2	3	2	2,25
5	Harga listrik dari perusahaan listrik negara (PLN) yang terus meningkat	0,05	4	2	3	2	2,75
6	Industri paku yang mulai muncul kembali setelah berlakunya <i>safeguard</i> paku	0,12	3	2	3	2	2,50
7	Bahan baku yang dimonopoli oleh pemain besar tertentu.	0,06	3	1	3	2	2,25

Total D 0,48

Total C+D 1,00

**Hasil Akhir Pembobotan Eksternal Factor Evaluation**

Responden

<i>C. Opportunities</i>		<b>Bobot</b>	YW	In	Vic	YY	Mean	Bobot x mean
1	Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang baik di tahun 2011	0,07	2	4	3	2	2,75	0,193
2	Adanya safeguard Paku Di Indonesia	0,12	3	4	3	3	3,25	0,390
3	Pelanggan yang loyal terhadap merek Paku SQ	0,08	3	4	3	4	3,50	0,280
4	Lokasi yang dekat dengan jalur bebas hambatan	0,05	2	3	2	2	2,25	0,113
5	Pasar lokal di luar pulau yang terus tumbuh	0,07	1	3	2	2	2,00	0,140
6	Diversifikasi produk berbasis distribusi dan permesinan/teknologi yang dimiliki	0,08	2	3	3	3	2,75	0,220
7	Bunga bank pinjaman yg relatif rendah	0,05	2	4	2	2	2,50	0,125
Total C		0,52						1,460

Responden

<i>D. Threats</i>		<b>Bobot</b>	YW	In	Vic	YY	Mean	Bobot x mean
1	Perubahan teknologi	0,05	3	3	3	4	3,25	0,163
2	Perpindahan pelanggan karena elastisitas harga	0,07	2	1	3	2	2,00	0,140
3	Produk Substitusi dari Paku	0,06	1	1	2	3	1,75	0,105
4	Ancaman pesaing yang agresif	0,07	2	2	3	2	2,25	0,158
5	Harga listrik dari perusahaan listrik negara (PLN) yang terus meningkat	0,05	4	2	3	2	2,75	0,138
6	Industri paku yang mulai muncul kembali setelah berlakunya <i>safeguard</i> paku	0,12	3	2	3	2	2,50	0,300
7	Bahan baku yang dimonopoli oleh pemain besar tertentu.	0,06	3	1	3	2	2,25	0,135
Total D		0,48						1,138
Total C+D		1,00						<b>2,598</b>
Total score EFE								<b>2,598</b>

Bobot *Competitive Profile Matrix* (CPM) P.T. Surabaya Wire

<i>Critical Success Factors</i>	Bobot
Kualitas Produk	16%
Daya saing harga	15%
Jaringan Distribusi pemasaran	14%
Fleksibilitas produksi	11%
Kekuatan Financial	10%
Kelengkapan ukuran	10%
Pangsa Pasar	8%
Sistem Manajemen Mutu	6%
Penguasaan Teknologi dan riset	5%
Loyalitas konsumen	5%
Total	100%

Hasil Rating *Competitive Profile Matrix* (CPM) P.T. Surabaya Wire

<i>Critical Success Factors</i>	Bobot	SQ		Panda		2000		Ispat	
		Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai	Peringkat	Nilai
Kualitas Produk	16%	4	0,64	4	0,64	3	0,48	2	0,32
Daya saing harga	15%	3	0,45	3	0,45	3	0,45	4	0,60
Jaringan Distribusi pemasaran	14%	3	0,42	4	0,56	3	0,42	2	0,28
Fleksibilitas produksi	11%	4	0,44	3	0,33	3	0,33	4	0,44
Kekuatan financial	10%	3	0,30	4	0,40	3	0,30	4	0,40
Kelengkapan ukuran	10%	4	0,40	3	0,30	3	0,30	3	0,30
Pangsa Pasar	8%	4	0,32	4	0,32	2	0,16	2	0,16
Sistem Manajemen Mutu	6%	3	0,18	2	0,12	2	0,12	3	0,18
Penguasaan Teknologi dan riset	5%	3	0,15	2	0,10	2	0,10	3	0,15
Loyalitas konsumen	5%	4	0,20	4	0,20	3	0,15	2	0,10
Total	100%		<b>2,51</b>		<b>2,48</b>		<b>2,08</b>		<b>2,36</b>

**Hasil Akhir *Quantitative Strategy Planning Matrix* (QSPM) P.T. Surabaya Wire**

<b>Alternatif Strategi</b>			<b>Penetrasi Pasar</b>		<b>Pengembangan Produk</b>	
<i>Critical Success Factors</i>		<b>Bobot</b>	AS	TAS	AS	TAS
<b>A. Strength</b>						
1	Fleksibilitas produksi mengikuti kondisi pasar yang ada	0,10	4	0,4	1	0,1
2	Kemampuan finansial yang baik untuk bersaing dipasar indonesia	0,08	2	0,16	4	0,32
3	Memiliki <i>brand equity</i> ( <i>Premium brand</i> : Paku)	0,08	4	0,32	3	0,24
4	Program-program pengembangan sdm yang mengikuti kebutuhan	0,05	2	0,1	4	0,2
5	R&D yang mampu menciptakan mesin yang inovatif	0,06	2	0,12	4	0,24
6	Pengembangan sistim kerja dan proses produksi yang terus menerus dilakukan	0,04	4	0,16	3	0,12
7	Penguasaan teknologi Paku dan Kawat yang ada di dunia	0,05	2	0,1	4	0,2
8	Hubungan kekerabatan/kekeluargaan atasan dan bawahan yang terjalin dengan baik	0,05	2	0,1	3	0,15
9	Kemampuan manajerial yang baik di tingkat atas (kadep ke atas)	0,08	3	0,24	4	0,32
10	Memiliki Sistim manajemen mutu ISO 9001:2008	0,08	3	0,24	4	0,32
<b>B. Weakness</b>						
<i>Critical Success Factors</i>		<b>Bobot</b>	AS	TAS	AS	TAS
1	<i>Turn over</i> sumber daya manusia (sdm) tinggi di <i>level</i> atas	0,08	3	0,24	4	0,32
2	Tidak punya market ekspor	0,05	2	0,1	3	0,15
3	Permesinan yang usang	0,05	3	0,15	2	0,1
4	Keterbatasan saluran distribusi pasar lokal	0,08	4	0,32	3	0,24
5	Sedikit/lemah melakukan diversifikasi produk	0,07	2	0,14	4	0,28

<i>Critical Success Factors</i>		<b>Bobot</b>	AS	TAS	AS	TAS	
<i>C. Opportunities</i>							
1	Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang baik di tahun 2011	0,07	4	0,28	3	0,21	
2	Adanya safeguard Paku Di Indonesia	0,12	4	0,48	3	0,36	
3	Pelanggan yang loyal terhadap merek Paku SQ	0,08	4	0,32	3	0,24	
4	Lokasi yang dekat dengan jalur bebas hambatan	0,05	3	0,15	2	0,1	
5	Pasar lokal di luar pulau yang terus tumbuh	0,07	4	0,28	3	0,21	
6	Diversifikasi produk berbasis distribusi dan permesinan/teknologi yang dimiliki	0,08	2	0,16	4	0,32	
7	Bunga bank pinjaman yg relatif rendah	0,05	3	0,15	4	0,2	
<i>Critical Success Factors</i>							
<i>Critical Success Factors</i>		<b>Bobot</b>	AS	TAS	AS	TAS	
<i>D. Threats</i>							
1	Perubahan teknologi	0,05	2	0,1	4	0,2	
2	Perpindahan pelanggan karena elastisitas harga	0,07	4	0,28	2	0,14	
3	Produk Substitusi dari Paku	0,06	3	0,18	4	0,24	
4	Ancaman pesaing yang agresif	0,07	4	0,28	3	0,21	
5	Harga listrik dari perusahaan listrik negara (PLN) yang terus meningkat	0,05	3	0,15	2	0,1	
6	Industri paku yang mulai muncul kembali setelah berlakunya <i>safeguard</i> paku	0,12	4	0,48	3	0,36	
7	Bahan baku yang dimonopoli oleh pemain besar tertentu.	0,06	2	0,12	1	0,06	
				<b>Total TAS</b>	<b>6,30</b>	<b>Total TAS</b>	<b>123,25</b>

Lampiran: 10

Produk yang Dapat Dikembangkan di P.T. Surabaya Wire.



Paku Payung



*Drywall Screw*