

**DAFTAR PUSTAKA**

- Hunger, J. David & Wheelen, Thomas L. (2001). *Manajemen Strategis*. Yogyakarta.: Andi.
- Kotler, Philip. (1997). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Porter, Michael E. (1980). *Strategi Bersaing, Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*. Jakarta: Erlangga.
- Rangkuti, Freddy. (2002). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- Simamora, Bilson. (2004). *Riset Pemasaran*. Jakarta: Gramedia.
- Suwarsono. (1996). *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Wahyudi, Agustinus Sri. (1996). *Manajemen Strategik, Pengantar Proses Berfikir*. Jakarta: Binarupa Aksara.

**LAMPIRAN I****KUESIONER**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr

Manajer Operasional/Produksi Ansor's Silver

Di Kotagede, Jogjakarta

Dengan hormat,

Dalam rangka menyusun skripsi dengan judul Analisis Strategi Bisnis Ansor's Silver Kotagede Jogjakarta, penyusun sangat memerlukan beberapa informasi mengenai perusahaan yang bapak/ibu/sdr kelola. Oleh karena itu, penyusun mohon anda berkenan untuk memberikan informasi yang diperlukan dengan menjawab pertanyaan seperti terlampir.

Informasi yang anda berikan sangat berarti bagi penyusun skripsi ini untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1. Informasi yang anda berikan semata-mata untuk tujuan penelitian ilmiah sebagai data penyusunan skripsi dan tidak akan dipergunakan untuk kepentingan lain.

Atas bantuan bapak/ibu/sdr dalam memberikan informasi kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 23 Oktober 2004

Fifi Andri Setyawan

## VARIABEL INTERNAL

- I. Pada kolom kuesioner berikut, silakan memberikan penilaian dengan membubuhkan tanda (  $\surd$  ) pada masing-masing indikator berdasarkan atas keadaan yang ada di perusahaan, dengan ketentuan sebagai berikut :

STB = sangat tidak baik

TB = tidak baik

N = netral/sedang

B = baik

SB = sangat baik

Dalam hal ini "sangat baik" menunjukkan kekuatan maksimal bagi perusahaan, sebaliknya "sangat tidak baik" menunjukkan kelemahan maksimal perusahaan. Semakin baik nilai yang diberikan maka menunjukkan semakin kuat pula perusahaan dalam variabel tersebut dibandingkan pesaing, begitupun sebaliknya.

Mohon diberi penjelasan secukupnya dari tiap variabel pada halaman terlampir.

Indikator Variabel Internal	STB	TB	N	B	SB
<b>1. Loyalitas Pelanggan</b>					
<b>2. Citra Produk</b>					
<b>3. Kualitas Produksi</b>					
<b>4. Lokasi Perusahaan</b>					
<b>5. Kebijakan Harga</b>					
<b>6. Pelayanan terhadap konsumen</b>					
<b>7. Pemasaran dan Promosi</b>					
<b>8. Saluran Distribusi</b>					
<b>9. Kondisi Keuangan Perusahaan</b>					
<b>10. Efektifitas organisasi</b>					
<b>11. Kualitas SDM</b>					
<b>12. Pangsa Pasar</b>					
<b>13. Riset dan Pengembangan</b>					
<b>14. Desain Produk</b>					
<b>Total</b>					

2. Silakan memberikan penilaian pada kolom bobot dengan membubuhkan tanda ( √ ) pada masing – masing indikator berdasarkan atas besar kecilnya atau kuat lemahnya pengaruh variabel tersebut terhadap kinerja perusahaan. Semakin besar angka bobot, artinya semakin besar/kuat pengaruh variabel tersebut pada kinerja perusahaan demikian juga sebaliknya. Semakin kecil angka bobot artinya semakin kecil/lemah pengaruh variabel tersebut pada kinerja perusahaan. Pada kolom kuesioner berikut, silakan memberikan penilaian dengan ketentuan sebagai berikut:

SL = sangat lemah

L = lemah

S = sedang

K = kuat

SK = sangat kuat

<b>Indikator Variabel Internal</b>	<b>SL</b>	<b>L</b>	<b>S</b>	<b>K</b>	<b>SK</b>
<b>1. Loyalitas Pelanggan</b>					
<b>2. Citra Produk</b>					
<b>3. Kualitas Produksi</b>					
<b>4. Lokasi Perusahaan</b>					
<b>5. Kebijakan Harga</b>					
<b>6. Pelayanan terhadap konsumen</b>					
<b>7. Pemasaran dan Promosi</b>					
<b>8. Saluran Distribusi</b>					
<b>9. Kondisi Keuangan Perusahaan</b>					
<b>10. Efektifitas organisasi</b>					
<b>11. Kualitas SDM</b>					
<b>12. Pangsa Pasar</b>					
<b>13. Riset dan Pengembangan</b>					
<b>14. Desain Produk</b>					
<b>Total</b>					

## VARIABEL EKSTERNAL

1. Pada kolom kuesioner berikut, silakan memberikan penilaian dengan membubuhkan tanda ( √ ) pada masing-masing indikator berdasarkan keadaan masing-masing variabel di lapangan. Dengan ketentuan sebagai berikut :

STB = sangat tidak baik

TB = tidak baik

N = netral

B = baik

SB = sangat baik

Dalam hal ini "sangat baik" menunjukkan peluang maksimal bagi perusahaan, sebaliknya "sangat tidak baik" menunjukkan ancaman/hambatan maksimal bagi perusahaan. Semakin baik nilai yang diberikan maka menunjukkan semakin besar peluang perusahaan dalam variabel tersebut, begitupun sebaliknya.

Mohon diberi penjelasan secukupnya dari tiap variabel pada halaman terlampir.

Indikator variabel eksternal	STB	TB	N	B	SB
1. Daya beli konsumen					
2. Ukuran pasar					
3. Pertumbuhan pasar					
4. Campur tangan pemerintah					
5. Harga dan penyediaan bahan baku					
6. Perkembangan teknologi					
7. Kurs mata uang					
8. Kondisi keamanan					
9. Kondisi politik					
10. Pesaing baru yang potensial					
11. Hambatan memasuki pasar					
12. Persaingan harga					
<b>Total</b>					

2. Silakan memberikan penilaian pada kolom bobot dengan membubuhkan tanda ( √ ) pada masing – masing indikator berdasarkan atas besar kecilnya atau kuat lemahnya pengaruh variabel tersebut terhadap kinerja perusahaan. Semakin besar angka bobot, artinya semakin besar/kuat pengaruh variabel tersebut pada kinerja perusahaan demikian juga sebaliknya. Semakin kecil angka bobot artinya semakin kecil/lemah pengaruh variabel tersebut pada kinerja perusahaan. Pada kolom kuesioner berikut, silakan memberikan penilaian dengan ketentuan sebagai berikut:

SL = sangat lemah

L = lemah

S = sedang

K = kuat

SK = sangat kuat

Indikator variabel eksternal	SL	L	S	K	SK
1. Daya beli konsumen					
2. Ukuran pasar					
3. Pertumbuhan pasar					
4. Campur tangan pemerintah					
5. Harga dan penyediaan bahan baku					
6. Perkembangan teknologi					
7. Kurs mata uang					
8. Kondisi keamanan					
9. Kondisi politik					
10. Pesaing baru yang potensial					
11. Hambatan memasuki pasar					
12. Persaingan harga					
<b>Total</b>					

## KETERANGAN DARI MASING-MASING VARIABEL

### A. VARIABEL INTERNAL

#### 1. **Loyalitas pelanggan**

Kesetiaan konsumen terhadap perusahaan. Dapat diketahui dari besarnya frekuensi pembelian kembali atau pemesanan kembali.

#### 2. **Citra produk**

Baik-buruknya kesan konsumen terhadap produk yang dihasilkan perusahaan, hal ini dapat dilihat dari komplain, kritik, dan saran dari konsumen.

#### 3. **Kualitas produksi**

Besar kecilnya kapasitas produksi perusahaan, serta kualitas produk yang dihasilkan.

#### 4. **Lokasi perusahaan**

Apakah lokasi perusahaan strategis, seperti, mudah diketahui dan dijangkau calon konsumen, dekat dengan bahan baku, dekat dengan tenaga kerja, atau berbagai pertimbangan lain.

#### 5. **Kebijakan harga**

Apakah kebijakan harga yang diterapkan perusahaan sesuai dengan kondisi pasar, dan dapat bersaing dengan harga pesaing.

#### 6. **Pelayanan terhadap konsumen**

Yaitu baik buruknya pelayanan karyawan terhadap konsumen, dapat dilihat dari sikap konsumen terhadap perusahaan, bisa berupa hasil riset perilaku konsumen maupun komplain yang diterima perusahaan.

#### 7. **Pemasaran dan promosi**

Efektifitas pemasaran dan promosi yang telah dijalankan perusahaan.

#### 8. **Saluran distribusi**

Banyak-sedikitnya saluran distribusi yang telah digarap perusahaan, serta efektifitas saluran distribusi tersebut dalam menjangkau target pasar perusahaan.

### 9. **Kondisi keuangan perusahaan**

Kondisi keuangan ini meliputi permodalan, yaitu perbandingan antara modal sendiri dengan modal hutang. Serta arus kas (*cash flow*) perusahaan.

### 10. **Efektifitas organisasi**

Efektifitas organisasi menunjang kinerja perusahaan secara keseluruhan, yaitu efektifitas hubungan antar karyawan dan antar jabatan dalam bekerjasama mencapai tujuan perusahaan.

### 11. **Kualitas Sumber Daya Manusia**

Yaitu kualitas SDM secara keseluruhan, yang dapat dilihat dari kualitas hasil pekerjaan mereka.

### 12. **Pangsa pasar**

Besar kecilnya pangsa pasar yang telah dikuasai perusahaan.

### 13. **Riset dan pengembangan**

Riset dan pengembangan ini dilakukan untuk memperbaiki kualitas serta mengembangkan produk sesuai dengan permintaan pasar.

### 14. **Desain produk**

Kreatifitas perusahaan dalam menghasilkan desain yang up-to date dan sesuai dengan selera pasar.

## **B. VARIABEL EKSTERNAL**

### 1. **Daya beli konsumen**

Yaitu kemampuan konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan akan produk yang ditawarkan, dalam hal ini kerajinan perak.

### 2. **Ukuran pasar**

Yaitu besar kecilnya pasar kerajinan perak secara umum, baik pasar tersebut sudah dimasuki oleh perusahaan maupun yang belum.

### 3. **Pertumbuhan pasar**

Yaitu besar-kecil dan cepat-lambatnya pertumbuhan permintaan terhadap produk perak secara umum.

### 4. **Campur tangan pemerintah**

Baik buruknya pengaruh campur tangan pemerintah terhadap pengrajin perak.

### 5. **Harga dan penyediaan bahan baku**

Mahal-murahnya harga bahan baku, serta sulit mudahnya bahan baku didapatkan.

**6. Perkembangan teknologi**

Baik-buruknya pengaruh perkembangan teknologi, terhadap perkembangan industri kerajinan perak

**7. Kurs mata uang**

Stabilitas kurs mata uang dan pengaruhnya terhadap industri kerajinan perak.

**8. Kondisi keamanan**

Baik buruknya kondisi keamanan saat ini, dan pengaruhnya terhadap perkembangan industri kerajinan perak.

**9. Kondisi politik**

Baik buruknya kondisi politik saat ini, dan pengaruhnya terhadap perkembangan industri kerajinan perak.

**10. Pesaing baru yang potensial**

Banyak-sedikitnya dan kuat-lemahnya pesaing yang bermunculan dalam industri perak.

**11. Hambatan memasuki pasar**

Besar-kecilnya hambatan dalam memasuki pasar baik pasar lama maupun baru

**12. Persaingan harga**

Kuat-lemahnya persaingan harga antar pengusaha kerajinan perak baik dalam negeri maupun luar negeri.

**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wisnu Wardhana

Jabatan : Manager

Alamat : Ansor's Silver

Jl. Tegalgendu 28 Kotagede Jogjakarta 55173

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Fifi Andri Setyawan

No Mhs. : 00311195

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Benar-benar telah melaksanakan Penelitian di Ansor's Silver Kotagede Jogjakarta dengan judul skripsi "ANALISIS STRATEGI PERTUMBUHAN ANSOR'S SILVER KOTAGEDE JOGJAKARTA "

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jogjakarta, 11 Januari 2005

Ansor's Silver

Wisnu Wardhana