

## LAMPIRAN

### 1. Pilot study kuesioner pembobotan

No	Pertanyaan	Jawaban		Keterangan
		Ya	Tidak	
1	Apakah terdapat kesalahan penulisan pada kuesioner tersebut?			
2	Apakah ukuran tulisan kuesioner mudah untuk dibaca?			
3	Apakah ada terminologi yang tidak familiar?			
4	Apakah instruksi pengisian cukup jelas?			
5	Apakah pertanyaan cukup jelas?			
6	Apakah kuesioner terlalu monoton?			
7	Apakah alur kuesioner sudah baik?			
8	Apakah survei terlalu panjang? Apakah jumlah pertanyaan masih masuk akal?			
9	Berapa waktu yang dibutuhkan untuk mengisi kuesioner?			
10	Apakah ada hal sensitif yang dipertanyakan?			
11	Apakah responden menolak dalam menjawab hal yang sensitif? Kenapa? Dan bagaimana?			
12	Apakah semua pertanyaan dalam kuesioner relevan dalam mengukur konsep yang ingin diukur?			
13	Apakah instrumen tersebut masuk akal untuk mendapatkan informasi yang relevan?			
14	Apakah ada komentar lain untuk meningkatkan kualitas dari kuesioner?			

Hasil Kuesioner *Pilot Study* (Kuesioner pembobotan)

No	Nama Responden	Jawaban		Keterangan
		Ya	Tidak	
1	Riski Ramadhan mahesa (Mahasiswa)		V	kuesioner tidak terdapat kesalahan penulisan
2		V		Ukuran sudah sesuai dan mudah dibaca
3			V	terminologi dimengerti
4		V		Instruksi pengisian cukup jelas
5		V		Pertanyaan sudah jelas
6			V	kuesioner sudah cukup bagus
7		V		alur pengisian kuesioner sudah cukup
8			V	jumlah pertanyaan kuesioner masih wajar
9				Sekitar 40 menit
10			V	konten pertanyaan tidak ada yang sensitif
11			V	konten pertanyaan tidak ada yang sensitif
12		V		sudah cukup
13		V		instrumen kuesioner sudah relevan
14				V

No	Nama Responden	Jawaban		Keterangan
		Ya	Tidak	
1	Ahmad mawaridi (mahasiswa)		V	Tidak teerdapat kesalahan
2		V		Pemilihan font dan format penulisan cukup rapi
3			V	terminologi sudah sesuai
4		V		instruksi pengisian sangat jelas
5		V		pertanyaan yang diberikan sudah jelas
6			V	kuesioner yang dibuat sudah cukup bagus
7		V		alur pengisian bisa dimengerti dengan baik
8		V		Tidak, pertanyaan masuk akal
9				Sekitar 20 menit
10			V	tidak ada hal yang sensitif dipertanyaan
11			V	konten tidak ada yang sesnsitif
12		V		kuesioner sudah relevan
13		V		sudah cukup relevan
14			V	

## Daftar pertanyaan Balanced scorecard

<b>1. Perspektif Finansial</b>
a. Apa target finansial yang ingin dicapai oleh PT. Alis Jaya Ciptatama Klaten?
b. Apa yang diinginkan perusahaan terhadap finansial perusahaan saat ini?
c. Hal apa saja yang sudah perusahaan lakukan untuk mencapai target finansial dari PT. Alis Jaya Ciptatama Klaten?
<b>2. Perspektif Pelanggan (Sipayung, 2009)</b>
a. Apa target dari perspektif pelanggan yang ingin dicapai oleh PT. Alis Jaya Ciptatama Klaten?
b. Faktor apa saja yang berpengaruh terhadap tercapainya target finansial pada perspektif pelanggan ?
c. Apa yang diinginkan perusahaan terhadap pelanggan PT Alis Jaya Ciptatama Klaten?
d. Hal apa saja yang sudah perusahaan lakukan untuk mencapai target pelanggan dari PT. Alis Jaya Ciptatama Klaten?
<b>3. Perspektif Proses Bisnis Internal</b>
a. Apa target dari perspektif proses bisnis internal yang ingin dicapai oleh PT. Alis Jaya Ciptatama Klaten?
b. Faktor apa saja yang berpengaruh terhadap tercapainya target pelanggan pada perspektif proses bisnis internal ?
c. Apa yang diinginkan perusahaan terhadap proses bisnis internal PT Alis Jaya Ciptatama Klaten?
d. Hal apa saja yang sudah perusahaan lakukan untuk mencapai target proses bisnis internal dari PT. Alis Jaya Ciptatama Klaten?
<b>4. Perspektif Pertumbuhan dan Pembelajaran</b>
a. Apa target dari perspektif proses bisnis internal yang ingin dicapai oleh PT. Alis Jaya Ciptatama Klaten?
b. Faktor apa saja yang berpengaruh terhadap tercapainya target proses bisnis internal pada perspektif pertumbuhan dan pembelajaran?
c. Apa yang diinginkan perusahaan terhadap pertumbuhan dan pembelajaran PT Alis Jaya Ciptatama Klaten?
d. Hal apa saja yang sudah perusahaan lakukan untuk mencapai target pertumbuhan dan pembelajaran dari PT. Alis Jaya Ciptatama Klaten?

## 2. Kuesioner probability-impact matrix

No	Objective	KPI	Kode	Risiko	<i>likelihood/</i> frekuensi	<i>consequence/</i> dampak
1	meningkatkan omset	Menaikan omset 16,67%	RF1	harga bahan baku terus naik		
			RF2	keterlambatan pembayaran		
			RF3	kondisi pasar internasional tidak stabil		
2	Menambah jumlah pelanggan	Total 10 pelanggan pada tahun berikutnya	RP1	Produk tidak sesuai keinginan customer		
			RP2	salah menentukan strategi promosi		
3	mempertahankan loyalitas pelanggan	kualitas bahan baku	RP3	penurunan kualitas bahan baku		
		kualitas perakitan produk	RP4	kesalahan saat pengerjaan		
		ketepatan waktu pengiriman	RP5	keterlambatan pengiriman produk		
			RP6	kecelakaan dalam perjalanan		
			RP7	produk rusak saat pengiriman		
4	inovasi produk baru	pertambahan produk baru	RB1	kesamaan produk dengan produk pesaing		
			RB2	produk kalah saing dengan kompetitor		

No	Objective	KPI	Kode	Risiko	likelihood/ frekuensi	consequence/ dampak
5	meningkatkan order penjualan	persentase jumlah order meningkat 25%	RB3	penjualan produk tidak stabil		
			RB4	pemasaran yang kurang		
6	mewujudkan keinginan customer untuk memakai bahan baku kayu oak	produk dari bahan baku kayu oak	RB5	harga bahan baku lebih mahal		
			RB6	biaya kirim dari luar negeri		
7	meningkatkan kompetensi dan produktivitas para pekerja	meningkatnya produktivitas karyawan	RL1	usaha kerja karyawan yang rendah		
			RL2	kurangnya pengalaman pekerja		
		Terciptanya lingkungan kerja yang aman dan nyaman	RL3	pelaksanaan kerja tidak sesuai SOP		

Hasil pembobotan *probability-impact matrix*

Kode	Risiko	likelihood/ frekuensi	consequence/ dampak
RF1	harga bahan baku terus naik	3	3
RF2	keterlambatan pembayaran	5	5
RF3	kondisi pasar internasional tidak stabil	3	3
RP1	Produk tidak sesuai keinginan customer	2	4
RP2	salah menentukan strategi promosi	4	3
RP3	penurunan kualitas bahan baku	3	3

<b>Kode</b>	<b>Risiko</b>	<b>likelihood/ frekuensi</b>	<b>consequence/ dampak</b>
RP4	kesalahan saat pengerjaan	5	4
RP5	keterlambatan pengiriman produk	4	3
RP6	kecelakaan dalam perjalanan	2	5
RP7	produk rusak saat pengiriman	3	3
RB1	kesamaan produk dengan produk pesaing	3	3
RB2	produk kalah saing dengan competitor	3	3
RB3	penjualan produk tidak stabil	4	4
RB4	pemasaran yang kurang	4	4
RB5	harga bahan baku lebih mahal	3	4
RB6	biaya kirim dari luar negri	3	5
RL1	usaha kerja karyawan yang rendah	4	3
RL2	kurangnya pengalaman pekerja	3	3
RL3	pelaksanaan kerja tidak sesuai SOP	3	2