

## Lampiran 1

### Data Responden

Responden	Nama	Profesi/Jabatan	Lingkup Perusahaan	Lama Bekerja
1	Fidha	Akuntan	Internal	5 tahun
2	Rista	Akuntan	Internal	8 tahun
3	Kurniawan	Marketing	Internal	4 tahun
4	Anggi	Marketing	Internal	4 tahun
5	Risky	Teknisi	Internal	3 tahun
6	Rafil	Teknisi	Internal	5 tahun
7	Hasanudin	Teknisi	Internal	4 tahun

### **Daftar Pertanyaan Wawancara**

#### **Internal Perusahaan**

1. Bagaimana gambaran umum usaha yang dilaksanakan oleh perusahaan?
2. Bagaimana sejarah berdirinya dan perkembangan saat ini?
3. Apakah visi dan misi perusahaan?
4. Seperti apa rencana pengembangan yang akan datang?
5. Menurut Bapak apakah yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan saat ini?
6. Bagaimana bentuk pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan?
7. Apa saja dari dampak negatif karyawan dalam melakukan pengoperasian operator?
8. Hambatan apa sajakah yang Bapak temui dan menjadi kendala bagi kemajuan perusahaan?

### **Hasil Wawancara**

Wawancara dengan Bapak Jasmono sebagai manajer perusahaan dan beberapa karyawan lainnya yang berhubungan dengan penilaian kinerja karyawan di UD Jasa Pulsa Gresik.

1. UD Jasa Pulsa adalah perusahaan yang dalam bergerak di bidang barang dan jasa. Ada dua jenis pemasaran yang dijual yaitu voucher elektrik, kartu perdana, dan saldo. Dari sistem saldo ini dari beberapa kalangan member yaitu kios kecil dan kios besar, remaja (bisnis kecil-kecilan). Dari proses saldo dengan member hanya minimal deposit Rp.100.000,- .
2. UD Jasa Pulsa berdiri pada tahun 2001. Didirikan oleh seseorang sarjana muda dengan lulusan perguruan tinggi di Surabaya yang bernama Jasmono yang akrab dipanggil Mas Jas. Sebelum memiliki usaha sendiri, mas jas adalah seorang karyawan marketing di PT.Indosat. Setelah memiliki modal usaha yang cukup, berinisiatif untuk mendirikan perusahaan sendiri. Dengan keuletan tidak sia-sia mengambil resiko besar untuk mendirikan bagaimana untuk kedepannya semakin maju.
3. Dari visi UD Jasa Pulsa adalah untuk mewujudkan suatu pengembangan dan kemajuan yang besar terhadap perusahaan sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lainnya dan untuk misinya adalah memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen mendorong karyawan agar semangat bekerja serta mengerjakan suatu pekerjaan dengan maksimal.
4. Rencana untuk kedepannya untuk membangun etalase baru dari sebelumnya. Dan untuk membuka peluang baru, dengan diutamakan lebih banyak perangkat server dan cadangan perangkat lainnya untuk lebih mengoptimalkan pengoperasian kinerja.

### Lampiran 3

5. Untuk kekuatan dari usaha jasa pulsa dengan penjualan tidak begitu sulit dengan handphone yang kita miliki. Dan usaha ini dengan mudah dilakukan akan tetapi membutuhkan tenaga kerja yang banyak. Dari kelemahan tersebut banyak jenis usaha yang sama sebagai pesaing dan persaingan dalam penjualan yang semakin ketat.
6. Adapun dari bentuk pelaksanaan pemasaran yang dilakukan adalah dengan cara menentukan bauran pemasaran dengan istilah 4P yaitu product, promotion, place, price :

- a. Produk (Product)

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dimiliki, digunakan, ataupun dikonsumsi dalam rangka memenuhi kebutuhan atau keinginan.

- b. Promosi (Promotion)

Seorang pemasar menggunakan metode promosi untuk menyampaikan informasi tentang diri dan produknya kepada konsumen dan pembeli industry.

- c. Tempat (Place)

UD.Jasa Pulsa Gresik merupakan jenis usaha penyedia jasa isi ulang pulsa dan penjualan kartu perdana. Tidak banyak keunggulan yang kami tawarkan diantaranya adalah harga jual yang bersaing, serta menjangkau kalangan pelajar dan masyarakat di sekitar dikarenakan tempat kami yang strategis.


## Lampiran 3

### d. Harga (Price)

Harga adalah sejumlah kompensasi (uang maupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Saat ini harga masih merupakan komponen terpenting sebagai penentu dalam pengambilan keputusan untuk membeli suatu barang atau jasa.

7. Dari dampak negative karyawan bisa dari kelalaian dari penghambat fokus dari kerja. Dikarenakan saat pengoperasian secara langsung 24jam/hari harus dengan penuh ketelitian, dengan fatalnya konsen terganggu dengan kerugian yang cukup beresiko.
8. Hambatan saat ini maraknya usaha yang serupa dengan jarak yang berdekatan, membuat usaha ini semakin sengit dalam bersaingnya harga penjualan. Dan tetap diutamakan dari memperluas/mendapatkan pelanggan baru.

## KUISIONER I

	<p>Survey penentuan performance penilaian kinerja karyawan sebagai alternative karyawan yang terbaik dengan prioritas tertinggi</p> <p>Oleh : Muhammad Zakariya Mahasiswa Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Gresik</p>	
--	---	---

<b>IDENTITAS RESPONDEN</b>	
Nama :	
Jabatan :	
Tahun Mulai Kerja :	

<p>Petunjuk Pengisian :</p> <p>Berilah tanda ceklisch (√) pada kolom skala kriteria (A) atau pada kolom kriteria (B) yang sesuai dengan pendapat anda</p> <p>Definisi kode :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1: kedua criteria sama penting (<i>equal importance</i>)</li><li>3: kriteria (A) sedikit lebih penting (<i>moderate importance</i>) dibanding dengan (B)</li><li>5: kriteria (A) lebih penting (<i>strong importance</i>) dibanding dengan (B)</li><li>7: kriteria (A) sangat lebih penting (<i>very strong importance</i>) dibanding dengan (B)</li><li>9: kriteria (A) mutlak lebih penting (<i>extreme importance</i>) dibanding dengan (B)</li></ul> <p>Dan jika ragu-ragu antara 2 skala maka ambil nilai tengahnya, misalkan anda ragu-ragu antara 3 dan 5 maka pilih skala 4 dan seterusnya.</p>
--

KUISONER PENELITIAN II :

Survey penentuan performance penilaian kinerja karyawan sebagai alternative karyawan yang terbaik dengan prioritas tertinggi  
Oleh : Muhammad Zakariya  
Mahasiswa Teknik Industri  
Universitas Muhammadiyah Gresik

Identitas Responden :

Nama :

Jabatan / Profesi :

Petunjuk pengisian :

Berilah penilaian performansi alternative berdasarkan semua kriteria dengan tanda ceklisch (√).

Definisi kode :

SB = Performansi alternative Sangat Baik

B = Performansi alternative Baik

C = Performansi alternative Cukup

K = Performansi alternative Kurang

SK = Performansi alternative Sangat Kurang

Keterangan alternative :

- ❖ Alternative I karyawan A
- ❖ Alternative II karyawan B
- ❖ Alternative III karyawan C
- ❖ Alternative IV karyawan D
- ❖ Alternative V karyawan E
- ❖ Alternative VI karyawan F
- ❖ Alternative VII karyawan G
- ❖ Alternative VIII karyawan H
- ❖ Alternative IX karyawan I
- ❖ Alternative X karyawan J