

LAMPIRAN 1

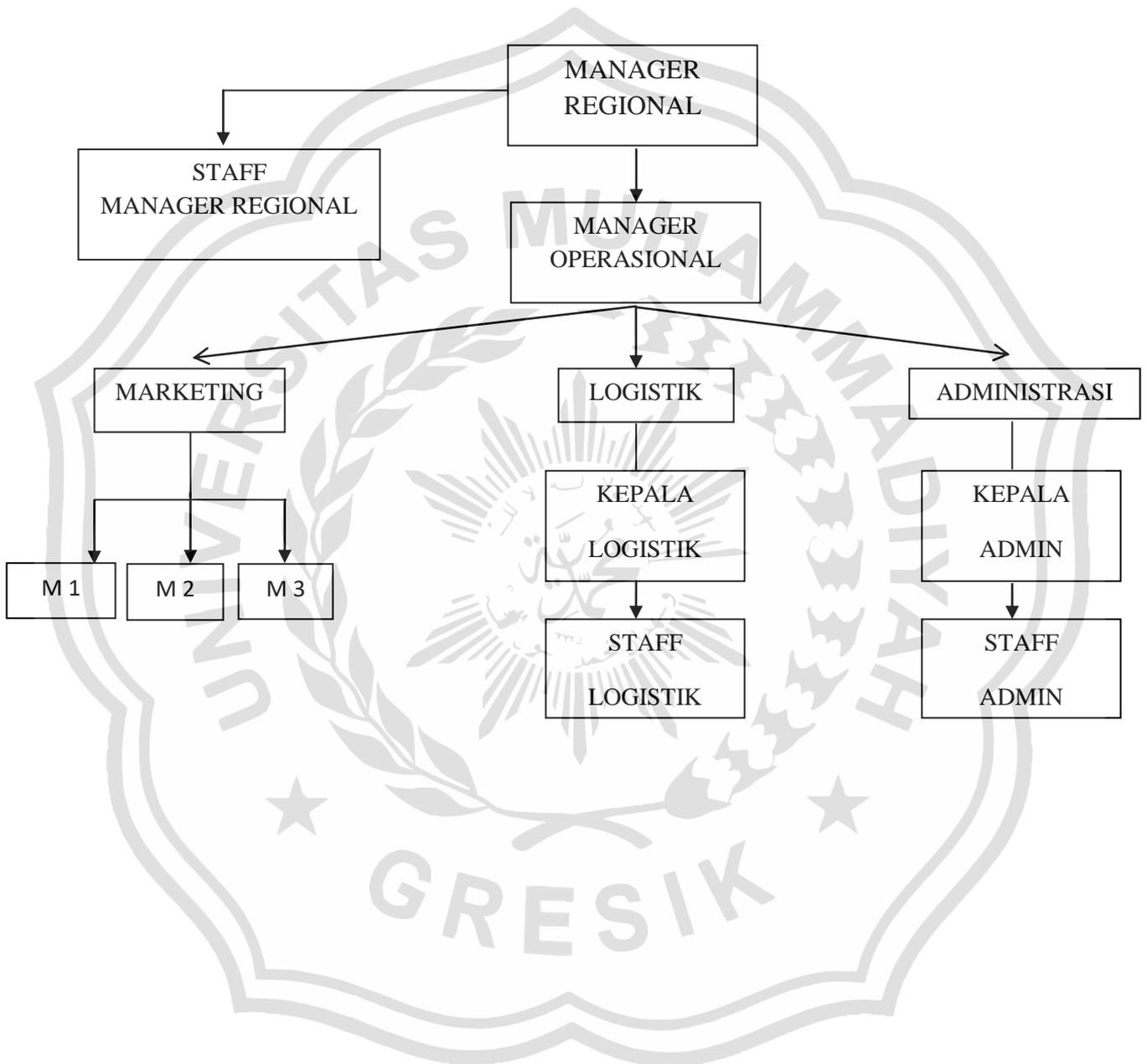
JADWAL PENELITIAN

Kegiatan penelitian ini direncanakan berlangsung selama 7 bulan dengan alokasi waktu seperti tercantum dalam tabel dibawah ini :

No.	Tahap dan Kegiatan Penelitian	Waktu (Bulan)						
		4	5	6	7	8	9	10
1.	Persiapan penyusunan proposal penelitian	V						
2.	Bimbingan penyusunan proposal penelitian		V	V	V			
3.	Seminar proposal penelitian				V			
4.	Pengumpulan data primer dan sekunder				V	V		
5.	Pengolahan dan analisis data						V	
6.	Penyusunan laporan hasil penelitian						V	V
7.	Ujian Skripsi							V

LAMPIRAN 2

Struktur Organisasi KWSG PBB Gresik



LAMPIRAN 3

Panduan Wawancara

1. Bagaimana penerapan strategi pemasaran di KWSG PBB Gresik ?
2. Apa faktor-faktor yang dihadapi KWSG PBB Gresik dalam menjalankan strategi-strategi pemasaran ?
3. Siapa sajakah para pesaing atau kompetitor KWSG PBB Gresik ?
4. Bagaimana cara mempertahankan target penjualan di KWSG PBB Gresik ?
5. Bagaimana Perkembangan perusahaan KWSG PBB Gresik saat ini ?
6. Apa saja yang menjadi peluang bagi jalannya perusahaan ?
7. Apa saja yang menjadi kekuatan bagi jalannya perusahaan ?
8. Apa saja yang menjadi kelemahan bagi jalannya perusahaan ?
9. Apa saja yang menjadi ancaman bagi jalannya perusahaan ?

Lampiran 4

PEDOMAN WAWANCARA

Identitas Informan :

Nama : M.Soeparto, S.Sos

Nopeg : KW 97041

Jabatan : **Manager Regional Jawa Timur**

1. Bagaimana Penerapan Strategi Pemasaran di KWSG PBB GRESIK ?

Untuk menerapkan strategi pemasaran yang ada di PBB Gresik adalah kami selalu melakukan transaksi penjualan yang sifatnya saling menguntungkan dan fleksibel dalam melakukan pembinaan pelanggan sekaligus meningkatkan hubungan emosional yang baik sehingga pelanggan merasa nyaman, yakin dan percaya kepada kami.

2. Apa faktor-faktor yang dihadapi KWSG PBB GRESIK dalam menjalankan strategi-strategi pemasarannya ?

Faktor-faktor yang selama ini kami hadapi dalam menjalankan strategi pemasaran itu adalah ketika terjadi persaingan sesama merk khususnya produk semen yang sulit dikendalikan di pasar baik dari aspek harga maupun kebersamaan antar distributor yang ada, karena akan mengakibatkan turunnya Margin secara keseluruhan.

3. Siapa sajakah para pesaing atau kompetitor KWSG PBB GRESIK ?

Pesaing atau Kompetitor yang ada saat ini kami anggap sebagai pesaing utama yaitu Distributor Swasta meliputi : BIG, LBBS dan distributor dari Anak Usaha sendiri dalam hal ini adalah SID (Semen Indonesia Distributor)

4. Bagaimana cara mempertahankan target penjualan di KWSG PBB GRESIK ?

Untuk mempertahankan target penjualan kami, maka kami akan melakukan beberapa langkah-langkah antara lain : menjalin hubungan emosional yang baik kepada pelanggan, kemudian meningkatkan dalam pelayanan atau service kepada pelanggan dan yang selanjutnya adalah merespon dengan cepat apa yang menjadikan keluhan maupun komplain pelanggan.

5. Bagaimana Perkembangan Perusahaan KWSG PBB GRESIK saat ini ?

Untuk perkembangan perusahaan saat ini, alhamdulillah dengan semakin berjalannya waktu KWSG PBB Gresik menurut analisa kami semakin berkembang hal ini bisa dibuktikan bahwa pencapaian kinerja sampai dengan bulan berjalan ini mampu memberikan kontribusi SHU (Keuntungan) positif untuk perusahaan.

6. Apa saja yang menjadi Peluang bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Peluang perusahaan pada saat ini adalah masih sangat terbuka bagi pasar-pasar potensial yang belum maksimal untuk kami layani saat ini teruma wilayah pelosok-pelosok yang radiusnya cukup jauh, kemudian kami akan melakukan penetrasi segmen pasar Proyek dalam hal ini adalah proyek Pemerintah untuk skala kecil maupun skala menengah.

7. Apa saja yang menjadi Kekuatan bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Kekuatan perusahaan saat ini adalah kami memiliki jaringan yang sangat kuat tersebar di seluruh kecamatan dan didukung pula dengan kekuatan SDM yang handal, tahan banting serta profesional yang kompeten

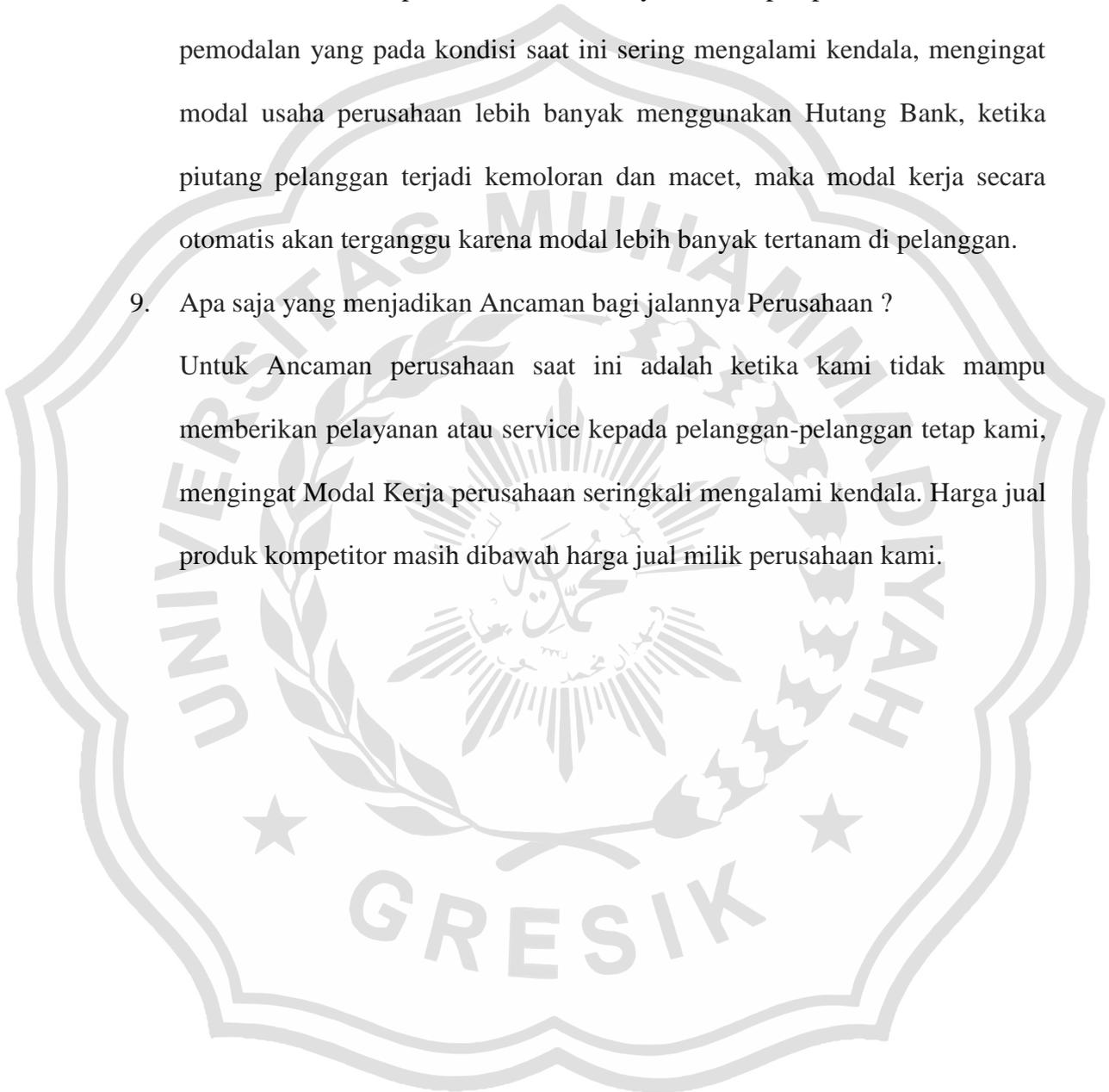
dibidangnya masing-masing.

8. Apa saja yang menjadikan Kelemahan bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Kelemahan perusahaan saat ini yaitu dari perspektif finansial atau pemodalan yang pada kondisi saat ini sering mengalami kendala, mengingat modal usaha perusahaan lebih banyak menggunakan Hutang Bank, ketika piutang pelanggan terjadi kemoloran dan macet, maka modal kerja secara otomatis akan terganggu karena modal lebih banyak tertanam di pelanggan.

9. Apa saja yang menjadikan Ancaman bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Ancaman perusahaan saat ini adalah ketika kami tidak mampu memberikan pelayanan atau service kepada pelanggan-pelanggan tetap kami, mengingat Modal Kerja perusahaan seringkali mengalami kendala. Harga jual produk kompetitor masih dibawah harga jual milik perusahaan kami.



PEDOMAN WAWANCARA

Identitas Informan :

Nama : Teguh Prabowo

Nopeg : KW 97071

Jabatan : Branch Manager KWSG PBB 1 Gresik

1. Bagaimana Penerapan Strategi Pemasaran di KWSG PBB GRESIK ?

Untuk menerapkan strategi pemasaran yang ada di PBB Gresik adalah kami selalu melakukan transaksi penjualan yang sifatnya saling menguntungkan dan fleksibel dengan harga yang kompetitif dan pelayanan pengiriman serta informasi harga pasar, juga melakukan pembinaan pelanggan sekaligus meningkatkan hubungan emosional yang baik sehingga pelanggan merasa nyaman, yakin dan percaya kepada kami.

2. Apa faktor-faktor yang dihadapi KWSG PBB GRESIK dalam menjalankan strategi-strategi pemasarannya ?

Faktor-faktor yang selama ini kami hadapi dalam menjalankan strategi pemasaran itu adalah ketika terjadi persaingan sesama merk khususnya produk semen yang sulit dikendalikan di pasar baik dari aspek harga maupun kebersamaan antar distributor yang ada, karena akan mengakibatkan turunnya Margin secara keseluruhan.

3. Siapa sajakah para pesaing atau kompetitor KWSG PBB GRESIK ?

Pesaing atau Kompetitor yang ada saat ini kami anggap sebagai pesaing utama yaitu :

- a. Distributor Swasta meliputi : BIG, LBBS dan distributor dari Anak Usaha sendiri dalam hal ini adalah SID (Semen Indonesia Distributor)
 - b. Semen merk lain meliputi : Tiga Roda, Holchim, Bima, merah Putih, Conch yang memberikan harga jual ke pasar wilayah Jawa Timur jauh lebih rendah di banding dengan Semen Gresik.
4. Bagaimana cara mempertahankan target penjualan di KWSG PBB GRESIK ?
Untuk mempertahankan target penjualan kami, maka kami akan melakukan beberapa langkah-langkah antara lain :
- a. menjalin hubungan emosional yang baik kepada pelanggan maupun supplier untuk mendapatkan harga yang kompetitif di pasar.
 - b. Melakukan kerja sama dengan sesama distributor Semen Gresik lainnya di wilayah Jawa Timur untuk mendapatkan margin yang maksimal.
 - c. Meningkatkan pelayanan atau service kepada pelanggan baik pengiriman maupun informasi harga pasar.
 - d. Merespon dengan cepat apa yang menjadikan keluhan maupun komplain pelanggan.
5. Bagaimana Perkembangan Perusahaan KWSG PBB GRESIK saat ini ?
Untuk perkembangan perusahaan saat ini, alhamdulillah dengan semakin berjalannya waktu KWSG PBB Gresik menurut analisa kami semakin berkembang hal ini bisa dibuktikan bahwa pencapaian kinerja sampai dengan bulan berjalan ini mampu memberikan kontribusi SHU (Keuntungan) positif untuk perusahaan.

6. Apa saja yang menjadi Peluang bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Peluang perusahaan pada saat ini adalah masih sangat terbuka terutama untuk barang-barang non semen seperti bata ringan, baja ringan, seng, serta bahan bangunan lain sesuai dengan kebutuhan pasar pada saat ini.

Kami juga akan melakukan penetrasi segmen pasar Proyek dalam hal ini adalah proyek Pemerintah untuk skala kecil maupun skala menengah.

7. Apa saja yang menjadi Kekuatan bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Kekuatan perusahaan saat ini adalah kami memiliki jaringan yang kuat dan mengetahui kondisi serta kebutuhan pasar di wilayah kami.

Didukung pula dengan kekuatan SDM yang memiliki kompetensi yang handal, kompak dan tahan banting serta profesional dibidangnya masing-masing.

8. Apa saja yang menjadikan Kelemahan bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Kelemahan perusahaan saat ini yaitu dari perspektif finansial atau pemodal yang pada kondisi saat ini sering mengalami kendala, mengingat modal usaha perusahaan lebih banyak menggunakan Hutang Bank, ketika piutang pelanggan terjadi kemoloran dan macet, maka modal kerja secara otomatis akan terganggu karena modal lebih banyak tertanam di pelanggan.

9. Apa saja yang menjadikan Ancaman bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Ancaman perusahaan saat ini adalah :

- a. Semakin banyak dibangunnya pabrik semen baru sehingga menyebabkan supply semen ke pasar lebih besar dari pada permintaan.

- b. Akibat dari over supply tersebut menyebabkan perang harga sehingga margin perusahaan akan semakin kecil.
- c. Dengan margin yang semakin kecil maka kami harus menjual lebih besar dari target volume, hal ini akan menambah modal kerja yang saat ini sangat terbatas mengingat modal kerja perusahaan lebih banyak ke hutang bank.



PEDOMAN WAWANCARA

Identitas Informan :

Nama : Nur Soleh, SE

Nopeg : KW 20088

Jabatan : SPV Marketing PBB Gresik

1. Bagaimana Penerapan Strategi Pemasaran di KWSG PBB GRESIK ?

Untuk menerapkan strategi pemasaran kami harus memperhatikan terlebih dahulu berapa total target yang sudah ditetapkan oleh pimpinan sebagai dasar kami untuk merealisasikannya. Dari target tersebut maka kami akan membuat perencanaan penjualan dan membuat langkah-langkah, dengan begitu kami dengan mudah untuk meraihnya, sasaran strateginya akan kami distribusikan ke pelanggan tetap yang ada berdasarkan kebutuhan dengan memperhatikan total transaksi penjualan dengan kemampuan bayarnya dalam kebutuhan per bulannya.

2. Apa faktor-faktor yang dihadapi KWSG PBB GRESIK dalam menjalankan strategi-strategi pemasarannya ?

Untuk Faktor-faktor yang selama ini kami hadapi dalam menjalankan strategi pemasaran itu apabila pelanggan meminta kelonggaran jatuh tempo pembayarannya atas transaksi kepada kami, biasanya pelanggan membandingkan dengan supplier lainnya dengan tempo pembayaran yang longgar dan panjang.

3. Siapa sajakah para pesaing atau kompetitor KWSG PBB GRESIK ?

Untuk saat ini kompetitor atau pesaing terberat kami adalah distributor

Swasta yaitu PT.BIG Surabaya dan PT.LBBS Lamongan yang merupakan distributor Semen Gresik dengan kapasitas volume besar, disamping distributor Swasta yang paling berat juga ada distributor Anak Usaha seperti : PT.SID (Semen Indonesia Distributor)

4. Bagaimana cara mempertahankan target penjualan di KWSG PBB GRESIK ?

Untuk mempertahankan target penjualan maka kami melakukan pengamanan jaringan existing yang tersebar di seluruh wilayah kota Gresik ini. Bagi kami pelanggan itu yang menjadikan kekuatan utama kami dalam mempertahankan target penjualan, kami secara inten melakukan banyak kunjungan ke pelanggan sasaran guna untuk membangun hubungan emosional yang baik dan membangun tingkat kepercayaan yang kuat kepada pelanggan.

5. Bagaimana Perkembangan Perusahaan KWSG PBB GRESIK saat ini ?

Alhamdulillah, untuk perkembangan perusahaan saat ini bagi kami cukup bagus karena secara kinerja sampai dengan bulan ini bisa dan mampu mencetak Profit yang tinggi sesuai dengan target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

6. Apa saja yang menjadi Peluang bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Peluang perusahaan pada saat ini yaitu masih banyak pasar potensial yang belum bisa dilayani dengan maksimal khususnya di daerah Kecamatan Benjeng, Kecamatan Balung Panggang dan sampai arah perbatasan Mojokerto dan ke arah barat lagi yaitu perbatasan Lamongan.

7. Apa saja yang menjadi Kekuatan bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Kekuatan perusahaan saat ini yaitu kami mempunyai banyak pelanggan didukung pula infrastruktur yang kuat seperti halnya, kendaraan truk 3/4, salesman yang masih muda-muda dan ditunjang juga system IT yang memadai. Merupakan *branch image* nomer satu.

8. Apa saja yang menjadikan Kelemahan bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Kelemahan perusahaan saat ini yaitu sering terjadi kekurangan barang akibat pihak Keuangan kantor pusat terlambat melakukan pembayaran ke supplier khususnya produk Non Semen, sedangkan untuk produk Semen juga sering terlambat pasokannya akibat BG (Bank Garansi) sebagai Jaminan ke PT.Semen Indonesia sering kosong.

9. Apa saja yang menjadikan Ancaman bagi jalannya Perusahaan ?

Untuk Ancaman perusahaan saat ini yaitu ketika perusahaan secara koorperasi tidak memperbaiki pemodalan atau keuangan secara total baik untuk kebutuhan produk semen maupun produk non semen. Harga jual produk kompetitor masih dibawah harga jual milik perusahaan kami.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI

Setelah kami teliti perbaikan revisi skripsi :

Nama : M. Ali As'at
NIM : 14 311 023
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Strategi dengan Menggunakan Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats (SWOT) Pada Distributor Perdagangan Bahan Bangunan Gresik

Kami penguji dapat menyetujui perbaikan revisi skripsi tersebut.

Nama Penguji	Tanda tangan persetujuan penguji	Tanggal Persetujuan
1. Dr. Sukaris, SE., M.SM	1.	1. 27/10 2021
2. -	2.	2. -
3. Drs.Ec. Budiyo Pristyadi., MM3	3.	3. 28/10 2021
4. Maulidyah Amalina Rizqi, S.E., M.M4	4.	4. 28/10 21

Catatan :
Setiap mahasiswa/wi mengisi rangkap 2 (dua)