

## DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, R. (2022). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI EFEKTIVITAS PENGELOLAAN GUDANG. *Jurnal Bisnis, Logistik dan Supply Chain (BLOGCHAIN)*, 2(2), 72-77
- Akbar, A. F., Saskinah, J. A., Putri, R. R., & Azz, N. A. (2023). Analisis Swot Dalam Perbankan: Menguji Keunggulan dan Tantangan. *Jurnal Ilmu Manajemen, Bisnis dan Ekonomi*, 1(1), 11-14
- Faridah, F., & Yoeliastuti, Y. (2023). Strategi Penanganan Selisih Persediaan Barang Tercatat Dengan Barang Aktual Pada PT Fuka International Jakarta. *JURNAL LENTERA BISNIS*, 12(2), 329-338.
- Kusnandar, T. (2011). Penerapan Crm Dengan Sistem Informasi Berbasis Web Untuk Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Computech & Bisnis*, 5(1), 6-13.
- Naomi, A. C. (2023). *EFEKTIVITAS PENGELOLAAN GUDANG DALAM PROSES PENYIMPANAN BARANG DI GUDANG CIPTA PT. RITRA CARGO INDONESIA CABANG SEMARANG* (Doctoral dissertation, Universitas Diponegoro).
- Nasution, S. W., Manurung, N., & Rahayu, E. (2022). Penerapan Supply Chain Management (SCM) Dalam Pemantauan Stok Barang Berbasis Web. *Building of Informatics, Technology and Science (BITS)*, 4(2), 361-368.
- Sari, D., & Widyawati, D. (2023). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP EFEKTIVITAS

PENGENDALIAN INTERN PIUTANG DAGANG (STUDI PADA PT SAMUDERA TEKNIK ABADI). *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 12(3).

Yalcin, H., Shi, W., & Rahman, Z. (2020). A review and scientometric analysis of supply chain management (SCM). *Operations and Supply Chain Management: An International Journal*, 13(2), 123-133.

Fatimah, F. N. D. (2016). Teknik Analisis SWOT. Yogyakarta: Anak hebat Indonesia.

Indra, I. made, & Cahyaningrum, I. (2019). *Cara Mudah Memahami Metodologi Penelitian*. Penerbit: Deepublish.

Moleong, L. J. (2009). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Qanita, A. (2020). Analisis Strategi dengan Metode SWOT dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus pada D'gruz Caffe di Kecamatan Bluto Sumenep. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 11–24.

Rangkuti, F., 2015. *Analisis SWOT: Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Siyoto, S., & Sodik, M. A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Penerbit: Literasi Media Publishing.

# LAMPIRAN

Lampiran 1. Pertanyaan Wawancara (Tahap 1)

**PERTANYAAN WAWANCARA**

**(GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN)**

TANGGAL : MARET 2024

NARASUMBER :

JABATAN : DIREKTUR

1. Bisakah Anda menjelaskan secara singkat profil perusahaan, termasuk visi, misi, dan nilai-nilai inti yang dianut oleh perusahaan?
2. Bagaimana struktur organisasi perusahaan, dan siapa yang bertanggung jawab atas fungsi-fungsi utama, seperti manajemen operasional, sumber daya manusia, dan keuangan?
3. Apa saja produk atau layanan yang ditawarkan oleh perusahaan, dan bagaimana perusahaan membedakan dirinya dari pesaing dalam industri tersebut?
4. Bagaimana proses pengelolaan persediaan dan distribusi produk di perusahaan ini dilakukan?
5. Bagaimana perusahaan mengelola hubungan dengan pemasok dan mitra bisnis lainnya?

6. Apakah perusahaan telah menerapkan teknologi tertentu untuk meningkatkan efisiensi operasional atau meningkatkan pelayanan kepada pelanggan?
7. Bagaimana perusahaan mengevaluasi kinerja dan mengukur keberhasilan strategi yang telah diimplementasikan?
8. Apakah ada pencapaian atau keberhasilan khusus yang perusahaan raih dalam beberapa tahun terakhir yang patut disebutkan?
9. Bagaimana perusahaan merespon perubahan lingkungan eksternal, seperti perubahan dalam regulasi industri atau perubahan tren pasar?
10. Bagaimana perusahaan melihat perkembangan masa depan dan strategi apa yang sedang dipertimbangkan untuk pertumbuhan jangka panjang?

Lampiran 1. Pertanyaan Wawancara (Tahap 1)

**PERTANYAAN WAWANCARA**

**(SWOT)**

Terima kasih atas informasinya. Berikut adalah daftar pertanyaan untuk analisis SWOT berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang Anda berikan sebelumnya:

**Kekuatan (Strengths):**

1. Bagaimana perusahaan dapat memanfaatkan potensi proses manajemen gudang yang optimal untuk meningkatkan efisiensi operasional?
2. Apa langkah konkret yang akan diambil untuk meningkatkan keterampilan dan pelatihan SDM, dan bagaimana hal ini akan memengaruhi kinerja perusahaan?
3. Bagaimana pengembangan sistem pencatatan yang tepat waktu dapat meningkatkan akurasi dan efektivitas operasional perusahaan?
4. Bagaimana perusahaan merencanakan untuk memperkuat hubungan dengan pemasok dan bagaimana hal ini akan mendukung rantai pasokan perusahaan?

Kelemahan (Weaknesses):

5. Apa langkah yang akan diambil perusahaan untuk meningkatkan sistem pengelolaan persediaan yang masih kurang?
6. Bagaimana perusahaan merencanakan untuk mengimplementasikan sistem pencatatan digital sebagai solusi atas masalah pencatatan yang masih manual?
7. Bagaimana manajemen persediaan yang rendah dari SDM mempengaruhi kinerja perusahaan, dan langkah apa yang akan diambil untuk memperbaikinya?
8. Apa rencana perusahaan untuk melakukan audit dan pemantauan rutin dalam mengelola persediaan dan bagaimana hal ini akan memengaruhi operasional perusahaan?

Peluang (Opportunities):

9. Bagaimana rencana perusahaan untuk mengekspansi pasar melalui kolaborasi dengan pihak-pihak eksternal, dan apa manfaat yang diharapkan dari kemitraan tersebut?
10. Apa langkah yang akan diambil perusahaan untuk mendiversifikasi produk guna memenuhi permintaan pelanggan yang beragam?

11. Bagaimana perusahaan merencanakan untuk menerapkan teknologi untuk efisiensi operasional dan bagaimana hal ini akan meningkatkan daya saing perusahaan di pasar?
12. Bagaimana perusahaan merencanakan untuk menggunakan strategi pemasaran digital guna meningkatkan visibilitas merek dan menarik pelanggan baru?

Ancaman (Threats):

13. Bagaimana perusahaan merespons tantangan sumber pasokan yang terbatas dan bagaimana hal ini dapat mempengaruhi rantai pasokan perusahaan?
14. Bagaimana perusahaan merencanakan untuk meningkatkan keamanan gudang dan distribusi menghadapi ancaman tersebut?
15. Bagaimana perusahaan akan menyesuaikan diri dengan perubahan regulasi yang dapat memengaruhi operasional perusahaan, dan bagaimana dampaknya terhadap bisnis?
16. Bagaimana perusahaan merencanakan untuk meningkatkan keamanan data mengingat ancaman yang mungkin terjadi?



## **Pembobotan**

Berilah nilai pada pilihan jawaban yang sesuai dengan pengetahuan atau pengalaman berdasarkan keterangan jawaban pilihan seperti di bawah ini:

### Pembobotan

- 1 Tidak Penting
- 2 Kurang Penting
- 3 Penting
- 4 Sangat Penting
- 5 Sangat Penting Sekali

### Rating

- 1 Tidak Kuat
- 2 Kurang Kuat
- 3 Kuat
- 4 Sangat Kuat

Kaitannya dengan analisis operasi bisnis PT. Wira Eka Persadatama, berikut disajikan pertanyaan terkait Faktor-Faktor Strategis Internal, yang meliputi Kekuatan (Strenght), Kelemahan dan (Weakness), dan Faktor-Faktor Strategis Eksternal, yang meliputi Peluang (Opportunities) dan Ancaman (Treats).

Lampiran 2.

KUESIONER PENILAIAN DAN  
PEMBOBOTAN  
EVALUASI FAKTOR INTERNAL DAN FAKTOR EKSTERNAL PADA  
ANALISIS STRATEGI MANAJEMEN PERSEDIAN PADA PT. WEP

Deskripsi

Kuesioner ini dirancang untuk mengukur penilaian dan pembobotan faktor-faktor untuk menghitung nilai Evaluasi Faktor Internal (IFE) dan Evaluasi Faktor Eksternal (EFE). Hasilnya akan digunakan sebagai dasar untuk pembuatan Matriks Internal-Eksternal (IE), yang akan digunakan untuk mengetahui posisi PT. WEP baik internal maupun eksternal perusahaan, serta untuk memilih strategi untuk direkomendasikan.

Responden

Nama: .....

Jabatan: .....

## PENILAIAN EVALUASI FAKTOR INTERNAL

### Petunjuk Pengisian

Berikut ini terdapat tabel yang berisi faktor internal perusahaan yang telah diidentifikasi. Untuk menunjukkan tingkat kepentingan atau peringkat dari faktor tersebut, pilih angka yang tersedia di kotak yang tersedia pada tabel-tabel di bawah ini.

Keterangan Pilihan Jawaban:

Pembobotan:

Nilai	Keterangan
1	Faktor internal tidak penting untuk kemajuan perusahaan
2	Faktor internal kurang penting untuk kemajuan perusahaan
3	Faktor internal penting untuk kemajuan perusahaan
4	Faktor internal sangat penting untuk kemajuan perusahaan
5	Faktor internal sangat penting sekali untuk kemajuan perusahaan

Rating:

Nilai	Keterangan
1	Kelemahan yang memiliki pengaruh besar
2	Kelemahan yang memiliki pengaruh kecil
3	Kekuatan yang memiliki pengaruh kecil
4	Kekuatan yang memiliki pengaruh besar

### Contoh pengisian

S1	Memiliki potensi proses manajemen gudang yang optimal	5	5
----	---	---	---

Keterangan: Faktor S1 merupakan faktor internal yang sangat penting untuk kesuksesan perusahaan dan memiliki pengaruh besar terhadap perusahaan.

W1	Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif	1	2
----	---	---	---

Keterangan: Faktor W1 merupakan faktor internal yang tidak penting untuk kesuksesan perusahaan dan memiliki pengaruh kecil terhadap perusahaan

Berilah penilaian tingkat kepentingan pada kotak yang tersedia dengan memberi angka 1-5 dan rating dengan memberi angka 1 sd 5 pada kotak faktor kekuatan dan angka 1 atau 5 pada kotak faktor kelemahan.

Faktor Internal		Tingkat Kepentingan	Rating
Kekuatan			
S1	Memiliki potensi proses manajemen Gudang yang optimal		
S2	Pengembangan Sistem Pencatatan yang Tepat Waktu		
S3	Hubungan yang kuat dengan Pemasok		
S4	Penetapan harga yang kompetitif		
S5	Citra perusahaan sebagai salah satu bahan promosi		
Kelemahan			
W1	Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif		
W2	Implementasi Sistem Pencatatan yang masih manual		
W3	Kurangnya rencana kampanye promosi yang efektif		
W4	Kurangnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan		
W5	Pelaporan keuangan yang tidak akurat		

Faktor Eksternal		Tingkat Kepentingan	Rating
Peluang			
O1	Kemitraan Strategis		
O2	Ekspansi Usaha		
O3	Adopsi Teknologi dari luar yang lebih update		
O4	Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Visibilitas		
O5	Loyalitas pelanggan yang tinggi		
Ancaman			
T1	Keterbatasan pemasok		
T2	Perubahan regulasi yang tidak konsisten		
T3	Keamanan Data (Banyaknya ancaman hecker)		
T4	Persaingan usaha		
T5	Pertumbuhan ekonomi yang rendah		

	Bobot					Rating			
	1	2	3	4	5	1	2	3	4
<b>Faktor-Faktor Strategis Internal (<i>Internal Strategic Factors Analysis Summary/IFAS</i>)</b>									
<b>Kekuatan (Strengths):</b>									
Memiliki potensi proses manajemen Gudang yang optimal									
Pengembangan Sistem Pencatatan yang Tepat Waktu									
Hubungan yang kuat dengan Pemasok									
Penetapan harga yang kompetitif									
Citra perusahaan sebagai salah satu bahan promosi									

	Bobot					Rating			
	1	2	3	4	5	1	2	3	4
<b>Faktor-Faktor Strategis Internal (<i>Internal Strategic Factors Analysis Summary/IFAS</i>)</b>									
<b>Kelemahan (Weaknesses):</b>									
Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif									
Implementasi Sistem Pencatatan yang Masih Manual									
Kurangnya rencana kampanye promosi yang efektif									

Kurangnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan									
Pelaporan keuangan yang tidak akurat									
	<b>Bobot</b>					<b>Rating</b>			
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Faktor-Faktor Strategis Eksternal (<i>Eksternal Strategic Factors Analysis Summary/EFAS</i>)</b>									
<b>Peluang (Opportunities):</b>									
Kemitraan Strategis									
Ekspansi Usaha									
Adopsi Teknologi dari luar yang lebih update									
Perkembangan Platform Digital untuk Meningkatkan Visibilitas									
Loyalitas pelanggan yang tinggi									

	<b>Bobot</b>					<b>Rating</b>			
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Faktor-Faktor Strategis Eksternal (<i>Eksternal Strategic Factors Analysis Summary/EFAS</i>)</b>									
<b>Ancaman (Threats):</b>									
Keterbatasan pemasok									

Perubahan regulasi yang tidak konsisten									
Keamanan Data (Banyaknya ancaman hecker)									
Persaingan usaha									
Pertumbuhan ekonomi yang rendah									



PERTANYAAN WAWANCARA  
(KEY PERSON INFORMAN)

TANGGAL : MARET 2024  
NARASUMBER :  
JABATAN : MANAJER OPERASIONAL

---

Pertanyaan terkait dengan tingkat kebocoran :

- "Apakah Anda menyadari adanya kebocoran barang persediaan di unit operasional Anda?"
- "Bisakah Anda memberikan perkiraan seberapa sering kebocoran barang persediaan terjadi dalam periode waktu tertentu?"
- "Apakah Anda memiliki perkiraan tentang jumlah atau nilai barang persediaan yang hilang akibat kebocoran?"

Pertanyaan terkait dengan penyebab kebocoran :

- "Menurut Anda, apa yang menjadi penyebab utama kebocoran barang persediaan di unit operasional Anda?"
- "Apakah ada proses atau praktik operasional tertentu yang menyebabkan risiko kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah ada tantangan atau hambatan khusus yang menyulitkan untuk mengendalikan kebocoran barang persediaan?"

Pertanyaan terkait dengan pencegahan dan pengendalian :

- "Apakah Anda telah mengimplementasikan langkah-langkah atau kebijakan untuk mencegah kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah Anda memiliki prosedur pengendalian inventaris yang ketat?"
- "Apakah Anda melibatkan staf dalam upaya untuk mengurangi kebocoran barang persediaan, dan jika ya, bagaimana cara Anda melakukannya?"

Pertanyaan terkait dengan pelaporan dan pemantauan :

- "Bagaimana sistem pelaporan kebocoran barang persediaan diatur di unit operasional Anda?"
- "Apakah Anda melakukan pemantauan rutin atau audit untuk mendeteksi dan mengidentifikasi kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah ada metrik kinerja atau indikator lain yang Anda gunakan untuk melacak dan mengevaluasi efektivitas upaya pengendalian kebocoran barang persediaan?"

Pertanyaan terkait dengan koordinasi dengan divisi lain :

- "Apakah Anda berkoordinasi dengan departemen lain, seperti departemen keuangan atau keamanan, dalam upaya untuk mengurangi kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah ada hambatan komunikasi atau kolaborasi antara unit operasional Anda dan departemen lain yang mungkin mempengaruhi upaya pengendalian kebocoran barang persediaan?"

Kesimpulan dan Tindakan selanjutnya

- "Terima kasih atas waktunya dan wawasan yang berharga yang telah Anda bagikan. Berdasarkan pembicaraan kita, apa langkah-langkah konkret yang menurut Anda perlu diambil untuk mengurangi kebocoran barang persediaan di unit operasional ini?"
- "Apakah Anda memiliki rekomendasi atau saran tambahan yang ingin Anda sampaikan sebelum kita menutup wawancara ini?"

PERTANYAAN WAWANCARA  
(KEY PERSON INFORMAN)

TANGGAL : MARET 2024  
NARASUMBER :  
JABATAN : MANAJER SDM

---

Pertanyaan terkait dengan perekrutan dan seleksi karyawan :

- "Bagaimana Anda memastikan bahwa karyawan yang direkrut memiliki integritas dan keandalan untuk mengurangi risiko kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah ada langkah khusus dalam proses perekrutan atau seleksi untuk menilai karakter dan integritas calon karyawan

Pertanyaan terkait dengan pelatihan dan pengembangan :

- "Apakah Anda menyediakan pelatihan atau pembinaan kepada karyawan tentang pentingnya keamanan barang persediaan dan konsekuensi dari kebocoran?"
- "Bagaimana Anda memastikan bahwa karyawan memahami prosedur yang benar untuk mengendalikan dan melaporkan kebocoran barang persediaan?"

Pertanyaan terkait dengan pengawasan dan pengendalian :

- "Bagaimana Anda memonitor perilaku karyawan terkait dengan keamanan dan integritas dalam mengelola barang persediaan?"
- "Apakah Anda memiliki sistem atau prosedur untuk mendeteksi tanda-tanda kecurangan atau perilaku yang mencurigakan dari karyawan?"

Pertanyaan terkait dengan sanksi dan penegakan kebijakan :

- "Apakah ada konsekuensi atau sanksi yang jelas bagi karyawan yang terlibat dalam kebocoran barang persediaan?"
- "Bagaimana Anda menangani pelanggaran kebijakan terkait dengan kebocoran barang persediaan?"

Pertanyaan terkait dengan koordinasi dengan manajer operasional :

- "Apakah Anda berkolaborasi dengan manajer operasional dalam mengatasi masalah kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah ada informasi yang Anda terima dari manajer operasional yang dapat membantu dalam identifikasi dan penanganan kasus kebocoran

Pertanyaan terkait dengan pemantauan dan evaluasi :

- "Bagaimana Anda mengevaluasi efektivitas upaya pengendalian kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah ada metrik atau indikator kinerja yang Anda gunakan untuk melacak keberhasilan dalam mengurangi kebocoran?"

Kesimpulan dan Tindakan Selanjutnya :

- "Terima kasih atas wawasan yang berharga yang telah Anda bagikan. Berdasarkan pembicaraan kita, apa yang menurut Anda merupakan langkah-langkah yang perlu diambil untuk meningkatkan upaya pengendalian kebocoran barang persediaan dari perspektif SDM?"
- "Apakah Anda memiliki rekomendasi tambahan atau saran untuk meningkatkan keefektifan program pengendalian kebocoran barang persediaan?"

PERTANYAAN WAWANCARA  
(KEY PERSON INFORMAN)

TANGGAL : MARET 2024  
NARASUMBER :  
JABATAN : SUPERVISOR PEMASARAN

---

Pertanyaan terkait dengan pengetahuan tentang persediaan :

- "Sejauh mana Anda memiliki pemahaman tentang stok atau persediaan barang perusahaan kami?"
- "Apakah Anda memiliki pengetahuan tentang proses pengelolaan persediaan atau sistem yang digunakan untuk melacak barang?"
- "Apakah Anda mengetahui apakah ada kecenderungan kebocoran barang persediaan dalam divisi pemasaran Anda

Pertanyaan terkait dengan pemasaran dan distribusi :

- "Bagaimana proses pemasaran dan distribusi berlangsung dari gudang atau penyimpanan hingga ke pelanggan?"
- "Apakah ada titik-titik atau tahapan dalam rantai pasokan di mana kebocoran barang persediaan mungkin terjadi?"
- "Apakah Anda melihat adanya peluang kebocoran selama proses pemasaran atau pengiriman produk?"

Pertanyaan terkait dengan pemantauan dan pengendalian :

- "Bagaimana Anda memonitor tingkat persediaan dan memastikan bahwa tidak ada kebocoran atau kehilangan yang tidak diinginkan?"
- "Apakah ada langkah-langkah atau sistem kontrol yang Anda terapkan untuk mengurangi risiko kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah Anda memiliki kebijakan atau prosedur untuk melaporkan atau menangani kebocoran barang persediaan jika ditemukan?"

Pertanyaan terkait dengan koordinasi dengan tim lain :

- "Apakah Anda berkoordinasi dengan tim lain, seperti tim operasional atau logistik, dalam hal pengelolaan persediaan atau identifikasi kebocoran barang?"
- "Apakah Anda menerima umpan balik atau laporan dari tim lain terkait dengan kebocoran barang persediaan?"

Kesimpulan dan Tindakan Selanjutnya :

- "Bagaimana Anda atau tim Anda bertanggung jawab atas kebocoran barang persediaan dalam divisi pemasaran?"
- "Apakah ada langkah-langkah atau tindakan tertentu yang Anda rasa perlu diambil untuk meningkatkan pengendalian dan mengurangi kebocoran barang persediaan dari perspektif pemasaran?"
- "Apakah Anda memiliki rekomendasi tambahan atau saran untuk meningkatkan keefektifan upaya pengendalian kebocoran barang persediaan di divisi pemasaran

PERTANYAAN WAWANCARA  
(KEY PERSON INFORMAN)

TANGGAL : MARET 2024  
NARASUMBER :  
JABATAN : KEPALA GUDANG

---

Pertanyaan terkait dengan persediaan :

- "Apakah Anda bisa memberikan gambaran umum tentang jumlah barang persediaan yang masuk dan keluar dari gudang Anda dalam periode tertentu?"
- "Apakah Anda menyadari adanya kebocoran barang persediaan di gudang Anda?"
- "Apakah Anda memiliki perkiraan tentang jumlah atau nilai barang persediaan yang hilang akibat kebocoran?"

Pertanyaan terkait dengan penerimaan dan pengeluaran barang :

- "Bagaimana proses penerimaan dan pengeluaran barang diatur di gudang Anda?"
- "Apakah ada kontrol atau tindakan pemeriksaan yang diterapkan saat barang masuk atau keluar dari gudang untuk mencegah kebocoran?"
- "Apakah ada tahapan tertentu dalam proses yang mungkin rentan terhadap kebocoran

Pertanyaan terkait dengan pemantauan dan pengendalian :

- "Bagaimana Anda memonitor tingkat persediaan dan memastikan bahwa tidak ada kebocoran atau kehilangan yang tidak diinginkan?"
- "Apakah ada sistem atau prosedur tertentu yang Anda terapkan untuk mengurangi risiko kebocoran barang persediaan di gudang Anda?"
- "Bagaimana Anda menangani situasi jika ada kecurigaan kebocoran barang persediaan?"

Pertanyaan terkait dengan pelaporan dan penanganan kebocoran

- "Apakah Anda memiliki sistem pelaporan kebocoran barang persediaan di gudang Anda?"
- "Bagaimana Anda menangani kasus kebocoran yang dilaporkan atau terdeteksi?"
- "Apakah ada langkah-langkah tertentu yang Anda ambil untuk mencegah kebocoran berulang?"

Pertanyaan terkait dengan koordinasi dengan tim lain :

- "Apakah Anda berkolaborasi dengan departemen lain, seperti manajer operasional atau tim keamanan, dalam upaya untuk mengurangi kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah ada komunikasi reguler atau pertemuan antara Anda dan departemen lain untuk membahas masalah kebocoran?"

Kesimpulan dan Tindakan Selanjutnya :

- "Terima kasih atas wawasan yang berharga yang telah Anda berikan. Berdasarkan pembicaraan kita, apa langkah-langkah konkret yang menurut Anda perlu diambil untuk meningkatkan pengendalian dan mengurangi kebocoran barang persediaan di gudang?"
- "Apakah Anda memiliki rekomendasi tambahan atau saran untuk meningkatkan keefektifan upaya pengendalian kebocoran barang persediaan di gudang?"



PERTANYAAN WAWANCARA  
(KEY PERSON INFORMAN)

TANGGAL : MARET 2024  
NARASUMBER :  
JABATAN : KEPALA KEUANGAN

---

Pertanyaan terkait dengan pemahaman tentang kebororan :

- "Apakah Anda mengetahui adanya kebocoran barang persediaan dalam perusahaan kami?"
- "Apakah Anda memiliki perkiraan tentang jumlah atau nilai barang persediaan yang hilang akibat kebocoran?"
- "Bagaimana Anda mengukur atau menilai dampak keuangan dari kebocoran barang persediaan terhadap kinerja keuangan perusahaan"

Pertanyaan terkait dengan pengaruh terhadap anggaran dan laporan keuangan :

- "Bagaimana kebocoran barang persediaan dapat mempengaruhi anggaran operasional perusahaan?"
- "Apakah kebocoran barang persediaan berdampak pada laporan keuangan perusahaan, seperti neraca atau laporan laba rugi?"
- "Bagaimana Anda mengidentifikasi atau melacak biaya yang terkait dengan kebocoran barang persediaan dalam pencatatan keuangan perusahaan?"

Pertanyaan terkait dengan evaluasi resiko dan pengendalian :

- "Bagaimana Anda mengevaluasi risiko keuangan yang terkait dengan kebocoran barang persediaan?"
- "Apakah ada langkah-langkah atau kontrol keuangan yang diterapkan untuk mengurangi risiko kebocoran?"
- "Apakah ada proses atau sistem pengendalian intern yang Anda terapkan untuk memastikan keamanan dan akurasi persediaan?"

Pertanyaan terkait dengan pemantauan dan pelaporan :

- "Bagaimana Anda memantau dan melaporkan kebocoran barang persediaan kepada pihak terkait, seperti manajemen senior atau dewan direksi?"
- "Apakah Anda menggunakan metrik atau indikator kinerja keuangan tertentu untuk melacak dan mengevaluasi dampak kebocoran barang persediaan?"

Kesimpulan dan Tindakan Selanjutnya :

- "Bagaimana Anda memantau dan melaporkan kebocoran barang persediaan kepada pihak terkait, seperti manajemen senior atau dewan direksi?"
- "Apakah Anda menggunakan metrik atau indikator kinerja keuangan tertentu untuk melacak dan mengevaluasi dampak kebocoran barang persediaan?"

Lampiran 3. Kuesioner Tahap 3

**KUESIONER**  
**PENILAIAN STRATEGI ALTERNATIF**  
**SEBAGAI ANALISIS STRATEGI MANAJEMEN PERSEDIAN PADA PT.**  
**WEP**

Deskripsi

Kuesioner ini dirancang untuk mengukur penilaian dari setiap strategi alternatif terhadap Peluang, Ancaman, Kekuatan, dan Kelemahan yang telah diidentifikasi. Hasil dari kuesioner ini akan menunjukkan prioritas strategi alternatif dalam bentuk matriks kuantitatif perencanaan strategi (QSPM) yang akan direkomendasikan.

Biodata Responden

Nama: .....

Jabatan: .....

Lampiran 3. Kuesioner Tahap 3

**KUESIONER**  
**PENILAIAN STRATEGI ALTERNATIF**  
**SEBAGAI ANALISIS STRATEGI MANAJEMEN PERSEDIAN PADA PT.**  
**WEP**

Deskripsi

Kuesioner ini dirancang untuk mengukur penilaian dari setiap strategi alternatif terhadap Peluang, Ancaman, Kekuatan, dan Kelemahan yang telah diidentifikasi. Hasil dari kuesioner ini akan menunjukkan prioritas strategi alternatif dalam bentuk matriks kuantitatif perencanaan strategi (QSPM) yang akan direkomendasikan.

Responden

Nama: .....

Jabatan: .....

## Penilaian Strategi Alternatif pada QSPM Internal dan Eksternal

### Petunjuk Pengisian

Berikut ini terdapat tabel yang berisi faktor-faktor internal dan eksternal dari perusahaan yang telah diidentifikasi. Berilah angka di kotak yang tersedia di bawah ini sebagai tingkat kepentingan atau AS (attractiveness score) suatu strategi alternatif terhadap faktor-faktor tersebut.

Keterangan pilihan jawaban:

Nilai	Keterangan
1	Strategi alternatif tidak memiliki hubungan dengan faktor
2	Strategi alternatif tidak memiliki daya tarik terhadap faktor
3	Strategi alternatif memiliki daya tarik rendah terhadap faktor
4	Strategi alternatif memiliki daya tarik sedang terhadap faktor
5	Strategi alternatif memiliki daya tarik tinggi terhadap faktor

## Daftar Strategi Alternatif:

1. Menerapkan Teknologi Baru untuk Mengatasi Implementasi Sistem Pencatatan Manual (Salah satu teknologi yang bisa diterapkan adalah system Barcode)
2. Memperkuat Keamanan Data sebagai Prioritas Utama
3. Meningkatkan Responsif terhadap Kebutuhan Pelanggan melalui Strategi Pemasaran Digital
4. Memanfaatkan Kemitraan Strategis
5. Meningkatkan Loyalitas Pelanggan melalui Layanan dan Penetapan Harga
6. Menggunakan Citra Perusahaan sebagai Keunggulan dalam Menghadapi Persaingan
7. Meningkatkan Keamanan Data melalui Investasi Teknologi
8. Ekspansi Usaha dengan Memanfaatkan Sistem Pencatatan Tepat Waktu
9. Meningkatkan Pelaporan Keuangan melalui Adopsi Teknologi
10. Menyesuaikan Kebijakan dengan Perubahan Regulasi
11. Mengikuti dan Menyesuaikan Diri dengan Perubahan Regulasi
12. Meningkatkan Pengelolaan Persediaan melalui Kemitraan Strategis
13. Strategi Pemasaran Digital Berbasis Citra Perusahaan
14. Adopsi Teknologi Baru untuk Optimalisasi Manajemen Gudang
15. Fokus pada Efisiensi Operasional untuk Mengatasi Pertumbuhan Ekonomi yang Rendah
16. Bersaing dengan Persaingan Usaha melalui Inovasi Produk dan Layanan
17. Memanfaatkan Hubungan yang Kuat dengan Pemasok untuk Mengatasi Keterbatasan Pemasok
18. Mengatasi Keterbatasan Pemasok dengan Diversifikasi
19. Mengoptimalkan Pengelolaan Keuangan untuk Mengatasi Pertumbuhan Ekonomi yang Rendah
20. Mengembangkan Rencana Kampanye Promosi yang Responsif

Berilah penilaian terhadap strategi alternatif pada kotak AS (attractiveness score) terhadap faktor internal yang tersedia di bawah ini.

Faktor Internal	Bobot	Alternatif Strategi 1		Alternatif Strategi 2		Alternatif Strategi 3		Alternatif Strategi 4		Alternatif Strategi 5	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Strengths											
Memiliki potensi proses manajemen Gudang yang optimal											
Pengembangan Sistem Pencatatan yang Tepat Waktu											
Hubungan yang kuat dengan Pemasok											
Penetapan harga yang kompetitif											
Citra perusahaan sebagai salah satu bahan promosi											
Weaknesses											
Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif											
Implementasi Sistem Pencatatan yang Masih Manual											
Kurangnya rencana kampanye promosi yang efektif											
Kurangnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan											
Pelaporan keuangan yang tidak akurat											

Faktor Internal	Bobot	Alternatif Strategi 6		Alternatif Strategi 7		Alternatif Strategi 8		Alternatif Strategi 9		Alternatif Strategi 10	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Strengths											
Memiliki potensi proses manajemen Gudang yang optimal											
Pengembangan Sistem Pencatatan yang Tepat Waktu											
Hubungan yang kuat dengan Pemasok											
Penetapan harga yang kompetitif											
Citra perusahaan sebagai salah satu bahan promosi											
Weaknesses											
Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif											
Implementasi Sistem Pencatatan yang Masih Manual											
Kurangnya rencana kampanye promosi yang efektif											
Kurangnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan											
Pelaporan keuangan yang tidak akurat											

Faktor Internal	Bobot	Alternatif Strategi 11		Alternatif Strategi 12		Alternatif Strategi 13		Alternatif Strategi 14		Alternatif Strategi 15	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
		Strengths									
Memiliki potensi proses manajemen Gudang yang optimal											
Pengembangan Sistem Pencatatan yang Tepat Waktu											
Hubungan yang kuat dengan Pemasok											
Penetapan harga yang kompetitif											
Citra perusahaan sebagai salah satu bahan promosi											
Weaknesses											
Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif											
Implementasi Sistem Pencatatan yang Masih Manual											
Kurangnya rencana kampanye promosi yang efektif											
Kurangnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan											
Pelaporan keuangan yang tidak akurat											

Faktor Internal	Bobot	Alternatif Strategi 16		Alternatif Strategi 17		Alternatif Strategi 18		Alternatif Strategi 19		Alternatif Strategi 20	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
		Strengths									
Memiliki potensi proses manajemen Gudang yang optimal											
Pengembangan Sistem Pencatatan yang Tepat Waktu											
Hubungan yang kuat dengan Pemasok											
Penetapan harga yang kompetitif											
Citra perusahaan sebagai salah satu bahan promosi											
Weaknesses											
Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif											
Implementasi Sistem Pencatatan yang Masih Manual											
Kurangnya rencana kampanye promosi yang efektif											
Kurangnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan											
Pelaporan keuangan yang tidak akurat											



Berilah penilaian terhadap strategi alternatif pada kotak AS (attractiveness score) terhadap faktor eksternal yang tersedia di bawah ini.

Faktor Eksternal	Bobot	Alternatif Strategi 1		Alternatif Strategi 2		Alternatif Strategi 3		Alternatif Strategi 4		Alternatif Strategi 5	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Opportunities											
Kemitraan Strategis											
Ekspansi Usaha											
Adopsi Teknologi dari luar yang lebih update											
Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Visibilitas											
Loyalitas pelanggan yang tinggi											
Threats											
Keterbatasan pemasok											
Perubahan regulasi yang tidak konsisten											
Keamanan Data (Banyaknya ancaman hecker)											
Persaingan usaha											
Pertumbuhan ekonomi yang rendah											

Faktor Eksternal	Bobot	Alternatif Strategi 6		Alternatif Strategi 7		Alternatif Strategi 8		Alternatif Strategi 9		Alternatif Strategi 10	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Opportunities											
Kemitraan Strategis											
Ekspansi Usaha											
Adopsi Teknologi dari luar yang lebih update											
Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Visibilitas											
Loyalitas pelanggan yang tinggi											
Threats											
Keterbatasan pemasok											
Perubahan regulasi yang tidak konsisten											
Keamanan Data (Banyaknya ancaman hecker)											
Persaingan usaha											
Pertumbuhan ekonomi yang rendah											

Faktor Eksternal	Bobot	Alternatif Strategi 11		Alternatif Strategi 12		Alternatif Strategi 13		Alternatif Strategi 14		Alternatif Strategi 15	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Opportunities											
Kemitraan Strategis											
Ekspansi Usaha											
Adopsi Teknologi dari luar yang lebih update											
Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Visibilitas											
Loyalitas pelanggan yang tinggi											
Threats											
Keterbatasan pemasok											
Perubahan regulasi yang tidak konsisten											
Keamanan Data (Banyaknya ancaman hecker)											
Persaingan usaha											
Pertumbuhan ekonomi yang rendah											

Faktor Internal	Bobot	Alternatif Strategi 16		Alternatif Strategi 17		Alternatif Strategi 18		Alternatif Strategi 19		Alternatif Strategi 20	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Opportunities											
Kemitraan Strategis											
Ekspansi Usaha											
Adopsi Teknologi dari luar yang lebih update											
Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Visibilitas											
Loyalitas pelanggan yang tinggi											
Threats											
Keterbatasan pemasok											
Perubahan regulasi yang tidak konsisten											
Keamanan Data (Banyaknya ancaman hecker)											
Persaingan usaha											
Pertumbuhan ekonomi yang rendah											

LAMPIRAN EVALUASI FAKTOR INTERNAL

Faktor Internal		Bobot						Rating						Skor ( bobot x Rating)		
		Responden						Responden								
Kekuatan		1	2	3	4	5	Total	Bobot	1	2	3	4	5	Total	Rating	
S1	Memiliki potensi proses manajemen Gudang yang optimal	5	3	4	4	3	19	0,107	4	3	4	3	4	18	3,6	0,38
S2	Pengembangan Sistem Pencatatan yang Tepat Waktu	5	5	4	4	4	22	0,124	4	3	4	3	3	17	3,4	0,42
S3	Hubungan yang kuat dengan Pemasok	4	4	4	3	3	18	0,101	4	4	2	3	3	16	3,2	0,32
S4	Penetapan harga yang kompetitif	4	4	3	4	4	19	0,107	4	3	3	2	4	16	3,2	0,34
S5	Citra perusahaan sebagai salah satu bahan promosi	4	4	4	5	5	22	0,124	4	4	4	3	3	18	3,6	0,44
Kelemahan																
W1	Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif	4	4	4	4	4	20	0,112	2	3	2	2	2	11	2,2	0,25
W2	Implementasi Sistem Pencatatan yang Masih Manual	2	2	3	3	2	12	0,067	2	3	2	2	2	11	2,2	0,15
W3	Kurangnya rencana kampanye promosi yang efektif	3	4	3	3	3	16	0,090	2	2	2	2	2	10	2	0,18
W4	Kurangnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan	3	3	3	3	3	15	0,084	2	2	2	2	2	10	2	0,17
W5	Pelaporan keuangan yang tidak akurat	4	3	2	3	3	15	0,084	2	2	2	2	2	10	2	0,17
Total							178	1								2,83

LAMPIRAN EVALUASI FAKTOR EKSTERNAL

Faktor Eksternal		Responden							Responden							Skor		
		1	2	3	4	5	Total	Bobot	1	2	3	4	5	Total	Rating	(Bobot x Rating)		
Peluang																		
O1	Kemitraan Strategis	5	4	4	3	3	19	0,12	3	3	3	3	3	15	3,00	0,35		
O2	Ekspansi Usaha	5	4	3	3	3	18	0,11	3	4	3	3	3	16	3,20	0,36		
O3	Adopsi Teknologi dari luar yang lebih update	4	3	3	4	4	18	0,11	4	3	4	4	2	17	3,40	0,38		
O4	Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Visibilitas	4	3	3	3	2	15	0,09	4	3	3	4	2	16	3,20	0,30		
O5	Loyalitas pelanggan yang tinggi	5	3	3	3	3	17	0,11	4	3	4	3	2	16	3,20	0,34		

Ancaman		1	2	3	4	5	Total	Bobot	1	2	3	4	5	Total	Rating	Skor	
T1	Keterbatasan pemasok	3	3	2	3	3	14	0,09	3	2	3	3	2	13	2,60	0,23	
T2	Perubahan regulasi yang tidak konsisten	3	4	3	4	2	16	0,10	3	2	2	2	1	10	2,00	0,20	
T3	Keamanan Data (Banyaknya ancaman hecker)	3	3	3	3	2	14	0,09	3	2	3	1	1	10	2,00	0,17	
T4	Persaingan usaha	3	3	3	3	2	14	0,09	3	2	2	2	2	11	2,20	0,19	
T5	Pertumbuhan ekonomi yang rendah	3	4	3	4	2	16	0,10	3	2	2	2	1	10	2,00	0,20	
Total							161	1									2,72

LAMPIRAN QSPM

Faktor Internal / Eksternal	ALTERNATIF STRATEGI																																							
	1.Memanfaatkan Kemiripan Strategis		2.Ekspansi Usaha dengan Memanfaatkan Sistem Pencatatan Tepat Waktu		3.Adopsi Teknologi Baru untuk Optimalisasi Manajemen Gudang		4.Strategi Pemasaran Digital Berbasis Citra Perusahaan		5.Meningkatkan Loyalitas Pelanggan melalui Layanan dan Penetapan Harga		6.Meningkatkan Pengelolaan Persediaan melalui Kemiripan Strategis		7.Menerapkan Teknologi Baru untuk Mengatasi Implementasi Sistem Pencatatan Manual (teknologi yang bisa diterapkan adalah system Barcode)		8.Mengembangkan Rencana Kampanye Promosi yang Responsif		9.Meningkatkan Responif terhadap Kebutuhan Pelanggan melalui Strategi Pemasaran Digital		10.Meningkatkan Pelaporan Keuangan melalui Adopsi Teknologi		11.Memanfaatkan Hubungan yang Kuat dengan Pemasok untuk Mengatasi Keterbatasan Persangan		12.Menggunakan Citra Perusahaan sebagai Keunggulan dalam Menghadapi Persangan		13.Memperkuat Data sebagai Prioritas Utama		14.Fokus pada Efisiensi untuk Mengatasi Perubahan Ekonomi yang Rendah		15.Mengikuti dan Menyusun Diri dengan Perubahan Regulasi		16.Mengatasi Keterbatasan Pemasok dengan Diversifikasi		17.Menyuaikan Kebijakan dengan Perubahan Regulasi		18.Meningkatkan Keamanan Data melalui Investasi Teknologi		19.Bersaing dengan Persangan Usaha melalui Inovasi Produk dan		20.Mengoptimalkan Pengelolaan Keuangan untuk Mengatasi Pertumbuhan Ekonomi yang Rendah	
	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS		
Strengths																																								
Memiliki potensi proses manajemen Gudang yang optimal	0,11	5	0,534	4	0,427	4	0,427	4	0,427	5	0,534	3	0,320	5	0,534	3	0,320	5	0,534	4	0,427	4	0,427	5	0,534	4	0,427	5	0,534	3	0,320	5	0,534	4	0,427	4	0,427	3	0,320	
Pengembangan Sistem Pencatatan yang Tepat Waktu	0,12	5	0,618	4	0,494	4	0,494	4	0,494	5	0,618	3	0,371	5	0,618	4	0,494	5	0,618	5	0,618	3	0,371	5	0,618	4	0,494	4	0,494	3	0,371	4	0,494	4	0,494	4	0,494	3	0,371	
Hubungan yang kuat dengan Pemasok	0,10	4	0,404	3	0,303	5	0,506	4	0,404	5	0,506	5	0,506	5	0,506	5	0,506	4	0,404	4	0,404	3	0,303	5	0,506	5	0,506	4	0,404	4	0,404	5	0,506	4	0,404	4	0,404	3	0,303	
Penetapan harga yang kompetitif	0,11	5	0,534	4	0,427	3	0,320	5	0,534	5	0,534	4	0,427	5	0,534	3	0,320	5	0,534	3	0,320	3	0,320	5	0,534	5	0,534	4	0,427	4	0,427	3	0,320	4	0,427	4	0,427	3	0,320	
Citra perusahaan sebagai salah satu bahan promosi	0,12	5	0,618	4	0,494	4	0,494	5	0,618	5	0,618	4	0,494	5	0,618	3	0,371	5	0,618	4	0,494	3	0,371	4	0,494	5	0,618	3	0,371	4	0,494	3	0,371	4	0,494	4	0,494	3	0,371	
Weaknesses																																								
Sistem Pengelolaan Persediaan yang Masih Kurang Efektif	0,11	3	0,337	3	0,337	3	0,337	4	0,449	3	0,337	3	0,337	3	0,337	2	0,225	3	0,337	3	0,337	3	0,337	3	0,337	4	0,449	4	0,449	3	0,337	3	0,337	3	0,337	5	0,562	3	0,337	
Implementasi Sistem Pencatatan yang Masih Manual	0,07	4	0,270	3	0,202	3	0,202	3	0,202	5	0,337	4	0,270	5	0,337	3	0,202	5	0,337	4	0,270	3	0,202	3	0,202	5	0,337	2	0,135	5	0,337	3	0,202	2	0,135	3	0,202	4	0,270	
Kurangnya rencana kampanye promosi yang efektif	0,09	4	0,360	5	0,449	5	0,449	3	0,270	3	0,270	3	0,270	5	0,449	3	0,270	5	0,449	5	0,449	5	0,449	3	0,270	4	0,360	3	0,270	5	0,449	4	0,360	3	0,270	5	0,449	5	0,449	
Kurangnya responif terhadap kebutuhan pelanggan	0,08	5	0,421	5	0,421	5	0,421	3	0,253	3	0,253	3	0,253	5	0,421	3	0,253	5	0,421	5	0,421	5	0,421	3	0,253	3	0,253	2	0,169	5	0,421	4	0,337	3	0,253	5	0,421	5	0,421	
Pelaporan keuangan yang tidak akurat	0,08	5	0,421	5	0,421	5	0,421	3	0,253	3	0,253	3	0,253	5	0,421	3	0,253	4	0,337	5	0,421	5	0,421	3	0,253	3	0,253	2	0,169	5	0,421	4	0,337	3	0,253	5	0,421	5	0,421	
Opportunities																																								
Kemiripan Strategis	0,12	5	0,590	4	0,472	3	0,354	3	0,354	5	0,590	3	0,354	5	0,590	3	0,354	3	0,354	3	0,354	3	0,354	5	0,590	5	0,590	3	0,354	5	0,590	3	0,354	4	0,472	4	0,472	3	0,354	
Ekspansi Usaha	0,11	4	0,447	4	0,447	3	0,335	3	0,335	5	0,559	3	0,335	5	0,559	3	0,335	5	0,559	3	0,335	3	0,335	5	0,559	5	0,559	3	0,335	2	0,224	3	0,335	4	0,447	4	0,447	3	0,335	
Adopsi Teknologi dari luar yang lebih update	0,11	4	0,447	3	0,335	3	0,335	3	0,335	5	0,559	3	0,335	5	0,559	3	0,335	5	0,559	3	0,335	3	0,335	5	0,559	5	0,559	3	0,335	2	0,224	3	0,335	3	0,335	4	0,447	3	0,335	
Strategi Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Visibilitas	0,09	4	0,373	4	0,373	3	0,280	3	0,280	5	0,466	3	0,280	5	0,466	3	0,280	4	0,373	3	0,280	3	0,280	5	0,466	5	0,466	3	0,280	3	0,280	3	0,280	3	0,280	4	0,373	3	0,280	
Loyalitas pelanggan yang tinggi	0,11	4	0,422	3	0,317	3	0,317	4	0,422	3	0,317	3	0,317	5	0,528	3	0,317	3	0,317	3	0,317	3	0,317	5	0,528	3	0,317	3	0,317	3	0,317	3	0,317	4	0,422	2	0,211	4	0,422	
Threats																																								
Keterbatasan pemasok	0,09	3	0,261	3	0,261	4	0,348	3	0,261	4	0,348	3	0,261	3	0,261	4	0,348	4	0,348	3	0,261	4	0,348	4	0,348	5	0,435	3	0,261	4	0,348	4	0,348	4	0,348	3	0,261	3	0,261	
Perubahan regulasi yang tidak konsisten	0,10	3	0,298	5	0,497	1	0,099	3	0,298	3	0,298	5	0,497	3	0,298	3	0,298	3	0,298	5	0,497	1	0,099	4	0,398	5	0,497	5	0,497	3	0,298	3	0,298	4	0,398	4	0,398	3	0,298	
Keamanan Data (Banyaknya ancaman hacker)	0,09	3	0,261	5	0,435	3	0,261	3	0,261	5	0,435	3	0,261	3	0,261	3	0,261	3	0,261	5	0,435	3	0,261	4	0,348	3	0,261	5	0,435	3	0,261	3	0,261	4	0,348	4	0,348	3	0,261	
Persangan usaha	0,09	3	0,261	5	0,435	3	0,261	3	0,261	5	0,435	3	0,261	3	0,261	4	0,348	5	0,435	3	0,261	4	0,348	4	0,348	3	0,261	3	0,261	3	0,261	4	0,348	3	0,261	3	0,261	3	0,261	
Pertumbuhan ekonomi yang rendah	0,10	4	0,398	3	0,298	3	0,298	3	0,298	5	0,497	5	0,497	3	0,298	4	0,398	3	0,298	3	0,298	3	0,298	5	0,497	5	0,497	3	0,298	3	0,298	3	0,298	4	0,398	4	0,398	2	0,199	
Total			8,275		7,847		6,961		7,010		8,215		7,245		9,055		6,300		8,505		7,710		6,613		8,140		8,790		6,875		7,521		6,447		7,616		7,905		6,711	