

DAFTAR PUSTAKA

Adhita Maharani Dewi, (2018). Analisis Pengaruh Motivasi Kerja, Lingkungan Kerja dan Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan CV. Marthani.

Anjani, A. S., Dahlan, S., & Mayasari, S. (2019). Hubungan Tingkat Pendidikan dan Tingkat penghasilan Orang Tua Terhadap Aspirasi Melanjutkan Studi. *Jurnal Bimbingan Konseling Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung*.

Awalianti, A. (2013). Penerapan dan Fungsi Manajemen Risiko Fluktuasi Harga Batu Bara Berdasarkan Iso 31000. Semarang : Universitas Diponegoro.

Barry, Render dan Jay Heizer. (2001). Prinsip-prinsip Manajemen Operasi: *Operations Management*. Jakarta: Salemba Empat.

David, F. R., (2006), *Manajemen Strategi*. Buku 1, Edisi 10, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

David, Fred R. (2008) *Manajemen Strategis*. Edisi sepuluh, Jakarta: Salemba Empat.

Dicki Prayudi & Resti Yulistria. (2020). Penggunaan Matriks SWOT Dan Metode QSPM Pada Strategi Pemasaran Jasa *Wedding Organizer* : Studi Kasus Pada UMKM *Gosimplifywedding* Sukabumi. *Jurnal Maksipreneur : Manajemen, Koperasi dan Entrepreneurship*.

Emmaett J. Vaughan dan Curtis M. Elliott, (1996), *Fundamental of Risk and Insurance*, New York: John Willey & Sons Inc.

Evans & Lindsay. (2007). Pengantar *Six Sigma an Introduction to Six Sigma And Process Improvement*. Jakarta: Salemba Empat.

Fahmi, Irham. (2010). *Manajemen Risiko*. Bandung: Alfabeta.



, L. H. (2007). *Manajemen Risiko dan Aksi Mitigasi untuk Menciptakan Rantai Pasok yang Robust*. Tesis Institut Teknologi Sepuluh November.

Hany Setyorini, dkk. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang). *Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*.

Hidayatullah, S., dkk. (2023). Metodologi Penelitian Pariwisata. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.

Hendricks, K dan Singhal, V, (2003). *The Effect Of Supply Chain Glitches On Shareholder Wealth. Journal Of Operation Management*.

Herman Darmawi. (2000). Manajemen Asuransi. Bumi Aksara. Jakarta.

Herman. J. Waluyo, (1992). Penelitian Pendidikan Bahasa dan Sastra, Sebelas Maret University Press, Surakarta.

Juniardo A, Melinska A, Yudhistira A, Qurtubi (2020). Identifikasi Risiko Rantai Pasok dengan Metode *House of Risk* (HOR). Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Islam Indonesia.

Jogiyanto, H.M., (2005). *Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*, ANDI, Yogyakarta

Kaban, Genta M &, Purnawan A (2021). Analisis dan Mitigasi Risiko Rantai Pasok pada Pengadaan Material Produksi dengan Model *House of Risk* (HOR) pada Industri Meubel. Universitas Diponegoro. Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik.

Kotler, Philip. (2012). Manajemen Pemasaran Edisi 13, Bahasa Indonesia Jilid 1 dan 3 Cetakan. Jakarta: Rajawali.

Nasution, M.N. (2004). Manajemen Jasa Terpadu. Jakarta: PT Ghalia Indonesia.

Nisak, Zuhrotun. (2013). Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekbis*.



. (2019). Pengembangan Kerangka Manajemen Risiko Pada Perbankan Syariah. *Asy Syar'iyah: Jurnal Ilmu Syari'ah dan Perbankan Islam*.

Magdalena, Riana., Vannie. (2019). Analisis Risiko *Supply chain* dengan Model HOR pada PT Tata Logam Lestari. J@ti Undip: Jurnal Teknik Industri.

Pujawan, I. Nyoman & Geraldin. (2009). *House of Risk: Model for Proactive Supply Chain Risk Management*. Emerald Group Publishing Limited.

Rangkuti, Freddy (2008). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama.

Satria, Yuda & Lubis, Riani, (2018). *Project Risk Management Information System Using the House of Risk Method in CV Philia Kami*. Bandung: Indonesian Computer University.

Shahin, M. Y. (1994). *Pavement Management for Airport, Roads, and Parking lots*. Chapman & Hill, New York.

Smith, C.W., Jr. (1990).”*Corporate Risk Management : Theory and Practice*”. *Journal De-rivatieves*.

Suseno (2014). Penerapan Total *Quality Management* dalam meningkatkan Kinerja Perusahaan UMKM. *Junal Studi Manajemen* Vol. 8, No. 2.

Tampubolon, M.P.(2013). *Manajemen Keuangan (Finance Management)*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Trangjiwani, Wukir. (2008). *Manajemen Risiko Operasional CV Bimandiri di Lembang, Kabupaten Bandung Propinsi Jawa Barat*. [Skripsi].Bogor. Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. 144 hal.

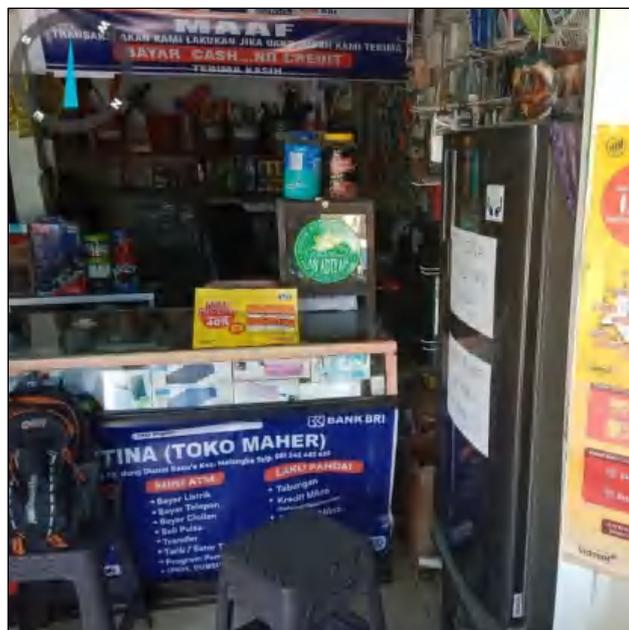
Waters, D. (2007). *Supply Chain Risk Management: Vulnerability and Resilience in Logistic*. London. *The Chartered Institute of Logistics and Transportation*.



Ferdinanto O, Trifandi L & , Hendra U (2023). Analisis Mitigasi Risiko Penjualan Kopi Roasted Pada UKM Puntang *Coffee* Menggunakan Metode *House of Risk*. UKM Puntang.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi hasil kerja divisi *marketing*

















Lampiran 2. Kuisisioner penelitian

	<p>KUESIONER STUDI KASUS PT. XYZ MUHAMMAD ARIO (D071171516) DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS HASANUDDIN</p>
---	--

PENILAIAN DAMPAK RISIKO

1. Identitas

Nama :

Jabatan :

Lama Kerja :

2. Penjelasan pengisian kuisisioner *risk event*

Penilaian risiko dengan menggunakan skala 1-10 dimana 1 merupakan hampir tidak pernah terjadi dan 10 menunjukkan dampak yang ekstrim, jadi berikan penilaian menurut bapak/ibu sesuai dengan dampak yang ditimbulkan pada perusahaan, Berilah tanda (√) pada kolom *rating* tanggapan pertanyaan tabel dibawah ini!

NO	<i>Risk Event</i>	Penilaian tingkat dampak (<i>severity</i>)									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Tidak sesuai dengan jumlah data pesanan										
2	Tidak tepat waktu										
3	Barang rusak										
4	Tidak sesuai dengan jumlah permintaan										
5	Spanduk rusak										
6	Daerah terpencil										
7	Pekerja cedera										
8	Data tidak sesuai										
9	Jumlah permintaan outlet-outlet tidak sesuai										
10	Barang masih menumpuk di outlet-outlet										



	<p>KUESIONER STUDI KASUS PT. XYZ MUHAMMAD ARIO (D071171516) DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS HASANUDDIN</p>
---	--

PENILAIAN KEMUNGKINAN RISIKO

1. Identitas

Nama :

Jabatan :

Lama Kerja :

2. Penjelasan pengisian kuesioner *risk agent*

Penilaian risiko dengan menggunakan skala 1-10 dimana 1 merupakan hampir tidak pernah terjadi dan 10 menunjukkan sering terjadi, jadi berikan penilaian menurut bapak/ibu sesuai kemungkinan kejadian tiap sumber risiko yang ditimbulkan pada perusahaan, Berilah tanda (√) pada kolom *rating* tanggapan pertanyaan tabel dibawah ini!

No	Sumber Risiko (<i>Risk agent</i>)	Penilaian kejadian sumber risiko (<i>occurance</i>)									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Kesalahan pengimputan data										
2	Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)										
3	Jarak tempuh yang jauh										
4	Kelalaian tenaga kerja										
5	Kelelahan pekerja										
6	Target Permintaan kartu terlalu tinggi										
7	Penumpukan spanduk										
8	Inspeksi tidak sempurna										
9	Terganggunya pasokan Listrik										
10	Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk										
11	Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>										
12	Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran										
13	Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan										
14	Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet dan kartu di outlet-outlet										



	<p>KUESIONER STUDI KASUS PT. XYZ MUHAMMAD ARIO (D071171516) DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS HASANUDDIN</p>
---	--

PENILAIAN TINGKAT HUBUNGAN ANTARA *RISK EVENT* DAN *RISK AGENT*

1. Identitas

Nama :

Jabatan :

Lama Kerja :

2. Langkah-langkah pengisian kuesioner

Langkah 1

Tabel skala penilaian tingkat korelasi antara *risk event* dan *risk agent* makin tinggi nilai yang diberikan maka hubungan antara *risk even* dan *risk agent* sangat berpengaruh.

Rating	Tingkat korelasi
0	Tidak ada korelasi
1	Korelasi rendah
3	Korelasi sedang
9	Korelasi tinggi

Langkah 2

Tabel diatas merupakan skala untuk mengetahui nilai Tingkat *risk event* dan *risk agent*. Berikan penilaian hubungan risiko menurut bapak/ibu dengan cara memberikan centang yang sesuai dengan *rating* pada setiap risiko pada kolom Tingkat korelasi pada tabel dibawah ini.



NO	Kejadian Risiko (<i>Risk Event</i>)	Penyebab Risiko (<i>Risk agent</i>)	Keterkaitan			
			0	1	3	9
1	Tidak sesuai dengan jumlah data pesanan	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				
		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				
		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
Penumpukan kartu di outlet-outlet						
2	Tidak tepat waktu	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				



		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				
		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
		Penumpukan kartu di outlet-outlet				
3	Barang rusak	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				
		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				



		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
		Penumpukan kartu di outlet-outlet				
4	Tidak sesuai dengan jumlah permintaan	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				
		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				
		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
Penumpukan kartu di outlet-outlet						
5	Spanduk rusak	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				



		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				
		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
		Penumpukan kartu di outlet-outlet				
6	Daerah terpencil	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				
		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				



		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
		Penumpukan kartu di outlet-outlet				
7	Pekerja cedera	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				
		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				
		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
		Penumpukan kartu di outlet-outlet				
8	Data tidak sesuai	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				



		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				
		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
		Penumpukan kartu di outlet-outlet				
9	Jumlah permintaan outlet-outlet tidak sesuai	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				
		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				



		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
		Penumpukan kartu di outlet-outlet				
10	Barang masih menumpuk di outlet-outlet	Kesalahan pengimputan data				
		Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)				
		Jarak tempuh yang jauh				
		Kelalaian tenaga kerja				
		Kelelahan pekerja				
		Target Permintaan kartu terlalu tinggi				
		Penumpukan spanduk				
		Inspeksi tidak sempurna				
		Terganggunya pasokan listrik				
		Tidak menggunakan APD pada saat pemasangan spanduk				
		Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>				
		Kurangnya koordinasi antara supplier dan divisi pemasaran				
		Pemasangan spanduk dan brosur tidak sesuai titik yang di rencanakan				
		Kesalahan pemberian identitas ke outlet-outlet				
Penumpukan kartu di outlet-outlet						



	<p>KUESIONER STUDI KASUS PT. XYZ MUHAMMAD ARIO (D071171516) DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS HASANUDDIN</p>
---	--

PENILAIAN TINGKAT HUBUNGAN ANTARA *RISK AGENT* DAN STRATEGI PENANGANAN

1. Identitas

Nama :

Jabatan :

Lama Kerja :

2. Langkah-langkah pengisian kuesioner

Langkah 1

Tabel skala penilaian tingkat korelasi antara *risk agent* dan Tindakan pencegahan makin tinggi nilai yang diberikan maka hubungan antara *risk agent* dan Tindakan pencegahan sangat berpengaruh.

Rating	Tingkat korelasi
0	Tidak ada korelasi
1	Korelasi rendah
3	Korelasi sedang
9	Korelasi tinggi

Langkah 2

Tabel diatas merupakan skala untuk mengetahui nilai Tingkat *risk agent* dan Tindakan pencegahan. Berikan penilaian hubungan risiko menurut bapak/ibu dengan cara memberikan centang yang sesuai dengan *rating* pada setiap risiko pada kolom Tingkat korelasi pada tabel dibawah ini.



NO	Penyebab Risiko (<i>Risk Agent</i>)	Tindakan Pencegahan (<i>Prevention Action</i>)	Korelasi strategi (<i>Correlation</i>)			
			0	1	3	9
1	Kelalaian tenaga kerja	Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kinerja karyawan				
		Meningkatan kualitas pekerja				
		Memberikan istirahat yang cukup untuk para pekerja				
		Mengurangi jumlah target yang terlalu tinggi kepada karyawan				
		Memberikan waktu liburan kepada karyawan				
		Meningkatkan komunikasi antara karyawan baru dan divisi <i>marketing</i>				
		Melakukan pengawasan dan bimbingan kepada karyawan baru				
		Memberikan target penjualan yang harus di capai				
		Meningkatkan koordinasi antara <i>supplier</i> dan distributor				
		Menggunakan kendaraan mobil milik Perusahaan				
2	Kesalahan pengimputan data	Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kinerja karyawan				
		Meningkatan kualitas pekerja				
		Memberikan istirahat yang cukup untuk para pekerja				
		Mengurangi jumlah target yang terlalu tinggi kepada karyawan				
		Memberikan waktu liburan kepada karyawan				
		Meningkatkan komunikasi antara karyawan baru dan divisi <i>marketing</i>				
		Melakukan pengawasan dan bimbingan kepada karyawan baru				
		Memberikan target penjualan yang harus di capai				
		Meningkatkan koordinasi antara <i>supplier</i> dan distributor				
		Menggunakan kendaraan mobil milik Perusahaan				
	Kelelahan pekerja	Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kinerja karyawan				



		Meningkatkan kualitas pekerja				
		Memberikan istirahat yang cukup untuk para pekerja				
		Mengurangi jumlah target yang terlalu tinggi kepada karyawan				
		Memberikan waktu liburan kepada karyawan				
		Meningkatkan komunikasi antara karyawan baru dan divisi <i>marketing</i>				
		Melakukan pengawasan dan bimbingan kepada karyawan baru				
		Memberikan target penjualan yang harus di capai				
		Meningkatkan koordinasi antara <i>supplier</i> dan distributor				
		Menggunakan kendaraan mobil milik Perusahaan				
4	Karyawan baru atau dalam proses <i>training</i>	Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kinerja karyawan				
		Meningkatkan kualitas pekerja				
		Memberikan istirahat yang cukup untuk para pekerja				
		Mengurangi jumlah target yang terlalu tinggi kepada karyawan				
		Memberikan waktu liburan kepada karyawan				
		Meningkatkan komunikasi antara karyawan baru dan divisi <i>marketing</i>				
		Melakukan pengawasan dan bimbingan kepada karyawan baru				
		Memberikan target penjualan yang harus di capai				
		Meningkatkan koordinasi antara <i>supplier</i> dan distributor				
		Menggunakan kendaraan mobil milik Perusahaan				
		Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kinerja karyawan				
		Meningkatkan kualitas pekerja				
		Memberikan istirahat yang cukup untuk para pekerja				
		Mengurangi jumlah target yang terlalu tinggi kepada karyawan				



		Memberikan waktu liburan kepada karyawan				
		Meningkatkan komunikasi antara karyawan baru dan divisi <i>marketing</i>				
		Melakukan pengawasan dan bimbingan kepada karyawan baru				
		Memberikan target penjualan yang harus di capai				
		Meningkatkan koordinasi antara <i>supplier</i> dan distributor				
		Menggunakan kendaraan mobil milik Perusahaan				
6	Kondisi lingkungan (hujan, cuaca panas dll)	Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kinerja karyawan				
		Meningkatkan kualitas pekerja				
		Memberikan istirahat yang cukup untuk para pekerja				
		Mengurangi jumlah target yang terlalu tinggi kepada karyawan				
		Memberikan waktu liburan kepada karyawan				
		Meningkatkan komunikasi antara karyawan baru dan divisi <i>marketing</i>				
		Melakukan pengawasan dan bimbingan kepada karyawan baru				
		Memberikan target penjualan yang harus di capai				
		Meningkatkan koordinasi antara <i>supplier</i> dan distributor				
		Menggunakan kendaraan mobil milik Perusahaan				



	<p>KUESIONER STUDI KASUS PT. XYZ MUHAMMAD ARIO (D071171516) DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS HASANUDDIN</p>
---	--

PENILAIAN DERAJAT KESULITAN

1. Identitas

Nama :
 Jabatan :
 Lama Kerja :

2. Langkah-langkah pengisian kuesioner

Langkah 1

Tabel skala penilaian terhadap derajat kesulitan jika terjadi strategi mitigasi diterapkan.

Rating	Derajat kesulitan (DK)
3	Mudah diterapkan
4	Sulit diterapkan
5	Sangat Sulit diterapkan

Langkah 2

Tabel diatas merupakan skala penilaian derajat kesulitan untuk mengetahui jika strategi mitigasi diterapkan. Berikan penilaian risiko menurut bapak/ibu dengan cara memberikan centang yang sesuai dengan bobot derajat kesulitan.

No	Penyebab risiko (<i>Risk agent</i>)	Tindakan pencegahan (<i>Prevention Action</i>)	Derajat kesulitan (DK)		
			3	4	5
1	Kelalaian tenaga kerja	Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kinerja karyawan			
2	Kesalahan pengimputan data	Meningkatkan kualitas pekerja di divisi pemasaran			
3	Kelelahan pekerja	Memberikan istirahat yang cukup untuk para pekerja			
		Mengurangi jumlah target yang terlalu tinggi kepada karyawan			
		Memberikan waktu liburan kepada karyawan			
4	Karyawan baru atau dalam proses training	Meningkatkan komunikasi antara <i>supplier, marcondice</i> , dan manager			
		Melakukan pengawasan dan bimbingan kepada karyawan baru			
		Memberikan target penjualan yang harus di capai			
	angnya koordinasi ra supplier dan ibutor	Meningkatkan koordinasi antara supplier dan distributor			
	idisi lingkungan an, cuaca panas	Menggunakan kendaraan milik Perusahaan			



	dll)			
--	------	--	--	--

Lampiran 3. Landasan strategi penanganan

No	Sumber	subkriteria	Strategi penanganan
1	Irham Fahmi, (2013:136-137)	“Penilaian kinerja memberikan umpan balik bagi para pimpinan maupun karyawan untuk melakukan introspeksi dan meninjau kembali perilaku selama ini, baik yang positif maupun yang negative”	“Melakukan pemeriksaan kembali terhadap kinerja karyawan”
2	Sianturi dkk, (2021), Erlangga, (2021), Sari dkk, (2020).	“menghasilkan pekerjaan yang maksimal sehingga dapat berpengaruh besar pada lembaga dengan adanya peningkatan kinerja, kualitas, dan lembaga semakin bagus”	“Meningkatkan kualitas pekerja”
3	Lalu husni (2003:63)	“Pihak majikan atau Perusahaan wajib untuk memberikan istirahat tahunan kepada pekerja secara teratur. Hak akan istirahat ini penting artinya untuk menghilangkan kejenuhan pekerja untuk bekerja. Dengan cuti diharapkan gairah kerja akan tetap stabil dan untuk mengembalikan stamina badan.”	“Memberikan istirahat yang cukup untuk para pekerja”
4	R. N Ainnisya & I Hidayat (2013)	“Perusahaan yang memiliki <i>target</i> atau sasaran yang terlalu <i>tinggi</i> , sangat bergantung <i>pada</i> kualitas karyawannya. Perusahaan sangat <i>mengharapkan</i> ”	“Mengurangi jumlah target yang terlalu tinggi kepada karyawan”
5	NS Rupidara (2014)	“ <i>Waktu libur</i> untuk <i>karyawan</i> standard sama seperti <i>pada</i> perusahaan-perusahaan lain.”	“Memberikan waktu liburan kepada karyawan”
6	Morissan (2009: 201-202)	“Strategi komunikasi pemasaran akan berdampak pada aspek kognitif, perilaku dan sikap konsumen. Maka, komunikasi pemasaran didesain guna meningkatkan 8 aspek yaitu kebutuhan kategori, awareness, pengetahuan, fasilitas, intensi, dan struktur pengetahuan paska beli, yang kesemuanya merupakan sasaran-sasaran kognitif.”	“Meningkatkan komunikasi antara karyawan baru dan divisi <i>marketing</i> ”
7	Z Alifia · (2020)	“Perusahaan telah melanjutkan budaya perusahaan <i>kepada karyawan baru</i> dalam sistem pengawasan kinerja karyawan baru.”	“Melakukan pengawasan dan bimbingan kepada karyawan baru”
8	Tayang (2022)	“ <i>Target penjualan</i> adalah jumlah produk yang perlu Anda jual untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan”	“Memberikan target penjualan yang harus di capai”
9	S Susilowati (2005: 215-230)	“perusahaan perlu <i>meningkatkan</i> dukungan <i>supplier</i> , dan birokrasi. Hal kedua yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan <i>meningkatkan</i> kinerja pemasaran”	“Meningkatkan koordinasi antara <i>supplier</i> dan distributor”
	Jorie (2015 582-594)	“ <i>Perusahaan</i> dalam rutinitasnya saat melakukan pemasaran produk menggunakan mobil agar risiko yang	“Menggunakan kendaraan mobil milik Perusahaan”



	didapatkan dapat diminimalisir”	
--	---------------------------------	--

Lampiran 4. Wawancara

Pedoman Wawancara

Judul penelitian	: Analisis risiko untuk optimasi marketing menggunakan metode <i>house of risk</i> (HOR) dan <i>quantitative strategic planning matrix</i> (QSPM)
Peneliti	: Muhammad Ario (D071171516) Mahasiswa S1 Teknik Industri Universitas Hasanuddin Angkatan 2017
Kepada	: Manager PT. XYZ
Lokasi penelitian	: PT. XYZ (Jl. Mattiro Tasi No.40, Sumpang Minangae, Kec. Bacukiki, Kota Pare-pare, Sulawesi Selatan 91121)

Untuk mengetahui *risk event* dan *risk agent* menggunakan metode *house of risk* (HOR) dan *quantitative strategic planning matrix* (QSPM) pada divisi *marketing* PT. XYZ, peneliti membuat beberapa pertanyaan yang akan digunakan sebagai pedoman wawancara yang bersifat kondisional atau bersifat menyesuaikan dengan keadaan atau kondisi pada saat wawancara, sehingga segala macam informasi risiko yang ingin diketahui dan dibutuhkan dapat digali dan dikembangkan dari pertanyaan-pertanyaan sebelumnya.

Sumber	Subkriteria	Pertanyaan yang akan diajukan
(Sutisna & Chandra Ratnasari, 2018)	“menganalisis tentang keterlambatan pengiriman barang”	Apakah pernah terjadi keterlambatan pada saat proses pengiriman barang dari kantor pusat ke kantor wilayah?
(B Hulu, 2021)	“apa yang menyebabkan terjadinya perubahan strategi dalam pemasaran?”	Apa yang menyebabkan hal tersebut dapat terjadi?
(R Azhar, 2023)	“Kendala yang berupa keterlambatan waktu pengiriman, rusaknya barang, hingga hilangnya barang konsumen”	Apa yang menjadi kendala saat proses pengiriman kartu, voucher, dan kartu data dari pusat ke wilayah pare-pare?
(B Hulu, 2021)	“apa yang menyebabkan terjadinya perubahan strategi dalam pemasaran?”	Apa yang menyebabkan hal tersebut dapat terjadi?
[· 2022)	“Kendala yang dihadapi sales saat ini yaitu kurangnya strategi pemasaran”	Apa yang menjadi kendala bagi sales saat memasarkan produk ke konsumen dan outlet-outlet?
2021)	“apa yang menyebabkan	Apa yang menyebabkan hal tersebut dapat



	<i>terjadinya perubahan strategi dalam pemasaran?"</i>	terjadi?
(K Naibaho, 2019)	"ada <i>barang</i> yang <i>dijual</i> atau dibeli dalam keadaan <i>rusak</i> sehingga dapat menimbulkan kerugian bagi <i>si konsumen</i> "	Apa pernah kartu, voucher dan kartu data anda rusak ketika dipasarkan pada konsumen dan outlet-outlet?
(B Hulu, 2021)	"apa yang <i>menyebabkan terjadinya</i> perubahan strategi dalam pemasaran?"	Apa yang menyebabkan hal tersebut dapat terjadi?
(Swastha, 1999)	" <i>Target penjualan</i> adalah <i>jumlah</i> barang atau jasa yang harus terjual yang telah ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan"	Apa ada jumlah target kartu, voucher, dan kartu data yang harus terjual untuk outlet-outlet?
(Boone, Louis E, 2005) Dalam (Widayati, 2018)	"Yang menjadi pertanyaan, dari kedua strategi tersebut adalah manakah yang lebih baik dan efektif untuk dilakukan dalam hal agar produk yang dihasilkan perusahaan dapat diterima dan dibeli oleh masyarakat?"	Bagaimana cara Perusahaan anda memasarkan kartu, voucher dan kartu data, agar dapat membuat Masyarakat tertarik terhadap produk anda?
(Sri marchelita, 2022)	"Iklan media cetak seperti promosi melalui pamflet, iklan luar ruangan seperti pemasangan <i>spanduk</i> atau <i>baliho</i> serta promosi melalui media sosial"	Apa pernah spanduk rusak sebelum di pasang?
(B Hulu, 2021)	"apa yang <i>menyebabkan terjadinya</i> perubahan strategi dalam pemasaran?"	Apa yang menyebabkan hal tersebut dapat terjadi?
(Jauhari, 2010) dalam (G. Rachmanda, 2019)	"mendorong UMKM untuk menggunakan bentuk promosi lain dalam beriklan, seperti brosur, leaflet, dan spanduk yang dipasang disekitar wilayah target konsumen"	Apa pemasangan spanduk dipasang ke semua daerah yang ada diwilayah parepare?
Octa, 0)	" <i>Titik pemasangan baliho</i> sudah ditentukan oleh vendor supaya banyak masyarakat mengetahui informasi seputar even"	Apakah pemasangan spanduk, titik pemasangannya sudah ditentukan?
urfita,	" <i>Proses kerja</i> dan	Apakah saat proses pemasangan spanduk



2010)	lingkungan <i>kerja</i> , ditemukan potensi bahaya yang dapat menyebabkan <i>terjadinya kecelakaan</i> pada saat <i>pemasangan spanduk</i> ”	pernah terjadi kecelakaan pekerja?
(B Hulu, 2021)	“apa yang <i>menyebabkan terjadinya</i> perubahan strategi dalam pemasaran”	Apa yang menyebabkan hal tersebut dapat terjadi?
(E Ristia, 2017)	“Salah satu upaya pengendalian bahaya <i>dengan mewajibkan</i> penggunaan <i>Alat Pelindung Diri (APD)</i> ”	Apakah Perusahaan anda mewajibkan karyawan anda untuk menggunakan <i>Alat Pelindung Diri (APD)</i> saat melakukan pemasangan spanduk?
(Risna yanti, 2010)	“Pengawasan kerja terhadap karyawan adalah merupakan salah satu hal yang dapat mempengaruhi dalam menjalankan setiap pelaksanaan kerja yang telah ditetapkan perusahaan, yang mana hal tersebut akan dapat mempengaruhi semangat kerja dari para karyawan”	Apakah anda dan karyawan anda melakukan pemeriksaan kembali keoutlet-outlet?
(Monith, Hartati, & Sinaga 2020) Dalam (Ranty Octavianita & Eki Dudi Darmawan, 2021)	“Pengaruh strategi pemasaran personal selling banyak mempengaruhi target penjualan pada bidang usaha sejenis, yang menawarkan produk berupa mesin dan peralatan kantor. Strategi ini banyak dilakukan karena kemudahan sales dalam memperkenalkan dan mempromosikan produk kepada pelanggan?”	Apakah jumlah kartu yang dipasarkan ke outlet-outlet, memiliki batasan jumlah yang harus terjual?

