

## BAB 7

### KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan hasil kesimpulan dan saran berdasarkan analisis penelitian yang dilakukan. Maka didapatkan kesimpulan dan saran sebagai berikut:

#### 7.1. Kesimpulan

Pada hasil diagram *cartesius* SWOT yang didapatkan. Toko X berada pada kuadran I yang artinya objek berada pada tahap progresif. Maka usulan strategi yang diberikan.

- i. Pembuatan media sosial *Instagram* untuk Toko X dengan menampilkan informasi lengkap mengenai jam buka, lokasi dan kontak toko.
- ii. Melakukan *update story* IG untuk dijadikan katalog barang dan jasa pada *Highlights story* IG.
- iii. Melakukan penjadwalan hari, jumlah *story* dan konten di tiap harinya (Senin – Sabtu).
- iv. Melakukan diskon pada hari khusus “Spesial Ramadhan”.
- v. Melakukan iklan menggunakan *paid promote* akun Instagram orang lain.
- vi. Membuatkan Toko X *e-commerce* untuk membantu masyarakat dalam menjangkau barang di Toko X.
- vii. Mengirimkan proposal kepada para instansi dan dinas pemerintah.

Berdasarkan ke-7 usulan strategi diatas, terdapat adanya 1 usulan strategi yang belum dapat diimplementasikan yaitu pembuatan dan pengiriman proposal hal ini dikarenakan Toko X masih memerlukan waktu dalam mempersiapkan data menjadi PKP (Pengusaha Kena Pajak).

Pada hasil implementasi yang didapatkan menyesuaikan dengan keberhasilan tujuan dan *CSF (Critical Success Factor)* maka didapatkan hasil sebagai berikut :

- a. Hasil dari dilakukannya klasifikasi kelas ABC dan penyesuaian *stock* barang maka diketahui bahwa terdapat 5 jenis barang kurang laku *dashcam* mobil, tas laptop, *powerbank V-Gen*, *CCTV Indoor Analog Hikvision* dan *Web Cam Logitech*.
- b. Hasil implementasi dengan melakukan promo diskon pada hari “*Special Ramadhan*” berhasil menjualkan 5 barang yang menjadi dari 10 *stock* toko yang sudah lama tidak terjual yaitu *dashcam* mobil, dengan memberikan potongan

sebesar Rp75.000 pemilik juga menawarkan promo tersebut kepada para pelanggan.

- c. Hasil implementasi menunjukkan bahwa pada bulan Maret 2023 dan April 2023 toko berhasil mendapatkan Rp51.884.000 dan Rp52.694.500 pendapatan ini melebihi Rp50.000.000 yang artinya sudah mencapai keinginan pemilik dalam mencapai target pendapatan perbulannya. Terdapat kenaikan persentase yang didapatkan dari bulan Februari 2023 ke bulan Maret 2023 sebesar 45,6 % dengan kenaikan pendapatan Rp16.252.883 dan pada Bulan Maret 2023 ke Bulan April 2023 sebesar 1,6% dengan kenaikan pendapatan Rp809.617

## 7.2. Saran

Selama dilakukannya penelitian ini didapatkan adanya kekurangan dan kelebihan dalam hasil penelitian. Adapun saran yang diberikan kepada Toko X adalah :

- a. Toko X sebaiknya melakukan *paid promote* ataupun kalaborasi dengan *influencer* yang berkecimpung langsung di dunia elektronik (komputer, laptop PC dan CPU) namun dengan *influencer* yang bisa menggunakan barter barang tanpa mengeluarkan biaya. Sehingga *audience* lebih tertarik untuk mengunjungi atau melihat Instagram Toko X.
- b. Memberikan *voucher* diskon kepada para pelanggan tetap toko, untuk potongan harga pada pembelian barang berikutnya.
- c. Sebaiknya melakukan penjualan terutama promo pada hari-hari tertentu, namun dengan beberapa resiko yang terjadi. Adapun hari-hari tertentu sebagai berikut :
  - i. Promo pada Bulan Januari dan Juli (awal masuk semester ganjil dan genap) dengan tema "*Back to School*". Pada bulan ini para pelajar, mahasiswa, guru dan pekerja mulai mencari barang elektronik yaitu laptop, komputer dan aksesoris lainnya untuk menunjang kegiatan mereka.
  - ii. Promo pada Bulan Desember dengan tema "*Dealsember Special*".
  - iii. Promo pada Bulan Februari dengan tema "*Special Valentine*".
  - iv. Promo pada Ramadhan dengan tema "*Special Ramadhan*"

Namun pada promo di poin ii, iii dan iv mungkin masyarakat akan lebih banyak mengalokasikan uang mereka untuk sandang dan pangan sehingga pada saat dilakukan promo di bulan tersebut, pendapatan tidak sebanyak jika dilakukan pada promo di poin i.

Saran-saran yang diberikan. diharapkan akan dapat membantu kedepannya dalam perancangan strategi pemasaran selanjutnya. Dengan penelitian ini diharapkan akan dapat menjadi referensi bagi para pembaca dan peneliti selanjutnya yang ingin meningkatkan penjualan pada Toko X.



## DAFTAR PUSTAKA

- Alan, J., Stolzer, & Goglia, J.J. (2016). *Safety Management System in Aviation* (2nd ed). CRC Press
- Arief, A.S., Pulungan, D.R., Warella S.Y., Simanjuntak., M., Sahir, S.H., Hutabarat, M.L.P., Sudarso, A., Kato, I., Tanjung, R., & Purba, B. (2021). *Metodologi Riset Pemasaran*. Medan: Yayasan Kita Menulis
- Ardial, H. (2014). *Paradigma dan Model Penelitian Komunikasi*. Yogyakarta: ANDI
- Astuti, M, & Amanda, A.R. (2020). *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Deepublish
- Emzir. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisi Data*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Firmansyah, M.A., & Mahardhika, B.W. (2015). Pengaruh Strategi Marketing *Mix* (Produk. Harga. Promosi. dan Distribusi) terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Batik di Surabaya. *Jurnal Balance*. 12 (2). Diakses tanggal 17 November 2022 dari <http://dx.doi.org/10.30651/blc.v12i02.1630>
- Kasmir. (2015). *Analisis laporan Keuangan* (1rd ed). Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Kusumastuti, F., Astuti, S.I., Astuti, Y.D., Birowo, M.A., Hartanti, L.E.P., Amanda, N.M.R., & Kurnia, N. (2021). *Etis Bermedia Digital*. Medan : Kementerian Komunikasi dan Infomatika.
- Kominfo (2019). *Perkembangan Ekonomi Digital di Indonesia Startegi dan sektor Potensial*. Medan : Kementerian Komunikasi dan Informatika.
- Gaspersz, L. (2002). *Total Quality Management*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Galavan, R. (2014). *Doing Business Strategy*. Ireland : NuBooks
- Gunawan, I. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif* (1rd ed). Makassar. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Harahap, I.A.B., & Hidayat, W. (2018). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Masker Wajah Mustika Ratu* (Studi

- Kasus pada Konsumen Kec. Tembalang Kota Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*. 7 (3). 107-115. Diakses pada tanggal 17 November 2022 dari <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/20935>
- Hartanto, W. (2016). Penggunaan E-Learning sebagai Media Pembelajaran. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. 10 (1). 1-18. Diakses pada tanggal 16 Oktober 2022 dari <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/jpe/article/view/3438>
- Hajidah, F., Setyariningsih, E., & Armin, R. (2022). Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Toko Busana Muslim di Faza *Collecction* Mojokerto dengan Menggunakan Analisis SWOT. *Prosiding Seminar Nasional Akutansi, Bisnis & Manajemen (SNABM) 1th*. 1 (1). Diakses tanggal 17 November 2022 dari <http://snabm.unim.ac.id/index.php/prosiding-snabm/article/view/98>
- Heizer, J., Ren, B., & Munson, C. (2017). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. 12<sup>th</sup> Edition. In *Edinburgh: Pearson Education Limited*.
- Iriadi, N., & Rosdiana, N. (2017). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Minuman Kemasan Berbasis Web Pada Toko Bambu Sejahtera Bekasi. *Jurnal Khatlustiwa Informatika*. 5 (1). Diakses tanggal 25 Maret 2023 dari <https://media.neliti.com/media/publications/280395-perancangan-sistem-informasi-penjualan-m-1063a690.pdf>
- Kotler, P., & Keller, K.L. (2016). *Marketing Management*. 15<sup>th</sup> Edition. *Pearson Education*
- Karwur, E. (2016). Pengaruh *Retail Marketing Mix* terhadap Keputusan Pembelian di Indomaret Paniki. *Jurnal Berkala Ilimiah Efisiensi*. 16 (3). Diakses tanggal 17 November 2022 dari <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/13187>
- Mirabelli, G., Pizzuti, T., Macchione, C., & Lagana, D. (2015). *Warehouse Layout Optimization: A Case Study Based on the Adaptation of the Multi-layer Allocation Problem*". *Italy: XX Summer School "Francesco Turco*
- Marketingonline.id. (8 September 2022). Waktu yang Tepat untuk Posting di Instagram. Diakses pada 2 Juni 2023, dari <https://marketingonline.id/waktu-terbaik-untuk-posting-di-instagram/>

- Moleong, L.J. (2007). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Mujahid, A., Isharyani, M.E., & Widada, D. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode *Quantitative Strategic Planning Matrik (QSPM)* Studi Kasus: Borneo Project. *Jurnal Rekayasa Sisrem Industri*. 7 (2). Diakses tanggal 17 November 2022 dari <http://dx.doi.org/10.26593/jrsi.v7i2.2995.111-118>
- Mulyono, S. (2004). *Riset Operasi (2nd ed)*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Nugeraha, D.U. (2017). *Sistem Penunjang Keputusan: Filosofi, Teori dan Implementasi*. Yogyakarta : Penerbit Garudhawaca
- Permata, E.G, Kusumanto, I., Nur, M., & Sijabat, N.M, (2019). Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode Swot dan *Analytical Hierarchy Process (AHP)* untuk Meningkatkan Volume Penjualan. *Jurnal Seminar Nasional Teknologi Informasi, Komunikasi dan Industri*. Diakses tanggal 17 November 2022 dari <https://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/SNTIKI/article/view/7851/4440>
- Peter, J., Paul, Olson, & Jeery, C. (2014). *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran (9 rd ed)*. Jakarta : Salemba Empat
- Prastiwi, R.F., Sutarmo, Komariah, F., & Ahyu, R. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mlikro Kecil Menengah Sektor Industri Jenang Krasikan menggunakan Metode (SWOT) pada Zerroat. *Jurnal Aplikasi Ilmu Teknik Indutsri*. 1 (2). 44-57. Diakses tanggal 16 November 2022 dari <https://doi.org/10.32585/japti.v1i2.1379>
- Pham, P & Gammoh, B. (2015). *Characteristics of Social-Media Marketing Strategy and Customer-Based Brand Equity Outcomes: A Conceptual Model*. *Industrial Engineering Online Journal*. 9 (4). Diakses tanggal 13 Juli 2023 dari 10.1504/IJIMA.2015.072885
- Rangkuti, F. (2018). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT : Cara Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI (24 rd ed)*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama

- Rizal, R., Hidayat, R., & Handika, I. (2017). Analisis Bauran Pemasaran terhadap Pendapatan Penjualan pada PT. Gaudi Swi Laras Cabang Palembang. *Jurnal Adminika*. 3 (2). Diakses tanggal 17 November 2022 dari <http://www.journal.poltekanika.ac.id/index.php/adm/article/view/52>
- Sari, D.A. (2020). Penggunaan Matriks Swot dan Metode Qspm Untuk Menganalisa dan Menyusun Strategi Pemasaran Produk Furnitur (Studi Kasus Pada Toko Furnitur Rapy Ray Medan). (Skripsi). Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia Deli Serdang.
- Sopiah & Sangadji. E.M. (2016). *Salesmanship* (Kepenjualan). Jakarta: Bumi Aksara
- Sudayo, T., & Saefuloh, D. (2019). Analisis Pengaruh Kesadaran Merek. Citra Merek. Persepsi Kualitas. dan Loyalitas Merek Terhadap Minat Beli Studi Kasus: Merek Nokia. Diakses tanggal 17 November 2022 dari <https://doi.org/10.35313/irwns.v10i1.1504>
- Sutiakoro, A. (2018). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Katalog Rainbow Creative Semarang dengan menggunakan Metode SWOT. *Industrial Engineering Online Journal*. 7 (2). Diakses tanggal 17 November 2022 dari <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/ieoj/article/view/20745>
- Tracy, L., Tuten, & Solomon, M.R. (2018). *Social Media Marketing*. California: SAGE Publications, Inc.
- Taylor, B.W. (2014). *Introduction to Management Science, Sains Manajemen*. (6<sup>th</sup> ed). Jakarta : Salemba Empat
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2016). *Service. Quality & Satisfaction*. Yogyakarta: Andi
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2020). *Pemasaran* (1<sup>rd</sup> ed). Jakarta: PT Bumi Aksara
- Wijaya. H. (2018). Analisis Data Kualitatif. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jafray.
- Wahyudi, N.A. (2019). Analisis Faktor Faktor Prefensi Konsumen dalam Keputusan Pembelian Booth BOCA. *Jurnal Manajemen dan Start-Up*

Bisnis. 4 (5). 746-755. Diakses pada tanggal 17 November 2022 dari <https://doi.org/10.37715/jp.v4i5.1694>

West, D., Ford, J., Ibrahim, E. (2015). *Strategic Marketing-Creating Competitive Advantage*. London: Oxford University Press

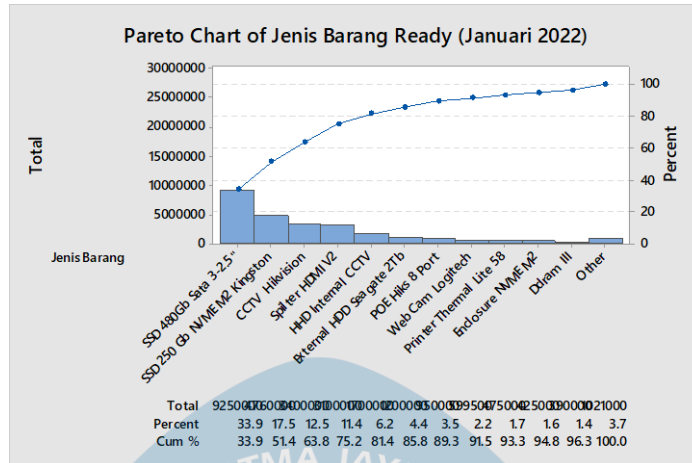
Yanuarti, E., Raya, A.M., & Novriyanda, G. (2021). Pemanfaatan *E-Commerce* dengan Metode FAST untuk Strategi Pemasaran pada Zerroat. *Journal of Innovation Information Technology and Application*. 3 (1). 65-71. Diakses tanggal 16 November 2022 dari <https://doi.org/10.35970/jinita.v3i1.636>



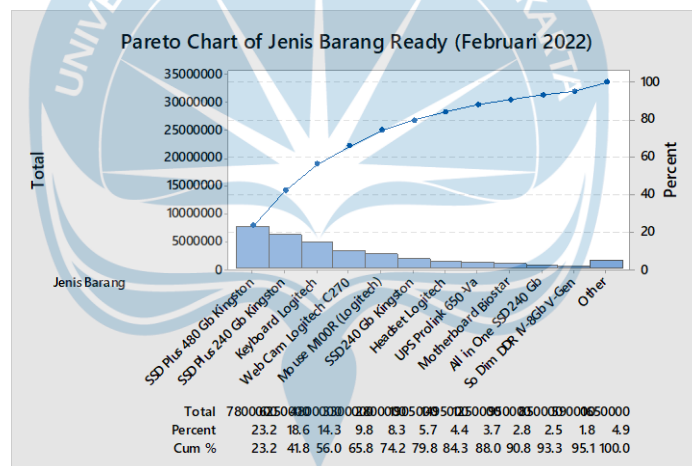


## LAMPIRAN

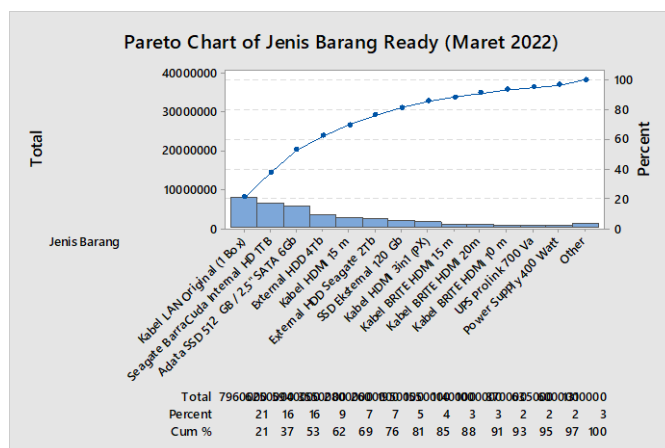
### Lampiran 1 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Januari 2022



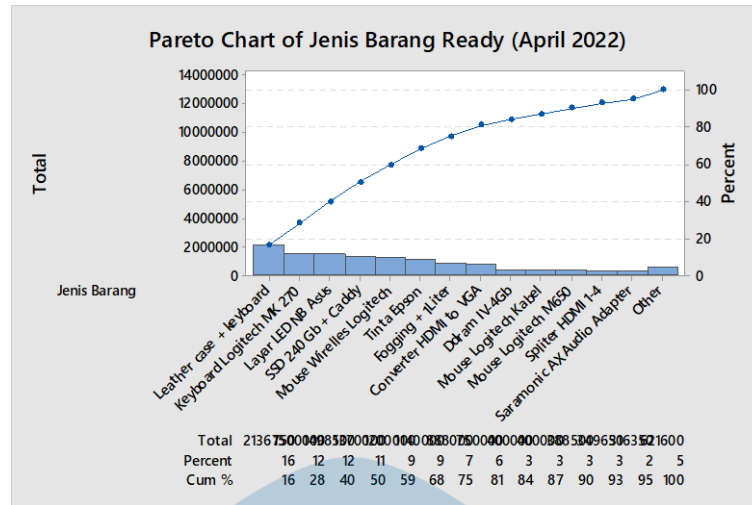
### Lampiran 2 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Februari 2022



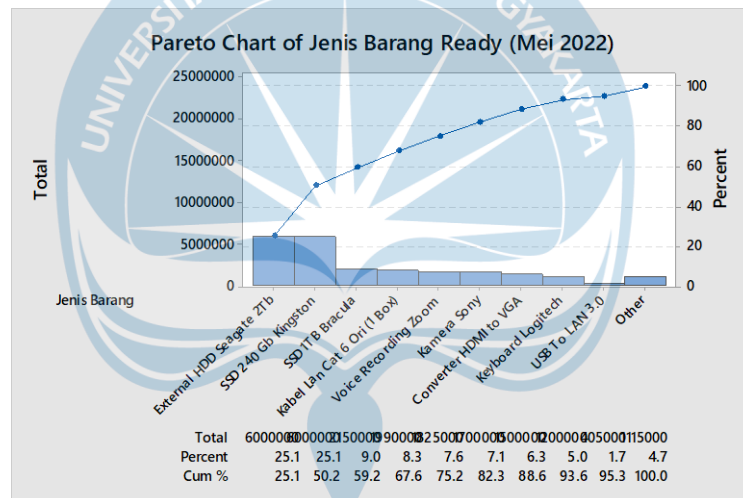
### Lampiran 3 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Maret 2022



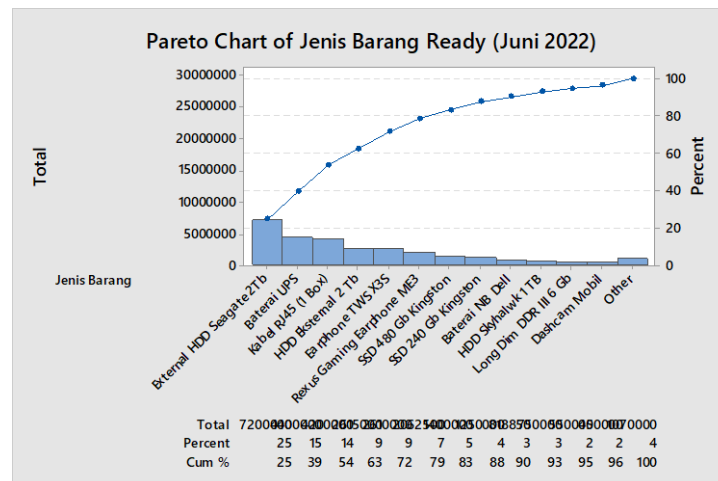
**Lampiran 4 : Diagram Pareto Penjualan Bulan April 2022**



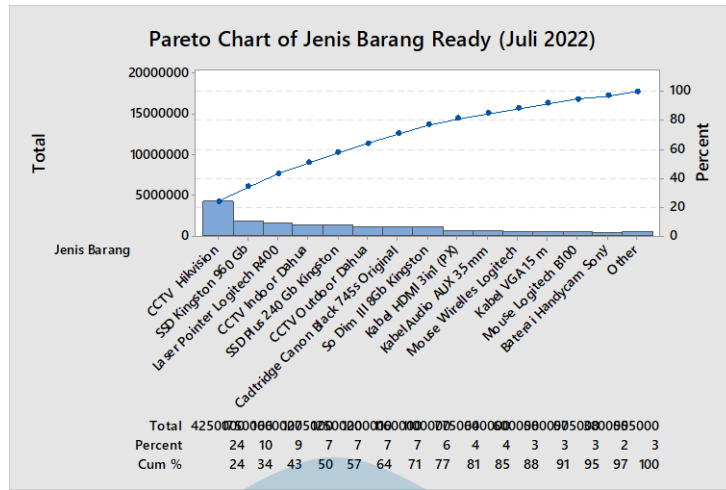
**Lampiran 5 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Mei 2022**



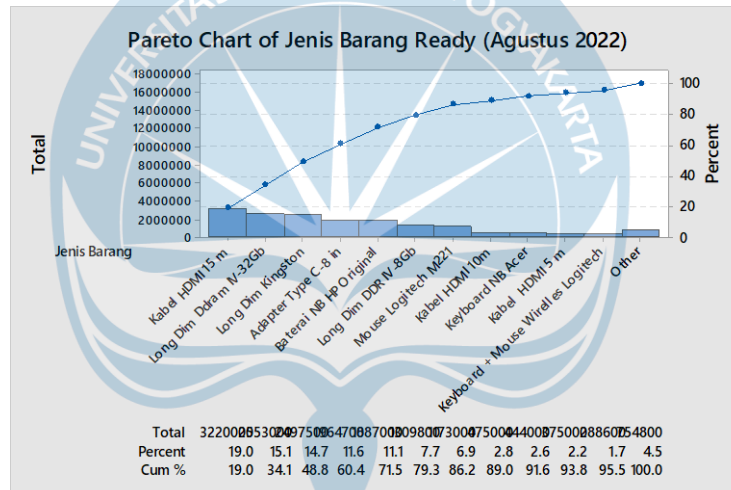
**Lampiran 6 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Juni 2022**



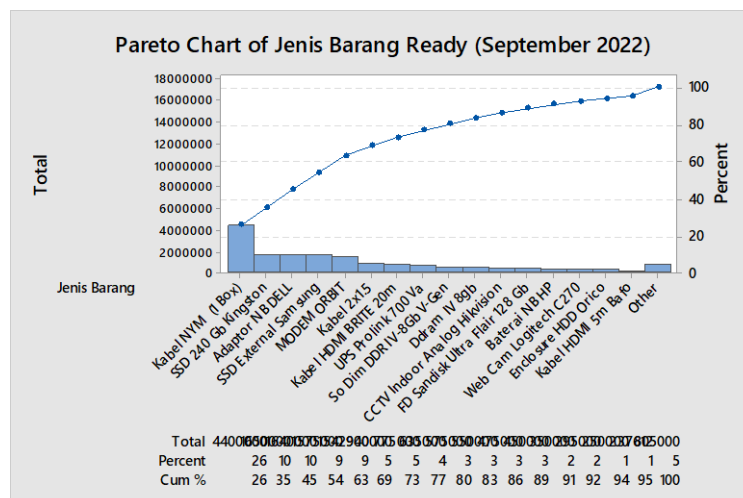
**Lampiran 7 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Juli 2022**



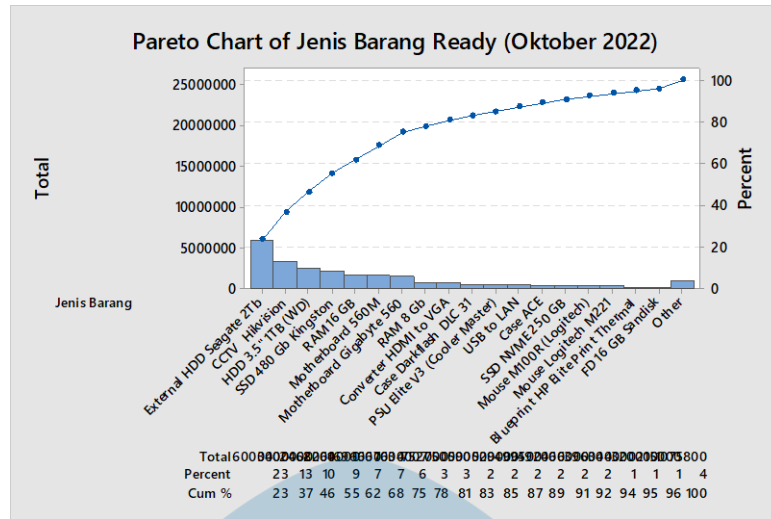
**Lampiran 8 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Agustus 2022**



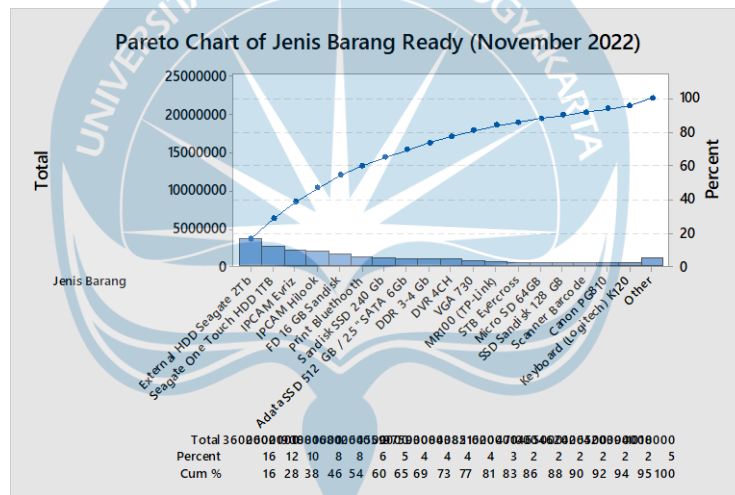
**Lampiran 9 : Diagram Pareto Penjualan Bulan September 2022**



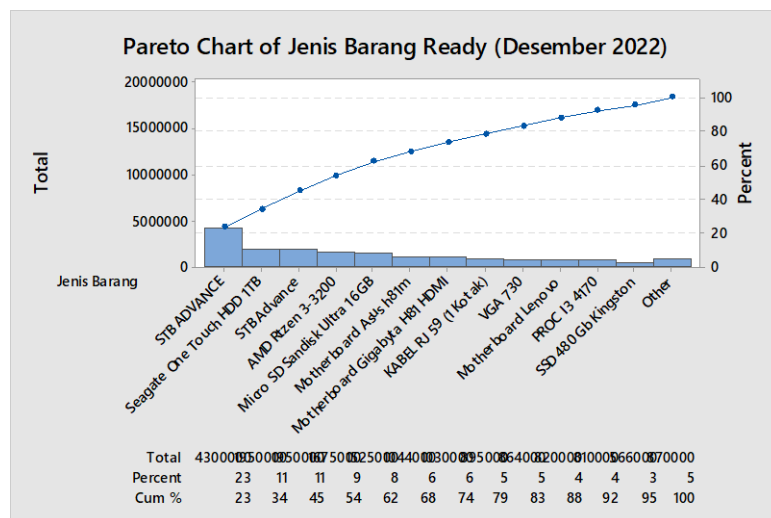
**Lampiran 10 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Oktober 2022**



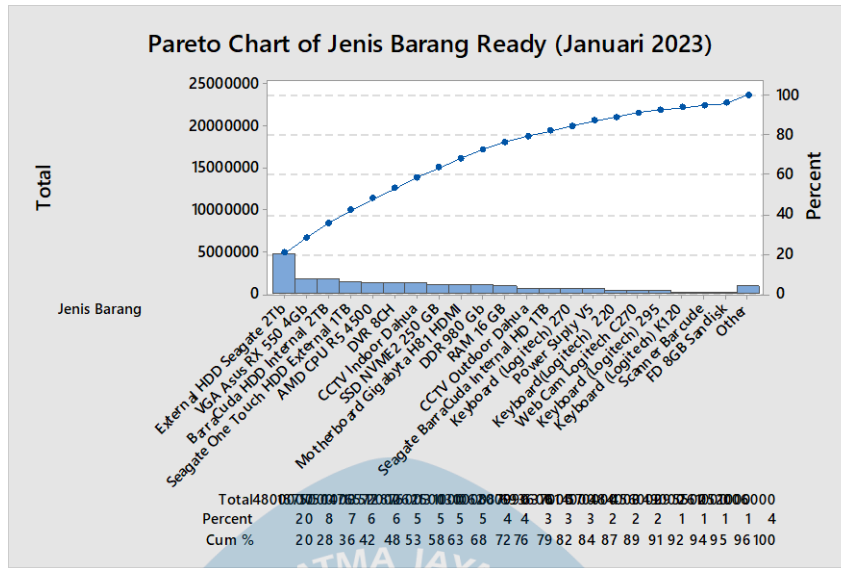
**Lampiran 11 : Diagram Pareto Penjualan Bulan November 2022**



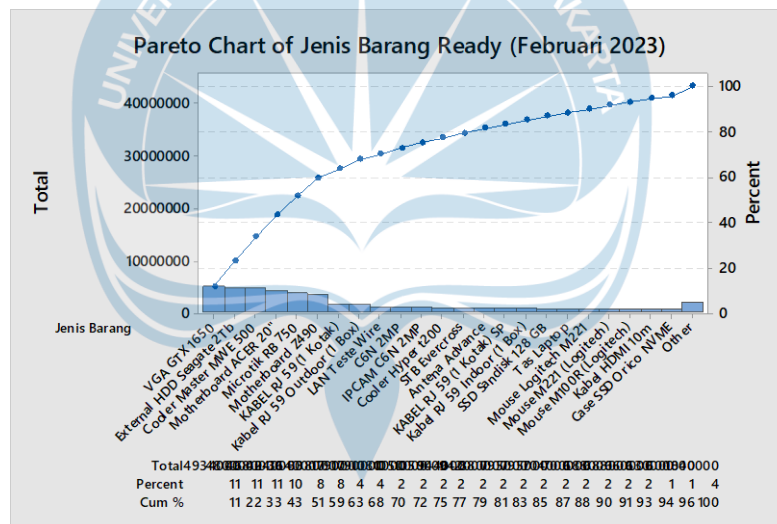
**Lampiran 12 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Desember 2022**



**Lampiran 13 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Januari 2023**



**Lampiran 14 : Diagram Pareto Penjualan Bulan Februari 2023**



### Lampiran 15 : Hasil Kuisisioner Pemilik Rating (1)

RATING IFAS ( <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> )					
KEKUATAN (S)					
No	Faktor	Rating			
		1 (STS)	2 (TS)	3 (S)	4 (SS)
1	Pelayanan jasa yang diberikan toko selalu baik dan memuaskan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Barang yang dijual cukup <i>up to date</i> , mengikuti perkembangan elektronik zaman sekarang.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Lokasi toko tidak jauh dari pusat kota Yogyakarta, jadi mudah untuk dijangkau dan bukan area sepi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	<i>Customer</i> dapat memesan barang elektronik sesuai merk ataupun seri yang mereka inginkan, jika pemilik dapat menjangkaunya.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
5	Toko menjual barang elektronik yang merupakan barang elektronik berkualitas dan sudah terjamin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

PELUANG (O)					
No	Faktor	Rating			
		1 (STS)	2 (TS)	3 (S)	4 (SS)
1	Bekerjasama dengan para instansi dan dinas pemerintah	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Terdapat adanya media sosial yang dapat digunakan untuk memperluas pemasaran	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Terdapat <i>platform e-commerce</i> yang dapat digunakan sebagai media penjualan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Memberikan promo di momen tertentu (hari kemerdekaan, valentine, dan natal)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Banyak masyarakat yang membutuhkan barang elektronik (Laptop, komputer, dan aksesorisnya) sebagai penunjang aktivitas dan pekerjaannya	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

### Lampiran 16 : Hasil Kuisisioner Pemilik Rating (2)

KELEMAHAN (W)					
No	Faktor	Rating			
		1 (SS)	2 (S)	3 (TS)	4 (STS)
1	Jangkauan pemasaran kurang meluas	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Penjualan dilakukan secara <i>offline</i> , dikarenakan toko tidak menggunakan <i>platform e-commerce</i> sebagai media penjualan.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Pengiriman hanya di area terjangkau saja (tidak jauh dari Yogyakarta).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Pekerja tidak begitu banyak, sehingga terkadang pengiriman barang dan <i>service</i> barang tidak dapat dilakukan secara bersamaan.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Terjadinya penumpukan <i>stock</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANCAMAN (T)					
No	Faktor	Rating			
		1 (SS)	2 (S)	3 (TS)	4 (STS)
1	Semakin banyak toko komputer yang menjual sejenis di Kota Yogyakarta.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Banyak orang lebih memilih membeli barang di <i>e-commerce</i> ataupun secara online.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Persaingan harga barang dipasaran	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Barang lebih bervariasi dan mudah ditemukan di <i>platform e-commerce</i> .	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Banyak toko komputer, juga melakukan penjualan secara <i>online</i> (menggunakan <i>platform e-commerce</i> )	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Lampiran 17 : Hasil Kuisisioner Pemilik Bobot dengan AHP (1)**

S1	S2
1	1
S1	S3
5	-
S1	S4
-	3
S1	S5
-	5
S1	W1
5	-
S1	W2
3	-
S1	W3
5	-
S1	W4
3	-
S1	W5
3	-

S2	S3
5	-
S2	S4
-	7
S2	S5
-	5
S2	W1
3	-
S2	W2
1	1
S2	W3
3	-
S2	W4
3	-
S2	W5
3	-

S3	S4
-	5
S3	S5
-	5
S3	W1
3	-
S3	W2
3	-
S3	W3
5	-
S3	W4
3	-
S3	W5
3	-

S4	S5
1	1
S4	W1
5	-
S4	W2
5	-
S4	W3
3	-
S4	W4
7	-
S4	W5
7	-

S5	W1
7	-
S5	W2
7	-
S5	W3
9	-
S5	W4
9	-
S5	W5
9	-

W1	W2
-	2
W1	W3
-	2
W1	W4
-	2
W1	W5
1	1

W2	W3
2	-
W2	W4
2	-
W2	W5
2	-

W3	W4
-	1
W3	W5
1	1

W4	W5
1	1

**Lampiran 18 : Hasil Kuisisioner Pemilik Bobot dengan AHP (2)**

O1	O2
3	-
O1	O3
1	1
O1	O4
2	-
O1	O5
1	1
O1	T1
1	1
O1	T2
-	3
O1	T3
1	1
O1	T4
1	1
O1	T5
3	-

O2	O3
1	1
O2	O4
2	-
O2	O5
-	5
O2	T1
3	-
O2	T2
-	5
O2	T3
2	1
O2	T4
-	7
O2	T5
-	7

O3	O4
5	-
O3	O5
1	1
O3	T1
1	1
O3	T2
-	2
O3	T3
1	1
O3	T4
1	1
O3	T5
1	1

O4	O5
-	5
O4	T1
1	1
O4	T2
-	3
O4	T3
1	1
O4	T4
-	2
O4	T5
-	3

O5	T1
2	-
O5	T2
1	1
O5	T3
3	-
O5	T4
1	1
O5	T5
1	1

T1	T2
-	2
T1	T3
1	1
T1	T4
-	3
T1	T5
-	2

T2	T3
2	-
T2	T4
1	1
T2	T5
1	1

T3	T4
3	-
T3	T5
1	1

T4	T5
-	2

**Lampiran 19 : Hasil Kuisisioner *Finance & Accounting Rating* (1)**

RATING IFAS ( <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> )					
KEKUATAN (S)					
No	Faktor	Rating			
		1 (STS)	2 (TS)	3 (S)	4 (SS)
1	Pelayanan jasa yang diberikan toko selalu baik dan memuaskan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Barang yang dijual cukup <i>up to date</i> , mengikuti perkembangan elektronik zaman sekarang.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Lokasi toko tidak jauh dari pusat kota Yogyakarta, jadi mudah untuk dijangkau dan bukan area sepi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	<i>Customer</i> dapat memesan barang elektronik sesuai merk ataupun seri yang mereka inginkan, jika pemilik dapat menjangkaunya.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
5	Toko menjual barang elektronik yang merupakan barang elektronik berkualitas dan sudah terjamin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

PELUANG (O)					
No	Faktor	Rating			
		1 (STS)	2 (TS)	3 (S)	4 (SS)
1	Bekerjasama dengan para instansi dan dinas pemerintah	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Terdapat adanya media sosial yang dapat digunakan untuk memperluas pemasaran	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Terdapat <i>platform e-commerce</i> yang dapat digunakan sebagai media penjualan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Memberikan promo di momen tertentu (hari kemerdekaan, valentine, dan natal)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Banyak masyarakat yang membutuhkan barang elektronik (Laptop, komputer, dan aksesorisnya) sebagai penunjang aktivitas dan pekerjaannya	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

**Lampiran 20 : Hasil Kuisisioner *Finance & Accounting Rating* (2)**

KELEMAHAN (W)					
No	Faktor	Rating			
		1 (SS)	2 (S)	3 (TS)	4 (STS)
1	Jangkauan pemasaran kurang meluas	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Penjualan dilakukan secara <i>offline</i> , dikarenakan toko tidak menggunakan <i>platform e-commerce</i> sebagai media penjualan.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Pengiriman hanya di area terjangkau saja (tidak jauh dari Yogyakarta).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Pekerja tidak begitu banyak, sehingga terkadang pengiriman barang dan <i>service</i> barang tidak dapat dilakukan secara bersamaan.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Terjadinya penumpukan <i>stock</i>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANCAMAN (T)					
No	Faktor	Rating			
		1 (SS)	2 (S)	3 (TS)	4 (STS)
1	Semakin banyak toko komputer yang menjual sejenis di Kota Yogyakarta.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Banyak orang lebih memilih membeli barang di <i>e-commerce</i> ataupun secara online.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Persaingan harga barang dipasaran	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Barang lebih bervariasi dan mudah ditemukan di <i>platform e-commerce</i> .	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Banyak toko komputer, juga melakukan penjualan secara <i>online</i> (menggunakan <i>platform e-commerce</i> )	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



**Lampiran 21 : Hasil Kuisisioner *Finance & Accounting* Bobot dengan AHP (1)**

S1	S2
3	-
S1	S3
1	1
S1	S4
1	1
S1	S5
1	1
S1	W1
7	-
S1	W2
9	-
S1	W3
5	-
S1	W4
9	-
S1	W5
9	-

S2	S3
1	1
S2	S4
1	1
S2	S5
1	1
S2	W1
9	-
S2	W2
9	-
S2	W3
9	-
S2	W4
9	-
S2	W5
9	-

S3	S4
-	3
S3	S5
-	3
S3	W1
7	-
S3	W2
9	-
S3	W3
9	-
S3	W4
9	-
S3	W5
5	-

S4	S5
5	1
S4	W1
5	-
S4	W2
5	-
S4	W3
5	-
S4	W4
5	-
S4	W5
5	-

S5	W1
5	-
S5	W2
9	-
S5	W3
9	-
S5	W4
9	-
S5	W5
9	-

W1	W2
1	1
W1	W3
1	1
W1	W4
1	1
W1	W5
1	1

W2	W3
1	1
W2	W4
1	1
W2	W5
1	1

W3	W4
1	1
W3	W5
1	1

W4	W5
1	1

**Lampiran 22 : Hasil Kuisisioner *Finance & Accounting* Bobot dengan AHP (2)**

O1	O2
3	-
O1	O3
1	1
O1	O4
2	-
O1	O5
1	1
O1	T1
1	1
O1	T2
-	3
O1	T3
1	1
O1	T4
1	1
O1	T5
3	-

O2	O3
1	1
O2	O4
2	-
O2	O5
-	5
O2	T1
3	-
O2	T2
-	5
O2	T3
2	1
O2	T4
-	7
O2	T5
-	7

O3	O4
5	-
O3	O5
1	1
O3	T1
1	1
O3	T2
-	2
O3	T3
1	1
O3	T4
1	1
O3	T5
1	1

O4	O5
-	5
O4	T1
1	1
O4	T2
-	3
O4	T3
1	1
O4	T4
-	2
O4	T5
-	3

O5	T1
2	-
O5	T2
1	1
O5	T3
3	-
O5	T4
1	1
O5	T5
1	1

T1	T2
-	2
T1	T3
1	1
T1	T4
-	3
T1	T5
-	2

T2	T3
2	-
T2	T4
1	1
T2	T5
1	1

T3	T4
3	-
T3	T5
1	1

T4	T5
-	2

### Lampiran 23 : Hasil Kuisisioner Karyawan *Rating* (1)

RATING IFAS ( <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> )					
KEKUATAN (S)					
No	Faktor	Rating			
		1 (STS)	2 (TS)	3 (S)	4 (SS)
1	Pelayanan jasa yang diberikan toko selalu baik dan memuaskan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Barang yang dijual cukup <i>up to date</i> , mengikuti perkembangan elektronik zaman sekarang.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Lokasi toko tidak jauh dari pusat kota Yogyakarta, jadi mudah untuk dijangkau dan bukan area sepi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	<i>Customer</i> dapat memesan barang elektronik sesuai merk ataupun seri yang mereka inginkan, jika pemilik dapat menjangkaunya.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Toko menjual barang elektronik yang merupakan barang elektronik berkualitas dan sudah terjamin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

PELUANG (O)					
No	Faktor	Rating			
		1 (STS)	2 (TS)	3 (S)	4 (SS)
1	Bekerjasama dengan para instansi dan dinas pemerintah	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Terdapat adanya media sosial yang dapat digunakan untuk memperluas pemasaran	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Terdapat <i>platform e-commerce</i> yang dapat digunakan sebagai media penjualan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Memberikan promo di momen tertentu (hari kemerdekaan, valentine, dan natal)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Banyak masyarakat yang membutuhkan barang elektronik (Laptop, komputer, dan aksesorisnya) sebagai penunjang aktivitas dan pekerjaannya	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

### Lampiran 24 : Hasil Kuisisioner Karyawan *Rating* (2)

KELEMAHAN (W)					
No	Faktor	Rating			
		1 (SS)	2 (S)	3 (TS)	4 (STS)
1	Jangkauan pemasaran kurang meluas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Penjualan dilakukan secara <i>offline</i> , dikarenakan toko tidak menggunakan <i>platform e-commerce</i> sebagai media penjualan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Pengiriman hanya di area terjangkau saja (tidak jauh dari Yogyakarta).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Pekerja tidak begitu banyak, sehingga terkadang pengiriman barang dan <i>service</i> barang tidak dapat dilakukan secara bersamaan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Terjadinya penumpukan <i>stock</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANCAMAN (T)					
No	Faktor	Rating			
		1 (SS)	2 (S)	3 (TS)	4 (STS)
1	Semakin banyak toko komputer yang penjualan sejenis di Kota Yogyakarta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Banyak orang lebih memilih membeli barang di <i>e-commerce</i> ataupun secara online.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Persaingan harga barang dipasaran	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Barang lebih bervariasi dan mudah ditemukan di <i>platform e-commerce</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
5	Banyak toko komputer, juga melakukan penjualan secara online (menggunakan <i>platform e-commerce</i> )	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Lampiran 25 : Hasil Kuisisioner Karyawan Bobot dengan AHP (1)**

S1	S2
1	1
S1	S3
1	1
S1	S4
1	1
S1	S5
1	1
S1	W1
3	-
S1	W2
2	-
S1	W3
-	2
S1	W4
1	1
S1	W5
5	-

S2	S3
1	1
S2	S4
1	1
S2	S5
1	1
S2	W1
3	-
S2	W2
3	-
S2	W3
1	1
S2	W4
5	-
S2	W5
3	-

S3	S4
1	1
S3	S5
1	1
S3	W1
3	-
S3	W2
-	2
S3	W3
1	1
S3	W4
1	1
S3	W5
3	-

S4	S5
1	1
S4	W1
2	-
S4	W2
2	-
S4	W3
3	-
S4	W4
5	-
S4	W5
3	-

S5	W1
2	-
S5	W2
2	-
S5	W3
2	-
S5	W4
1	1
S5	W5
3	-

W1	W2
1	1
W1	W3
1	1
W1	W4
1	1
W1	W5
1	1

W2	W3
1	1
W2	W4
1	1
W2	W5
1	1

W3	W4
1	1
W3	W5
1	1

W4	W5
1	1

**Lampiran 26 : Hasil Kuisisioner Karyawan Bobot dengan AHP (2)**

O1	O2
1	1
O1	O3
1	1
O1	O4
1	1
O1	O5
1	1
O1	T1
1	1
O1	T2
1	1
O1	T3
3	-
O1	T4
3	-
O1	T5
3	-

O2	O3
1	1
O2	O4
2	-
O2	O5
1	1
O2	T1
1	1
O2	T2
1	1
O2	T3
1	1
O2	T4
2	-
O2	T5
2	-

O3	O4
-	2
O3	O5
1	1
O3	T1
2	-
O3	T2
2	-
O3	T3
-	3
O3	T4
1	1
O3	T5
3	-

O4	O5
1	1
O4	T1
2	-
O4	T2
1	1
O4	T3
-	3
O4	T4
-	2
O4	T5
3	-

O5	T1
2	-
O5	T2
1	1
O5	T3
2	-
O5	T4
1	1
O5	T5
5	-

T1	T2
2	-
T1	T3
1	1
T1	T4
3	-
T1	T5
1	1

T2	T3
2	-
T2	T4
1	1
T2	T5
1	1

T3	T4
1	1
T3	T5
3	-

T4	T5
2	-

### Lampiran 27 : Hasil Kuisisioner Teknisi *Rating* (1)

RATING IFAS ( <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> )					
KEKUATAN (S)					
No	Faktor	Rating			
		1 (STS)	2 (TS)	3 (S)	4 (SS)
1	Pelayanan jasa yang diberikan toko selalu baik dan memuaskan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Barang yang dijual cukup <i>up to date</i> , mengikuti perkembangan elektronik zaman sekarang.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Lokasi toko tidak jauh dari pusat kota Yogyakarta, jadi mudah untuk dijangkau dan bukan area sepi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	<i>Customer</i> dapat memesan barang elektronik sesuai merk ataupun seri yang mereka inginkan, jika pemilik dapat menjangkaunya.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Toko menjual barang elektronik yang merupakan barang elektronik berkualitas dan sudah terjamin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PELUANG (O)					
No	Faktor	Rating			
		1 (STS)	2 (TS)	3 (S)	4 (SS)
1	Bekerjasama dengan para instansi dan dinas pemerintah	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Terdapat adanya media sosial yang dapat digunakan untuk memperluas pemasaran	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Terdapat <i>platform e-commerce</i> yang dapat digunakan sebagai media penjualan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Memberikan promo di momen tertentu (hari kemerdekaan, valentine, dan natal)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
5	Banyak masyarakat yang membutuhkan barang elektronik (Laptop, komputer, dan aksesorisnya) sebagai penunjang aktivitas dan pekerjaannya	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

### Lampiran 28 : Hasil Kuisisioner Teknisi *Rating* (2)

KELEMAHAN (W)					
No	Faktor	Rating			
		1 (SS)	2 (S)	3 (TS)	4 (STS)
1	Jangkauan pemasaran kurang meluas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Penjualan dilakukan secara <i>offline</i> , dikarenakan toko tidak menggunakan <i>platform e-commerce</i> sebagai media penjualan.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Pengiriman hanya di area terjangkau saja (tidak jauh dari Yogyakarta).	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Pekerja tidak begitu banyak, sehingga terkadang pengiriman barang dan <i>service</i> barang tidak dapat dilakukan secara bersamaan.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Terjadinya penumpukan <i>stock</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANCAMAN (T)					
No	Faktor	Rating			
		1 (SS)	2 (S)	3 (TS)	4 (STS)
1	Semakin banyak toko komputer yang penjualan sejenis di Kota Yogyakarta.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Banyak orang lebih memilih membeli barang di <i>e-commerce</i> ataupun secara online.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Persaingan harga barang dipasaran	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Barang lebih bervariasi dan mudah ditemukan di <i>platform e-commerce</i> .	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Banyak toko komputer, juga melakukan penjualan secara <i>online</i> (menggunakan <i>platform e-commerce</i> )	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Lampiran 29 : Hasil Kuisisioner Teknisi Bobot dengan AHP (1)**

S1	S2
1	1
S1	S3
1	1
S1	S4
2	-
S1	S5
1	1
S1	W1
1	1
S1	W2
1	1
S1	W3
-	2
S1	W4
1	1
S1	W5
3	-

S2	S3
1	1
S2	S4
1	1
S2	S5
-	3
S2	W1
1	1
S2	W2
-	2
S2	W3
1	1
S2	W4
-	2
S2	W5
1	1

S3	S4
1	1
S3	S5
1	1
S3	W1
1	1
S3	W2
1	1
S3	W3
-	2
S3	W4
1	1
S3	W5
3	-

S4	S5
2	-
S4	W1
1	1
S4	W2
1	1
S4	W3
-	5
S4	W4
1	1
S4	W5
2	-

S5	W1
2	-
S5	W2
1	1
S5	W3
-	2
S5	W4
1	1
S5	W5
2	-

W1	W2
1	1
W1	W3
2	-
W1	W4
2	-
W1	W5
1	1

W2	W3
2	-
W2	W4
-	3
W2	W5
1	1

W3	W4
1	1
W3	W5
2	-

W4	W5
-	2

**Lampiran 30 : Hasil Kuisisioner Teknisi Bobot dengan AHP (2)**

O1	O2
1	1
O1	O3
2	-
O1	O4
1	1
O1	O5
3	-
O1	T1
2	-
O1	T2
1	1
O1	T3
1	1
O1	T4
1	1
O1	T5
1	1

O2	O3
1	1
O2	O4
3	-
O2	O5
1	1
O2	T1
1	1
O2	T2
3	-
O2	T3
2	-
O2	T4
1	1
O2	T5
1	1

O3	O4
1	1
O3	O5
3	-
O3	T1
1	1
O3	T2
1	1
O3	T3
1	1
O3	T4
1	1
O3	T5
1	1

O4	O5
1	1
O4	T1
5	-
O4	T2
1	1
O4	T3
1	1
O4	T4
1	1
O4	T5
1	1

O5	T1
3	-
O5	T2
1	1
O5	T3
1	1
O5	T4
7	-
O5	T5
1	1

T1	T2
1	1
T1	T3
1	1
T1	T4
1	1
T1	T5
1	1

T2	T3
1	1
T2	T4
1	1
T2	T5
1	1

T3	T4
1	1
T3	T5
1	1

T4	T5
1	1

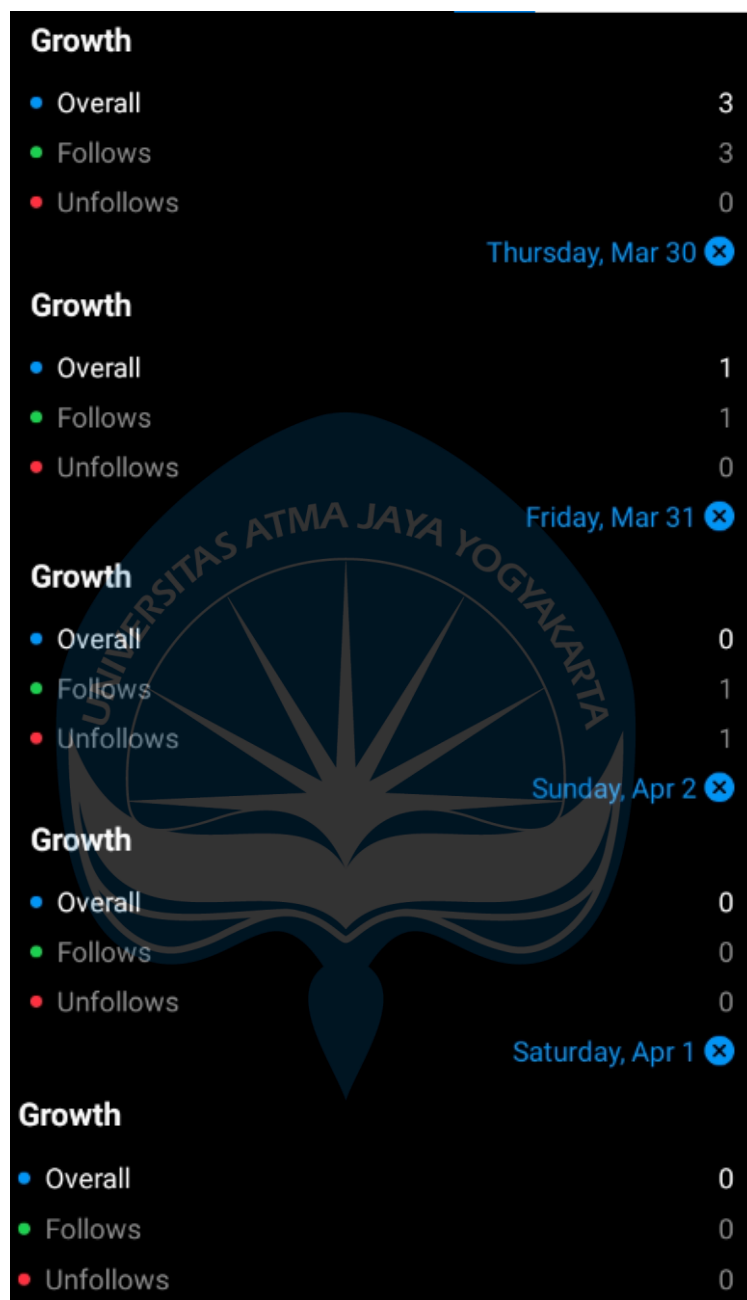
**Lampiran 31 : Bukti Jumlah *Followers* Hari Ke-1 hingga ke-5**



**Lampiran 32 : Bukti Jumlah *Followers* Hari Ke-6 hingga ke-10**



**Lampiran 33 : Bukti Jumlah Followers Hari Ke-11 hingga ke-15**





**Lampiran 34 : Nota Pembelian April 2023 (1)**

rk. 12/0920.23  
Kepada Yth:  
Bpk.

Qty	Nama Barang	Harga	Jumlah
4	Micro SD 64 gb		
3	Adaptor		
1 set	Puradus, pralon, Dak kebuk		
1	Stop Kontak . 1		
3	Titic. setting		
1	IP Cam Euraiz		
1	MicroSD 128 gb		

1.397.000

Yogyakarta, 18 April 2023  
Kepada  
Yth. Bpk.

Klaten

Keterangan	Quantity	Harga	Nominal
Paket CCTV NVR - IP CAM "HILOOK"	1 Paket	6.937.500	6.937.500
Terdiri:			
NVR 8 Channel	1 unit		-
* include Hdd 2Tb Skyhawk Seagate			-
Camera Indoor 2mp IP Cam	4 unit		-
Camera Outdoor 2mp IP Cam	1 unit		-
POE 8 Port -> Hikvision	1 unit		-
Kabel Utp Cat 5 Original	75 meter		-
Hub Switch 8 Port Gigabit	1 unit		-
Kabel HDMI 3m	1 pcs		-
			6.937.500

# Enam Juta Sembilan Ratus Tiga Puluh Tujuh Ribu Lima Ratus Rupiah #

**Lampiran 35 : Nota Pembelian April 2023 (2)**

Yogyakarta, 04 April 2023  
Kepada  
\*0  
Yogyakarta

Keterangan	Quantity	Harga	Nominal
Tasubahan			
kartu GSM	1 pcs		
Pralon	2 pcs		
Power Suply jaring 10A	1 unit		
service	1 paket		
Steker	1 pcs		
kabel	1 meter		
BNC	6 pcs		
DC Jack	3 pcs		
			413.500

Keterangan	Quantity	Harga	Nominal
PENAMBAHAN			
Kartu GSM	1 pcs		
Mouse	1 paket		
Service + Transport	1		
			280.000

Keterangan	Quantity	Harga	Nominal
PEMASANGAN BARU			
Kamera Indoor	2 pcs		
DVR Hiks 4Ch	1 paket		
+ Hdd 1Tb			
PSU 10a	1 unit		
Kabel RJ59	15 meter		
Pralon	3 pcs		
Router Tplink GSM + kartu GSM	1 paket		
service			
			3.157.500

### Lampiran 36 : Referensi Pertanyaan Kuisisioner

Secara keseluruhan dasar dari pertanyaan dan penentuan faktor dibawah berasal dari analisis pertanyaan SWOT pada Skripsi " <u>Penggunaan Matriks Swot dan Metode Qspm Untuk Menganalisa dan Menyusun Strategi Pemasaran Produk Furnitur (Studi Kasus Pada Toko Furnitur Rapy Ray Medan)</u> ".		
Kekuatan (S)		
No	Faktor	Referensi Pertanyaan
S1	Pelayanan jasa yang diberikan toko selalu baik dan memuaskan.	"Apa yang menyebabkan SDM kita lebih baik jika dibandingkan dengan pesaing?"
S2	Barang yang dijual <i>up to date</i> , mengikuti perkembangan elektronik zaman sekarang.	"Menurut pelanggan, apa kelebihan atau keunikan produk kita yang menarik mereka?"
S3	Lokasi toko tidak jauh dari pusat kota Yogyakarta, jadi mudah untuk dijangkau dan bukan area sepi.	"Fakta mengapa produk kita disukai pelanggan" dan <i>Google review</i> serta mengamati langsung lokasi toko
S4	<i>Customer</i> dapat memesan barang elektronik sesuai merk ataupun seri yang mereka inginkan, jika pemilik dapat menjangkaunya.	"Kelebihan/keunikan produk kita yang menarik mereka?"
S5	Toko menjual barang elektronik yang merupakan barang elektronik berkualitas dan bergaransi.	"Apa yang menyebabkan SDM kita lebih baik jika dibandingkan dengan pesaing?"
Kelemahan (W)		
W1	Jangkauan pemasaran kurang meluas.	"Kelemahan apa yang belum kita perbaiki?"
W2	Penjualan dilakukan secara <i>offline</i> , dikarenakan toko tidak menggunakan <i>platform e-commerce</i> sebagai media berjualan.	"Kelemahan apa yang belum kita perbaiki?"
W3	Pengiriman hanya di area terjangkau saja (tidak jauh dari Yogyakarta).	"Masalah apa yang dikeluhkan oleh pelanggan?"
W4	Pekerja tidak begitu banyak, sehingga terkadang pengiriman barang dan <i>service</i> barang tidak dapat dilakukan secara bersamaan.	"Seandainya kita kehilangan pelanggan potensial, sebutkan penyebabnya"
W5	Terjadinya penumpukan <i>stock</i> .	Hal yang dikeluhkan oleh pemilik secara langsung.
Peluang (O)		
O1	Bekerjasama dengan para instansi dan dinas pemerintah.	"Adakah kebijakan pemerintah yang mendukung perusahaan?"
O2	Terdapat adanya media sosial yang dapat digunakan untuk memperluas pemasaran.	"Hal apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan?"
O3	Terdapat <i>platform e-commerce</i> yang dapat digunakan sebagai media berjualan.	"Hal apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan?"
O4	Memberikan promo di momen tertentu (hari kemerdekaan, <i>valentine</i> , dan natal).	"Apa yang paling diinginkan pelanggan?"
O5	Banyak masyarakat yang membutuhkan barang elektronik (Laptop, komputer, dan aksesorisnya) sebagai penunjang aktivitas dan pekerjaannya.	Keadaan saat ini revolusi 4.0 (teknologi digital) dan membuktikan bahwa perkembangan teknologi akan semakin berlanjut serta tidak akan lepas dari suatu negara (Kementerian Komunikasi dan Informatika, 2019).
Ancaman (T)		
T1	Semakin banyak toko komputer yang berjualan sejenis di Kota Yogyakarta.	"Hal apa yang mengancam bisnis objek?" dan berdiskusi bersama dengan pemilik mengenai jumlah toko komputer di Yogyakarta apakah bertambah atau tidak
T2	Banyak orang lebih memilih membeli barang di <i>e-commerce</i> ataupun secara online.	"Apa alasan kita kalah dari pesaing?"
T3	Persaingan harga barang dipasaran	"Apa alasan kita kalah dari pesaing?"
T4	Barang lebih bervariasi dan mudah ditemukan di <i>platform e-commerce</i> .	"Masalah apa yang terjadi berulang kali?"
T5	Banyak toko komputer, juga melakukan penjualan secara <i>online</i> (menggunakan <i>platform e-commerce</i> ).	"Hal apa yang mengancam bisnis objek?" dan berdiskusi bersama dengan pemilik apakah sudah banyak toko komputer di Yogyakarta memiliki <i>platform e-commerce</i> .

**Lampiran 37 : Buku Panduan (1)**

## INSTAGRAM

### 01 Masuk Akun Instagram

**A. Login Akun Instagram**

1. Masukkan username Instagram =
2. Masukkan password Instagram
3. Klik Log in

**B. Tampilan Akun Instagram**

Setelah klik "log in" maka langsung masuk ke dalam akun Instagram toko, dengan tampilan awal seperti di gambar

## INSTAGRAM

### 02 Fitur di Instagram

- a) Create = Icon untuk mengupload konten (post)
- b) Highlights = Koleksi dari story Instagram yang ingin di sorot dalam tampilan awal
- c) Edit Profile = Tempat informasi akun yang ingin ditampilkan (nama, bio & profil akun)
- d) Followers = Jumlah akun yang mengikuti Instagram toko
- e) Following = Jumlah akun yang diikuti Instagram toko

---

## INSTAGRAM

### 03 Panduan Akun Media Sosial Toko

**A. Bio Instagram**

Jika ingin mengubah deskripsi pada akun Instagram toko, maka langkah pertama adalah klik "Edit profile" lalu klik "Bio".

**B. Post Instagram**

Jika ingin melakukan post Instagram maka langkah yang harus dilakukan sebagai berikut.

1. Klik icon berbentuk +
2. Pilih gambar yang akan di upload (dibagikan kepada para followers), lalu klik panah →
3. Tuliskan informasi mengenai produk pada "Write a caption", lalu klik → dan gambar akan terupload beserta dengan deskripsinya

## INSTAGRAM

### 04 Panduan Akun Media Sosial Toko

**C. Upload Story Instagram**

Jika ingin melakukan upload story Instagram maka langkah yang harus dilakukan sebagai berikut.

1. Klik "Home"
2. Klik "Your Story"
3. Pilih gambar
4. Klik +
5. Story telah terupload

**D. Menambah highlights Instagram**

Setelah melakukan upload story Instagram, lalu melakukan penambahan highlights Instagram sebagai berikut

1. Klik "more"
2. Lalu klik "archive"
3. Lalu akan terampil "stories archive" & pilih 1 gambar yang akan di masukkan ke dalam highlights.
4. Lalu klik "highlight"
5. Pilih dimana gambar akan diletakkan pada "add highlights" & akan muncul notif
6. Foto sudah ditambahkan & akan terampil pada "highlight" SSD

**Lampiran 38 : Buku Panduan (2)**

## Jadwal Upload Story INSTAGRAM

**Senin - Sabtu**  
08:30 - 17:00 PM

Konten	Keterangan	Jumlah Story IG	Hari & Jam Upload Story IG (WIB)
Jam Buka dan Lokasi Toko	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jam buka toko</li> <li>Lokasi toko beserta dengan link google map toko</li> </ul>	1-2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Senin - Sabtu (08:30)</li> </ul>
Informasi Barang Tersedia di Toko	<ul style="list-style-type: none"> <li>Foto barang</li> <li>Nama barang (Merk, seri dan kegunaan barang)</li> <li>Letakkan pada <i>highlights instagram</i></li> <li>Harga barang *Optional</li> </ul>	1-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Senin (12:00 - 15:00)</li> <li>Rabu (14:30 - 15:00)</li> <li>Jumat (12:00 - 15:00)</li> <li>Sabtu (12:00 - 15:00)</li> </ul>
Informasi Layanan Jasa Toko	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informasi jenis jasa yang di pesan customer.</li> <li>Informasi mengenai customer yang menggunakan jasa.</li> <li>Menampilkan foto hasil jasa yang di pesan.</li> <li>Mengetag akun customer *Optional</li> </ul>	1-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Selasa (09:00 &amp; 21:00)</li> <li>Rabu (09:00 - 10:00)</li> <li>Kamis (12:00 - 15:00)</li> </ul>

## Konten Post & Story Instagram

**A. Konten Barang & Jasa**

**1. Post Instagram**

- Berikan nama jenis barang
- Beri keterangan seri barang
- Beri gambar produk
- Berikan informasi produk
- Tempat memberikan informasi dasar / penjelasan lebih

**2. Story Instagram**

- Memberikan nama produk & seri
- Menampilkan gambar produk
- Memberikan kegunaan produk
- Menampilkan foto customer & hasil jasa yang diberikan
- Template telah disediakan

## Konten Post & Story Instagram

**B. Konten Promo**

Post Instagram

Story Instagram

**C. Konten Random (Contoh)**

- Ucapan Hari Raya
- Iklan Jasa

## KATALOG WHATSAPP BUSINESS

- Klik pengaturan (titik tiga)
- Klik business tools
- Klik katalog
- Klik "Add new item"
- Kemudian lengkapi 6 item
- Hasil

## Lampiran 39 : Surat Keterangan

### SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : 

Jabatan : Pemilik

Menerangkan bahwa :

Nama : Clarissa Adelia Agustiar

NPM : 190610291

Program Studi: Teknik Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Telah melakukan penelitian, observasi dan pengambilan data-data sebagai keperluan dalam menyelesaikan Tugas Akhir. Adapun data yang diambil berdasarkan izin dari pemilik dan persetujuan bersama baik dalam publikasi serta pengolahan data yang digunakan.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar dan untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Yogyakarta, 23/Februari 2023