

LAMPIRAN 1
SURAT KETERANGAN KERJA PRAKTIK



PT. ARTHAMUAT PRAMINDO UTAMA

Graha Mampang Suite 101 Jl. Raya Mampang Kav 100,
Jakarta Selatan, DKI Jakarta. Telp : 021-21798869

Email : info@pramindo.co.id website : www.pramindo.co.id



SURAT KETERANGAN
01/SK-KP/APU/IV/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Haris Ksatria Permana
Jabatan : *Quality Control Inspector*
Nama Perusahaan : PT Arthamuat Pramindo Utama
Alamat Perusahaan : Graha Mampang Suite 101, Jl. Mampang Raya Kav. 100,
Jakarta Selatan, 12790

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Reani Deswianita
Asal Perguruan Tinggi : Politeknik APP Jakarta Kementerian Perindustrian
Program Studi : Manajemen Pemasaran Industri Elektronika

telah melaksanakan Kerja Praktik (KP) di perusahaan kami PT Arthamuat Pramindo Utama pada departemen *Marketing* terhitung sejak tanggal 3 Januari 2018 sampai dengan tanggal 3 April 2018. Selama melaksanakan kerja praktik, yang bersangkutan telah melaksanakan seluruh tugasnya dengan baik dan penuh tanggung jawab.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan keadaan yang sebenarnya dan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 3 April 2018
PT Arthamuat Pramindo Utama


PRAMINDO
Inspection Services
Haris Ksatria Permana
Quality Control Inspector

LAMPIRAN 2

LEMBAR PENILAIAN KERJA PRAKTIK



PT. ARTHAMUAT PRAMINDO UTAMA

Graha Mampang Suite 101 Jl. Raya Mampang Kav 100,
Jakarta Selatan, DKI Jakarta. Telp : 021-21798869

Email : info@pramindo.co.id website : www.pramindo.co.id



Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Haris Ksatria Permana
 Jabatan : *Quality Control Inspector*
 Nama Perusahaan : PT Arthamuat Pramindo Utama
 Alamat Perusahaan : Graha Mampang Suite 101, Jl. Mampang Raya Kav. 100,
 Jakarta Selatan, 12790

menerangkan bahwa hasil evaluasi yang telah kami lakukan terhadap kinerja karyawan tersebut di bawah ini :

Nama : Reani Deswianita
 Bagian/Departemen : *Marketing*
 Asal Perguruan Tinggi : Politeknik APP Jakarta Kementerian Perindustrian
 Program Studi : Manajemen Pemasaran Industri Elektronika

No.	Jenis Kemampuan	Tanggapan Pihak Pengguna*				Rencana Tindak Lanjut oleh Program Studi**
		Sangat Baik 80-100	Baik 68-79	Cukup 55-67	Kurang 46-54	
1	Integritas (etika dan moral)	90				
2	Keahlian berdasarkan bidang ilmu (Kompetensi utama)	88				
3	Bahasa Inggris	85				
4	Penggunaan Teknologi	90				
5	Komunikasi	90				
6	Kerjasama Tim	90				
7	Pengembangan Diri	88				
TOTAL**						

Jakarta, 30 Mei 2018
PT Arthamuat Pramindo Utama


 Haris Ksatria Permana


*) Harap diisi dengan angka

LAMPIRAN 3
KARTU BIMBINGAN KERJA PRAKTIK

KARTU BIMBINGAN KERJA PRAKTIK

Nama : Reani Deswianita
 No. Mhs : 150300327
 Pembimbing Lapangan : Haris Ksatria Permana
 Tempat Kerja Praktik : PT Arthamuat Pramindo Utama

NO	TANGGAL	KEGIATAN	TTD PEMB. LAPANGAN
1	3-16 Januari 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan perusahaan • Membuat sertifikat, laporan persediaan <i>chemical</i>, laporan operasional, dan laporan dinas 	<i>Haris</i>
2	17-31 Januari 2018	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Update</i> laporan operasional, laporan dinas, <i>control certificate</i>, berita acara • Menangani keluhan pelanggan via <i>e-mail</i> 	<i>Haris</i>
3	1-14 Februari 2018	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Update</i> laporan operasional, dinas, <i>certificate</i>, dan berita acara • Menerima telepon dari <i>client</i> • Mengirim <i>e-certificate</i> kepada <i>client</i> via <i>e-mail</i> 	<i>Haris</i>
4	15-28 Februari 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat sertifikat • Membuat <i>summary</i> laporan dinas bulanan • Mengirim <i>e-certificate</i> kepada <i>client</i> via email 	<i>Haris</i>
5	1-14 Maret 2018	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Update</i> laporan persediaan <i>chemical</i> • Menerima telepon dari <i>client</i> 	<i>Haris</i>
6	15-21 Maret 2018	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Update</i> laporan operasional, laporan dinas, <i>control certificate</i>, dan berita acara • Menerima telepon dari <i>client</i> • Mengirim <i>e-certificate</i> kepada <i>client</i> via <i>e-mail</i> 	<i>Haris</i>
7	22-28 Maret 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat <i>summary</i> laporan operasional bulanan • Membuat <i>summary</i> laporan dinas bulanan • Merekap seluruh sertifikat dan berita acara 	<i>Haris</i>

8	29 Maret – 3 April 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Mengantarkan <i>hardcopy</i> sertifikat ke kantor <i>client</i> • Membuat <i>site memo</i> • Menangani keluhan pelanggan via telepon • Membuat surat penawaran atau <i>quotation</i> 	
---	-------------------------	---	---

Jakarta, 3 April 2018

Mengetahui,

Pembimbing Lapangan



Haris Ksatria Permana

Mahasiswa












Reani Deswianita

LAMPIRAN 4
LEMBAR KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I.
POLITEKNIK APP JAKARTA


LEMBAR KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING

Nama Mahasiswa : **Reani Deswianita**
 NIM : **150300327**
 Judul Tugas Akhir : **Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan
Strategi Pemasaran pada PT Arthamuat
Pramindo Utama Jakarta**

No.	TANGGAL	POKOK BAHASAN / KONSULTASI	PARAF PEMBIMBING
1.	08-01-2018	Penentuan topik tugas akhir	
2.	23-01-2018	Penentuan Metode Penelitian	
3.	14-02-2018	Bab I dan bab III	
4.	23-03-2018	Bab II	
5.	18-04-2018	Revisi bab II dan bab III, kuesioner	
6.	07-05-2018	Kendala uji validitas, uji reliabilitas	
7.	09-07-2018	Revisi tugas akhir keseluruhan, penentuan topik, penentuan judul	
8.	27-07-2018	Bab I, bab III	
9.	03-08-2018	Revisi bab I, bab II, bab III, pertanyaan wawancara	
10.	16-08-2018	Bab IV, bab V	

Tugas Akhir mahasiswa telah diperiksa dan lolos aplikasi Turnitin dengan skor sbb:


- BAB I : $\frac{14}{24}$ %
- BAB III : $\frac{27}{27}$ %
- BAB IV : $\frac{3}{3}$ %
- BAB V : $\frac{6}{6}$ %

Paraf Dosen Pembimbing : 

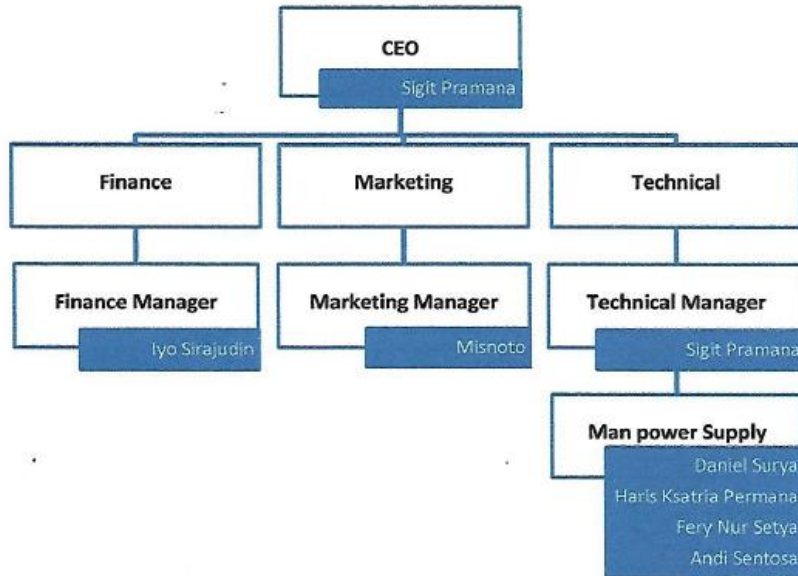
Mengetahui,
Program Studi Manajemen Pemasaran
Industri Elektronika
Ketua,

A. R. Arie Wicaksono, S.K.M., S.T., M.M.

Jakarta, 16-08 2018
Menyatakan mahasiswa tsb. telah
layak untuk mengikuti ujian tugas akhir
Dosen Pembimbing,



LAMPIRAN 5
STRUKTUR ORGANISASI
PT ARTHAMUAT PRAMINDO UTAMA
2018



Mengetahui,



Sigit Pramana
CEO dan Technical Manager
PT Arthamuat Pramindo Utama

LAMPIRAN 6
TRANSKIP WAWANCARA
TRANSKIP WAWANCARA 1

Informan Penelitian	Sigit Pramana CEO dan Technical Manager PT Arthamuat Pramindo Utama
Tanggal Wawancara	29 Juli 2018
Waktu Wawancara	12:59 – 13:15 WIB
Lokasi Wawancara	Kediaman Bapak Sigit

Daftar Pertanyaan :

1. Bagaimana sejarah singkat berdirinya PT Arthamuat Pramindo Utama?
2. Strategi pemasaran apa yang sedang diterapkan oleh PT APU?
3. Faktor-faktor apa saja penyebab penurunan penjualan?
4. Apa alasan/landasan/dasar dalam merumuskan strategi tersebut?
5. Apakah PT APU sudah pernah melakukan analisis SWOT?

Mengetahui,



The image shows a handwritten signature in black ink over a semi-transparent logo. The logo consists of a stylized 'P' and 'A' in yellow and grey, with the text 'PRAMINDO' in grey and 'ection Services' in yellow below it.

Sigit Pramana
CEO dan Technical Manager
PT Arthamuat Pramindo Utama

TRANSKRIP WAWANCARA

- Peneliti : Selamat Siang, Pak Sigit. Saya Reani, di sini saya mau wawancara Bapak terkait untuk pengumpulan data tugas akhir saya. Apakah Bapak bersedia?
- Informan : Ya, saya bersedia. Selamat siang
- Peneliti : Langsung saja saya mulai ya, Pak
- Informan : Iya
- Peneliti : Mulai dari bagaimana sih sejarah singkat berdirinya PT Arthamuat Pramindo Utama?
- Informan : PT Arthamuat Pramindo Utama berdiri pada bulan April 2017 mengingat untuk industri *oil & gas*, industri *power energy* sangat membutuhkan inspeksi *company* dalam beberapa peralatan mereka dan karena 2015 harga minyak turun kita berusaha mendirikan perusahaan inspeksi untuk menyambut kenaikan harga *oil & gas* di 2018. Perusahaan Arthamuat Pramindo kita dirikan oleh 3 *founder* pertama saya sendiri Bapak Sigit Pramana, Nomor 2 komisaris kita Bapak Boy Imlek dan Pak Misnoto sebagai direktur untuk *marketing*.
- Peneliti : Ok, jadi begitu ya Pak sejarah singkat berdirinya. Kemudian, kalau apa sih strategi pemasaran yang sekarang ini diterapkan oleh Pramindo?
- Informan : Untuk strategi kita bagi beberapa tahap, kita bagi namanya SBU, SBU itu Strategi Bisnis Unit. Jadi, kita ada SBU untuk *oil & gas*, SBU untuk industri, SBU untuk manufaktur. Jadi, untuk industri *oil & gas* itu kita bergerak di subcom untuk *oil & gas customer* kita dari *oil buton*, subcompany *oil & gas oil buton*, *scomi oiltools*, dsb. untuk industrial kita bergerak ke perusahaan-perusahaan industri yang membutuhkan alat angkat mereka, pengecekan alat angkat mereka, *forkliff*, pengecekan mesin mereka. Untuk manufaktur kita lari ke perusahaan fabrikasi untuk pembuatan tanki, pembuatan setraktor, dsb. Strategi kita lewat apa sebarin dari

profile company dan kita memakai jaringan dari temen ke temen aja kita. Jadi, *networking* aja kita karena kita perusahaan baru.

Peneliti : Terus kalau strategi pemasaran yang *networking* tadi, apa sih tujuan dibuat itu? Goals-nya?

Informan : Karena untuk mempermudah kita melakukan pemasaran, kita melakukan itu. Jadi, kita punya jaringan di dalam pertemanan kayak kita masuk perusahaan oil & gas, di sana pernah ada teman pakai jasa kita, dia merasa puas, dia akan merekomendasikan ke yang lain juga. Dengan motto kita harga lebih murah terus respon yang cepat dan kita menghasilkan kualitas yang terbaik untuk pengecekkannya.

Peneliti : Berarti ada tiga ya yang diunggulkan? Dari harga, respon, dan kualitas. Terus kalau apa sih menurut Bapak factor-faktor penyebab dari penurunan penjualan karena saya sudah lihat apa sih namanya hasil rekapian penjualan kita satu tahun dari mulai bulan Juli sampai Juni, itu tuh antar bulan fluktuatif jadi ada kenaikan ada penurunan. Nah, menurut Bapak faktor penyebab penurunannya karena apa sih?

Informan : Kalau 2017 pas waktu awal kita berdiri karena kita baru start ini mungkin penjualan kita tidak stabil terus dikarenakan juga kemungkinan karena ada factor oil & gas itu harga masih naik turun jadi belum stabil jadi untuk *customer-customer* kita itu belum ada rencana untuk *drilling* baru jadi mereka juga belum di apa namanya sertifikasi ya kemungkinan di 2018, 2019 kita akan menaikkan penjualan karena minyak akan ramai dan mereka akan unit-unitnya dipakai di lokasi, mereka akan disertifikasi semua unit-unitnya

Peneliti : Berarti penyebabnya dari 2017 itu karena kita masih perusahaan baru dan harga minyak masih

Informan : Karena SBU utama kita di oil & gas, inspeksi company itu.

Peneliti : Oh prioritas utama kita oil & gas?

Informan : Iya

- Peneliti : Kalau Bapak sendiri menetapkan strategi pemasaran yang sebelumnya disebutkan itu berdasarkan apa?
- Informan : Kita berdasarkan pengalaman saja, pengalaman dari yang lalu kita pernah berusaha karena kita perusahaan jasa kalau kita pakai sistem pemasaran yang dipakai perusahaan-perusahaan produksi kita tidak bisa. Melakukannya ya dari jaringan kita, dari koneksi kita terus *door to door* juga jadi kita langsung ke teman, ada teman di dalam perusahaan kita tawarkan jasa kita
- Peneliti : Kalau Bapak sebelumnya pernah nggak sih melakukan analisis SWOT untuk Pramindo ini?
- Informan : Kita terus terang belum pernah karena kita ini baru, baru jalan 2 tahun. Kita belum pernah ini
- Peneliti : Iya belum pernah, jadi maksud saya melakukan penelitian untuk membuat analisis SWOT jadi nanti hasilnya bisa menentukan strategi apa yang tepat untuk Pramindo.

TRANSKIP WAWANCARA 2

Informan Penelitian	Sigit Pramana CEO dan Technical Manager PT Arthamuat Pramindo Utama
Tanggal Wawancara	29 Juli 2018
Waktu Wawancara	13.15-13.50
Lokasi Wawancara	Kediaman Bapak Sigit

Daftar Pertanyaan :

1. Apa saja jenis industri yang harus dilayani PT APU?
2. Berapa ukuran perusahaan yang harus dilayani oleh PT APU?
3. Wilayah geografis mana yang harus dilayani oleh PT APU?
4. Apakah PT APU harus melayani perusahaan yang memiliki orang dan nilai-nilai serupa dengan orang-orang di PT APU?
5. Apakah PT APU harus melayani perusahaan yang memperlihatkan loyalitas tinggi kepada pemasok mereka?
6. Apakah PT APU harus melayani pelanggan yang mengambil risiko atau menghindari risiko?
7. Apakah PT APU harus fokus pada pesanan besar atau kecil?
8. Apakah PT APU fokus pada aplikasi tertentu dari produk PT APU dibandingkan semua aplikasi?
9. Apakah PT APU harus melayani perusahaan yang memerlukan pengiriman atau layanan cepat dan mendadak?
10. Apakah PT APU harus melayani perusahaan yang mencari kualitas? Harga?
11. Apakah PT APU harus melayani yang lebih menyukai kontrak? batch? PO?
12. Apakah PT APU harus melayani perusahaan yang mempunyai hubungan kuat dengan PT APU atau hanya mengejar perusahaan yang diinginkan?
13. Siapa customer potensial untuk PT APU?
14. Citra apa yang ingin diberikan ke *customer*?
15. Apakah daftar produk di atas merupakan produk yang ditawarkan PT APU?
16. Apa terdapat kelebihan/kelemahan pada produk yang ditawarkan PT APU?
17. Apakah daftar harga di atas merupakan harga yang ditawarkan PT APU?
18. Faktor apa saja yang berpengaruh dalam penetapan harga?

19. Apakah ada potongan harga yang diberikan oleh PT APU?
20. Apa terdapat kelebihan/kelemahan PT APU pada harga yang ditawarkannya?
21. Apakah terdapat perantara dalam pembelian jasa PT APU?
22. Apa yang menjadi alasan workshop PT APU didirikan di sini?
23. Apa terdapat kelebihan/kelemahan PT APU pada lokasi yang disediakan dan perantara?
24. Apakah promosi yang dilakukan PT APU meliputi *company profile & networking, business card, website*?
25. Apakah promosi-promosi tersebut masih dijalankan?
26. Kriteria karyawan apa yang dipilih oleh PT APU?
27. Apakah terdapat kelebihan/kelemahan pada people di PT APU?
28. Apakah terdapat kelebihan/kelemahan pada process di PT APU?
29. Apakah terdapat kelebihan/kelemahan pada PE di PT APU?
30. Bagaimana kompetisi di industri jasa inspeksi ini? jadi peluang atau ancaman?
31. Bagaimana tingkat pertumbuhan industri jasa inspeksi?
32. Apa hambatan untuk keluar dari industri jasa inspeksi? (hukum dan kontrak)
33. Seberapa banyak pemain baru di industri jasa inspeksi ini?
34. Apakah untuk masuk ke industri jasa inspeksi ini harus langsung dalam skala besar/skala kecil tetapi tidak menguntungkan?
35. Seberapa lama untuk bisa 'berkembang' di industri ini?
36. Apakah ada regulasi khusus di sektor jasa inspeksi ini?
37. Apakah kompetitor-kompetitor tersebut sudah memiliki identifikasi mereknya masing-masing (citra)?
38. Berapa besar biaya beralih pemasok?
39. Apakah ada hambatan lain untuk masuk dalam industri jasa inspeksi?
40. Apakah ada produk substitusi yang dapat menggantikan jasa inspeksi?
41. Apa perbedaan produk substitusi tersebut dengan produk jasa inspeksi?
42. Apakah produk substitusi tersebut mudah ditemui?
43. Berapa biaya peralihan dari jenis produk jasa inspeksi ke produk substitusi tersebut?
44. Apa PT APU menggunakan pemasok tetap? Jika tidak mengapa? Apa keuntungannya?
45. Berapa banyak pemasok yang digunakan?
46. Bagaimana kualitas barang dari pemasok langganan PT APU?
47. Apakah barang yang ditawarkan pemasok mudah ditemui?
48. Berapa banyak alternatif pemasok yang bisa ditemui?

49. Bagaimana perbandingan harga antara pemasok yang sekarang dengan alternatif yang lain?
50. Berapa biaya untuk mengganti pemasok?
51. Dimana posisi produk jasa inspeksi bagi pembeli? Seberapa pentingnya?
52. Seberapa besar peran pembeli dalam menentukan harga?
53. Seberapa banyak calon pembeli potensial?
54. Berapa besar biaya peralihan bagi pembeli untuk mengganti pemasok?

Mengetahui,



PRAWINDO
Inspection Services

Sigit Pramana
CEO dan Technical Manager
PT Arthamuat Pramindo Utama

TRANSKRIP WAWANCARA

- Peneliti : Jadi, maksud saya melakukan penelitian ini untuk melakukan analisis SWOT jadi nanti hasilnya bisa menentukan strategi apa yang tepat untuk Pramindo. Langsung mulai aja Pak. Kalau tadi sebelumnya disebutkan, industri yang harus kita layani meliputi *oil & gas*, manufaktur sama industri. Ya tiga itu. Nah, sekarang adalah ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan mana yang harus kita layani, Pak?
- Informan : Kalau ukuran perusahaan yang dilayani, kita dari kecil sampai bawah jadi *subcom oil & gas* itu ada hulu dan ada hilir. Jadi, dari yang terkecilnya pun kita layani karena mereka menang tender terus unit yang mau dikirim ke laut *subcompany* perusahaannya sesuai harganya kita layani
- Peneliti : Oh, berarti semua ukuran ya?
- Informan : Semua ukuran kita layani
- Peneliti : Kemudian, kalau wilayah geografis mana sih yang kita harus layani?
- Informan : Kita seluruh Indonesia karena dikontrak yang kita udah dapat di OSCT itu di seluruh Indonesia
- Peneliti : Kalau untuk di luar Indonesia berarti masih belum, ya?
- Informan : Belum-belum.
- Peneliti : Ok, selanjutnya apakah PT Pramindo ini harus melayani perusahaan yang memiliki orang-orang dengan nilai-nilai yang serupa dengan kita?
- Informan : Berarti ini perusahaan yang sama dengan kita?
- Peneliti : Iya

- Informan : Kita tidak bisa cuma yang bisa kita pinjam *man power* mereka gitu jadi kita orang-orangnya terbatas pekerjaan kita ajak kerjasama mereka untuk mengerjakan suatu proyek kita pinjam manpower mereka sama alat mereka nggak apa-apa karena sebetulnya kita juga terbatas tapi untuk melayani pekerjaan mereka kan kita sama-sama competitor nggak bisa
- Peneliti : Kalau misalnya kita ini adalah orang yang mengutamakan apa namanya perusahaan itu lebih mengutamakan keamanannya, mengutamakan kayak misalnya mengaplikasikan sholat dulu sebelumnya. Nah, itu apakah kita harus juga mencari customer yang juga mengutamakan hal itu? Kayak budaya perusahaannya, budaya perusahaan yang mirip seperti kita
- Informan : Sebetulnya, kita nggak melihat dari situanya. Sebetulnya kita melihat dari sisi komersialnya aja. Kalau mereka cocok terus pekerjaan mereka bisa kita kerjakan, harganya ok, pembayarannya. Bisa kita kerjakan karena kita perusahaan jasa kan jadi siapapun yang bayar kita asalkan sesuai dengan kemam[uan kita, kita layani. Jadi, kita tidak oh ini harus perusahaan yang ini nggak. Semua perusahaan sama. Semua customer sama kita ini semua, bagus semua
- Peneliti : Kalau Pramindo ini apakah melayani perusahaan yang memperlihatkan loyalitas yang tinggi kepada kita?
- Informan : Maksudnya?
- Peneliti : Maksudnya kita lebih mengutamakan customer yang udah loyal sama kita atau yang baru?
- Informan : Oh iya kita lebih mengutamakan customer yang udah lama dulu, yang udah lama kita utamakan karena kita kana pa suatu perusahaan itu kan, berjalannya perusahaan itu kan dengan adanya customer. Kalau ada customer yang lama loyal kepada kita ya kita akan utamakan dulu baru setelah itu kita customer baru, customer baru pun akan kit kasih service yang terbaik dari kita gitu lho.semoga bisa jadi customer yang tetap dan kembali ke kita

- Peneliti : Kemudian, Bapak lebih mengutamakan pelanggan yang suka mengambil risiko atau menghindari risiko?
- Informan : Maksudnya risiko apa nih?
- Peneliti : Risiko dalam arti risiko bisnis
- Informan : Kalau kita menghindari jadi kita di dalam perusahaan kita mencegah adanya risiko baik risiko dalam penyusunan dan apa kita sangat menghindari dan kita tidak karena kita bersih tidak seperti itu
- Peneliti : Kemudian, kita harus fokus sama pesanan yang besar atau yang kecil?
- Informan : Semua sama, semua sama kita. Jadi, karena jasa itu kan kita dinilainya dengan hasil kinerja kita jadi mau PO-nya kecil, PO besar kita akan sama kan. Dari segi pelayanannya terus tepat waktu kita kirim manpower ke mereka, komunikasi yang baik, respon kita yang baik itu kita utamakan. Ada komplain akan segera kita selesaikan.
- Peneliti : Jadi, semua disamaratakan. Kemudian, apakah dari Pramindo ini lebih fokus ke satu produk saja misalnya kan kita ada NDT Penetrant, MPI, terus ada Load Test atau fokus ke semuanya.
- Informan : Kalau inspeksi itu kita semuanya, Mbak. Jadi, inspeksi itu kita kan inspeksi NDT Load Test itu jadi satu paket jadi kalau mereka butuhnya untuk X-Ray kita bisa, minta ini kita bisa. Jadi, kita inspeksi ini total semua
- Peneliti : Oh menyeluruh, nggak bisa satu bagian dipisah-pisah
- Informan : Semuanya kita ambil asal masih dalam bidang inspeksi *company*
- Peneliti : Kalau Bapak lebih mengutamakan pengiriman yang cepat atau mendadak eh yang mendadak atau yang sebelumnya sudah terencana?

- Informan : Sebetulnya, kita yang terencana tapi kadang-kadang customer kita ini sudah mendadak kalau mereka dikejar sama schedule kita sudah commit sama mereka, jam berapa pun suruh jalan ya kita jalan namanya kita jasa melayani mereka ya kita akan layani juga, seperti itu.
- Peneliti : Kalau Pramindo ini, lebih mengutamakan mencari customer yang mencari kualitas, jasa, atau harga? Eh kualitas atau harga? Lebih fokus ke kualitas atau harga? Customernya? Customer yang fokus ke kualitas kita atau customernya yang fokus dengan harga kita. Lebih mengutamakan yang mana?
- Informan : Kita sebetulnya fokus pada harga karena kita jasa, harga yang bagus akan menghasilkan kualitas yang bagus. Cuma kalau harganya ngepres customer yang lama ya kita akan layani juga karena harga yang bagus pasti akan menghasilkan kualitas yang bagus
- Peneliti : Ok, ada harga ada kualitas. Kalau Pramindo ini lebih menyukai customer yang kontrak, *batch*, atau PO?
- Informan : Kalau harus memilih kita per kontrak aja jadi kita kontrak kita udah persiapkan timnya, timnya itu sudah nggak bisa kemana-kemana untuk satu kontrak itu setahun gitu, kalau PO kita kan. Ada PO baru kita jalan, kalau kontrak kan udah ter-schedule orang-orangnya, waktunya udah ada
- Peneliti : Tapi kita masih menerima PO, kontrak dan *batch* itu ya?
- Informan : Iya, masih-masih.
- Peneliti : Kemudian, Pramindo ini lebih mencari customer yang memiliki hubungan kuat dengan kita atau mengejar perusahaan yang mau kita layani misalnya hubungan yang kuat itu kita yak Scomi kan sudah jadi customer tetap berarti sudah punya hubungan yang kuat atau kita lebih mengejar perusahaan yang mau, kita incar dari lama gitu misalnya tapi gak punya hubungan yang kuat?
- Informan : Kita itu mencari customer yang loyal yang kita fokusin customer-customer yang loyal. Terus yang kasih pekerjaan ke kita terus.

Nah, itu fokus kita . Puas kepada kita, pelayanannya. Memang kita incar customer yang di atasnya mereka jadi, untuk oil & gas itu terdiri dari subcom contractor sama yang punya minyaknya jadi kita punya target besar itu kita punya mimpi kita itu langsung ke yang punya sumurnya, yang punya sumurnya itu kan ada BP Tangguh, Exxon, Pertamina, dsb. dan itu kita bertahap dari kecil sampai kita mungkin kita akan kejar langsung ke yang punya sumurnya kalau yang untuk di oil & gas nya seperti itu tapi untuk yang sekarang ini kita jalani yang penting kita muter ya dari subcontractor pun akan kita layani sambil kita terus belajar belajar sampai mampu untuk menjadi inspeksi company yang bisa diperhitungkan di skala nasional.

Peneliti : Ok, kalau secara keseluruhan nih yang sudah Bapak jawab sebelumnya. Siapa sih menurut Bapak customer yang paling potensial untuk PT Pramindo ini?

Informan : Yang sudah ada atau gimana?

Peneliti : Targetnya, maunya yang paling potensial ditujukan customernya untuk siapa gitu

Informan : Kalau yang sudah ada yang sudah masuk itu kan sudah potensial semua tapi untuk di 2018 semester kedua ini kita lagi mengincar perusahaan-perusahaan yang sudah kita target itu oil & gas terutama untuk perusahaan asingnya itu Baker Hughes terus kita belum masuk ke Halliburton, kita belum masuk ke Cikarang Listrindo. Kita lagi bertahap mencoba perkenalan dulu karena subcom oil & gas yang di bawah mereka sudah kita ambil semua tinggal perusahaan-perusahaan yang asing dari mereka yang masih kita incar

Peneliti : Ok, kalau dari tiga industri yang sudah disebutkan, oil & gas, industri, dan manufaktur itu mana yang lebih diutamakan?

Informan : *Oil & gas*

Peneliti : Di sini ada daftar nama produk, apakah ini semua sudah termasuk atau ada yang kurang atau yang lebih produk yang ditawarkan Pramindo?

Informan : Ini cukup

Peneliti : Semuanya bisa ditawarkan Pramindo, dijual Pramindo?

Informan : Ya, semua bisa

Peneliti : Kalau dari produk-produk ini apa sih menurut Bapak kelebihan atauh bahkan ada kelemahannya?

Informan : Yang mana?

Peneliti : Semuanya secara obyektif aja apa sih kelebihanya dari produk yang kita tawarkan atau bahkan ada kelemahannya?

Informan : Ya, kalau yang lainnya kita bagus semua kecuali yang RT, RT itukan memerlukan apa *chemical* itu kan yang mahal jadi untuk RT ini kita masih pakai subcom, pakai orang. Subcom itu kan harganya menyusut terus jadi untuk RT ini kalau ada kerjaan ya subcom. Yang lainnya kita bisa pegang sendiri RT in yang mahal chemicalnya yang mahal

Peneliti : Terus kalau yang lainnya ini bagus dimananya?

Informan : Kalau yang lainnya kan emang orang-orang kita sudah mengerti semua. Nah, pekerjaanya sering kita lakukan. Kalau yang lainnya yang RT itu kita belum pengalaman kita yang lainnya udah emang bagusnya itu di situ intinya

Peneliti : Ok, apakah produk ini udah terjamin berkualitas atau apa gimana?

Informan : Yang mana?

Peneliti : Semuanya ini. Tadi kan, bapak salah satu mottonya itu kualitas. Nah ini, tau kualitas dari produk ini semua terjamin dari mananya?

Informan : Yang penting nggak ada komplain dari customer, pengecekannya tepat waktu, pengecekan barang yang di cek itu manpower kita fokus yang direject, reject yang ini bener, sertifikasi tepat waktu ya itu yang kita utamakan

- Peneliti : Selanjutnya, kalau di samping daftar ini ada harga apakah harganya itu sudah benar, harga yang ditawarkan Pramindo?
- Informan : Ini harga dasar kita, kita bisa di atasnya tapi nggak bisa di bawahnya
- Peneliti : Itu tergantung apa kok bisa lebih tinggi?
- Informan : Ini sudah kita hitung sesuai dengan kondisi kita dari penyusutan alat terus dari bayar orang sampai transport udah kita masukin ke sini. Jadi, udah termasuk komposisi kita. Ini harga dasar kita kalau bisa kita di atasnya
- Peneliti : Kalau antar customer yang sudah kita punya apakah harganya sama semua atau beda-beda?
- Informan : Beda-beda
- Peneliti : Nah, itu karena apa? Kenapa bisa beda-beda per customer?
- Informan : Kita lihat customer-nya, biasanya customer yang perusahaan-perusahaan asing itu kan standarnya udah beda. Jadi, apa namanya untuk pengiriman orang pun. Mereka nggak mau minta orang yang belum pengalaman. Makannya, kita kasih harga yang pengalaman. Kayak perusahaan yang asing minta yang orang sudah pakai bausit yang perusahaan local kan nggak pakai makannya harganya lebih murah. Jadi, ditambahin uang untuk bausitnya berapa gitu. Ini harga dasar kita.
- Peneliti : Kalau kita ada kasih potongan harga gitu nggak sih kalau mereka ada order banyak?
- Informan : Ada, diskonnya. Biasanya dikasih diskon
- Peneliti : Ok, terus kalau dari Pramindo ini apa sih kelebihan atau kekurangan dari harga yang ditawarkan ke perusahaan? Ada kelebihannya kah? Atau malah justru ada kelemahannya?

- Informan : Kelebihannya kita udah kompetitif itu sebetulnya. Nah, kelemahannya harga dari competitor kita juga ada yang lebih murah dari kita
- Peneliti : Oh, ada lagi yang lebih murah?
- Informan : Iya, ada lagi yang lebih murah. Jadi kita harus bermain dengan. Penjualan kita itu bukan hanya murah doang tapi kualitas
- Peneliti : Murah tapi berkualitas
- Informan : Ya, itu
- Peneliti : Nah, apakah customer dari Pramindo ini kalau menggunakan jasa kita harus ada perantaranya atau kita langsung melayani customer-nya?
- Informan : Kita langsung
- Peneliti : Berarti nggak ada perantara sama sekali?
- Informan : Nggak ada kita. Kita cuma kalau seumpamanya ada teman yang kasih informasi di sana ada pekerjaan. Jadi, kita PO-nya langsung ke customer gitu. Kita nggak ada perantara
- Peneliti : Kalau lokasi workshop Pramindo ini kan ada di Jalan Sadar, Ciganjur, Jagakarsa. Itu kenapa sih memilih lokasi workshop-nya di sana?
- Informan : Karena dekat sama lokasi. Pertama kita punya *office* pusat itu kan di Graha Simatupang. Untuk menghemat *cost* dan apa namanya mobile ke Jakartanya. Dunia orang-orang oil & gas itu dekatnya di daerah Jakarta Selatan, kita cari yang lebih efisien tapi masih dekat sama mereka makannya kita cari di Jalan Sadar. Kalau kita terlalu jauh di arah luar Jakarta, *cost* kita akan jauh. *Cost* kita untuk mobile ke customer akan mahal
- Peneliti : Oh, tapi rata-rata customer kita yang ada sekarang kayak apa namanya warehouse-nya itu ada di Gunung Putri, Cikarang, Cileungsi. Itu bagaimana, Pak? Kan lumayan jauh

- Informan : Kalau *office*-nya itukan di Jakarta, jadi kita incarnya *office*-nya
- Peneliti : Oh, lebih dekat *office*-nya. Jadi, kelebihanannya *workshop* kita lebih dekat ke *office* dari para *customer*
- Informan : Ya, nilai jual kita ya itu, kita di Graha Simatupang itu di antara segitiga bisnis ya di Jakarta
- Peneliti : Kemudian, kalau promosi sebelumnya yang sudah Bapak sebutkan kita melalui *company profile*, *networking*, terus saya juga cari tahu ada *website*. Nah, apakah semuanya itu masih berjalan sampai sekarang?
- Informan : Sekarang masih berjalan, kita masih melakukan itu
- Peneliti : Apakah ada lagi yang ditambah kalau dari segi promosi atau dari awal sampai sekarang itu?
- Informan : Rencana kita tahun depan kalau kita sudah stabil, kita akan ikut ke pameran, ikut ke pameran oil & gas, kita nyewa *stand* kita tawarkan produk-produk kita, itu baru wacana kita
- Peneliti : Kalau sekarang, masih belum bisa berarti?
- Informan : Belum
- Peneliti : Kalau dari promosi yang sudah dijalankan, itu ada kelebihan atau bahkan kekurangannya?
- Informan : Kelebihan dan kekurangannya. Kalau yang dari website itu kan kan *cost*-nya lebih murah tapi kalau kita berkunjung ke *customer* presentasi ya kelemahannya kita ada *cost* di sana terus kita harus sering *mobile* tapi lebih efisien dapat pekerjaan ke itu kirim profile company langsung ke *customer*-nya, kita presentasi. Nah, itu lebih cepet jadi PO sementara kita kirim profile company
- Peneliti : Oh, berarti dari presentasi juga termasuk ya? Kemudian, kalau kriteria karyawan apa sih yang dipilih PT Pramindo dari *office*-nya atau *inspector*-nya?

Informan : Dari *inspector*-nya

Peneliti : Bagaimana kriterianya?

Informan : Kita sebetulnya kita itu mencari karyawan itu yang loyal kepada kita terus minimal loyal kepada kita lah terus untuk pengalaman sementara kita belum terlalu fokus untuk pengalaman kita akan didik mereka

Peneliti : Jadi, sama-sama belajar ya?

Informan : Iya, sama-sama belajar. Kalau bagus kita sekolahin, *training*-in. Itu kita seperti itu kita. Jadi kita nggak ngambil yang pengalaman taruh-taruh, nggak. Jadi, kita berdirinya bareng-bareng. Itu salah satu ini misi kita

Peneliti : Kemudian, dari kriteria yang sudah disebutkan tadi dan dari karyawan yang sudah ada. Apa sih kelebihan/kelemahannya mereka?

Informan : Yang mana?

Peneliti : Karyawan yang tadi, yang sudah dipilih berdasarkan kriteria loyalitasnya tadi

Informan : Oh kalau kelebihan mereka akan loyal kepada kita, ke kita lebih loyal, ya *care* kepada kita ya cuma kelemahannya ya mereka harus kita *training*-in dulu. Kita *training*-in dari internal sampai ke eksternal. Dari sana mungkin akan kita sekolahkan, sekolah NDT

Peneliti : Kemudian, kalau dari proses pembelian Pramindo ini kan, awal mulainya dari permintaan *customer* terus kita kasih penawaran kalau mereka setuju mereka buat PO kemudian baru jalan inspeksi, dibuat sertifikat, sertifikat selesai, *invoice* baru dibayar itu sudah selesai. Nah, menurut Bapak apa sih kelebihan atau kelemahan dari proses pembelian yang sudah kita terapkan selama ini?

- Informan : Sebetulnya itu memang bisa seperti itu, standar di kita seperti itu. Jadi, kita jualnya ya seperti itu penawaran, mereka setuju PO, kita kerjakan, dikasih *invoice*, mereka bayar seperti itu. Ya, kita nggak ada sistem pembayaran *cash* tanpa PP kita nggak ada, semua harus lewat PO
- Peneliti : Oh, jadi pembayarannya bagaimana?
- Informan : Karena kan ada tadi, pajak, di laporan pajak kita
- Peneliti : Kalau kita pembayarannya bagaimana? Dicicil atau langsung semua?
- Informan : Kita pakai DP terus ada per masanya yang nggak pakai DP juga ada, tergantung *customer* kita
- Peneliti : Oh, dia maunya kayak gimana. Kemudian, saya juga dari pengalaman misalnya dari Scomi kan buat PO-nya suka agak lama terlambat. Nah, itu dari Bapak gimana? Apakah itu merugikan kita atau nggak apa-apa lah gitu
- Informan : Itu salah satu ini, salah satu kita untuk membimbing *customer* kita. Jadi, kalau mereka sudah puas kepada kita karena mereka *urgent* kita lewat SPK dulu, SPK di *e-mail* ke kita, PO berjalan, orang kita kirim gitu. Jadi, kita nggak nunggu sama PO-nya. Prosesnya kita jalanin, mereka kirim SPK pekerjaannya dulu
- Peneliti : Berarti dari proses kita fleksibel ya ikuti kemauan *customer*?
- Informan : Yang penting ada surat resminya dari mereka untuk surat kerjanya
- Peneliti : Ok, terus kalau dari peralatan yang sudah kita punya. Nah, itu apa kelebihan atau kekurangannya? Masih kita perlu banyak peralatan lagi kah atau kita segitu aja sudah cukup?
- Informan : Kita masih perlu banyak peralatan, peralatan kita kan baru minim itu, minim perusahaan yang baru gitu. Kita lagi ya pelan-pelan mau inves ke peralatan yang lebih modern lagi gitu.

- Peneliti : Terus kalau sekarang ini, bagaimana kita memenuhi kebutuhan *customer* dengan peralatan yang minim itu, usahanya apa?
- Informan : Ya, sementara kita akan ajak kerjasama sama apa namanya perusahaan teman inspeksi kita jadi kita gandeng perusahaan lain, kita kerja sama, kita pinjam sewa alatnya, uang dari kita seperti itu. Jadi, kita pinjam alat, sewa alat ke mereka gitu
- Peneliti : Ok, sekarang masuk ke kompetisi di dunia jasa inspeksi ini, menurut Bapak kompetisinya sekarang ini bagaimana sih ketat banget atau bagaimana?
- Informan : Sekarang kompetisinya terlalu ketat dan terlalu murah harganya. Sekarang sudah banyak perusahaan inspeksi tapi kue yang ada itu masih sedikit gitu. Jadi, sekarang itu, kita banting-banting harga
- Peneliti : Perang harga
- Informan : Iya, perang harga. Jadi, kita untuk tahun-tahun ini kan inspeksi masih terpuruk, dunia inspeksi itu karena kan banting-bantingan harga
- Peneliti : Karena kelebihan kompetitor tetapi yang memerlukan masih sedikit
- Informan : Iya, masih sedikit
- Peneliti : Berarti jadi ancaman ya, terus bagaimana tingkat pertumbuhan industri jasa inspeksi?
- Informan : Maksudnya gimana?
- Peneliti : Pertumbuhan jasa inspeksinya apakah cenderung naik
- Informan : Di Pramindo apa gimana?
- Peneliti : Secara umum, secara keseluruhan

- Informan : Secara umum turun mereka. Kalau untuk tahun-tahun ini, turun mereka. Ada perusahaan yang sudah berjalan, sudah lama berjalan mereka akan, dikarenakan mereka kue nya sedikit, mereka akan ya apa namanya efisiensi orang gitu
- Peneliti : Oh, justru malah dikurangin
- Informan : Jadi, kue-nya tuh masih sedikit. Perusahaan yang dulunya sudah besar karena kue-nya sedikit mereka akan lebih efisien ke ini sambil nunggu harga minyak naik gitu
- Peneliti : Oh, berarti kalau harga minyak naik industri jasa inspeksi ini juga semakin berkembang
- Informan : Iya semakin naik, semakin berkembang
- Peneliti : Kalau ada nggak sih hambatan untuk keluar dari jasa inspeksi ini. misalnya ada perusahaan yang penjualannya udah turun banget nah dia mau keluar nih. Nah, ada nggak sih hambatan untuk keluarnya bagi dia
- Informan : Keluar gimana?
- Peneliti : Maksudnya keluar dari jasa inspeksi nggak mau jadi perusahaan jasa inspeksi lagi, mau berhenti gitu. Ada nggak sih hambatannya? Atau bisa keluar aja gitu?
- Informan : Ya, kalau keluar berarti udah tutup mereka
- Peneliti : Iya, itu mudah nggak untuk menutup jasa inspeksi itu?
- Informan : Ya, tergantung ininya apanya, laporan keuangan mereka. Kalau mereka masih punya piutang banyak ya nutupnya susah. Ya, kalau bisa kita bertahan
- Peneliti : Kalau misalnya dari segi hukumnya, itu ribet atau nggak?
- Informan : Ya, ribet karena kan kita harus proses ke pengadilan. Ada piutangnya itu yang ribet

- Peneliti : Berarti hampir sama kayak jenis industri lain ya?
- Informan : Iya, hampir sama. cuma kita ada laporan pajaknya
- Peneliti : Berarti secara umum saja ya. Kemudian, yang Bapak tahu nih seberapa banyak sih pemain baru di industri jasa inspeksi ini yang lebih baru dari kita?
- Informan : Yang lebih baru dari kita ada beberapa yang perusahaan baru juga ada tapi untuk tahun-tahun ini nggak banyak yang bikin perusahaan inspeksi tapi yang lebih baru ada
- Peneliti : Ada tapi nggak banyak
- Informan : Lokal ada lokal
- Peneliti : Kalau untuk masuk di industri jasa inspeksi ini, harus skalanya langsung besar atau kecil tapi nggak menguntungkan?
- Informan : Masuknya ke skala kecil dulu kita
- Peneliti : Skala kecil berarti masih nggak apa-apa? Masih menguntungkan?
- Informan : Yang penting *cash flow*-nya masih berjalan
- Peneliti : Terus kalau dari jasa inspeksi ini biasanya butuh waktu berapa lama sih untuk bisa berkembang, untuk bisa stabil?
- Informan : Kalau perhitungan kita, di tahun ketiga. Tahun pertama, kedua kita nyari *market*-nya, tahun ketiga kita *merger market*-nya, kita baru stabil
- Peneliti : Kemudian, kalau di industri jasa inspeksi ini. Ada nggak sih kayak peraturan khusus yang apa namanya membuat perusahaannya jadi dipersulit gitu, peraturan khusus untuk industri jasa inspeksi karena kan kita inspeksi perlu standar atau apa gitu

- Informan : Standarnya ini di migas jadi kalau nggak mempunyai izin di migas ya kita nggak bisa melakukan inspeksi. Semuanya mengacu ke undang-undang migas itu, semuanya ke migas dari pengecekan alat angkatnya, pengecekan apapun kita mengacunya ke standar migas.
- Peneliti : Oh, apakah kita perlu ngajuin dulu kalau kita perusahaan ini sudah mengikuti standar ini
- Informan : Kita udah. Jadi, sebelum kita melakukan kita harus memperoleh izinnya dulu. Jadi, ada izin-izinnya dulu, sudah terdaftar semua di migas itu sudah terdaftar kita. Kalau belum ada izinnya kita nggak bisa melakukan
- Peneliti : Untuk memperoleh izinnya itu relatif mudah atau sulit?
- Informan : Itu ya kita harus ada orang-orangnya dulu, orang-orang yang bisa menjelaskan kenapa kita bikin inspeksi, kita harus ada orang-orang yang *technical*-nya baru kita mengajukan. Kalau nggak ada *technical*-nya nggak ada orang yang ini mereka nggak bisa
- Peneliti : Selanjutnya, apakah kompetitor-kompetitor yang udah ada dari kita ini mempunyai keunggulannya masing-masing misalnya kompetitor satu unggul di kualitas, kompetitor dua unggulnya di respon yang cepat gitu apakah semua sama ya jasa inspeksi aja nggak ada yang unggul-unggul gitu
- Informan : Semuanya pasti punya keunggulan, keunggulan yang kompetitor lain kita kan belum tau tapi yang dari Pramindo kan kita tiga itu. Kita pres apa respon yang cepat, kualitas yang baik, kita utamakan itu. Kalau perusahaan yang lain akan melakukan usaha yang sama tapi kita kalau customer puas sama kita mereka nggak akan lari ke kompetitor kita seperti itu tapi kalau untuk kompetitor kita ya hampir sama mungkin penerapannya hampir sama
- Peneliti : Berarti ya ibaratnya nggak ada spesialisasinya ya? misalnya kompetitor ini spesialisasinya di bidang ini

- Informan : Spesialisasinya sama cuma respon ke *customer* itu kan beda-beda, ada yang dikomplain *customer* pelayanannya masih begitu kalau yang di Pramindo kita akan utamakan, dikomplain kita datengin. Dikomplain kita langsung respon
- Peneliti : Kemudian, kalau dari *customer* kita nih misalnya dia mau dari Pramindo mau mengubah ke competitor yang lain. Nah, itu ada nggak sih biayanya, biaya untuk peralihan dari Pramindo ke perusahaan lain? Jadi, mau ubah dia belinya dimana gitu
- Informan : Maksudnya gimana?
- Peneliti : Jadi gini, misalnya kita punya *customer* nih Scomi nih kan awalnya dia udah beli di kita nah sekarang dia ubah nih beli di tempat lain
- Informan : Nah, itu haknya mereka
- Peneliti : Nah, itu biasanya biayanya
- Informan : Bukan, itu biasanya karena satu faktor mungkin mereka nggak puas sama kita harga kita terlalu mahal lah mereka akan mencari kompetitornya kalau mereka lebih murah daripada kita harganya ya mungkin akan dikasih ke mereka. Jadi, yang rubah pun bukan kita. Mereka, kan kita jasa tergantung dari itunya
- Peneliti : Nah, dari mereka ini usaha untuk mengubah dari satu perusahaan ke perusahaan lain itu biasanya gimana sih? Relatif mudah atau sulit
- Informan : Gampang itu, karena mereka kan dari *customer* itu yang dicari harga termurah dulu, pelayanan bagus, respon bagus akan dikasih ke mereka
- Peneliti : Nah, kemudian ada nggak sih hambatan untuk masuk ke industri jasa inspeksi ini bagi perusahaan baru yang awalnya mau buka, mau berdiri dia mau masuk ada nggak sih hambatannya bagi dia?
- Informan : Harus mengerti dulu, harus mengerti inspeksi apa. Kalau mereka nggak mengerti inspeksi itu apa ya mereka nggak akan bisa membikin usaha inspeksi, inspeksi itu kan banyak mereka perlu

technical-nya, mereka perlu izinnya kemana-kemana, mereka harus paham dulu kalau mereka nggak paham apa yang mereka mau usaha ya mereka akan gagal seperti itu

Peneliti : Kalau sekarang ini ada nggak sih produk lain yang bisa menggantikan jasa inspeksi?

Informan : Belum ada karena inspeksi itu dipakai untuk sebagai acuan untuk peralatan maupun *equipment* yang mau dipakai ke *oil & gas* atau manufaktur untuk keamanan mereka, jadi alat yang mereka angkat itu sudah harus tersertifikasi bahwa itu sudah dilakukan *load test* berkala atau tes berkala, pipa yang mau dialiri minyak atau gas itu juga dites kebocorannya. Jadi, untuk sisi keamanan sudah dilakukan pengecekan wajib itu

Peneliti : Berarti nggak ada yang bisa menggantikan jasa inspeksi. Terus kalau dari Pramindo ini kita ada nggak sih pemasok tetapnya?

Informan : Pemasok tetap kita belum ada

Peneliti : Berarti kita masih, gimana cara untuk dapatin bahanbakunya? Pindah-pindah atau bagaimana?

Informan : Kita bahan bakunya kita masih ada disupplier yang pemasok utamanya Cuma di chemical aja Cuma kita akan mencari supplier yang lebih murah lagi

Peneliti : Berarti masih belum ada pemasok tetapnya ya? Nah, kalau dari bahan baku yang dibutuhkan Pramindo ini mudah dicarilah atau susah, langka gitu?

Informan : Sebetulnya susah juga nggak, gampang juga nggak. Tergantung stok dari mereka. Biasanya itu barang-barang impor semua makannya kita kan stok itu penting, sewaktu kita di ada kerjaan sudah ada stoknya, barang-barang kebanyakan barang impor dari *penetratn*-nya, itunya semua dari impor

Peneliti : Banyak nggak sih perusahaan yang menyediakan bahan baku yang kita butuhin ini?

- Informan : Sebenarnya banyak, tergantung harganya
- Peneliti : Terus, kalau dari bahan bakuk yang kita butuhin nih kan kita udah dapat dari pemasok yang kita masih cari-cari harganya yang termurah. Nah, itu ada nggak sih standar kualitas yang kita tentuin?
- Informan : Ada. Standarnya ada yang dipakai yang sesuai dengan itu kita ada
- Peneliti : Kemudian, kalau sekarang ini kita berarti harga untuk bahan bakunya relative yang paling rendah?
- Informan : Iya
- Peneliti : Kalau sekaran dimana sih posisi jasa inspeksi kita bagi pembeli, seberapa pentingnya gitu?
- Informan : Pembeli ini maksudnya customer apa gimana?
- Peneliti : Iya, *customer* dari *oil & gas*
- Informan : Penting itu karena kita salah satu apa namanya salah satu perusahaan yang untuk memperoleh izin masuk ke lokasinya mereka jadi perizinan mereka itu, mereka mengirim barang ke *customer* kalau belum ada sertifikasi dari pihak ketiga, barang itu nggak akan masuk ke lokasi mereka. Jadi, sangat diperlukan kita itu
- Peneliti : Berarti tanpa adanya kita mereka nggak bisa beroperasi
- Informan : Betul. Jadi, kalau ada yang sudah diinspeksi udah lewat waktunya itu masih dipakai ketahuan sama *customer* mereka akan direject, suruh turun atau suruh balik untuk diinspeksi dulu ya berkala itu per berapa bulan, setahun
- Peneliti : Kalau dari *customer* yang sudah kita punya nih, seberapa besar peran mereka dalam menentukan harga yang kita tawarkan? Apakah mereka menuntut nggak mau harga segini nih dari kita yang udah kita kasih gitu?

- Informan : Ya, kita negosiasi aja, kita masih punya profit mereka pasti masuk *budget*-nya mereka ya kita jalankan tapi kalau sudah kita nggak ada profitnya ya kita berhenti nggak ngambil gitu kan yang penting kita masih memutar aja
- Peneliti : Ok, kalau sekarang ini seberapa banyak sih peminat dari jasa inspeksi ini, *customer* dari jasa inspeksi ini? apakah termasuk relative banyak?
- Informan : Ya, banyak. Asal ada pekerjaan kalau untuk dunia migas yang memerlukan proses *drilling* lah itu mereka akan jalan semua, *drilling* itu ada *drilling* di *offshore*, *onshore*, *drilling* dimana-mana. Semua peralatan yang masu masuk ke wilayah *drilling* itu harus disertifikasi. Nah, itu kan mereka membutuhkan jasa inspeksi, mau dari kita mau dari yang lain pasti akan diperlukan. Jadi, *customer* sama kita juga saling membutuhkan. Simbiosis mutualisme. Kita semua saling membutuhkan gitu, mereka butuh kita, kita juga butuh mereka
- Peneliti : Ok, segitu saja untuk wawancaranya. Terima kasih banyak, Bapak sudah meluangkan waktunya
- Informan : Sama-sama, Mbak Reani
- Peneliti : Iya, selamat siang.

TRANSKIP WAWANCARA 3

Informan Penelitian	Sigit Pramana CEO dan Technical Manager PT Arthamuat Pramindo Utama
Tanggal Wawancara	11 September 2018
Waktu Wawancara	13.00 - 13.02 WIB
Lokasi Wawancara	Kediaman Bapak Sigit

Daftar Pertanyaan :

1. Apakah Bapak setuju bahwa kekuatan dari Pramindo meliputi :
 - a. Kualitas jasa yang baik
 - b. Harga yang kompetitif
 - c. *Fast response*
 - d. Sistem administrasi yang menyesuaikan kebutuhan *customer*
 - e. Bahan baku yang berkualitas
 - f. Lokasi *workshop* yang strategis
 - g. Loyalitas karyawan yang tinggi

2. Apakah Bapak setuju bahwa kelemahan dari Pramindo meliputi :
 - a. Pengalaman *man power* yang masih minim
 - b. Peralatan yang masih minim
 - c. Pangsa pasar relatif kecil
 - d. Sebagian besar pembelian berbasis PO
 - e. Perusahaan belum masih dikenal oleh pasar, sehingga belum memiliki *brand yang marketable*

3. Apakah Bapak setuju bahwa peluang yang dihadapi Pramindo meliputi :
 - a. Tidak ada produk substitusi yang dapat menggantikan jasa inspeksi
 - b. Kekuatan daya tawar pemasok rendah
 - c. Hambatan keluar industri jasa inspeksi rendah
 - d. Loyalitas pelanggan yang tinggi
 - e. Memungkinkan terjalin kerja sama melalui hubungan informal
 - f. Tidak adanya standar harga jasa inspeksi

4. Apakah Bapak setuju bahwa ancaman yang dihadapi Pramindo meliputi :
 - a. Bergantung pada satu sektor, yakni *Oil & Gas*
 - b. Ketidakpastian harga minyak
 - c. Persaingan yang tinggi
 - d. Hambatan masuk industri jasa inspeksi rendah
 - e. Kekuatan daya tawar pembeli tinggi

Mengetahui,



The image shows a handwritten signature in black ink over a semi-transparent logo for Pramindo Inspection Services. The logo consists of a stylized 'P' and 'I' in grey and orange, with the text 'PRAMINDO' and 'Inspection Services' below it.

Sigit Pramana
CEO dan Technical Manager
PT Arthamuat Pramindo Utama

TRANSKIP WAWANCARA

- Peneliti : Selamat siang Bapak.
- Informan : Selamat siang mbak Reani.
- Peneliti : Jadi saya mau. Udah analisis SWOT, udah identifikasi SWOT dari Pramindo. Berikut kekuatan dari Pramindo yang sudah saya identifikasi pertama kualitas jasa yang baik, harga yang kompetitif, *fast response*, sistem administrasi yang menyesuaikan kebutuhan *customer*, bahan baku yang berkualitas, lokasi *workshop* yang strategis, dan loyalitas karyawan yang tinggi. Menurut Bapak, setuju atau tidak?
- Informan : Iya betul sekali Mbak Reani, saya setuju.
- Peneliti : Ok kalau *weakness*-nya dari Pramindo yang pertama ada pengalaman *man power* yang masih minim, terus peralatannya yang juga masih minim, pangsa pasar relatif kecil, sebagian besar pembelian berbasis PO, perusahaan masih belum dikenal oleh pasar, sehingga belum memiliki *brand* yang *marketable*. Itu gimana, setuju?
- Informan : Setuju Mbak Reani karena kita masih baru, masih nyari pasar gitu lho
- Peneliti : Ok, terus kalau peluang dari Pramindo yang pertama ini ada tidak ada produk substitusi, kekuatan daya tawar pemasok rendah, hambatan keluarannya rendah, loyalitas pelanggan yang tinggi, memungkinkan terjalin kerja sama melalui hubungan informal, sama tidak adanya standar harga jasa inspeksi. Apakah setuju?
- Informan : Setuju
- Peneliti : Kalau ancamannya pertama ada bergantung pada satu sektor, yakni *oil & gas*, ketidakpastian harga minyak, persaingan yang tinggi, hambatan masuk yang rendah, kekuatan daya tawar pembeli tinggi
- Informan : Betul sekali

TRANSKIP WAWANCARA 4

Informan Penelitian	Sigit Pramana CEO dan Technical Manager PT Arthamuat Pramindo Utama
Tanggal Wawancara	11 September 2018
Waktu Wawancara	13.02 – 13.07 WIB
Lokasi Wawancara	Kediamana Bapak Sigit

Daftar Pertanyaan :

1. Menurut Bapak, strategi pemasaran apa yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang pada PT Arthamuat Pramindo Utama? Saya menyarankan untuk mempertahankan keunggulan perusahaan meliputi kualitas dan *fast response* untuk mempertahankan loyalitas pelanggan, bagaimana Pak?
2. Menurut Bapak, strategi pemasaran apa yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang pada PT Arthamuat Pramindo Utama? Saya menyarankan untuk menjalin kerjasama melalui hubungan informal dengan perusahaan terkait untuk memenuhi kebutuhan akan peralatan inspeksi, bagaimana Pak?
3. Menurut Bapak, strategi pemasaran apa yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman pada PT Arthamuat Pramindo Utama? Saya menyarankan untuk memanfaatkan kekuatan yang ada berupa harga yang kompetitif untuk menciptakan keunggulan bersaing melalui *cost leadership*, bagaimana Pak?

4. Menurut Bapak, strategi pemasaran apa yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman pada PT Arthamuat Pramindo Utama? Saya menyarankan untuk meningkatkan kemampuan *man power* untuk meningkatkan mutu jasa agar dapat bersaing, melakukan promosi untuk membuat perusahaan lebih dikenal oleh pasar agar dapat bersaing, bagaimana Pak?

Mengetahui,



Sigit Pramana
CEO dan Technical Manager
PT Arthamuat Pramindo Utama

TRANSKIP WAWANCARA

- Peneliti : Sekarang saya mau tanya Pak, jadi saya kan udah analisis SWOT-nya saya udah mencoba untuk menyusun strategi apa yang sesuai dengan SWOT yang ada dari Pramindo ini yang pertama ada strategi SO jadi saya menyarankan Pramindo ini bisa mempertahankan keunggulan perusahaan yang sebelumnya sudah ada yaitu kualitas sama *fast response* yang jadi mottonya Pramindo, Nah ini dipertahankan untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Menurut Bapak itu gimana? Apakah bisa dijadiin strategi buat Pramindo?
- Informan : Itu bagus sekali untuk jadi strategi karena kan kalau perusahaan jasa kita kan tergantung dari customer kita kalau kita nggak melayani dengan baik dan kualitas sama respom kita tidak dianggap bagus kita akan ditinggal sama customer kita. Saya setuju itu untuk mempertahankan.
- Peneliti : Ok, kalau sekarang strategi WO, kalau dari saya menyarankan karena peralatan kita masih minim jadi kita bisa memanfaatkan hubungan informal untuk menjalin kerjasama dengan perusahaan terkait dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan peralatan inspeksi. Itu menurut Bapak gimana, apa bisa?
- Informan : Bisa itu, itu kita setuju sekali karena kita kan baru. Jadi, selama ini kita memang berkerjasama dengan perusahaan inspeksi yang sudah mapan gitu jadi kalau ada alat yang ini kita pinjam ke mereka sama *man power*-nya kita pinjam.
- Peneliti : Kalau strategi dari saya, strategi ST kita bisa memanfaatkan kekuata yang ada untuk menciptakan keunggulan bersaing *cost leadership* jadi maksudnya itu kita bisa mengefisiensi *cost* kita mulai dari operasional kayak misalnya kita udah punya mobil operasional itu kan *cost*-nya jadi efisien kaya gitu, menurut Bapak gimana?

- Informan : Iya benar sekali itu, kita memang harus *save cost*, kita hilangkan semua kegiatan yang nggak perlu, kita harus *cutting* untuk apa karena harga pasaran kita kan semakin ditekan dengan *customer* jadi semakin, yang mana-mana yang bisa kita *cutting* untuk harga kita *cutting*, yang nggak perlu kita *cutting* gitu *cost*-nya *minimal* 10 persen dari itu.
- Peneliti : Ok yang terakhir Pak, kalau strategi WT. Jadi saran ya kita bisa meningkatkan kemampuan *man power* yang masih punya pengalamannya yang minim dengan cara memberikan *training external*. Nah, menurut Bapak itu gimana?
- Informan : Ya ini kita harapkan seperti itu kita memang apa itu motto kita itu, kita ngambil karyawan itu yang masih *fresh* kita *training*-in internal dan eksternal ya supaya bisa bersaing di luar gitu ya jadi kita karena salah satu motto kita kan *cutting cost* untuk ini jadi kita akan mendidik karyawan-karyawan yang masih *fresh* kita *training* di luar sama di dalam gitu Mbak
- Peneliti : Ok menurut Bapak *training* eksternal yang mau dilakuin Pramindo ini apa?
- Informan : Yang pertama kita kan sudah ada NDT level 2 terus ada kebutuhan di *offshore*, kita akan tambah bausitnya satu orang lagi sama untuk *welding inspector* jadi kita mungkin ada WI satu.
- Peneliti : Ok kalau yang terakhir Pak karena kita kan masih dan kita masih belum dikenal oleh *customer-customer* yang membutuhkan jasa inspeksi, saya menyarankan kita untuk bisa ikut pameran nah itu kira-kira syaratnya apa untuk ikut pameran?

Informan : Ya untuk sementara untuk memperkenalkan kita, sementara kita nginduk ke perusahaan-perusahaan besar dulu. Kalau untuk pameran kita dalam waktu dekat ini belum bisa, kita mahal itu *cost*-nya. *Cost*-nya mahal nyewa itu jadi kita mungkin nginduknya ke perusahaan yang sudah terkenal kayak Sucofindo, dll. Kita berada di bawah mereka jadi kita ngesub pekerjaan ke mereka untuk memperkenalkan kita ke *customer*.

Peneliti : Oh ok ok jadi sekian wawancara saya terima kasih banyak Bapak waktunya selamat siang.

Informan : Iya selamat siang.

LAMPIRAN 7
PHYSICAL EVIDENCE PT ARTHAMUAT PRAMINDO UTAMA



LAMPIRAN 7

PHYSICAL EVIDENCE PT ARTHAMUAT PRAMINDO UTAMA






PT. ARTHAMUAT PRAMINDO UTAMA

TECHNICAL INSPECTION & TESTING SERVICES

Graha Mampang Lantai 1 suite 101, Jl. Mampang Prapatan Raya Kav 100, Mampang Prapatan, Jakarta Selatan

Telp. +6221 21798869 Email: info@pramindo.co.id

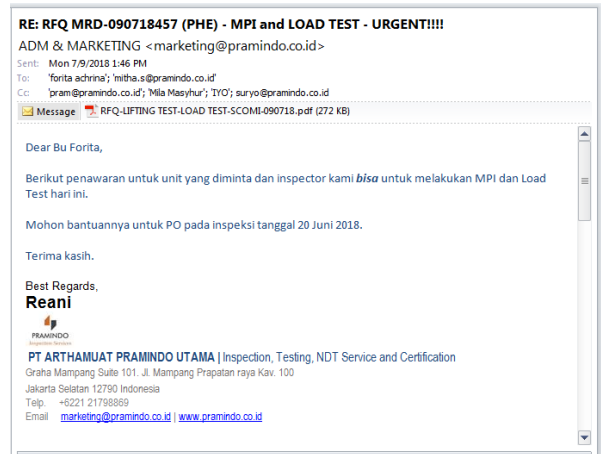
VISUAL INSPECTION REPORT					
Identification No.	Date of Test	Certificate Number			
SC-01	10-Jul-18	APU 086/SCOMI/SC-01/VII/18			
Name of equipment owner :		Address of premises where test/examination was held :			
PT. SCOMI OILTOOLS		PT. SCOMI OILTOOLS Jl. Raya Narogong No.22, Tlejung Udik, Klp. Nunggal, Bogor, Jawa Barat 16710 (PT. Scomi Oil Tools)			
Job No.	Description of Equipment	Dimensional : 2470 x 1300 x 1430 mm (L x W x H)			
WO-0860718	TOOL BOX	QTY	1 ea	DSN.	Temp -
		MGW	4400 Kg	Mdl	-
Material : Carbon Steel Type of Joint Configure : N/A Surface Condition : N/A Welding Process : N/A		Procedure Reference : 04-VIS-APU-16 Acceptance Standard : BS EN 12079: 1999 Test Methode : Visual Equipment Used : Measuring Tape			
Picture of equipment :					
					
Result : Visually the <i>Tool Box</i> is in good condition. During in the Dimension Inspection no indication found in Inspected Area.					
Accepted					
Name of person making this report			Name of person authenticating this report		
					
Signature : Haris kusatria permana Lifting Gear Inspector			Signature : Sigit Pramana Technical Manager		

LAMPIRAN 8

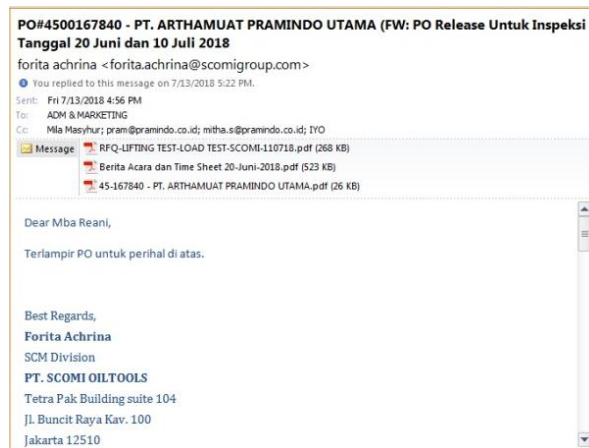
BUKTI OBSERVASI



Proses permintaan (*requirement*)



Proses penawaran (*quotation*)



PO (*Purchasing Order*)

LAMPIRAN 9
KUESIONER

KUESIONER

PENENTUAN RATING DAN BOBOT MATRIKS EFAS DAN IFAS

Responden Yth.,

Saya Reani Deswianita, mahasiswi tingkat akhir Manajemen Pemasaran Industri Elektronika Politeknik Akademi Pimpinan Perusahaan. Saat ini, saya sedang melakukan penelitian untuk tugas akhir sebagai salah satu syarat kelulusan memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md), dengan judul tugas akhir “**Analisis SWOT sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran pada PT Arthamuat Pramindo Utama, Jakarta**”.

Agar penelitian ini dapat berlangsung dengan baik, saya mengharapkan kesediaan dan bantuan dari para responden untuk mengisi kuesioner ini dengan benar, jujur, dan jelas. Adapun **data dan identitas yang terkumpul dalam kuesioner ini akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk keperluan akademik.**

Atas perhatian dan waktu Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

A. Identitas Responden

Nama :

Jabatan :

Mengetahui,

Nama :

B. Penentuan Rating

1. Penentuan Rating Terhadap Kekuatan Perusahaan

Petunjuk pengisian :

- a. Tentukan nilai peringkat terhadap faktor-faktor kekuatan PT APU dibandingkan dengan pesaing (perusahaan sejenis) berikut ini dengan memberikan tanda (v) pada pilihan Anda.
- b. Pemberian peringkat pada keterangan di bawah ini :
Skala 4 = jika faktor tersebut sangat kuat dibandingkan dengan pesaing
Skala 3 = jika faktor tersebut kuat dibandingkan dengan pesaing
Skala 2 = jika faktor tersebut lemah dibandingkan dengan pesaing
Skala 1 = jika faktor tersebut sangat lemah dibandingkan dengan pesaing

Pertanyaan :

Menurut Anda, bagaimana kondisi PT Arthaamuat Pramindo Utama dibandingkan dengan pesaing dalam hal faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh PT Arthamuat Pramindo Utama sebagai berikut :

No	Faktor Strategis Internal Kekuatan	Rating			
		4	3	2	1
1	Kualitas jasa yang baik				
2	Harga yang kompetitif				
3	<i>Fast response</i>				
4	Sistem administrasi yang menyesuaikan kebutuhan <i>customer</i>				
5	Bahan baku yang berkualitas				
6	Lokasi <i>workshop</i> yang strategis				
7	Loyalitas karyawan yang tinggi				

2. Penentuan Rating Terhadap Kelemahan Perusahaan

Petunjuk pengisian :

- a. Tentukan nilai peringkat terhadap factor-faktor kekuatan PT APU dibandingkan dengan pesaing (perusahaan sejenis) berikut ini dengan memberikan tanda (v) pada pilihan Anda.
- b. Pemberian peringkat pada keterangan di bawah ini :
 - Skala 4 = jika faktor tersebut sangat lemah dibandingkan dengan pesaing
 - Skala 3 = jika faktor tersebut lemah dengan pesaing
 - Skala 2 = jika faktor tersebut kuat dengan pesaing
 - Skala 1 = jika faktor tersebut sangat kuat dibandingkan dengan pesaing

Pertanyaan :

Menurut Anda, bagaimana kondisi PT Arthaamuat Pramindo Utama dibandingkan dengan pesaing dalam hal faktor-faktor kelemahan yang dimiliki oleh PT Arthamuat Pramindo Utama sebagai berikut :

No	Faktor Strategis Internal Kelemahan	Rating			
		4	3	2	1
1	Pengalaman <i>manpower</i> yang masih minim				
2	Peralatan yang masih minim				
3	Pangsa pasar relatif kecil				
4	Sebagian besar pembelian berbasis PO				
5	Perusahaan masih belum dikenal oleh pasar, sehingga belum memiliki brand yang <i>marketable</i>				

3. Penentuan Rating Terhadap Peluang Perusahaan

Petunjuk pengisian :

- a. Tentukan nilai peringkat terhadap faktor-faktor peluang PT APU dibandingkan dengan pesaing (perusahaan sejenis) berikut ini dengan memberikan tanda (v) pada pilihan Anda.
- b. Pemberian peringkat pada keterangan di bawah ini :
Skala 4 = sangat tinggi, respon usaha dalam meraih peluang tersebut superior
Skala 3 = tinggi, respon usaha dalam meraih peluang tersebut di atas rata-rata
Skala 2 = rendah, respon usaha dalam meraih peluang tersebut rata-rata
Skala 1 = sangat rendah, respon usaha dalam meraih peluang tersebut kurang

Pertanyaan :

Menurut Anda, bagaimana kondisi PT Arthamuat Pramindo Utama dibandingkan dengan pesaing dalam hal faktor-faktor peluang yang dimiliki oleh PT Arthamuat Pramindo Utama sebagai berikut :

No	Faktor Strategis Eksternal Peluang	Rating			
		4	3	2	1
1	Tidak ada produk substitusi yang dapat menggantikan jasa inspeksi				
2	Kekuatan daya tawar pemasok rendah				
3	Hambatan keluar industri jasa inspeksi rendah				
4	Loyalitas pelanggan yang tinggi				
5	Memungkinkan terjalin kerjasama melalui hubungan informal				
6	Tidak adanya standar harga jasa inspeksi				

4. Penentuan Rating Terhadap Ancaman Perusahaan

Petunjuk pengisian :

- a. Tentukan nilai peringkat terhadap faktor-faktor ancaman PT APU dibandingkan dengan pesaing (perusahaan sejenis) berikut ini dengan memberikan tanda (v) pada pilihan Anda.
- b. Pemberian peringkat pada keterangan di bawah ini :
 - Skala 4 = sangat rendah, respon perusahaan terhadap ancaman tersebut kurang
 - Skala 3 = rendah, respon perusahaan terhadap ancaman tersebut rata-rata
 - Skala 2 = tinggi, respon perusahaan terhadap ancaman di atas rata-rata
 - Skala 1 = sangat tinggi, respon perusahaan terhadap ancaman superior

Pertanyaan :

Menurut Anda, bagaimana kondisi PT Arthaamuat Pramindo Utama dibandingkan dengan pesaing dalam hal faktor-faktor ancaman yang dimiliki oleh PT Arthamuat Pramindo Utama sebagai berikut :

No	Faktor Strategis Eksternal Ancaman	Rating			
		4	3	2	1
1	Bergantung pada satu sector, yakni <i>oil & gas</i>				
2	Ketidakpastian harga minyak				
3	Hambatan masuk industri jasa inspeksi rendah				
4	Tingkat persaingan yang tinggi				
5	Kekuatan daya tawar pembeli tinggi				

C. Penentuan Bobot

Petunjuk Pengisian :

1. Tentukan nilai bobot (penilaian urgensi penanganan) terhadap faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman PT APU
2. Pemberian bobot pada keterangan di bawah ini :
 - Skala 5 = sangat penting
 - Skala 4 = penting
 - Skala 3 = cukup penting
 - Skala 2 = kurang penting
 - Skala 1 = tidak penting

Pertanyaan :

Menurut Anda, bagaimana bobot (tingkat urgensi penanganan) terhadap faktor faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman PT APU?

No	Faktor-Faktor Strategis Perusahaan	Bobot				
		5	4	3	2	1
Kekuatan						
1	Kualitas jasa yang baik					
2	Harga yang kompetitif					
3	<i>Fast response</i>					
4	Sistem administrasi yang menyesuaikan kebutuhan <i>customer</i>					
5	Bahan baku yang berkualitas					
6	Lokasi <i>workshop</i> yang strategis					
7	Loyalitas karyawan yang tinggi					

No	Faktor-Faktor Strategis Perusahaan	Bobot				
		5	4	3	2	1
Kelemahan						
1	Pengalaman <i>manpower</i> yang masih minim					
2	Peralatan yang masih minim					
3	Pangsa pasar relatif kecil					
4	Sebagian besar pembelian berbasis PO					
5	Perusahaan masih belum dikenal oleh pasar, sehingga belum memiliki brand yang <i>marketable</i>					
Peluang						
1	Tidak ada produk substitusi yang dapat menggantikan jasa inspeksi					
2	Kekuatan daya tawar pemasok rendah					
3	Hambatan keluar industri jasa inspeksi rendah					
4	Loyalitas pelanggan yang tinggi					
5	Memungkinkan terjalin kerjasama melalui hubungan informal					
6	Tidak adanya standar harga jasa inspeksi					
Ancaman						
1	Bergantung pada satu sector, yakni <i>oil & gas</i>					
2	Ketidakpastian harga minyak					
3	Hambatan masuk industri jasa inspeksi rendah					
4	Tingkat persaingan yang tinggi					
5	Kekuatan daya tawar pembeli tinggi					

LAMPIRAN 10
TABULASI KUESIONER

Faktor Strategis Perusahaan	Tabulasi							
	Rating				Bobot			
	R1	R2	R3	Rata-Rata	R1	R2	R3	Rata-Rata
Kekuatan 1	3	3	3	3.00	5	5	5	5.00
Kekuatan 2	3	3	3	3.00	5	5	5	5.00
Kekuatan 3	4	3	3	3.33	5	5	4	4.67
Kekuatan 4	3	3	3	3.00	3	5	4	4.00
Kekuatan 5	3	3	3	3.00	3	5	5	4.33
Kekuatan 6	3	3	3	3.00	3	5	4	4.00
Kekuatan 7	3	3	3	3.00	5	5	4	4.67
Kelemahan 1	2	3	2	2.33	4	5	5	4.67
Kelemahan 2	2	3	2	2.33	2	5	4	3.67
Kelemahan 3	2	3	2	2.33	3	4	5	4.00
Kelemahan 4	2	1	2	1.67	3	5	4	4.00
Kelemahan 5	2	3	3	2.67	3	3	4	3.33
Peluang 1	3	4	3	3.33	3	4	4	3.67
Peluang 2	2	4	3	3.00	3	4	4	3.67
Peluang 3	3	3	3	3.00	2	4	4	3.33
Peluang 4	4	4	3	3.67	5	5	4	4.67
Peluang 5	3	4	3	3.33	4	5	4	4.33
Peluang 6	2	4	3	3.00	4	5	4	4.33
Ancaman 1	2	1	2	1.67	4	3	4	3.67
Ancaman 2	1	3	2	2.00	4	5	4	4.33
Ancaman 3	2	1	2	1.67	3	3	4	3.33
Ancaman 4	2	2	2	2.00	4	3	4	3.67
Ancaman 5	2	2	2	2.00	4	3	4	3.67

Keterangan :

R1 = *CEO & Technical Manager*

R2 = *Marketing Manager*

R3 = *Finance Manager*

LAMPIRAN 11
BUKTI PENELITIAN

