

Lampiran 3 Pengerjaan Matriks QSPM

Strategi	Bobot	S-O								W-O				S-T		W-T			
		Mempertahankan harga yang terjangkau dan produk yang kompetitif		Mengembangkan situs website perusahaan untuk memperkenalkan produk-produk kepada konsumen		Membuat diferensiasi produk		Bekerja sama dengan konsumen yang mencakup jumlah produksi besar		Meningkatkan komunikasi dengan pemasok, pelanggan dan antar sesama karyawan perusahaan		Melakukan promosi melalui segala media yang ada		Melakukan pengembangan teknologi		Meningkatkan loyalitas pelanggan		Menambah jumlah karyawan dalam lantai produksi dan pemasaran yang bertugas untuk datang langsung ke konsumen	
Kekuatan		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Fasilitas mesin yang menunjang	0.12	4	0.48	4	0.48	4	0.48	4	0.48	1	0.12	3	0.36	4	0.48	3	0.36	3	0.36
Kualitas tenaga kerja yang cukup tinggi	0.09	3	0.27	3	0.27	4	0.36	4	0.36	2	0.18	3	0.27	3	0.27	2	0.18	4	0.36
Kualitas produk yang tinggi dan selalu konsisten	0.16	4	0.64	3	0.48	4	0.64	4	0.64	2	0.32	2	0.32	3	0.48	3	0.48	4	0.64
Banyaknya variasi produk yang dapat dikerjakan	0.1	4	0.4	4	0.4	4	0.4	3	0.3	1	0.1	2	0.2	3	0.3	3	0.3	3	0.3
Sumber daya yang dapat disesuaikan	0.09	3	0.27	2	0.18	3	0.27	3	0.27	2	0.18	2	0.18	3	0.27	2	0.18	3	0.27
Kebutuhan modal yang memadai	0.02	3	0.06	3	0.06	4	0.08	3	0.06	2	0.04	3	0.06	4	0.08	2	0.04	3	0.06
Ketepatan waktu dalam menyelesaikan pekerjaan	0.16	2	0.32	2	0.32	2	0.32	3	0.48	3	0.48	2	0.32	2	0.32	4	0.64	3	0.48
Armada pengiriman yang memadai	0.02	2	0.04	-	0	2	0.04	4	0.08	2	0.04	2	0.04	2	0.04	3	0.06	3	0.06
Banyaknya alternatif pemasok	0.04	2	0.08	-	0	3	0.12	2	0.08	3	0.12	-	0	3	0.12	2	0.08	-	0
Kelemahan																			
Belum berjalannya fungsi pemasaran	0.03	1	0.03	1	0.03	3	0.09	2	0.06	4	0.12	2	0.06	2	0.06	2	0.06	2	0.06
Sering terjadinya antrian dalam lantai proses produksi	0.08	2	0.16	-	0	2	0.16	2	0.16	3	0.24	-	0	2	0.16	4	0.32	3	0.24
Sering terjadinya miss komunikasi antar karyawan	0.06	1	0.06	1	0.06	2	0.12	1	0.06	4	0.24	3	0.18	1	0.06	2	0.12	2	0.12

Belum tercukupinya tingkat loyalitas pelanggan	0.03	4	0.12	3	0.09	3	0.09	3	0.09	4	0.12	2	0.06	2	0.06	4	0.12	3	0.09
Kesempatan																			
Sedikitnya jumlah pesaing yang ada	0.04	4	0.16	4	0.16	3	0.12	2	0.08	3	0.12	3	0.12	3	0.12	2	0.08	3	0.12
Sedikitnya jumlah peningkatan pesaing tiap tahunnya	0.02	2	0.04	2	0.04	2	0.04	1	0.02	2	0.04	2	0.04	3	0.06	2	0.04	2	0.04
Harga bahan baku yang relatif murah	0.03	4	0.12	3	0.09	4	0.12	3	0.09	1	0.03	4	0.12	4	0.12	2	0.06	2	0.06
Peningkatan harga bahan baku tiap tahun yang rendah	0.03	2	0.06	1	0.03	2	0.06	2	0.06	1	0.03	1	0.03	3	0.09	2	0.06	1	0.03
Sedikitnya permintaan konsumen terhadap perubahan bentuk produk	0.08	2	0.16	1	0.08	2	0.16	1	0.08	2	0.16	1	0.08	2	0.16	2	0.16	1	0.08
Besarnya jumlah permintaan produk kerangka jok bis dan metal box PDAM	0.17	2	0.34	1	0.17	1	0.17	2	0.34	3	0.51	1	0.17	2	0.34	1	0.17	2	0.34
Konstannya jumlah permintaan produk konsumen	0.08	1	0.08	2	0.16	2	0.16	2	0.16	2	0.16	1	0.08	2	0.16	2	0.16	2	0.16
Konsumen dapat menentukan spesifikasi produknya sendiri	0.1	1	0.1	4	0.4	3	0.3	2	0.2	2	0.2	4	0.4	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Kualitas bahan baku pemasok yang baik	0.13	3	0.39	4	0.52	3	0.39	4	0.52	2	0.26	4	0.52	3	0.39	3	0.39	2	0.26
Ancaman																			
Bertambahnya jumlah bengkel usaha kecil	0.13	4	0.52	3	0.39	4	0.52	1	0.13	3	0.39	4	0.52	4	0.52	4	0.52	4	0.52
Tingginya tingkat persaingan harga dan kualitas antar kompetitor	0.09	4	0.36	3	0.27	3	0.27	3	0.27	2	0.18	3	0.27	3	0.27	3	0.27	3	0.27
Banyaknya diferensiasi produk yang dihasilkan perusahaan kompetitor	0.07	2	0.14	2	0.14	4	0.28	2	0.14	-	0	2	0.14	4	0.28	3	0.21	4	0.28
Total			5.46		4.85		5.82		5.27		4.41		4.6		5.63		5.42		5.43
Urutan prioritas Strategi			3		7		1		6		9		8		2		5		4