

**Lampiran 1. Hasil indentifikasi faktor internal kekuatan**

No	Faktor Internal Kekuatan
1.	Memiliki aset tanah milik sendiri
2.	Tenaga kerja terampil
3.	Mudahnya dalam finishing
4.	Sudah memiliki pelanggan tetap
5.	Pembelian mebel jati bisa dilakukan dengan kredit
6.	Ramah terhadap pelanggan
7.	Jati tahan lama

**Lampiran 2. Hasil indentifikasi faktor internal kelemahan**

No	Faktor Internal Kelemahan
1.	Proses produksi lumayan lama 3 – 7 hari
2.	Terbatasnya peralatan dan mesin – mesin pendukung
3.	Alat – alat yang dimiliki perusahaan CV. Mahkota jati <i>furniture</i> banyak yang harus diperbarui
4.	Jumlah tenaga kerja terbatas
5.	Harga terlalu tinggi
6.	Minimnya pemanfaatan teknologi internet dalam memasarkan mebel jati
7.	Kurangnya inovasi dalam perusahaan mebel jati ini

### Lampiran 3. Hasil indentifikasi faktor eksternal peluang

No	Faktor Eksternal Peluang
1.	Alternatif pilihan penggemar mebel jati
2.	Penjualan meningkat pada saat acara perayaan lebaran
3.	Outlet pemasaran mebel jati strategis dipinggir jalan raya
4.	Kebutuhan furniture makin tumbuh seiring dengan peningkatan rumah menengah atas
5.	Produk Mebel jati ini sudah dikenal masyarakat
6.	Hubungan baik dengan pemasok bahan baku
7.	Dibangunnya rumah minimalis

### Lampiran 4. Hasil indentifikasi faktor eksternal ancaman

No	Faktor Eksternal Ancaman
1.	Adanya persaingan harga dengan usaha mebel jati yang lainnya
2.	Semakin mahalnya bahan baku berupa kayu jati sebagai bahan utama mebel jati
3.	Semakin sulitnya mendapatkan bahan baku kayu jati yang berkualitas bagus
4.	Banyak saingan yang membuka usaha mebel jati
5.	Peniruan produk dalam pesaing dan kemampuan pesaing untuk memberikan harga jual yang lebih rendah dengan mengesampingkan kualitas
6.	Turunnya daya beli masyarakat
7.	Jalur akses dalam pengiriman bahan baku yang kurang memadai

**Lampiran 5. Pembobotan Faktor Strategis Internal dan Eksternal**

No	Variabel	BOBOT					Rata-Rata
	KEKUATAN	Responden 1	Responden 2	Responden 3	Responden 4	Responden 5	
1.	Memiliki aset tanah milik sendiri	0,04	0,06	0,06	0,08	0,05	0,058
2.	Tenaga Kerja Terampil	0,04	0,06	0,08	0,08	0,06	0,66
3.	Mudahnya dalam <i>finishing</i>	0,04	0,06	0,04	0,08	0,04	0,052
4.	Sudah memiliki pelanggan tetap	0,06	0,04	0,08	0,08	0,1	0,072
5.	Pembelian mebel jati bisa dilakukan dengan kredit	0,1	0,09	0,08	0,08	0,08	0,086
6.	Ramah terhadap pelanggan	0,08	0,09	0,08	0,08	0,09	0,084
7.	Jati tahan lama	0,08	0,09	0,08	0,08	0,1	0,086
	<b>KELEMAHAN</b>						
1.	Pemain baru dalam industri <i>furniture</i>	0,08	0,06	0,06	0,08	0,07	0,07
2.	Terbatasnya peralatan dan mesin – mesin pendukung	0,08	0,06	0,08	0,04	0,07	0,066
3.	Alat – alat yang dimiliki perusahaan CV. Mahkota jati furniture banyak yang harus diperbarui	0,08	0,06	0,06	0,06	0,07	0,006
4.	Jumlah tenaga kerja terbatas	0,08	0,09	0,08	0,08	0,05	0,076
5.	Harga terlalu tinggi	0,1	0,09	0,09	0,04	0,05	0,074
6.	Minimnya pemanfaatan teknologi internet dalam memasarkan mebel jati	0,06	0,09	0,09	0,08	0,1	0,084
7.	Kurangnya inovasi dalam perusahaan mebel jati	0,08	0,06	0,06	0,06	0,07	0,066
	<b>total bobot faktor internal</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

<b>PELUANG</b>							
1.	Alternatif pilihan penggemar mebel jati	0,07	0,07	0,07	0,08	0,07	0,072
2.	Penjualan meningkat pada saat acara perayaan lebaran	0,08	0,07	0,07	0,07	0,06	0,07
3.	Outlet pemasaran mebel jati strategis dipinggir jalan raya	0,08	0,07	0,07	0,07	0,06	0,07
4.	Kebutuhan <i>furniture</i> makin tumbuh seiring dengan peningkatan rumah menengah atas	0,08	0,07	0,07	0,07	0,08	0,074
5.	Produk Mebel jati ini sudah dikenal masyarakat	0,08	0,06	0,07	0,07	0,08	0,072
6.	Hubungan baik dengan pemasok bahan baku	0,07	0,05	0,06	0,05	0,07	0,06
7.	Dibangunnya rumah minimalis	0,08	0,07	0,09	0,07	0,08	0,078
<b>ANCAMAN</b>							
1.	Adanya persaingan harga dengan usaha mebel jati yang lainnya	0,04	0,08	0,06	0,08	0,06	0,064
2.	Semakin mahalnya bahan baku berupa kayu jati sebagai bahan utama mebel jati	0,07	0,08	0,07	0,07	0,08	0,074
3.	Semakin sulitnya mendapatkan bahan baku kayu jati yang berkualitas bagus	0,1	0,08	0,09	0,07	0,1	0,088
4.	Banyak saingan yang membuka usaha mebel jati	0,04	0,08	0,07	0,08	0,06	0,066
5.	Peniruan produk dalam pesaing dan kemampuan pesaing untuk memberikan harga jual yang lebih rendah dengan mengesampingkan kualitas	0,08	0,08	0,07	0,07	0,06	0,072
6.	Turunnya daya beli masyarakat	0,06	0,06	0,07	0,08	0,08	0,07
7.	Jalur akses dalam pengiriman bahan baku yang kurang memadai	0,07	0,08	0,07	0,07	0,06	0,07
<b>Total bobot faktor eksternal</b>		<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

**LAMPIRAN 6. RATING, Faktor strategis internal dan eksternal**

No	Variabel	Rating					Rata Rata
		Responden 1	Responden 2	Responden 3	Responden 4	Responden 5	
	<b>KEKUATAN</b>						
1.	Memiliki aset tanah milik sendiri	3	4	3	3	3	3,2
2.	Tenaga kerja terampil	4	3	3	3	2	3
3.	Mudahnya dalam <i>finishing</i>	3	2	2	3	2	2,4
4.	Sudah memiliki pelanggan tetap	4	3	3	4	4	3,6
5.	Pembelian mebel jati bisa dilakukan dengan kredit	4	4	3	3	3	3,4
6.	Ramah terhadap pelanggan	4	4	3	4	3	3,6
7.	Jati tahan lama	4	4	3	3	4	3,6
	<b>KELEMAHAN</b>						
1.	Proses produksi lumayan lama 3 – 7 hari	3	2	3	2	4	2,8
2.	Terbatasnya peralatan dan mesin – mesin pendukung	4	2	3	2	3	2,8
3.	Alat – alat yang dimiliki perusahaan CV. Mahkota jati furniture banyak yang harus diperbarui	3	2	3	3	3	2,8
4.	Jumlah tenaga kerja terbatas	3	2	3	2	3	2,6
5.	Harga terlalu tinggi	4	3	4	3	3	3,4
6.	Minimnya pemanfaatan teknologi internet dalam memasarkan mebel jati	3	3	4	2	4	3,2
7.	Kurangnya inovasi dalam perusahaan mebel jati	3	2	3	3	2	2,6
	<b>PELUANG</b>						
1.	Alternatif pilihan penggemar mebel jati	2	2	3	4	2	2,6

2.	Penjualan meningkat pada saat acara perayaan lebaran	3	2	3	4	3	3
3.	Outlet pemasaran mebel jati strategis dipinggir jalan raya	2	2	2	4	3	2,6
4.	Kebutuhan <i>furniture</i> makin tumbuh seiring dengan peningkatan rumah menengah atas	2	3	3	3	4	3
5.	Produk Mebel jati ini sudah dikenal masyarakat	3	3	3	3	3	3
6.	Hubungan baik dengan pemasok bahan baku	3	2	2	3	3	2,6
7.	Dibangunnya rumah minimalis	3	4	3	3	4	3,4
	<b>ANCAMAN</b>						
1.	Adanya persaingan harga dengan usaha mebel jati yang lainnya	3	3	3	3	3	3
2.	Semakin mahalnya bahan baku berupa kayu jati sebagai bahan utama mebel jati	2	4	4	3	4	3,4
3.	Semakin sulitnya mendapatkan bahan baku kayu jati yang berkualitas bagus	4	4	4	3	4	3,8
4.	Banyak saingan yang membuka usaha mebel jati	3	3	4	3	4	3,4
5.	Peniruan produk dalam pesaing dan kemampuan pesaing untuk memberikan harga jual yang lebih rendah dengan mengesampingkan kualitas	3	3	3	3	3	3
6.	Turunnya daya beli masyarakat	4	3	4	3	4	3,6
7.	Jalur akses dalam pengiriman bahan baku yang kurang memadai	2	3	4	3	4	3,2

LAMPIRAN 7. BOBOT SKOR, Faktor strategis internal dan eksternal

No	Variabel	Bobot	Rating	Bobot Skor
<b>KEKUATAN</b>				
1.	Memiliki aset tanah milik sendiri	0,058	3	0,174
2.	Tenaga Kerja Terampil	0,06	3	0,18
3.	Mudahnya dalam <i>finishing</i>	0,052	2	0,104
4.	Sudah memiliki pelanggan tetap	0,072	4	0,228
5.	Pembelian mebel jati bisa dilakukan dengan kredit	0,086	3	0,258
6.	Ramah terhadap pelanggan	0,084	4	0,336
7.	Jati tahan lama	0,086	4	0,344
<b>JUMLAH</b>		<b>0,498</b>		<b>1,684</b>
<b>KELEMAHAN</b>				
1.	Proses produksi lumayan lama 3 – 7 hari	0,07	3	0,21
2.	Terbatasnya peralatan dan mesin – mesin pendukung	0,066	3	0,198
3.	Alat – alat yang dimiliki perusahaan CV. Mahkota jati <i>furniture</i> banyak yang harus diperbarui	0,066	3	0,198
4.	Jumlah tenaga kerja terbatas	0,076	3	0,228
5.	Harga terlalu tinggi	0,074	3	0,222
6.	Minimnya pemanfaatan teknologi internet dalam memasarkan mebel jati	0,084	3	0,252
7.	Kurangnya inovasi dalam perusahaan mebel jati ini	0,066	3	0,198
<b>JUMLAH</b>		<b>0,502</b>		<b>1,506</b>
<b>TOTAL</b>		<b>1</b>		<b>3,19</b>
No	Variabel	Bobot	Rating	Bobot Skor

<b>PELUANG</b>				
1.	Alternatif pilihan penggemar mebel jati	0,072	3	0,216
2.	Penjualan meningkat pada saat acara perayaan lebaran	0,07	3	0,21
3.	Outlet strategis dipinggir jalan raya	0,07	3	0,21
4.	Kebutuhan <i>furniture</i> makin tumbuh seiring dengan peningkatan rumah menengah atas	0,074	3	0,222
5.	Produk Mebel jati ini sudah dikenal masyarakat	0,072	3	0,216
6.	Hubungan baik dengan pemasok bahan baku	0,06	3	0,18
7.	Dibangunnya rumah minimalis	0,078	3	0,234
<b>JUMLAH</b>		<b>0,496</b>		<b>1,488</b>
<b>ANCAMAN</b>				
1.	Adanya persaingan harga dengan usaha mebel jati yang lainnya	0,064	3	0,192
2.	Semakin mahalnya bahan baku berupa kayu jati sebagai bahan utama mebel jati	0,074	3	0,222
3.	Semakin sulitnya mendapatkan bahan baku kayu jati yang berkualitas bagus	0,088	4	0,352
4.	Banyak saingan yang membuka usaha mebel jati	0,066	3	0,198
5.	Peniruan produk dalam pesaing dan kemampuan pesaing untuk memberikan harga jual yang lebih rendah dengan mengesampingkan kualitas	0,072	3	0,216
6.	Turunnya daya beli masyarakat	0,07	4	0,28
7.	Jalur akses dalam pengiriman bahan baku yang kurang memadai	0,07	3	0,21
<b>JUMLAH</b>		<b>0,504</b>		<b>1,67</b>
<b>TOTAL</b>		<b>1</b>		<b>3,158</b>





## RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Kota Pangkalpinang, pada tanggal 24 Agustus 1995. Penulis merupakan anak bungsu dari dua bersaudara dari pasangan bapak H. Nazarudin dan Ibu Hj. Nurmalia. Penulis menyelesaikan Taman Kanak – kanak di TK Yamusru Pangkalpinang diselesaikan pada tahun 2001. Pendidikan dasar di SDN 23 Pangkalpinang diselesaikan pada tahun 2007. Pendidikan sekolah menengah pertama di selesaikan di SMPN 4 Pangkalpinang pada tahun 2010. Pendidikan sekolah menengah atas diselesaikan di SMAN 3 Pangkalpinang pada tahun 2013.

Pada tahun 2013 penulis diterima di Universitas Bangka Belitung melalui jalur mandiri pada program studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Perikanan dan Biologi. Selama perkuliahan penulis aktif pada organisasi mahasiswa Himpunan Mahasiswa Agribisnis (HIMAGRIS).