

LAMPIRAN

Lampiran 1 :

Pedoman Wawancara Daftar Pertanyaan Wawancara Pemilik Usaha

1. Bagaimana sejarah didirikannya UD Makmur Abadi Aluminium?
2. Bagaimana Profil UD Makmur Abadi Aluminium serta Misi dan Visinya?
3. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan usaha aluminium dan kaca pada UD Makmur Abadi Aluminium?
4. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan usaha aluminium dan kaca pada UD Makmur Abadi Aluminium?
5. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang usaha aluminium dan kaca pada UD Makmur Abadi Aluminium?
6. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman usaha aluminium dan kaca pada UD Makmur Abadi Aluminium?
7. Aluminium jenis apa saja kha yang tersedia di UD Makmur Abadi?
8. Apa kelebihan dari Aluminium yang dijual pada UD Makmur Abadi?
9. Bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan? Berapa jumlah karyawan?
10. Berapa jumlah karyawan?
11. Bentuk promosi seperti apa yang dilakukan dalam mengembangkan pasarnya?
12. Strategi bisnis apa yang diterapkan dalam menghadapi persaingan selama ini?
13. Menurut Anda bagaimana lokasi usaha?
14. Seperti apa pelayanan yang dilakukan oleh karyawan?
1. 15. Apakah kondisi ekonomi yang terjadi seperti sekarang ini menjadi ancaman?
15. Siapa saja kha pesaing utama dalam usaha ini?
16. Siapa saja kha pasar sasaran pada usaha ini?

Lampiran 2 :**Kuesioner Pengukuran Bobot Dan Rating SWOT Sebagai Strategi Pengembangan UD. Makmur Abadi Aluminium**

Dalam pengisian kuesioner ini, kami mengharapkan Bapak/Ibu/Saudara untuk menunjukkan tingkat persetujuan dengan memberikan tanda centang (✓) pada salah satu opsi penilaian. Penilaian ini didasarkan pada pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap UD Makmur Abadi Aluminium. Kuesioner ini dipilih berdasarkan pendapat dan pengalaman Bapak/Ibu/Saudara di perusahaan tersebut. Nilai-nilai yang mewakili Tingkat Kesetujuan adalah sebagai berikut:

1 = Sangat Rendah

2 = Rendah

3 = Tinggi

4 = Sangat Tinggi

No.	Faktor Internal	Nilai			
		1	2	3	4
1	Kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mencapai target yang sesuai.				
2	Penyediaan sarana dan prasarana yang memadai				
3	Perusahaan Memiliki kualitas produk Aluminium & kaca yang baik				
4	Perusahaan Memiliki stok produk aluminium & kaca dengan tipe dan ukuran Yang lengkap				
5	Dekatnya Pemilik perusahaan dengan Pengrajin aluminium dan Pembeli				
6	Wilayah pemasaran perusahaan masih terbatas dalam cakupan yang kecil / sempit				
7	Perusahaan memiliki jadwal pengiriman yang tidak teratur				
8	Lokasi perusahaan sedikit masuk gang jadi kurang terlihat dari jalan utama				

No.	Faktor Eksternal	Nilai			
		1	2	3	4
1	Pertumbuhan perusahaan memungkinkan untuk menjaga relasi positif dengan para distributor.				
2	Perkembangan teknologi berkontribusi positif terhadap strategi pemasaran produk.				
3	Jika Perusahaan melakukan Produksi lemari/rak dll., dari bahan aluminium sendiri dapat meningkatkan perkembangan ekonomi Perusahaan				
4	Kehadiran pesaing yang menawarkan produk serupa dapat berdampak pada strategi pemasaran produk Perusahaan				
5	Kehadiran pesaing yang menawarkan produk serupa dapat berdampak pada strategi pemasaran produk Perusahaan				
6	Promo gratis ongkos kirim yang dilakukan oleh pesaing dapat berpengaruh pada Perusahaan				

Lampiran 3 :

JURNAL BIMBINGAN TUGAS AKHIR
PRODI TEKNIK INDUSTRI
SEMESTER GENAP 2023/2024



Nama : Rahman Fandi Prayogo
 NBI : 1411800012
 Judul Penelitian : Strategi Pengembangan Usaha
 Dengan Metode SWOT Di UD. Maemur Abadi
 Alumnium
 Dosen Pembimbing: Hery Murnawan, ST, MT, CCA



No.	Tanggal	Materi Bimbingan	Catatan Pembimbing	Paraf Pembimbing
1	27/2/24	Pengarahan TA	Sistem penulisan.	
2	29/2/24	BAB I	Catatan Belatany	
3	5/3/24	BAB I, II	Catatan Belatany, Tinjauan pustaka.	
4	7/3/24	BAB II	Tinjauan pustaka.	
5	13/3/24	BAB II	Penelitian Terdahulu	
6	14/3/24	BAB II	DI tambahkan teorinya.	
7	18/3/24	BAB III	Metode penelitian	
8	25/3/24	BAB IV	Profil Perusahaan	
9	1/4/24	BAB IV	Analisis Matriks SWOT	
10	24/4/24	BAB IV	Perhitungan Matriks IFAS & EFAS	
11	8/5/24	BAB IV	Analisis Strategi diagram SWOT	
12	11/5/24	BAB V	Kesimpulan dan saran.	
13	30/5/24	BAB V	ACC. Uji TA	

Lampiran 4 :**UD. MAKMUR ABADI****ALUMINIUM & ACCESSORIES**

Dsn. Curah Bamban RT. 001 RW. 005 (Gang Padepokan Sholawat)

Tanggul Wetan – Tanggul – Jember

No. Hp. 0821 3219 8443

Nomor : MA/001/101/101024
Lampiran : -
Perihal : **Surat Izin Penelitian Tugas Akhir**

Kepada Yth.
Bapak Dekan Fakultas Teknik
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Di

Tempat

Dengan Hormat,

Melalui surat ini kami dari UD. MAKMUR ABADI Aluminium menyatakan bahwa mahasiswa yang identitasnya tertera di bawah ini:

Nama : **RAHMAN YANDI PRAYOGO**
NBI : 1411800012

Diterima untuk kegiatan penelitian Tugas Akhir di perusahaan kami, dengan ini kami memberi izin kepada mahasiswa yang bersangkutan dengan syarat mahasiswa tersebut di atas menaati semua peraturan dan tata tertib yang berlaku.

Demikian surat pemberitahuan ini, kami sampaikan dan atas pemberituannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami
Manager

ZUDA

Lampiran 5 :

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
 FAKULTAS TEKNIK
 PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

REVISI SIDANG TUGAS AKHIR

N A M A : RAHMAN YANDI PRAYOGO

N B I : 1411800012

J U D U L : PENERAPAN DAN ANALISIS STRATEGI SEBAGAI PENGEMBANGAN USAHA (Studi Kasus : UD Makmur Abadi Aluminium)

BATAS BIMBINGAN REVISI : 1 Minggu setelah Sidang

NO	URAIAN	BAB	HALAMAN	NO	URAIAN	BAB	HALAMAN
1.	judul: revisi Strategi pengembangan usaha dgn metode SWOT di UD Makmur Abadi Aluminium		1	1.	Banyak tulisan typo		
2.	sisinya diperbaiki formatnya		1	2.	Kesimpulan direvisikan dg rumusan		
3.	metode ditulis ulang		1	3.	Tambahkan citrasi		
4.	Rumusan strategi di kuadran 10		1				

Telah Direvisi,
 Dosen Penguji 1,

Wiwin Widiasih, ST., MT

Dosen Penguji 2,

Putu Eka Dewi Karuna Wati, ST., MT., CSCA

Surabaya, 06 Juni 2024
 Mengetahui
 Dosen Pembimbing/Ketua Penguji,

Hery Murnawan, ST., MT., CSCA

BIODATA MAHASISWA



Rahman Yandi Prayogo adalah nama penulis skripsi ini. Lahir pada tanggal 06 Januari 2000 di kabupaten Jember Provinsi Jawa Timur. Penulis merupakan anak ketiga , dari pasangan Bapak Wahlul dan Ibu Lasiyanah. Penulis pertama kali masuk pendidikan di SDN Tanggul Wetan 4 pada tahun 2007 dan tamat 2012, pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan di SMPN 4 Tanggul , dan tamat pada tahun 2015. Setelah tamat penulis melanjutkan pendidikan ke SMAN 1 Tanggul dan tamat pada tahun 2018. Dan pada tahun yang sama mendaftar sebagai mahasiswa di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Fakultas Teknik Jurusan Teknik Industri dan tamat pada tahun 2024. Dengan ketekunan dan motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha. Penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia kerja.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesainya skripsi yang berjudul "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN METODE SWOT DI UD.MAKMUR ABADI ALUMINIUM".