

DAFTAR PUSTAKA

- Aditama, Roni. A. (2020). Pengantar Manajemen Teori Dan Aplikasi. Malang: AE Publishing.
- Ahmad. (2020). Manajemen Strategis. Makasar: Nas Media Pustaka.
- Ahmadi, Nanang Khoirul, dan Herlina (2017). Analisis Segmentasi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Eiger Di Bandar Lampung. Jurnal Manajemen Magister. Vol.03, No. 01, Januari 2017. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Institut Informatika Dan Bisnis Darmajaya. Bandar Lampung.
- Ariawatan, A., dan A. M. Saputra. (2018). Sistem Pengolahan Kontrak Kredit Pada PT. Federal International Finance (FIF CROUP) Mataram. Jurnal Solid ASM Mataram. ISSN: 2087-8931. Vol. 8, No. 2, 2018. Mataram.
- Badan Pusat Statistik. (2022). Banyak Perusahaan Konstruksi 2019-2021. <https://www.bps.go.id/indicator/4/216/1/banyaknya-perusahaan-konstruksi.html>
- Baumassepe, Andi. N. (2017). Modul Pelatihan *Business Model Canvas*. Makasar: Unit Pengembangan Kewirausahaan Dan Bisnis Universitas Hasanudin (Inkubapor-Bisnis UNHAS).
- Das, P., S. Perera, S. Senaretna, dan R. Oseikyei. (2020). *Developing A Construction Business Model Canvas Transformation Canvas*. School Of Built Environment, Western Sydney University.
- Gondosaputro, Henry. M. (2017). Analisis *Business Model Canvas* Pada CV. Triputra Perkasa. ISSN: 2085-8418. Agora, Vol.5, No.1, 2017. Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra. Surabaya.
- Harahap, B. dan Tukino. (2020). Akuntansi Biaya, Cetakan Pertama. Batam: Batam Publisher.
- Harahap, Nursapiah. (2020). Penelitian Kualitatif. Cetakan Pertama. Medan: Wal Ashri Publishing.
- Lesmana, Aditya. C. (2022). Pengembangan Strategi Pemasaran Melalui Pelatihan BMC pada Mitra UMKM di Kota Bandung. Jurnal Pengabdian Masyarakat, Pembangunan Sosial, Desa, Dan Masyarakat. e-ISSN: 2716-4705. Vol.3, No.1, 2022. Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik. Universitas Padjajaran. Bandung.
- Moleong, Lexy J. (2017). Metodologi Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

- Oktapriandi, D., M. R. A, Purnomo, dan A. Parkhan. (2017). Analisis Pengembangan Model Bisnis Pada Industri Animasi Menggunakan *Business Model Canvas* Yang Terbatasi Biaya. ISSN: 0853-8697. Teknoin: Vol. 23, No.3, September, 2017. Magister Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri. Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.
- Osterwalder, A., dan Y. Pigneur. (2017). *Business Model Generation*. Cetakan Kesebelas. (Alih Bahasa: Natalia Ruth Sihandrini). Jakarta: PT. Elexmedia Komputindo.
- Ramadhan, Muchammad. (2021). Metode Penelitian. Surabaya: Cipta Media Nusantara (CMN).
- Rangkuti, Freddy. (2018). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis - Cover Baru. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Riyanto, Setyo. (2020). Analisis Pemecahan Masalah Dan Pengambilan Keputusan Strategis. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum.
- Romelan, Muchammad. (2021). Evaluasi Bisnis Kedai Kopi Neira Dengan Pendekatan Bisnis Model Kanvas. *Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi*. p-ISSN: 1693-1378, e-ISSN: 2598-9952. Vol.17, No.1, April 2021. Universitas Airlangga. Surabaya.
- Saing, B. dan E. Wuladari. (2020). Pemilihan Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Teknik *Quantitative Strategic Planning Matriks* (QSPM) (Studi Kasus Pada Hijab Alila Karawang). *Journal Of Economic, Management, An Accounting*. Vol.3, No.2, September 2020. Universitas Bhayangkara. Jakarta.
- Setiawati. (2020). Manajemen Strategi Untuk Meningkatkan Kualitas Pendidikan. *Jurnal at-Tadbir: Media Hukum Dan Pendidikan*. p-ISSN: 1858-2125, e-ISSN: 2715-3649. Vol. 30, No. 1, 2020.
- Sitanggang, Jhonson. (2021). Analisis Swot Dan *Business Model Canvas* Pada Kedai Kopi The Coffe Bean dan Tea Leaf (TCBTL). *Jurnal Gici*. ISSN: 2088-112. Vol. 13, No. 1, 2021. STIE Gici Business School.
- Sondak, S. H., R. N, Taroreh., Y. Uhing. (2019). Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA*. ISSN: 2303-1174, Vol.7 No.1 Januari 2019. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen Universitas Sam Ratulangi.
- Sugiyono. (2021). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RdanD. Edisi Kedua: Cetakan Ketiga. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Pelatihan Metodologi Penelitian. Brebes: Universitas Peradaban Bumiayu.

Tanjaya, V. dan W. Wijaya. (2019). Pengaruh Saluran Distribusi Dan Personal *Selling* Terhadap Keputusan Pelanggan Pada PT. Bilah Baja Makmur Abadi. Jurnal Manajemen. p-ISSN: 2615-1928, e-ISSN: 2301-6256. Vol. 5, No.2, Juli-Desember 2019. Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia. Medan.

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian

**PT. DAYA SURYA ELEKTRIK**

General Contractor, SwitchBoard Manufacture, Mechanical Electrical, Supplier

Office : Jl. Guru Suma RT. 04 RW. 01 Kel. Cibinong Kec. Cibinong Kab. Bogor
Workshop : Jl. Karanggan Muda RT. 01 RW. 03, Kp. Jambatan Kel. Puspasari Citeureup 16810
Mobile : 082189998006, Telp : 021 - 83716169
E- mail : dayasurya_elektrik @yahoo.com

SURAT KETERANGAN

No: 001/DSE/SK/VII/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Suryatna
Jabatan : Direktur

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa yang bersangkutan di bawah ini:

Nama : Gischavanie Kintania
NIM : 2411806824
Jurusan : Manajemen
Perguruan Tinggi : STIE GICI *Business School* Depok

Benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian di PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong. dengan judul penelitian "**PENERAPAN *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA PT. DAYA SURYA ELEKTRIK, CIBINONG**". yang mana penelitian ini berlangsung terhitung sejak tanggal 7 Maret 2022 sampai dengan tanggal 18 Juli 2022.

Kami mengucapkan terima kasih atas kerja samanya selama yang bersangkutan melakukan penelitian di PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong.

Cibinong, 25 Juli 2022




Suryatna

Direktur Utama

Lampiran 2. Kartu Bimbingan



KARTU BIMBINGAN

NAMA : Gischavany Kintania
 NIM : 2411806824
 PROGRAM STUDI : Manajemen
 JENJANG STUDI : Sarjana
 JUDUL SKRIPSI : Penerapan *Business Model Canvas* Pada PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong
 NAMA PEMBIMBING : Sentot Eko Baskoro, S.Si., MM
 PERIODE BIMBINGAN : Maret 2022 - Agustus 2022
 PERPANJANGAN :

NO	TANGGAL	TOPIK BAHASAN	TANDA TANGAN	TANDA TANGAN
			PEMBIMBING	MAHASISWA
1.	09/03 22.	Perumusan Masalah, Judul, tujuan, & Manfaat penelitian.		
2.	24/03 22.	Penyusunan BAB 1 - BAB 3.		
3.	11/04 22.	Pemahaman BAB 3 & Persiapan seminar Proposal.		
4.	26/04 22.	Revisi hasil Seminar Proposal.		
5.	07/06 22.	Penyusunan BAB 4		
6.	21/06 22.	olah data dan hasil penelitian.		
7.	06/07 22.	Penyusunan BAB 5 & persiapan sidang skripsi.		
8.	22/07 22.	Persiapan Sidang Komprehensif.		

Depok, 02 Maret 2022

STIE "GICI"

KAJUR MANAJEMEN
 Altatit Dinawati, S.Si, MM

Lampiran 3. Daftar Pertanyaan Wawancara

Nama Responden : _____

Divisi/Bagian : _____

Pertanyaan:

1. Siapa saja yang menjadi *customer segments* di PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong?
2. Apakah *value propositions* yang PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong tawarkan agar pelanggan tertarik?
3. Apa sajakah *channels* yang dimiliki PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong dalam upaya menyampaikan nilai kepada para pelanggan?
4. Bagaimana PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong menjaga komunikasi dengan pelanggan baru maupun pelanggan lama?
5. Dari mana sajakah sumber pendapatan PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong?
6. Apa saja yang menjadi sumber atau aset penting yang dimiliki PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong guna bisnis dan perusahaan tetap beroperasi dengan baik?
7. Apa saja kegiatan yang dilakukan PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong dalam menjalankan model bisnis ini sehingga dapat menciptakan suatu nilai?
8. Siapa saja yang menjadi mitra kerja dan ikut terlibat dalam model bisnis ini?
9. Biaya apa saja yang harus dikeluarkan PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong agar bisnis ini tetap berjalan?
10. Berdasarkan hasil dari identifikasi sembilan komponen yang ada pada BMC, apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman berdasarkan sembilan komponen yang sudah diidentifikasi sebelumnya?

Lampiran 4. Kuesioner Penelitian

1. Kusioner SWOT

Kuesioner SWOT untuk Evaluasi *Business Model Canvas*

Nama : _____

Jabatan/Divisi : _____

Petunjuk:

Lingkari angka yang paling cocok menurut Anda yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal di perusahaan.

Nilai 1: Tidak Setuju**Nilai 2: Kurang Setuju****Nilai 3: Agak Setuju****Nilai 4: Setuju**

Bagian I: Faktor Internal

KEKUATAN (+)	BOBOT				RATING			
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan pelanggan baru secara terus menerus	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk selalu berdasarkan keinginan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menggunakan material dan bahan pendukung lain yang berkualitas tinggi	1	2	3	4	1	2	3	4
Saluran distribusi produk atau jasa yang efektif dan efisien.	1	2	3	4	1	2	3	4
Kualitas hubungan sudah cocok dengan Segmen Pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan untung dari margin yang besar	1	2	3	4	1	2	3	4
Tenaga kerja yang sudah ahli dibidangnya masing-masing	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menjalankan Aktivitas-aktivitas Kunci dengan efisien	1	2	3	4	1	2	3	4
Memiliki hubungan baik dengan mitra maupun investor	1	2	3	4	1	2	3	4
Operasional PT. Daya Surya Elektrik efisien dalam penggunaan biaya	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik selalu mampu mengerjakan proyek sesuai deadline	1	2	3	4	1	2	3	4
Metode pembayaran yang mudah di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Penerapan SOP yang baik didalam PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4

KELEMAHAN (-)	BOBOT				RATING			
Tingkat perpindahan pelanggan yang masih tinggi.	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk dari pelanggan.	1	2	3	4	1	2	3	4
Media promosi masih secara <i>offline</i> .	1	2	3	4	1	2	3	4
Masih lemahnya hubungan dengan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
Pendapatan PT. Daya Surya Elektrik yang masih sulit diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4
Sumber Daya Utama PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Aktivitas Kunci PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Tidak adanya divisi khusus yang bertugas membangun hubungan dengan mitra.	1	2	3	4	1	2	3	4
Biaya PT. Daya Surya Elektrik tidak dapat diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4
Masih kurangnya motivasi dan kedisiplinan para pekerja di lapangan								

Bagian II: Faktor Eksternal

PELUANG	BOBOT				RATING			
Apakah PT. Daya Surya Elektrik telah mampu melayani Segmen Pelanggan baru?	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik dapat melakukan pekerjaan djuar <i>Jobs</i> utama demi pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik mampu memanfaatkan Saluran baru lainnya seperti media <i>online</i> ?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik dapat menambahkan arus pendapatan lain?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik perlu memanfaatkan media sosial?	1	2	3	4	1	2	3	4
Teknologi dapat meningkatkan profit di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Mampukah PT. Daya Surya Elektrik dalam menstandarisasi beberapa Aktivitas Kunci?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah ada peluang untuk melakukan kerja sama dengan berbagai pihak?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah dengan media <i>online</i> biaya promosi bisa semakin ditekan?	1	2	3	4	1	2	3	4

ANCAMAN	BOBOT				RATING			
Besarkah kemungkinan pangsa pasar PT. Daya Surya Elektrik untuk menyeberang?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memberikan ancaman dengan menawarkan harga atau nilai yang lebih baik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memiliki Saluran yang lebih baik daripada PT. Daya Surya Elektrik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah margin PT. Daya Surya Elektrik terancam oleh pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Bisakah pegawai lain melayani pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah kualitas sumber daya di PT. Daya Surya Elektrik terancam?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing lebih agresif dalam hal promosi dan pengerjaan proyek?	1	2	3	4	1	2	3	4
Mungkinkah mitra PT. Daya Surya Elektrik berkolaborasi dengan pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Banyakkah biaya yang mengancam untuk tidak dapat diprediksi?	1	2	3	4	1	2	3	4

2. Kuesioner QSPM

Daftar Isian Attractive Score Untuk Matriks QSPM

Nama : _____

Jabatan/Divisi : _____

Petunjuk:

- Tentukan *Attractive Score* (AS) atau daya tarik dari masing-masing faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) berikut ini dengan cara memberikan tanda (√) pada pilihan isian Bapak/Ibu.
- Pilihan *Attractive Score* (AS) pada isian berikut ini terdiri dari.
 - 1 = tidak menarik
 - 2 = agak menarik
 - 3 = cukup menarik
 - 4 = sangat menarik

Attractive Score (AS) diberikan apabila faktor kunci yang bersangkutan berpengaruh terhadap pilihan strategi yang dibuat. Sebaliknya, apabila faktor kunci yang bersangkutan tidak berpengaruh terhadap pilihan strategi yang dibuat maka dikosongkan.

Bagian I: Faktor Internal

<i>ATTRACTIVE SCORE</i>	Strategi 1	Strategi 2	Strategi 3	Strategi 4	Strategi 5
KEKUATAN (STRENGTH)					
Mendapat pelanggan baru.					
Pembuatan produk berdasarkan keinginan pelanggan.					
Menggunakan material berkualitas.					
Saluran distribusi produk maupun jasa yang efisien.					
Kualitas hubungan sudah cocok dengan Segmen Pelanggan.					
Metode pembayaran yang mudah.					
Keuntungan penjualan cukup besar					
Tenaga ahli berpengalaman					
Penerapan SOP yang baik					
Menjalankan aktivitas kunci dengan baik					
Memiliki hubungan baik dengan mitra dan investor					
Operasional PT. Daya Surya Elektrik efisien dalam penggunaan biaya					

KELEMAHAN (<i>WEAKNESS</i>)					
Tingkat perpindahan pelanggan tinggi.					
Desain masih berasal dari pelanggan.					
Media promosi masih <i>offline</i> .					
Hubungan dengan pelanggan yang masih lemah.					
Pendapatan per bulan tidak dapat diprediksi.					
Sumber daya yang dimiliki mudah ditiru.					
Aktivitas kunci mudah ditiru.					
Tidak adanya divisi khusus yang bertugas membangun hubungan dengan mitra.					
Biaya tidak dapat diprediksi.					

Bagian II: Faktor Eksternal

<i>ATTRACTIVE SCORE</i>	Strategi 1	Strategi 2	Strategi 3	Strategi 4	Strategi 5
PELUANG (<i>OPPORTUNITY</i>)					
Pangsa pasar dapat diperluas.					
Jasa desain gambar					
Membuat media sosial.					
Pemanfaatan media sosial.					
Memperoleh pendapatan dari sektor lain.					
Teknologi informasi dapat meningkatkan profit.					
Melakukan standarisasi aktivitas					
Kerja sama dengan berbagai pihak.					
Dengan adanya media <i>online</i> biaya promosi semakin ditekan.					
ANCAMAN (<i>THREAT</i>)					
Konsumen berpindah.					
Pesaing semakin kompetitif.					
Pesaing memiliki saluran lebih baik.					
Tidak ada pegawai yang bisa menerima pelanggan selain <i>Owner/Direktur</i> .					
Margin yang terancam oleh pesaing.					
Adanya ancaman terhadap kualitas bahan baku.					
Pesaing lebih agresif dalam promosi.					
Mitra bekerja sama dengan pesaing.					
Biaya sewa meningkat.					
Biaya bahan baku meningkat.					

Lampiran 5. Hasil Kuesioner Penelitian

1. Kusioner SWOT

Kuesioner SWOT untuk Evaluasi *Business Model Canvas*

Nama : Suryatna

Jabatan/Divisi : Direktur Utama/*Owner*

Petunjuk:

Lingkari angka yang paling cocok menurut Anda yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal di perusahaan.

Nilai 1: Tidak Setuju**Nilai 2: Kurang Setuju****Nilai 3: Agak Setuju****Nilai 4: Setuju**

Bagian I: Faktor Internal

KEKUATAN (+)	BOBOT				RATING			
	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan pelanggan baru secara terus menerus	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk selalu berdasarkan keinginan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menggunakan material dan bahan pendukung lain yang berkualitas tinggi	1	2	3	4	1	2	3	4
Saluran distribusi produk atau jasa yang efektif dan efisien.	1	2	3	4	1	2	3	4
Kualitas hubungan sudah cocok dengan Segmen Pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan untung dari margin yang besar	1	2	3	4	1	2	3	4
Tenaga kerja yang sudah ahli dibidangnya masing-masing	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menjalankan Aktivitas-aktivitas Kunci dengan efisien	1	2	3	4	1	2	3	4
Memiliki hubungan baik dengan mitra maupun investor	1	2	3	4	1	2	3	4
Operasional PT. Daya Surya Elektrik efisien dalam penggunaan biaya	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik selalu mampu mengerjakan proyek sesuai deadline	1	2	3	4	1	2	3	4
Metode pembayaran yang mudah di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Penerapan SOP yang baik didalam PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4

KELEMAHAN (-)	BOBOT				RATING			
Tingkat perpindahan pelanggan yang masih tinggi.	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk dari pelanggan.	1	2	3	4	1	2	3	4
Media promosi masih secara <i>offline</i> .	1	2	3	4	1	2	3	4
Masih lemahnya hubungan dengan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
Pendapatan PT. Daya Surya Elektrik yang masih sulit diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4
Sumber Daya Utama PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Aktivitas Kunci PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Tidak adanya divisi khusus yang bertugas membangun hubungan dengan mitra.	1	2	3	4	1	2	3	4
Biaya PT. Daya Surya Elektrik tidak dapat diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4

Bagian II: Faktor Eksternal

PELUANG	BOBOT				RATING			
Apakah PT. Daya Surya Elektrik telah mampu melayani Segmen Pelanggan baru?	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik dapat melakukan pekerjaan djuar <i>Jobs</i> utama demi pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik mampu memanfaatkan Saluran baru lainnya seperti media <i>online</i> ?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik dapat menambahkan arus pendapatan lain?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik perlu memanfaatkan media sosial?	1	2	3	4	1	2	3	4
Teknologi dapat meningkatkan profit di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Mampukah PT. Daya Surya Elektrik dalam menstandarisasi beberapa Aktivitas Kunci?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah ada peluang untuk melakukan kerja sama dengan berbagai pihak?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah dengan media <i>online</i> biaya promosi bisa semakin ditekan?	1	2	3	4	1	2	3	4

ANCAMAN	BOBOT				RATING			
Besarkah kemungkinan pangsa pasar PT. Daya Surya Elektrik untuk menyeberang?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memberikan ancaman dengan menawarkan harga atau nilai yang lebih baik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memiliki Saluran yang lebih baik daripada PT. Daya Surya Elektrik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah margin PT. Daya Surya Elektrik terancam oleh pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Bisakah pegawai lain melayani pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah kualitas sumber daya di PT. Daya Surya Elektrik terancam?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing lebih agresif dalam hal promosi dan pengerjaan proyek?	1	2	3	4	1	2	3	4
Mungkinkah mitra PT. Daya Surya Elektrik berkolaborasi dengan pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Banyakkah biaya yang mengancam untuk tidak dapat diprediksi?	1	2	3	4	1	2	3	4

Kuesioner SWOT untuk Evaluasi *Business Model Canvas*

Nama : Suhendar
 Jabatan/Divisi : Wakil Direktur

Petunjuk:

Lingkari angka yang paling cocok menurut Anda yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal di perusahaan.

Nilai 1: Tidak Setuju

Nilai 2: Kurang Setuju

Nilai 3: Agak Setuju

Nilai 4: Setuju

Bagian I: Faktor Internal

KEKUATAN (+)	BOBOT				RATING			
	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan pelanggan baru secara terus menerus	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk selalu berdasarkan keinginan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menggunakan material dan bahan pendukung lain yang berkualitas tinggi	1	2	3	4	1	2	3	4
Saluran distribusi produk atau jasa yang efektif dan efisien.	1	2	3	4	1	2	3	4
Kualitas hubungan sudah cocok dengan Segmen Pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan untung dari margin yang besar	1	2	3	4	1	2	3	4
Tenaga kerja yang sudah ahli dibidangnya masing-masing	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menjalankan Aktivitas-aktivitas Kunci dengan efisien	1	2	3	4	1	2	3	4
Memiliki hubungan baik dengan mitra maupun investor	1	2	3	4	1	2	3	4
Operasional PT. Daya Surya Elektrik efisien dalam penggunaan biaya	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik selalu mampu mengerjakan proyek sesuai deadline	1	2	3	4	1	2	3	4
Metode pembayaran yang mudah di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Penerapan SOP yang baik didalam PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4

KELEMAHAN (-)	BOBOT				RATING			
Tingkat perpindahan pelanggan yang masih tinggi.	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk dari pelanggan.	1	2	3	4	1	2	3	4
Media promosi masih secara <i>offline</i> .	1	2	3	4	1	2	3	4
Masih lemahnya hubungan dengan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
Pendapatan PT. Daya Surya Elektrik yang masih sulit diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4
Sumber Daya Utama PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Aktivitas Kunci PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Tidak adanya divisi khusus yang bertugas membangun hubungan dengan mitra.	1	2	3	4	1	2	3	4
Biaya PT. Daya Surya Elektrik tidak dapat diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4

Bagian II: Faktor Eksternal

PELUANG	BOBOT				RATING			
Apakah PT. Daya Surya Elektrik telah mampu melayani Segmen Pelanggan baru?	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik dapat melakukan pekerjaan djuar <i>Jobs</i> utama demi pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik mampu memanfaatkan Saluran baru lainnya seperti media <i>online</i> ?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik dapat menambahkan arus pendapatan lain?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik perlu memanfaatkan media sosial?	1	2	3	4	1	2	3	4
Teknologi dapat meningkatkan profit di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Mampukah PT. Daya Surya Elektrik dalam menstandarisasi beberapa Aktivitas Kunci?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah ada peluang untuk melakukan kerja sama dengan berbagai pihak?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah dengan media <i>online</i> biaya promosi bisa semakin ditekan?	1	2	3	4	1	2	3	4

ANCAMAN	BOBOT				RATING			
Besarkah kemungkinan pangsa pasar PT. Daya Surya Elektrik untuk menyeberang?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memberikan ancaman dengan menawarkan harga atau nilai yang lebih baik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memiliki Saluran yang lebih baik daripada PT. Daya Surya Elektrik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah margin PT. Daya Surya Elektrik terancam oleh pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Bisakah pegawai lain melayani pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah kualitas sumber daya di PT. Daya Surya Elektrik terancam?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing lebih agresif dalam hal promosi dan pengerjaan projek?	1	2	3	4	1	2	3	4
Mungkinkah mitra PT. Daya Surya Elektrik berkolaborasi dengan pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Banyakkah biaya yang mengancam untuk tidak dapat diprediksi?	1	2	3	4	1	2	3	4

Kuesioner SWOT untuk Evaluasi *Business Model Canvas*

Nama : Lisa Andira
Jabatan/Divisi : Manajer Proyek

Petunjuk:

Lingkari angka yang paling cocok menurut Anda yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal di perusahaan.

Nilai 1: Tidak Setuju

Nilai 2: Kurang Setuju

Nilai 3: Agak Setuju

Nilai 4: Setuju

Bagian I: Faktor Internal

KEKUATAN (+)	BOBOT				RATING			
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan pelanggan baru secara terus menerus	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk selalu berdasarkan keinginan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menggunakan material dan bahan pendukung lain yang berkualitas tinggi	1	2	3	4	1	2	3	4
Saluran distribusi produk atau jasa yang efektif dan efisien.	1	2	3	4	1	2	3	4
Kualitas hubungan sudah cocok dengan Segmen Pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan untung dari margin yang besar	1	2	3	4	1	2	3	4
Tenaga kerja yang sudah ahli dibidangnya masing-masing	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menjalankan Aktivitas-aktivitas Kunci dengan efisien	1	2	3	4	1	2	3	4
Memiliki hubungan baik dengan mitra maupun investor	1	2	3	4	1	2	3	4
Operasional PT. Daya Surya Elektrik efisien dalam penggunaan biaya	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik selalu mampu mengerjakan proyek sesuai deadline	1	2	3	4	1	2	3	4
Metode pembayaran yang mudah di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Penerapan SOP yang baik didalam PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4

KELEMAHAN (-)	BOBOT				RATING			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Tingkat perpindahan pelanggan yang masih tinggi.	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk dari pelanggan.	1	2	3	4	1	2	3	4
Media promosi masih secara <i>offline</i> .	1	2	3	4	1	2	3	4
Masih lemahnya hubungan dengan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
Pendapatan PT. Daya Surya Elektrik yang masih sulit diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4
Sumber Daya Utama PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Aktivitas Kunci PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Tidak adanya divisi khusus yang bertugas membangun hubungan dengan mitra.	1	2	3	4	1	2	3	4
Biaya PT. Daya Surya Elektrik tidak dapat diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4

Bagian II: Faktor Eksternal

PELUANG	BOBOT				RATING			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik telah mampu melayani Segmen Pelanggan baru?	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik dapat melakukan pekerjaan djluar <i>Jobs</i> utama demi pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik mampu memanfaatkan Saluran baru lainnya seperti media <i>online</i> ?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik dapat menambahkan arus pendapatan lain?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik perlu memanfaatkan media sosial?	1	2	3	4	1	2	3	4
Teknologi dapat meningkatkan profit di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Mampukah PT. Daya Surya Elektrik dalam menstandarisasi beberapa Aktivitas Kunci?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah ada peluang untuk melakukan kerja sama dengan berbagai pihak?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah dengan media <i>online</i> biaya promosi bisa semakin ditekan?	1	2	3	4	1	2	3	4

ANCAMAN	BOBOT				RATING			
Besarkah kemungkinan pangsa pasar PT. Daya Surya Elektrik untuk menyeberang?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memberikan ancaman dengan menawarkan harga atau nilai yang lebih baik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memiliki Saluran yang lebih baik daripada PT. Daya Surya Elektrik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah margin PT. Daya Surya Elektrik terancam oleh pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Bisakah pegawai lain melayani pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah kualitas sumber daya di PT. Daya Surya Elektrik terancam?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing lebih agresif dalam hal promosi dan pengerjaan projek?	1	2	3	4	1	2	3	4
Mungkinkah mitra PT. Daya Surya Elektrik berkolaborasi dengan pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Banyakkah biaya yang mengancam untuk tidak dapat diprediksi?	1	2	3	4	1	2	3	4

Kuesioner SWOT untuk Evaluasi *Business Model Canvas*

Nama : Lili Triwidiastuti
 Jabatan/Divisi : Manajer Keuangan

Petunjuk:

Lingkari angka yang paling cocok menurut Anda yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal di perusahaan.

Nilai 1: Tidak Setuju

Nilai 2: Kurang Setuju

Nilai 3: Agak Setuju

Nilai 4: Setuju

Bagian I: Faktor Internal

KEKUATAN (+)	BOBOT				RATING			
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan pelanggan baru secara terus menerus	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk selalu berdasarkan keinginan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menggunakan material dan bahan pendukung lain yang berkualitas tinggi	1	2	3	4	1	2	3	4
Saluran distribusi produk atau jasa yang efektif dan efisien.	1	2	3	4	1	2	3	4
Kualitas hubungan sudah cocok dengan Segmen Pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan untung dari margin yang besar	1	2	3	4	1	2	3	4
Tenaga kerja yang sudah ahli dibidangnya masing-masing	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menjalankan Aktivitas-aktivitas Kunci dengan efisien	1	2	3	4	1	2	3	4
Memiliki hubungan baik dengan mitra maupun investor	1	2	3	4	1	2	3	4
Operasional PT. Daya Surya Elektrik efisien dalam penggunaan biaya	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik selalu mampu mengerjakan proyek sesuai deadline	1	2	3	4	1	2	3	4
Metode pembayaran yang mudah di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Penerapan SOP yang baik didalam PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4

KELEMAHAN (-)	BOBOT				RATING			
Tingkat perpindahan pelanggan yang masih tinggi.	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk dari pelanggan.	1	2	3	4	1	2	3	4
Media promosi masih secara <i>offline</i> .	1	2	3	4	1	2	3	4
Masih lemahnya hubungan dengan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
Pendapatan PT. Daya Surya Elektrik yang masih sulit diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4
Sumber Daya Utama PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Aktivitas Kunci PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Tidak adanya divisi khusus yang bertugas membangun hubungan dengan mitra.	1	2	3	4	1	2	3	4
Biaya PT. Daya Surya Elektrik tidak dapat diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4

Bagian II: Faktor Eksternal

PELUANG	BOBOT				RATING			
Apakah PT. Daya Surya Elektrik telah mampu melayani Segmen Pelanggan baru?	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik dapat melakukan pekerjaan djuar <i>Jobs</i> utama demi pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik mampu memanfaatkan Saluran baru lainnya seperti media <i>online</i> ?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik dapat menambahkan arus pendapatan lain?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik perlu memanfaatkan media sosial?	1	2	3	4	1	2	3	4
Teknologi dapat meningkatkan profit di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Mampukah PT. Daya Surya Elektrik dalam menstandarisasi beberapa Aktivitas Kunci?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah ada peluang untuk melakukan kerja sama dengan berbagai pihak?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah dengan media <i>online</i> biaya promosi bisa semakin ditekan?	1	2	3	4	1	2	3	4

ANCAMAN	BOBOT				RATING			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Besarkah kemungkinan pangsa pasar PT. Daya Surya Elektrik untuk menyeberang?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memberikan ancaman dengan menawarkan harga atau nilai yang lebih baik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memiliki Saluran yang lebih baik daripada PT. Daya Surya Elektrik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah margin PT. Daya Surya Elektrik terancam oleh pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Bisakah pegawai lain melayani pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah kualitas sumber daya di PT. Daya Surya Elektrik terancam?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing lebih agresif dalam hal promosi dan pengerjaan projek?	1	2	3	4	1	2	3	4
Mungkinkah mitra PT. Daya Surya Elektrik berkolaborasi dengan pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Banyakkah biaya yang mengancam untuk tidak dapat diprediksi?	1	2	3	4	1	2	3	4

Kuesioner SWOT untuk Evaluasi *Business Model Canvas*

Nama : Siti Annisa Nabila
 Jabatan/Divisi : Manajer Operasional

Petunjuk:

Lingkari angka yang paling cocok menurut Anda yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal di perusahaan.

Nilai 1: Tidak Setuju

Nilai 2: Kurang Setuju

Nilai 3: Agak Setuju

Nilai 4: Setuju

Bagian I: Faktor Internal

KEKUATAN (+)	BOBOT				RATING			
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan pelanggan baru secara terus menerus	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk selalu berdasarkan keinginan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menggunakan material dan bahan pendukung lain yang berkualitas tinggi	1	2	3	4	1	2	3	4
Saluran distribusi produk atau jasa yang efektif dan efisien.	1	2	3	4	1	2	3	4
Kualitas hubungan sudah cocok dengan Segmen Pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik mendapatkan untung dari margin yang besar	1	2	3	4	1	2	3	4
Tenaga kerja yang sudah ahli dibidangnya masing-masing	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik menjalankan Aktivitas-aktivitas Kunci dengan efisien	1	2	3	4	1	2	3	4
Memiliki hubungan baik dengan mitra maupun investor	1	2	3	4	1	2	3	4
Operasional PT. Daya Surya Elektrik efisien dalam penggunaan biaya	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik selalu mampu mengerjakan proyek sesuai deadline	1	2	3	4	1	2	3	4
Metode pembayaran yang mudah di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Penerapan SOP yang baik didalam PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4

KELEMAHAN (-)	BOBOT				RATING			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Tingkat perpindahan pelanggan yang masih tinggi.	1	2	3	4	1	2	3	4
Desain produk dari pelanggan.	1	2	3	4	1	2	3	4
Media promosi masih secara <i>offline</i> .	1	2	3	4	1	2	3	4
Masih lemahnya hubungan dengan pelanggan	1	2	3	4	1	2	3	4
Pendapatan PT. Daya Surya Elektrik yang masih sulit diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4
Sumber Daya Utama PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Aktivitas Kunci PT. Daya Surya Elektrik yang mudah ditiru	1	2	3	4	1	2	3	4
Tidak adanya divisi khusus yang bertugas membangun hubungan dengan mitra.	1	2	3	4	1	2	3	4
Biaya PT. Daya Surya Elektrik tidak dapat diprediksi	1	2	3	4	1	2	3	4

Bagian II: Faktor Eksternal

PELUANG	BOBOT				RATING			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik telah mampu melayani Segmen Pelanggan baru?	1	2	3	4	1	2	3	4
PT. Daya Surya Elektrik dapat melakukan pekerjaan djuar <i>Jobs</i> utama demi pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik mampu memanfaatkan Saluran baru lainnya seperti media <i>online</i> ?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik dapat menambahkan arus pendapatan lain?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah PT. Daya Surya Elektrik perlu memanfaatkan media sosial?	1	2	3	4	1	2	3	4
Teknologi dapat meningkatkan profit di PT. Daya Surya Elektrik	1	2	3	4	1	2	3	4
Mampukah PT. Daya Surya Elektrik dalam menstandarisasi beberapa Aktivitas Kunci?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah ada peluang untuk melakukan kerja sama dengan berbagai pihak?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah dengan media <i>online</i> biaya promosi bisa semakin ditekan?	1	2	3	4	1	2	3	4

ANCAMAN	BOBOT				RATING			
Besarkah kemungkinan pangsa pasar PT. Daya Surya Elektrik untuk menyeberang?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memberikan ancaman dengan menawarkan harga atau nilai yang lebih baik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing memiliki Saluran yang lebih baik daripada PT. Daya Surya Elektrik?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah margin PT. Daya Surya Elektrik terancam oleh pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Bisakah pegawai lain melayani pelanggan?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah kualitas sumber daya di PT. Daya Surya Elektrik terancam?	1	2	3	4	1	2	3	4
Apakah pesaing lebih agresif dalam hal promosi dan pengerjaan projek?	1	2	3	4	1	2	3	4
Mungkinkah mitra PT. Daya Surya Elektrik berkolaborasi dengan pesaing?	1	2	3	4	1	2	3	4
Banyakkah biaya yang mengancam untuk tidak dapat diprediksi?	1	2	3	4	1	2	3	4

1. Hasil Kuesioner QSPM

Daftar Isian *Attractive Score* Untuk Matriks QSPM

Nama : Suryatna

Jabatan/Divisi : Direktur utama/*Owner*

Petunjuk:

➤ Tentukan *Attractive Score* (AS) atau daya tarik dari masing-masing faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) berikut ini dengan cara memberikan tanda (√) pada pilihan isian Bapak/Ibu.

➤ Pilihan *Attractive Score* (AS) pada isian berikut ini terdiri dari.

1 = tidak menarik

2 = agak menarik

3 = cukup menarik

4 = sangat menarik

Attractive Score (AS) diberikan apabila faktor kunci yang bersangkutan berpengaruh terhadap pilihan strategi yang dibuat. Sebaliknya, apabila faktor kunci yang bersangkutan tidak berpengaruh terhadap pilihan strategi yang dibuat maka dikosongkan.

Bagian I: Faktor Internal

<i>ATTRACTIVE SCORE</i>	Strategi 1	Strategi 2	Strategi 3	Strategi 4	Strategi 5
KEKUATAN (STRENGTH)					
Mendapat pelanggan baru.	4	4	3	3	2
Desain berdasarkan keinginan pelanggan.	3	3	3	2	3
Menggunakan material yang berkualitas.	4	4	3	3	3
Pengerjaan proyek sesuai deadline.	3	3	2	3	2
Saluran distribusi produk maupun jasa yang efisien.	3	2	2	2	2
Kualitas hubungan sudah cocok dengan Segmen Pelanggan.	3	3	3	3	3
Metode pembayaran yang mudah.	3	3	3	3	3
Keuntungan penjualan cukup besar.	3	3	3	3	3
Tenaga ahli berpengalaman.	3	3	2	3	2
Penerapan SOP yang baik.	3	3	3	3	3
Menjalankan aktivitas kunci dengan baik.	4	3	2	3	2
Memiliki hubungan baik dengan mitra dan investor.	3	3	3	3	3
Operasional PT. Daya Surya Elektrik efisien dalam penggunaan biaya.	3	3	3	3	3

KELEMAHAN (<i>WEAKNESS</i>)					
Tingkat perpindahan pelanggan tinggi.	2	2	2	3	2
Desain masih berasal dari pelanggan.	3	3	4	4	3
Media promosi masih <i>offline</i> .	-	-	3	3	3
Masih lemahnya hubungan dengan pelanggan.	2	2	3	2	2
Pendapatan per bulan sulit diprediksi.	3	3	3	3	3
Sumber daya yang dimiliki mudah ditiru.	4	4	3	3	4
Aktivitas kunci yang masih mudah ditiru.	3	3	2	3	3
Tidak adanya divisi khusus untuk membangun hubungan dengan mitra.	3	3	4	3	3
Biaya yang tidak dapat diprediksi.	3	3	2	3	2

Bagian II: Faktor Eksternal

<i>ATTRACTIVE SCORE</i>	Strategi 1	Strategi 2	Strategi 3	Strategi 4	Strategi 5
PELUANG (<i>OPPORTUNITY</i>)					
Pangsa pasar dapat diperluas.	4	4	3	3	3
Jasa desain gambar	2	2	1	3	2
Membuat media sosial.	4	4	4	4	4
Pemanfaatan media sosial.	4	4	4	4	4
Memperoleh pendapatan dari sektor lain.	4	4	4	4	4
Meningkatkan profit dengan teknologi informasi.	4	4	3	4	3
Melakukan standardisasi aktivitas	3	3	3	3	3
Membangun kerja sama dengan berbagai pihak.	3	2	4	2	3
Menekan biaya promosi dengan media <i>online</i>	4	4	3	4	4
ANCAMAN (<i>THREAT</i>)					
Konsumen berpindah.	2	3	2	2	3
Pesaing yang semakin kompetitif.	3	3	3	3	3
Saluran milik pesaing yang jauh lebih baik.	3	3	3	3	3
Tidak ada pegawai yang bisa menerima pelanggan selain <i>Owner/Direktur</i> .	3	3	3	3	3
Margin yang terancam oleh pesaing.	3	3	3	3	3
Adanya ancaman terhadap kualitas bahan baku.	2	2	1	2	2
Pesaing lebih agresif dalam promosi dan pengerjaan proyek.	4	4	4	4	4
Mitra bekerja sama dengan pesaing.	2	2	2	2	2
Biaya sewa meningkat.	3	2	2	2	2
Biaya bahan baku meningkat.	2	2	1	1	2

Lampiran 6. Laporan Keuangan

1. Laporan Pengeluaran PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong
Periode : Juli 2021- Juli 2022

LAPORAN KEUANGAN
Periode : Juli 2021 s/d Juli 2022
PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
7	Januari	2022	Operasional Kantor	IDR 687.009.083,00	IDR 11.360.700,00
			Kontrakan Kantor		IDR 25.000.000,00
			Enertran		IDR 3.794.500,00
			Urahn Karyawan		IDR 191.410.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 448.406.883,00
			Operasional Proyek		IDR 6.400.000,00
			Air Kantor	IDR 204.000,00	IDR 204.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 382.200,00	IDR 382.200,00
			Total	IDR 687.009.083,00	IDR 686.808.083,00
			Sisa Saldo		IDR 141.000,00

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
8	Februari	2022	Operasional Kantor	IDR 336.888.466,00	IDR 4.931.138,00
			Kontrakan kantor		IDR 4.347.000,00
			Enertran		IDR 215.792.000,00
			Urahn Karyawan		IDR 109.660.838,00
			Belanja Bahan Material		IDR -
			Operasional Proyek		IDR 1.170.500,00
			Air Kantor	IDR 339.000,00	IDR 339.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 336.440.466,00	IDR 336.440.466,00
			Total	IDR 336.888.466,00	IDR 448.000,00
			Sisa Saldo		IDR 448.000,00

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
9	Maret	2022	Operasional Kantor	IDR 196.497.572,00	IDR 2.319.872,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Enertran		IDR 2.700.500,00
			Urahn Karyawan		IDR 144.700.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 42.957.000,00
			Operasional Proyek		IDR 3.200.000,00
			Air Kantor	IDR 572.000,00	IDR 572.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 46.000,00	IDR 46.000,00
			Total	IDR 196.497.572,00	IDR 196.495.372,00
			Sisa Saldo		IDR 2.200,00

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
1	Juli	2021	Operasional Kantor	IDR 118.292.846,00	IDR 2.190.046,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Enertran		IDR 3.239.500,00
			Urahn Karyawan		IDR 68.215.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 39.439.800,00
			Operasional Proyek		IDR 3.800.000,00
			Air Kantor	IDR 248.000,00	IDR 248.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 1.026.000,00	IDR 1.026.000,00
			Total	IDR 118.292.846,00	IDR 118.156.346,00
			Sisa Saldo		IDR 136.500,00

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
2	Agustus	2021	Operasional Kantor	IDR 50.969.895,00	IDR 959.395,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Enertran		IDR 454.000,00
			Urahn Karyawan		IDR 23.690.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 21.883.000,00
			Operasional Proyek		IDR 3.200.000,00
			Air Kantor	IDR 471.000,00	IDR 471.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 150.000,00	IDR 150.000,00
			Total	IDR 50.969.895,00	IDR 50.757.395,00
			Sisa Saldo		IDR 212.500,00

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
3	September	2021	Operasional Kantor	IDR 35.371.676,00	IDR 1.233.576,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Enertran		IDR 1.079.000,00
			Urahn Karyawan		IDR 8.270.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 18.992.000,00
			Operasional Kantor		IDR 3.200.000,00
			Air Kantor	IDR 1.329.000,00	IDR 1.329.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 35.366.576,00	IDR 35.366.576,00
			Total	IDR 35.371.676,00	IDR 35.366.576,00
			Sisa Saldo		IDR 5.100,00

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
10	April	2022	Operasional Kantor	IDR 148.224.492,00	IDR 1.999.542,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Entertainment		IDR 2.443.000,00
			Urahan Karyawan		IDR 78.146.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 57.184.750,00
			Operasional Proyek		IDR 7.000.000,00
			Tagihan Air		IDR 1.258.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 148.224.492,00	IDR 148.147.292,00
Total				IDR 148.224.492,00	IDR 148.147.292,00
Sisa Saldo				IDR 77.200,00	

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
11	Mei	2022	Operasional Kantor	IDR 86.063.200,00	IDR 828.200,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Entertainment		IDR 976.500,00
			Urahan Karyawan		IDR 79.501.500,00
			Belanja Bahan Material		IDR 4.153.000,00
			Operasional Proyek		IDR -
			Air Kantor		IDR 390.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 86.063.200,00	IDR 109.500,00
Total				IDR 86.063.200,00	IDR 85.958.700,00
Sisa Saldo				IDR 104.500,00	

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
12	Juni	2022	Operasional Kantor	IDR 23.178.500,00	IDR 911.500,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Entertainment		IDR 791.000,00
			Urahan Karyawan		IDR 13.000.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 2.705.000,00
			Operasional Proyek		IDR 3.200.000,00
			Air Kantor		IDR 131.200,00
			Biaya tidak langsung	IDR 23.178.500,00	IDR 52.500,00
Total				IDR 23.178.500,00	IDR 20.791.200,00
Sisa Saldo				IDR 2.387.300,00	

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
4	Oktober	2021	Operasional Kantor	IDR 232.950.704,00	IDR 2.054.304,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Entertainment		IDR 1.273.000,00
			Urahan Karyawan		IDR 111.355.500,00
			Belanja Bahan Material		IDR 94.237.500,00
			Operasional Kantor		IDR 13.200.000,00
			Tagihan Air Kantor		IDR 672.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 232.950.704,00	IDR 10.076.000,00
Total				IDR 232.950.704,00	IDR 232.868.304,00
Sisa Saldo				IDR 82.400,00	

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
5	November	2021	Operasional Kantor	IDR 202.654.900,00	IDR 1.731.700,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Entertainment		IDR 1.560.000,00
			Urahan Karyawan		IDR 114.276.500,00
			Belanja Bahan Material		IDR 78.675.500,00
			Mobil Operasional		IDR 3.200.000,00
			Air Kantor		IDR 190.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 202.654.900,00	IDR 2.683.500,00
Total				IDR 202.654.900,00	IDR 202.317.200,00
Sisa Saldo				IDR 337.700,00	

No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
6	Desember	2021	Operasional Kantor	IDR 204.056.500,00	IDR 3.124.500,00
			Sewa Tempat		IDR -
			Entertainment		IDR 925.500,00
			Urahan Karyawan		IDR 93.551.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 82.634.800,00
			Mobil Operasional		IDR 3.200.000,00
			Air Kantor		IDR 2.581.000,00
			Biaya tidak langsung	IDR 204.056.500,00	IDR 13.502.000,00
Total				IDR 204.056.500,00	IDR 201.518.800,00
Sisa Saldo				IDR 2.537.700,00	

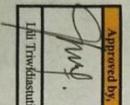
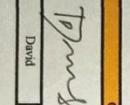
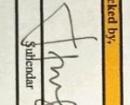
No.	Bulan	Tahun	Uraian	Debit	Kredit
			Operational Kantor	IDR 748.338.600,00	IDR 3.102.300,00
			Sewa Temporal		IDR 10.000.000,00
			Entertainment		IDR 450.000,00
			Ujrah Karawan		IDR 56.320.000,00
			Belanja Bahan Material		IDR 671.900.000,00
			Operational Proyek		IDR 3.200.000,00
			Ekstra Voeding		IDR 335.000,00
			Biaya tidak langsung		IDR 2.000.000,00
			Total	IDR 748.338.600,00	IDR 747.307.300,00
			Sisa Saldo	IDR 748.338.600,00	IDR 1.031.300,00

Grand Total Pengeluaran Periode Juli 2021 - Juli 2022			
DEBIT	IDR	3.070.496.434,00	KREDIT
	IDR	3.062.993.034,00	
Approved by:		Checked by:	
Lili Pradiastuti	David		Sander
			Surjiana

2. Laporan Pemasukan PT. Daya Surya Elektrik, Cibinong
 Periode : Juli 2021- Juli 2022

No.	Bulan	Tahun	PT/Owner	PR/RO	Keterangan	Nilai Proyek (Setelah PPh)
1	Juli	2020				IDR -
2	Agustus	2020	DSE			IDR -
3	September	2020	DSE	EPTY	Pekerjaan Panel LVMDP & SDP	IDR 12.312.000,00
4	Oktober	2020	DSE	EPTY	Pekerjaan Instalasi & Pemasangan Lampu Penerangan Jalan	IDR 404.704.100,00
5	November	2020	DSE	Bu Boeding	Renovasi Total Satu Unit Rumah Tinggal Chinoong	IDR 62.240.000,00
6	Desember	2020	DSE	Raden	Raden & Pondok Pesantren	IDR 277.000.000,00
					DP Pekerjaan Instalasi & Pemasangan Lampu Penerangan	IDR 211.965.100,00
					Instalasi Power Mesin Lampu Penerangan Klung Boiler 2	IDR 164.997.100,00
					Total	IDR 1.133.218.300,00
1	Januari	2021	DSE		Pekerjaan Panel LVMDP & SDP	IDR 41.070.000,00
2	Februari	2021	DSE		Pemasangan Kabel Power Mesin Dust Collector Baru	IDR 35.000.000,00
3	Maret	2021	DSE	EPTY	Instalasi Cable Ladder	IDR 720.410.000,00
4	April	2021	DSE	EPTY	Pemasangan Kabel Power Mesin Dust Collector Baru	IDR 247.470.000,00
5	Juni	2021	DSE	EPTY	Instalasi Power Mesin Lampu Penerangan Klung Boiler 2	IDR 32.946.784,00
6	Juli	2021	DSE	AEON	Pekerjaan Pemasangan Kabel Power & Panel PP Hoist Building 5	IDR 85.796.116,00
7	Agustus	2021	DSE	Pak Dillah	Material Jalur Paralel Gerbang troller	IDR 66.350.000,00
8	September	2021	DSE		Pembangunan unit rumah chinoong	IDR 133.450.000,00
9	Oktober	2021	DSE		Power Mesin Pompa Scrubber Boiler Batu Bara Basuki	IDR -
10	November	2021	DSE			IDR 35.952.000,00
11	Desember	2021	DSE			IDR -
					Total	IDR 1.398.444.900,00
1	Januari	2022	DSE	EPTY	Instalasi Grounding for Mesin N2 Lunde	IDR 26.705.000,00
2	Februari	2022	DSE	EPTY	Conduit Under Ground Refit by Lunde Instalasi Panel Power Blower L Shunt Fan	IDR 76.888.000,00
3	Maret	2022	DSE	EPTY	Instalasi Kabel Power for New Mesin Uniformity & Balancer "Kakosa"	IDR 545.540.000,00
4	April	2022	DSE	BNI	Kabel power & instalasi kabel panel, PDU Japangan Pakar	IDR 502.457.000,00
5	Mei	2022	DSE			IDR -
6	Juni	2022	DSE	EPTY	Box Panel SDP @4 pcs	IDR 10.899.000,00
7	Juli	2022	DSE	EPTY	Instalasi Grounding for Mesin N2 Lunde	IDR 60.300.000,00
					Total	IDR 532.789.000,00
					GRAND TOTAL	IDR 3.064.452.200,00

Laporan Keuangan
 Pemusahaan PT. Daya Surya Elektrik
 Periode : Juli 2021 - Juli 2022

Approved by:  Checked by:  Sealed by: 
 Lili Triwitasanti David Subandar Susyatin

Lampiran 7. Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Gischavany Kintania
No. KTP : 3201015905980013
Tempat, Tanggal Lahir : Bogor, 19 Mei 1998
Agama : Islam
No. *Handphone* : 0812 1231 4991
Alamat : Lingkungan 02 Citatah Dalam RT.02/RW13, NO.62,
Ciriung, Cibinong, Bogor-Jawa Barat
E-mail : gischavanie996@gmail.com

Pendidikan Formal

2004-2010 SD Negeri Ciriung 03, Bogor, Jawa Barat
2010-2013 SMP Islam Al-Anshor, Bogor Jawa Barat
2013-2016 SMK PGRI 01 Cibinong, Bogor Jawa Barat
2018-2022 Program Studi Manajemen, STIE GICI Depok

Pengalaman Kerja

2017-2018 *Quality Control* di PT. Oasis Waters International.
2018-2021 *Administration Office Staff* di PT. Daya Surya Elektrik.
2021-2022 *Customer Service* di Noona_Osen.

Lampiran 8. Dokumentasi

