

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang berupaya menggambarkan dengan jelas mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan TB. Bina Bangunan di kota Karawang Barat. Pemilihan jenis penelitian untuk mengetahui dan memahami fenomena yang ada dengan objek penelitian kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif menafsirkan dan mendeskripsikan data dengan situasi yang sedang terjadi. Menurut Sugiyono (2019) mengemukakan metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang bertujuan meneliti kondisi obyek secara alamiah, dimana peneliti sebagai instrumen kunci, kemudian triangulasi (gabungan) digunakan dalam teknik pengumpulan data, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif menegaskan kepada makna daripada generalisasi. Pendekatan dari penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai situasi, kondisi dari berbagai data yang telah dikumpulkan seperti hasil wawancara maupun pengamatan tentang masalah yang diteliti dan terjadi di lapangan.

#### **3.2 Teknik Pengumpulan Data**

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

- a) Wawancara terstruktur merupakan metode pengumpulan data melalui tanya jawab langsung kepada responden untuk memperoleh data, peneliti mengacu dari penggunaan panduan wawancara yang sudah disusun (Sugiyono, 2019). Data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah gambaran umum TB. Bina Bangunan serta informasi penting terkait strategi 7p pemasaran, swot dan penjualan. Data-data yang telah diperoleh selanjutnya sebagai bahan analisis, evaluasi, dan untuk perancangan penjualan. Informan kunci wawancara adalah Pemilik Toko

b) Observasi yaitu cara pengumpulan data dengan cara mengamati langsung obyek penelitian, bukan hanya terbatas pada perilaku manusia (Sugiyono, 2019). Pengamatan terhadap penjualan yang telah berjalan dalam penelitian ini bertujuan melihat secara langsung kondisi Toko bahan bangunan yang sesungguhnya, diantaranya melihat proses penjualan yang dilakukan dan mengamati strategi pemasaran dari TB. Bina Bangunan. Pengamatan langsung adalah melakukan penelitian langsung terjun ke lingkungan/objek penelitian, teknik pengumpulan data menggunakan metode ini adalah dengan observasi ke lokasi penelitian yaitu Toko Bina Bangunan lokasi Karawang Barat.

c) Dokumentasi, Sugiyono (2019) menyebutkan studi dokumen adalah aktivitas untuk melengkapi penggunaan metode observasi dan wawancara pada penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini dilakukan dokumentasi berupa rekaman suara dari wawancara dan berupa foto dengan yang diwawancarai.

### **3.3 Sumber Data**

#### **3.3.1 Data Primer**

Data primer adalah sumber data penelitian yang langsung menyajikan data kepada pengumpul data, tidak melalui perantara (Sugiyono, 2019). Data primer penelitian ini yaitu hasil observasi dan wawancara kepada pemilik toko Bangunan, kontraktor, pembeli retail dan karyawan toko

#### **3.3.2 Data Sekunder**

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang tidak langsung menyajikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2019). Data sekunder penelitian ini diambil dari buku, situs, artikel, jurnal dan sumber lainnya. Data sekunder ini diambil dari sumber fisik dan juga daring. Data sekunder penelitian ini membantu peneliti untuk memberikan fakta pendukung penelitian ini.

### **3.4 Teknik Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data sebagai berikut:

- 1) Analisis Kualitatif

Moleong (2007) menyatakan analisis kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif secara tertulis maupun lisan dari orang-orang dan pengamatan perilaku. Teknik analisis data penelitian ini menggunakan teknik analisis SWOT melalui pendekatan kualitatif, yang mencakup *Strengths*, *Weakness*, *Opportunities* dan *Threats*. Tujuan analisis SWOT untuk mengoptimalkan *strengths* (kekuatan) dan *opportunities* (peluang), namun dapat meminimalkan *weakness* (kelemahan) dan *threats* (ancaman) untuk mengetahui strategi yang berguna atau efektif yang diterapkan sesuai pasar

## 2) Analisis Deskriptif

Mendeskripsikan aktivitas operasional usaha mengenai proses penjualan dan pemasaran yang biasa terjadi maupun yang dilakukan di toko bahan bangunan tersebut, melakukan analisis pemasaran 7P dan penjualan untuk diterapkan toko bahan bangunan terutama mengenai persediaan dan penjualan. Model analisis penelitian ini yaitu metode analisis deskriptif kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari penelitian di Toko bahan bangunan.

Langkah-langkah untuk melakukan analisis data deskriptif kualitatif, sebagai berikut :

1. Pengumpulan data dan informasi yang dibutuhkan mengenai gambaran operasional usaha di toko bahan bangunan dengan cara wawancara dan observasi langsung di lapangan.
2. Melakukan identifikasi masalah yang ada serta melakukan analisis secara mendalam menggunakan beberapa pendekatan berupa analisis SWOT dan pemasaran 7P

### **3.5 Lokasi Penelitian**

Pemilihan objek penelitian adalah toko bahan bangunan. Toko bahan bangunan ini bernama Bina Bangunan di Jln. Raya Galuhmas Blok J. No. 3-5 Karawang Barat. Penelitian dilakukan selama semester 7 berjalan.

### **3.6 Objek Penelitian**

Dalam variabel kualitatif ada variabel yang tidak bisa diklasifikasikan. Nilai variabel kualitatif bukan berupa angka, namun berbentuk kategori yang memiliki fungsi yang sama. Maka, peneliti mengkategorikan strategi marketing yang dikenal dengan istilah 7P (*Product, Price, Promotion, Place, People, Process, Physical Evidence*) dan SWOT di toko material bangunan TB Bina Bangunan sebagai variabel penelitian.

### **3.7 Partisipan dan Subjek**

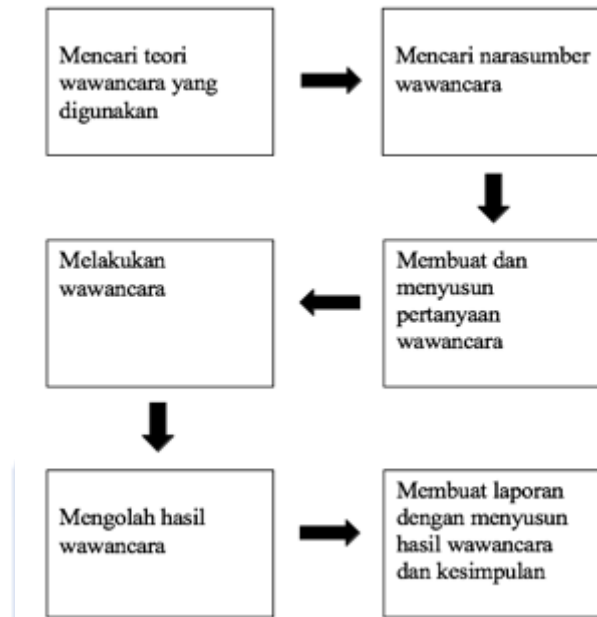
Azwar (2013) mengemukakan populasi merupakan keseluruhan dalam kelompok orang dengan ciri-ciri spesifik yang memenuhi syarat berdasarkan kriteria penelitian untuk diinvestigasi. Sugiyono (2019), mengemukakan *purposive sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Menurut Arikunto (2006), *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel tanpa secara acak, strata, atau daerah, tapi melalui suatu pertimbangan yang fokus terhadap suatu tujuan. Pada penelitian ini peneliti mengambil sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dan populasi yang akan diamati yakni Pemilik toko material bangunan TB. Bina Bangunan di Karawang. Sampel yang dipergunakan pada penelitian ini antara lain:

- a) Pemilik toko, wellie untuk mengetahui strategi pemasaran 7P dan menganalisis SWOT di TB Bina Bangunan.
- b) Kontraktor sebagai salah satu pelanggan yang berbelanja cukup banyak pada TB. Bina Bangunan. Sampel diambil untuk mengetahui dampak dari strategi pemasaran 7P yang digunakan oleh TB Bina Bangunan. Jumlah sampel adalah 5 kontraktor.
- c) Pembeli retail sebagai konsumen umum yang berbelanja pada TB. Bina Bangunan. Sampel di ambil untuk mengetahui dampak pemasaran 7P yang di gunakan oleh TB. Bina Bangunan. Jumlah sampel adalah 5 pembeli retail.
- d) Supplier sebagai pemasok penyediaan barang di TB. Bina Bangunan. Sampel di amabil untuk mengetahui dampak pemasaran 7P dalam penyediaan produk. Jumlah sampel adalah 5 supplier
- e) Karyawan toko sebagai pekerja dalam melayani konsumen dan membantu berjalannya TB. Bina Bangunan. Sampel di ambil untuk mengetahui penjualan dan kinerja pemasaran 7P. Jumlah sampel adalah 5 karyawan

### 3.8 Instrumen

Instrumen penelitian adalah alat untuk mendapatkan data penggunaan alat bantuan penelitian melalui pengumpulan data supaya semakin memudahkan aktivitas pengamatan. Penggunaan alat bantu penelitian melalui pengumpulan informasi yang berhubungan terhadap objek yang akan diamati, yaitu panduan wawancara dalam bentuk naskah yang sudah dipersiapkan, alat untuk merekam hasil wawancara dalam bentuk telepon genggam dan buku catatan, serta alat dokumentasi dalam bentuk kamera data penjualan TB Bina Bangunan, dan dokumen terkait. Sesuai dengan pendapat Sugiyono (2019), Instrumen penelitian yaitu alat untuk mengukur fenomena sosial maupun alam yang akan diteliti. Instrumen pengumpulan data tersebut secara umum sangat terkait dengan metode pengumpulan data, yaitu apabila menggunakan wawancara mendalam (*depth interview*), instrumen yang digunakan adalah panduan wawancara terstruktur dan terbuka. Peneliti memakai metode wawancara untuk memperoleh informasi mengenai topik dari subyek penelitian. Untuk melengkapi dan membantu proses wawancara, dengan demikian peneliti membuat instrumen penelitian dalam bentuk metode wawancara. Wawancara adalah pertemuan antara dua individu untuk memberikan ide atau informasi satu sama lain dengan proses tanya jawab, dengan demikian bisa membentuk arti pada sebuah topik yang diteliti. Wawancara tersebut harus dilaksanakan pada tempat dan waktu yang sesuai, dengan demikian bisa menghasilkan rasa yang sesuai dan dapat memperoleh informasi yang akurat. Melakukan aktivitas wawancara seharusnya dilaksanakan terlebih dahulu dengan pengenalan diri, menerangkan tujuan kedatangannya, kemudian pewawancara menerangkan materi wawancara, dan pewawancara membuat pertanyaan. Wawancara yang dilaksanakan untuk mendapatkan data ialah wawancara mendalam. Wawancara mendalam merupakan tahapan mendapatkan data penelitian melalui proses tanya jawab dengan atau tanpa bertatap muka dengan orang yang diwawancarai tanpa atau menggunakan panduan.

### 3.9 Alur Perolehan Data



Gambar.3 Alur Perolehan Data

### 3.10 Elastisitas Harga

Terdapat beberapa produk mengalami peningkatan pada masa pandemi , produk anti bocor untuk tembok di minati sangat tinggi ketika musim hujan pada masa pandemi dan produk wastafel, masker, keran cuci tangan sangat di minati ketika pada masa pandemi.

Terdapat elastis produk di TB. Bina Bangunan yaitu produk besi,baja,kayu dan pipa besi dan *pvc*, Cat tembok dan lampu. ketika mengalami kenaikan harga sebesar 4% untuk semen merah putih akan mengalami penurunan permintaan secara drastis, dan TB. Bina Bangunan melakukan penyesuaain kembali harga yang di cantumkan

Terdapat inelastis produk di TB. Bina Bangunan yaitu produk semen, pasir, bata merah, bata hebel, aquaproof, sarung tangan, karpet talang, batu split, paku dan rantai. Ketika mengalami kenaikan harga, permintaan produk tidak turun secara drastis

### 3.11 Daftar Pertanyaan

#### 3.11.1 Pertanyaan 7P Untuk Pemilik

7P	Pertanyaan Pemicu
Product ( Produk )	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="707 416 1361 1055">1. Bagaimana Strategi Produk ketika masa pandemi Covid - 19<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="823 524 1326 562">→ Apakah terdapat perubahan produk</li><li data-bbox="823 577 1262 616">→ Produk apa yang sering terjual</li><li data-bbox="823 631 1206 669">→ Apakah produk bervariasi</li><li data-bbox="823 685 1294 723">→ Apakah produk memiliki garansi</li><li data-bbox="823 739 1361 831">→ Apakah produk yang di jual sudah memenuhi kebutuhan konsumen</li><li data-bbox="823 846 1361 938">→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li><li data-bbox="823 954 1361 1046">→ Bagaimana strategi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li></ul></li><li data-bbox="707 1128 1361 1767">2. Bagaimana Strategi Produk ketika sebelum masa pandemi Covid- 19<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="823 1236 1326 1274">→ Apakah terdapat perubahan produk</li><li data-bbox="823 1290 1262 1328">→ Produk apa yang sering terjual</li><li data-bbox="823 1344 1206 1382">→ Apakah produk bervariasi</li><li data-bbox="823 1397 1294 1435">→ Apakah produk memiliki garansi</li><li data-bbox="823 1451 1361 1543">→ Apakah produk yang di jual sudah memenuhi kebutuhan konsumen</li><li data-bbox="823 1559 1361 1650">→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li><li data-bbox="823 1666 1361 1758">→ Bagaimana strategi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li></ul></li><li data-bbox="707 1841 1361 1989">3. Bagaimana cara anda menjual produk baru Ketika semasa pandemi covid- 19<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="823 1951 1246 1989">→ Apakah merk mempengaruhi</li></ul></li></ol>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Bagaimana cara anda mengubah minat pembeli</li> <li>➔ Bagaimana cara anda menjual produk baru ketika sebelum masa pandemi covid- 19</li> <li>➔ Apakah merk mempengaruhi</li> <li>➔ Bagaimana cara anda mengubah minat pembeli</li> </ul> <p>4. Bagaimana supplier mempengaruhi produk</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah ketersediaan produk di pengaruhi</li> </ul>
Price ( Harga )	<p>1. Bagaimana Strategi harga semasa covid-19</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah terdapat perubahan harga</li> <li>➔ Apakah terdapat potongan harga ( diskon) atau promo</li> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>➔ Bagaimana strategi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> <li>➔ Metode pembayaran apa saja yang di gunakan</li> </ul> <p>2. Bagaimana Strategi harga sebelum covid-19</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah terdapat perubahan harga</li> <li>➔ Apakah terdapat potongan harga ( diskon) atau promo</li> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Bagaimana strategi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> <li>→ Metode pembayaran apa saja yang di gunakan</li> </ul> <p>3. Bagaimana strategi harga yang diterapkan oleh TB. Bina Bangunan ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah terdapat variasi harga</li> <li>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>→ Bagaimana strategi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> <li>→ Metode pembayaran apa saja yang di gunakan</li> </ul> <p>4. Apakah supplier mempengaruhi harga</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Bagaimana jika terjadi perubahan harga</li> <li>→ Apakah terdapat perubahan cara pembayaran</li> <li>→ Apakah terdapat potongan harga</li> <li>→ Apakah harga yang di tetapkan berubah - ubah</li> <li>→ Apakah anda berusaha mencari supplier baru ?</li> </ul> <p>5. Apa saja yg dilakukan oleh TB Bina bangunan terkait supplier pada saat pandemi?</p>
--	---

Place ( Tempat )	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurut anda, apakah posisi/letak TB. Bina Bangunan cukup strategis? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Bagaimana anda menata produk anda</li> <li>➔ Apakah konsumen mudah untuk menemukan TB. Bina Bangunan</li> </ul> </li> <li>2. Apakah anda memiliki fasilitas untuk konsumen <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah ketersediaan tempat parkir</li> <li>➔ Apakah ketersediaan tempat menunggu</li> </ul> </li> <li>3. Bagaimana akses menuju TB. Bina Bangunan <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah sulit menuju TB. Bina Bangunan</li> </ul> </li> <li>6. Apa saja yg dilakukan oleh TB Bina bangunan terkait tempat pada saat pandemi? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>➔ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> </ul> </li> <li>7. Apakah terdapat marketplace dan sosial media ?</li> </ol>
Promotion ( Promosi)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana strategi promosi pada masa covid-19 <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apa saja usaha promosi yang berhasil</li> <li>➔ Media apa saja yang di gunakan</li> </ul> </li> </ol>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> <li>→ Apa yang anda lakukan dalam kegiatan promosi</li> <li>→ Kendala apa saja yang terjadi</li> <li>→ Bagaimana cara anda menghadapi kendala tersebut</li> </ul> <p>2. Bagaimana strategi promosi sebelum masa covid -19</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apa saja usaha promosi yang berhasil</li> <li>→ Media apa saja yang di gunakan</li> <li>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> <li>→ Apa yang anda lakukan dalam kegiatan promosi</li> <li>→ Kendala apa saja yang terjadi</li> <li>→ Bagaimana cara anda menghadapi kendala tersebut</li> </ul> <p>3. Apakah terdapat team marketing di TB. Bina bangunan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah memiliki pengaruh terhadap TB. Bina Bangunan</li> </ul>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apa saja yang mempengaruhi TB. Bina Bangunan</li> <li>→ Apa saja kendala saat melakukan promosi</li> </ul> <p>4. Bagaimana supplier memberikan anda promosi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Promosi apa saja yang di berikan</li> <li>→ Apakah promosi yang di berikan sesuai dengan keinginan anda</li> <li>→ Apa terdapat kebijakan pengembalian barang</li> <li>→ Bagaimana jaminan kualitas nya</li> <li>→ Berapa banyak kuantitas order maksimum dan minimum untuk promosi yang di berikan</li> <li>→ Apakah supplier memberikan tempo</li> </ul>
Orang ( People )	<p>1. Bagaimana strategi yang di terapkan untuk karyawan semasa covid -19</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah terdapat Shift karyawan</li> <li>→ Apakah terdapat protokol untuk kesehatan semasa covid</li> <li>→ Bagaimana kinerja karyawan melakukan penjualan semasa covid</li> <li>→ Apakah terdapat SOP yang di ubah</li> <li>→ Apakah terdapat pengurangan jam kerja?</li> <li>→ Apakah terdapat pengurangan karyawan</li> <li>→ Apakah terdapat pemotongan gaji</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> </ul> <p>2. Bagaimana strategi yang di terapkan untuk karyawan sebelum masa covid-19</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah terdapat Shift karyawan</li> <li>→ Bagaimana kinerja karyawan melakukan penjualan sebelum pendemi covid</li> <li>→ Bagaimana SOP TB. Bina Bangunan</li> <li>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> </ul> <p>3. Strategi pelayanan apa saja yang di gunakan karyawan anda?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Bagaimana anda dapat menyusun strategi tersebut</li> <li>→ Apakah strategi tersebut sudah tepat</li> <li>→ Mengapa anda menggunakan strategi tersebut</li> <li>→ Apakah terdapat kendala</li> </ul> <p>4. Bagaimana hubungan anda dengan karyawan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah anda perlakuan khusus untuk karyawan baru dan lama</li> <li>→ Apakah anda memberikan dorongan dan motivasi</li> </ul>
--	---

	<p>5. Bagaimana pengaruh karyawan terhadap TB. Bina Bangunan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah mereka sudah tepat dalam melakukan penjualan</li> <li>→ Apakah menghambat aktivitas TB. Bina Bangunan</li> </ul>
<p>Proses ( Process)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa saja alat transportasi yang digunakan untuk pengiriman barang? <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Bagaimana anda mengatur alat transportasi yang akan di gunakan</li> <li>→ Apakah barang yang di beli mempengaruhi transportasi yang akan di gunakan</li> </ul> </li> <li>2. Siapa penanggung jawab alat transportasi tersebut? <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah karyawan ( supir ) menjadi penanggung jawab?</li> </ul> </li> <li>3. Bagaimana alur pemesanan barang dari TB. Bina Bangunan ke konsumen <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah melalui telepon</li> <li>→ Apakah datang langsung ke toko</li> <li>→ Apakah proses pembelian mudah</li> </ul> </li> <li>4. Berapa lama waktu pengiriman barang hingga tiba ke konsumen? <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Bagaimana anda dapat memastikan barang tiba ke konsumen tepat waktu</li> </ul> </li> <li>5. Apa saja yang mempengaruhi proses pengiriman barang ke konsumen? <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apakah ketersediaan produk</li> <li>→ Apakah karena kendala kendaraan</li> </ul> </li> </ol>

	<p>→ Apakah cuaca berpengaruh</p> <p>8. Apa saja yg dilakukan oleh TB Bina bangunan terkait tempat pada saat pandemi?</p> <p>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</p> <p>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</p>
<p>Physical Evidence ( Tampilan Fisik</p>	<p>1. Apa saja fasilitas dan infrastruktur yang dapat dilihat konsumen di TB.Bina Bangunan</p> <p>2. Apakah TB. Bina Bangunan menyediakan tempat parkir yang luas</p> <p>3. Apakah memiliki tempat untuk menunggu</p> <p>4. Apakah tempat anda bersih</p> <p>→ Bagaimana strategi anda</p> <p>→ Apakah menurut anda sudah tepat</p> <p>5. Apa saja yg dilakukan oleh TB Bina bangunan terkait tampilan fisik pada saat pandemi?</p> <p>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</p> <p>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</p> <p>6. Bagaimana strategi tampilan fiisk yang di gunakan sebelum pandemi</p> <p>→ Apakah terdapat perubahan tampilan fisik</p> <p>→ Apakah strategi tersebut sudah tepat</p> <p>→ Perubahan tampilan fisik apa saja yang di lakukan</p>

	<p>7. Bagaimana strategi tampilan fisik yang di gunakan pada masa pandemi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah terdapat perubahan tampilan fisik</li> <li>➔ Apakah strategi tersebut sudah tepat</li> <li>➔ Perubahan tampilan fisik apa saja yang di lakukan</li> </ul>
--	---

### 3.11.2 SWOT

SWOT	Pertanyaan Pemicu
Strenght ( Kekuatan )	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurut anda, apa kekuatan yang dimiliki TB. Bina Bangunan ? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apa yang menjadi alasan agar pembeli membeli produk di toko anda</li> </ul> </li> <li>2. Apa yang membuat bisnis Anda lebih baik dari kompetitor?</li> <li>3. Apa keunikan dan keunggulan bisnis Anda dan bisnis lainnya yang tidak punya? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apa yang anda lakukan agar keunggulan tersebut tetap konsisten</li> </ul> </li> <li>4. Apa saja respon positif dari pembeli <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Bagaimana cara anda menanggapi respon positif tersebut</li> </ul> </li> <li>5. Apa saja yg dilakukan oleh TB Bina bangunan terkait kekuatan pada saat pandemi? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> </ul> </li> </ol>



	<p>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</p> <p>6. Strategi kekuatan apa yang di gunakan ketika masa sebelum pandemi</p> <p>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</p> <p>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</p>
Weakness ( Kelemahan )	<p>1. Menurut anda, apa kelemahan yang dimiliki TB. Bina Bangunan ?</p> <p>→ Masalah apa yang di keluhkan pembeli</p> <p>→ Bagaimana anda mengatasi masalah tersebut</p> <p>2. Apa saja yang menyebabkan kerugian</p> <p>→ Bagaimana cara mengatasi kerugian tersebut</p> <p>→ Berapa lama waktu yang di butuhkan mengatasi kerugian tersebut</p> <p>3. Apa saja yang perlu di tingkatkan</p> <p>→ Apakah sudah berhasil ?</p> <p>→ Bagaimana hasil nya</p> <p>4. Apa saja yg dilakukan oleh TB Bina bangunan terkait kelemahan pada saat pandemi?</p> <p>→ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</p> <p>→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</p> <p>5. Strategi dalam mengatasi kelemahan anda ,apa yang di gunakan ketika masa sebelum pandemi</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>➔ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> </ul>
<p>Opportunities ( Peluang )</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa saja peluang TB. Bina Bangunan semasa covid -19 ? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah peluang tersebut dapat di manfaatkan</li> <li>➔ Apakah peluang covid-19 menjadi sebuah keuntungan</li> <li>➔ Bagaiman cara anda memanfaatkan peluang tersebut</li> </ul> </li> <li>2. Bagaimana Strategi TB. Bina Bangunan dalam menciptakan sebuah peluang baru semasa covid – 19</li> <li>3. Apa saja yg dilakukan oleh TB Bina bangunan terkait peluang pada saat pandemi? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>➔ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> </ul> </li> <li>4. Strategi peluang apa yang di gunakan ketika masa sebelum pandemi <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>➔ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> </ul> </li> </ol>

Threats ( Ancaman )	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hal apa yang mengancam TB. Bina Bangunan? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah ancaman tersebut mempengaruhi keseluruhan aktivitas TB. Bina Bangunan</li> <li>➔ Bagaimana anda mengatasi ancaman tersebut</li> </ul> </li> <li>2. Masalah apa yang terjadi berulang kali? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Bagaimana cara anda menanggapi</li> </ul> </li> <li>3. Bagaimana strategi pemasaran anda untuk mengatasi ancaman pesaing <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah mempengaruhi TB. Bina Bangunan</li> <li>➔ Apakah strategi tersebut sudah tepat</li> <li>➔ Mengapa anda menggunakan strategi tersebut</li> </ul> </li> <li>4. Apakah ada kenaikan biaya terkait penggunaan bahan baku?</li> <li>7. Apa saja yg dilakukan oleh TB Bina bangunan terkait ancaman pada saat pandemi? <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> <li>➔ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?</li> </ul> </li> <li>8. Strategi apa yang di gunakan ketika masa sebelum pandemi <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Apakah menurut anda strategi tersebut tepat?</li> </ul> </li> </ol>

	→ Bagaimana straregi tersebut membuat anda lebih tertarik?
--	--

### 3.11.3 Pertanyaan 7P Untuk *Stakeholder* Lain

7P	Pertanyaan Pemicu	Responden
Product	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurut Anda apakah ada perubahan terkait produk yang dilakukan oleh TB Bina Bangunan pada saat pandemi?</li> <li>2. Apakah produk yang di beli memiliki garansi ?</li> <li>3. Apakah produk sudah sesuai dengan kebutuhan ada ?</li> <li>4. Apakah produk yang di jual bervariasi dari merk dan jenis nya ?</li> <li>5. Produk apa yang anda sering beli ?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Supplier</li> <li>2. Pembeli</li> <li>3. Kontraktor</li> </ol>

	<p>6. Produk apa yang sering laku di supplier ?</p> <p>7. Apakah Strategi produk yang di terapkan berhasil dan berdampak positif untuk penjualan ?</p> <p>8. Apakah Strategi produk yang di gunakan ingin membuat anda membeli ?</p> <p>9. Bagaimana jaminan kualitas ?</p>	
Price ( Harga )	<p>1. Menurut anda apakah terdapat perubahan harga pada saat pandemi ?</p> <p>2. Menurut anda apakah terdapat variasi harga ?</p>	<p>1. Supplier</p> <p>2. Pembeli</p> <p>3. Kontraktor</p>

	<p>3. Menurut anda apakah harga berubah ubah ?</p> <p>4. Apakah terdapat potongan harga atau promo ?</p> <p>5. Menurut anda apakah terdapat potongan harga sebelum pandemi ?</p> <p>6. Menurut anda apakah terdapat perubahan harga sebelum pandemi ?</p> <p>7. Apakah Strategi harga yang di terapkan berhasil dan berdampak positif untuk penjualan ?</p> <p>8. Apakah Strategi harga yang di gunakan ingin membuat anda membeli ?</p> <p>9. apa saja sistim pembayaran yang di gunakan ?</p>	
Place ( Tempat )	<p>1. Apakah anda dengan mudah untuk menemukan</p>	<p>1. Pembeli 2. Kontraktor</p>

	<p>TB. Bina Bangunan ?</p> <p>2. Apakah akses menuju TB. Bina Bangunan mudah ?</p> <p>3. Fasilitas apa saja yang terdapat di TB. Bina Bangunan ?</p> <p>4. Apakah terdapat tempat parkir yang luas ?</p> <p>5. Apakah terdapat tempat untuk menunggu ?</p> <p>6. Menurut anda bagaimana dengan penataan produk di TB. Bina Bangunan ?</p> <p>7. Apakah Strategi tempat yang di terapkan berhasil dan berdampak positif untuk penjualan ?</p>	
<p>Promotion ( Promosi)</p>	<p>1. Media apa saja yang digunakan TB. Bina Bangunan pada masa pandemi ?</p>	<p>1. Supplier 2. Kontraktor</p>

	<p>2. Media apa saja yang digunakan TB. Bina Bangunan pada sebelum masa pandemi ?</p> <p>3. Bagaimana anda dapat mengetahui TB. Bina Bangunan ?</p> <p>4. Apakah Strategi promosi yang di terapkan berhasil dan berdampak positif untuk penjualan ?</p> <p>5. Apakah Strategi promosi yang di gunakan ingin membuat anda membeli ?</p> <p>6. Promosi apa saja yang di berikan ?</p> <p>7. Apakah promosi yang di berikan sesuai dengan keinginan anda ?</p> <p>8. Apa terdapat kebijakan pengembalian barang ?</p>	
--	--	--



	<p>9. Berapa banyak kuantitas order maksimum dan minimum untuk promo yang di berikan ?</p> <p>10. Apakah supplier memberikan tempo ?</p>	
Orang ( People )	<p>1. Apakah TB. Bina Bangunan terdapat shift semasa pandemi ?</p> <p>2. Menurut anda apakah terdapat protokol kesehatan semasa pandemi ?</p> <p>3. Apakah terdapat SOP yang berubah semasa pandemi ?</p> <p>4. Apakah terdapat pengurangan jam kerja semasa pandemi ?</p> <p>5. Apakah terdapat pemotongan gaji semasa pandemi ?</p> <p>6. Apakah terdapat pengurangan karyawan masa pandemi ?</p>	1. Karyawan

	<p>7. Apakah terdapat shift karyawan sebelum masa pandemi ?</p> <p>8. Bagaimana SOP TB. Bina Bangunan sebelum pandemi ?</p> <p>9. Bagaimana hubungan anda dengan pemilik ?</p> <p>10. Apakah pemilik memberikan motivasi dan dorongan ?</p>	
<p>Proses ( Process)</p>	<p>1. Apakah anda dapat memesan barang melalui telepon ?</p> <p>2. Apakah anda dapat memesan barang datang langsung ?</p> <p>3. Apakah barang yang di beli sudah datang tepat waktu ?</p> <p>4. Apakah proses pembelian mudah ?</p> <p>5. Apakah pengaruh cuaca menghambat anda dalam membeli ?</p>	<p>1. Pembeli</p> <p>2. Kontraktor</p>

	<p>6. Apakah produk yang telah di kirim dengan kondisi baik ?</p> <p>7. Apakah Strategi process yang di terapkan berhasil dan berdampak positif untuk penjualan ?</p>	
Physical Evidence ( Tampilan Fisik )	<p>1. Menurut anda apakah TB. Bina Bangunan memiliki tempat untuk menunggu ?</p> <p>2. Menurut anda apakah TB. Bina Bangunan memiliki tempat yang bersih ?</p> <p>3. Menurut anda apakah TB. Bina Bangunan memiliki tempat parkir yang luas ?</p> <p>4. Menurut anda bukti fisik apa saja yang terdapat di TB. Bina Bangunan ?</p> <p>5. Apakah terdapat perubahan</p>	<p>1. Pembeli</p> <p>2. Kontraktor</p>

	<p>tampilan fisik sebelum pandemi ?</p> <p>6. Apakah terdapat perubahan tampilan fisik pada masa pandemi ?</p> <p>7. Apakah Strategi tampilan fisik yang di terapkan berhasil dan berdampak positif untuk penjualan ?</p>	
--	---	--