

DAFTAR PUSTAKA

- Alfardhan, F. M., (2019) Usulan Alternatif Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Buku Syaamil Quran Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planing Matrix (QSPM). Skripsi. Universitas Pasundan. Dipublikasikan. <http://repository.unpas.ac.id/49555/>
- Aprilia, P., (2022) Analisis Strategi Lapis Bogor Sangkuriang di Toko Oleh-Oleh Selera Kita. Skripsi. STIE Gici Business School. Tidak Dipublikasikan
- Azhari, A. T., Y. S Juliati dan Ismail (2019) Analisis Swot Pada Strategi Marketing Penerbit Buku Di Kota Medan. Universitas Islam Negeri Sumatra Utara.
- David, Fred & Forest. R. David, (2016) Manajemen Strategik Konsep: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing, edisi 15. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Hernando, H., (2018) Analisis Strategi pada CV.Sukses Bersama Sejahtera. Skripsi. Universitas Kristen Petra. Dipublikasikan.
<https://media.neliti.com/media/publications/135611-ID-analisis-strategi-bisnis-pada-cvsukses-b.pdf>
- Isniati & R. Fajriansyah, (2019) Manajemen Strategik: Intisari Konsep dan Teori, Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.
- Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan, (2021) Data Jumlah Sekolah di Kota dan Kabupaten Bogor tahun 2019-2021, Data Pokok Pendidikan.
<https://dapo.kemdikbud.go.id/sp/1/020000>
- Kuncoro, Mudrajat, (2020) Strategi Meraih Keunggulan Kompetitif di Era Industri 4.0, Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.
- Open Data Jabar, (2018) Kemajuan Pendidikan di Jawa Barat tahun 2010-2018, Open Data Jabar.
<https://opendata.jabarprov.go.id/id/visualisasi/kemajuan-pendidikan-di-jawa-barat>
- Sujarweni, Wiratna, (2021) Metodologi Penelitian - Bisnis & Ekonomi, Yogyakarta: Pustakabarupress.
- Setyorini, H., & Santoso, I. (2017). Analisis strategi pemasaran menggunakan matriks SWOT dan QSPM (studi kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang). *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, ISSN 2252-7877. Volume 5 Nomor 1, 46-53.

Yanto, R., & D. Kartini. (2022) Manajemen Strategik & Bisnis. Cetakan Pertama. Jakarta: Sinar Grafika Offset.

Zuriani, R. (2020). Buku Ajar Manajemen Strategi. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.

Lampiran 1 Surat Pengantar Kuesioner

Kepada Yth. Saudara/i

Di Tempat

Assalamu'alaikum wr. wb.,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) GICI Business School Bogor, maka kami ingin mengadakan penelitian mengenai Manajemen Strategi dengan judul "Strategi Pemasaran Buku Pelajaran Sekolah di CV.Sentra Media". Sehubungan dengan itu, kami membutuhkan sejumlah data untuk diolah dan kemudian akan dijadikan sebagai bahan penelitian melalui kerjasama dan kesediaan saudara dalam mengisi kuesioner ini. Kami harapkan saudara/i mengisi kuesioner ini dengan sungguh-sungguh agar didapatkan data yang valid.

Atas perhatian dan kesedian saudara/i sekalian mengisi kuesioner ini, kami mengucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Hormat saya,

Ilham Fauzi

Lanjutan Lampiran 1.

PENENTUAN BOBOT

Tujuan:

Mendapatkan penilaian responden mengenai lingkungan internal dan eksternal terhadap tingkat kepentingan perusahaan CV.Sentra Media. Tingkat kepentingan yang dimaksud berupa pemberian rating terhadap seberapa besar faktor strategi tersebut menentukan perkembangan CV.Sentra Media dalam menghadapi persaingan.

Petunjuk Umum:

1. Pengisian kuisioner dilakukan secara tertulis oleh responden.
2. Jawaban merupakan pendapat pribadi masing-masing responden.
3. Dalam pengisiannya responden diharapkan melakukannya secara sekaligus dan tidak menunda agar menghindari inkonsistensi jawaban.
4. Seluruh definisi yang digunakan dalam kuisioner bersifat mutlak, karena merupakan rangkuman dari jawaban responden pada wawancara sesi pertama.

Petunjuk Khusus:

Bandingkan faktor strategi yang terdapat dalam kolom dengan faktor strategi yang terdapat pada baris. Skala yang digunakan untuk pengisian kolom adalah:

0 = Jika indikator horizontal kurang penting dari indikator vertikal.

1 = Jika indikator horizontal sama penting dari indikator vertikal.

2 = Jika indikator horizontal lebih penting dari indikator vertikal.

Lanjutan Lampiran 1.

PENENTUAN BOBOT FAKTOR STRATEGIS INTERNAL DAN FAKTOR STRATEGIS EKSTERNAL ANALISIS STRATEGI CV.SENTRA MEDIA

No.	Faktor Strategis Internal	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	Nilai	Bobot
A	Kualitas produk yang ditawarkan	■													
B	Variasi Produk yang ditawarkan		■												
C	Ketersediaan produk			■											
D	Jumlah sales team yang banyak				■										
E	Hubungan baik dengan penerbit					■									
F	Hubungan baik dengan pelanggan						■								
G	Diskon yang besar							■							
H	Kecepatan pengiriman								■						
I	Gudang yang kurang luas									■					
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan										■				
K	Kurangnya modal											■			
L	Kurangnya kendaraan operasional												■		
TOTAL															

No.	Faktor Strategis Eksternal	A	B	C	D	E	F	G	H	Nilai	Bobot
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor	■									
B	Industri buku pelajaran terus berkembang		■								
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka			■							
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan				■						
E	Menurunnya anggaran buku sekolah					■					
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah						■				
G	Banyaknya pesaing baru							■			
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku								■		
TOTAL											

Lanjutan Lampiran 1.

Kuesioner Evaluasi Faktor Internal (IFE)

Petunjuk Pengisian:

1. Penentuan rating Evaluasi Faktor Internal (IFE) merupakan pendapat masing-masing responden terhadap efektivitas faktor-faktor eksternal dengan ketentuan:
1 = Kelemahan Utama
2 = Kelemahan Kecil
3 = Kekuatan Kecil
4 = Kekuatan Utama
2. Pemberian rating masing masing faktor strategis dilakukan dengan memberikan tanda (X) pada tingkat kepentingan (1-4) yang paling sesuai menurut responden.

No.	Faktor Internal	Kekuatan	
		4	3
1	Kualitas produk yang ditawarkan		
2	Variasi Produk yang ditawarkan		
3	Ketersediaan produk		
4	Jumlah sales team yang banyak		
5	Hubungan baik dengan penerbit		
6	Hubungan baik dengan pelanggan		
7	Diskon yang besar		
8	Kecepatan pengiriman		

No.	Faktor Internal	Kelemahan	
		2	1
1	Gudang yang kurang luas		
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		
3	Kurangnya modal		
4	Kurangnya kendaraan operasional		

Lanjutan Lampiran 1.

Kuesioner Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Petunjuk Pengisian:

1. Penentuan rating Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) merupakan pendapat masing-masing responden terhadap efektivitas faktor-faktor eksternal dengan ketentuan:
1 = Tidak Merespon
2 = Sedikit Merespon
3 = Merespon
4 = Sangat Merespon
2. Pemberian rating masing masing faktor strategis dilakukan dengan memberikan tanda (X) pada tingkat kepentingan (1-4) yang paling sesuai menurut responden.

No.	Faktor Eksternal	Peluang			
		1	2	3	4
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor				
2	Industri buku pelajaran terus berkembang				
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka				
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan				

No.	Faktor Eksternal	Ancaman			
		1	2	3	4
1	Menurunnya anggaran buku sekolah				
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah				
3	Banyaknya pesaing baru				
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku				

Lanjutan Lampiran 1.

KUESIONER PENELITIAN PENENTUAN STRATEGI TERPILIH DENGAN QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)

Tujuan:

Mentukan Attractive Score (AS) atau daya tarik dari masing-masing faktor eksternal (peluang dan ancaman) dan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) guna memperoleh

prioritas alternatif strategi yang sesuai untuk diterapkan pada CV.Sentra Media

Petunjuk:

Memberikan tanda (√) pada pilihan Attractive Score (AS) pada isian berikut ini terdiri dari:

1 = Tidak Menarik

3 = Menarik

2 = Sedikit Menarik

4 = Sangat Menarik

Alternatif Strategi:

- A. Meningkatkan kualitas, ketersediaan produk dan jumlah *sales team* yang banyak untuk meningkatkan perkembangan industri buku pelajaran sekolah karena perubahan kurikulum merdeka.
- B. menambah kembali modal serta memperluas gudang demi bisa memenuhi kebutuhan buku pelajaran karena meningkatnya jumlah sekolah di kota dan kabupaten Bogor dan berkembangnya teknologi industri perbukuan.
- C. Meningkatkan hubungan yang baik dengan pelanggan dan penerbit untuk mengatasi ancaman dari pesaing baru dan pesaing yang memberikan bonus besar kepada sekolah.
- D. Mengoptimalkan kembali modal yang dimiliki oleh perusahaan dan membuat pengelolaan sistem persediaan untuk bisa menghindari ancaman perusahaan bermodal besar yang mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku

- E. Strategi penetrasi pasar yang dilakukan adalah dengan cara membuka cabang baru di tempat-tempat yang daya saingnya rendah namun tempat tersebut strategis seperti contohnya adalah di daerah Bogor bagian timur seperti Cileungsi.
- F. Strategi pengembangan pasar dengan cara melakukan penawaran atau penjualan melalui media sosial seperti Instagram. Kemudian meningkatkan kembali performa penjualan di *market place* Shopee dan membuka toko *online* di *market place* lainnya seperti tokopedia, lazada, dan lainnya.
- G. Strategi pengembangan Produk dengan cara menambah *line up* produk yang dijual. Untuk kedepannya perusahaan bisa menambah beberapa produk untuk TK atau taman kanak-kanak atau untuk pendidikan anak usia dini atau biasa disingkat PAUD.
- H. Strategi Integrasi ke belakang dengan cara menambah kembali beberapa kerja sama kontrak dengan penerbit-penerbit besar yang ada di Indonesia seperti Penerbit Erlangga, Penerbit Yudhistira, Penerbit Tiga Serangkai, dan Penerbit Ganeca Exact.

Lanjutan Lampiran 1.

Faktor Kunci Strategi		Bobot	Strategi A		Strategi B		Strategi C		Strategi D		Strategi E		Strategi F		Strategi G		Strategi H	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan																		
1	Kualitas produk yang ditawarkan																	
2	Variasi Produk yang ditawarkan																	
3	Ketersediaan produk																	
4	Jumlah sales team yang banyak																	
5	Hubungan baik dengan penerbit																	
6	Hubungan baik dengan pelanggan																	
7	Diskon yang besar																	
8	Kecepatan pengiriman																	
Kelemahan																		
1	Gudang yang kurang luas																	
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan																	
3	Kurangnya modal																	
4	Kurangnya kendaraan operasional																	
Peluang																		
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor																	
2	Industri buku pelajaran terus berkembang																	
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka																	
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan																	
Ancaman																		
1	Menurunnya anggaran buku sekolah																	
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah																	
3	Banyaknya pesaing baru																	
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku																	
Nilai Daya Tarik																		

Lampiran 2. Hasil Kuesioner Penilaian Bobot Faktor Internal dan Eksternal

No.	Faktor Strategis Internal	Responden 1												Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		
A	Kualitas produk yang ditawarkan	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	14	0,106
B	Variasi Produk yang ditawarkan	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	12	0,091
C	Ketersediaan produk	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	12	0,091
D	Jumlah sales team yang banyak	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	14	0,106
E	Hubungan baik dengan penerbit	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
F	Hubungan baik dengan pelanggan	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	12	0,091
G	Diskon yang besar	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	9	0,068
H	Kecepatan pengiriman	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	9	0,068
I	Gudang yang kurang luas	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
K	Kurangnya modal	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
L	Kurangnya kendaraan operasional	1	1	0	0	1	1	1	2	1	1	1	1	10	0,076
TOTAL														132	1,000

No.	Faktor Strategis Internal	Responden 2												Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		
A	Kualitas produk yang ditawarkan	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	14	0,106
B	Variasi Produk yang ditawarkan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11	0,083
C	Ketersediaan produk	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	13	0,098
D	Jumlah sales team yang banyak	0	1	1	0	1	2	1	1	1	1	1	1	10	0,076
E	Hubungan baik dengan penerbit	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	12	0,091
F	Hubungan baik dengan pelanggan	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	13	0,098
G	Diskon yang besar	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	8	0,061
H	Kecepatan pengiriman	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	13	0,098
I	Gudang yang kurang luas	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
K	Kurangnya modal	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	10	0,076
L	Kurangnya kendaraan operasional	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	8	0,061
TOTAL														132	1,000

No.	Faktor Strategis Internal	Responden 3												Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		
A	Kualitas produk yang ditawarkan	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	14	0,106
B	Variasi Produk yang ditawarkan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	12	0,091
C	Ketersediaan produk	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	0	13	0,098
D	Jumlah sales team yang banyak	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11	0,083
E	Hubungan baik dengan penerbit	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	12	0,091
F	Hubungan baik dengan pelanggan	1	1	0	1	1	1	2	1	1	1	1	1	11	0,083
G	Diskon yang besar	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	11	0,083
H	Kecepatan pengiriman	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	9	0,068
I	Gudang yang kurang luas	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
K	Kurangnya modal	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
L	Kurangnya kendaraan operasional	1	0	2	1	0	1	0	1	1	1	1	1	9	0,068
TOTAL														132	1,000

Lanjutan Lampiran 2.

No.	Faktor Strategis Internal	Responden 4												Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		
A	Kualitas produk yang ditawarkan		2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	0,091
B	Variasi Produk yang ditawarkan	0		1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	11	0,083
C	Ketersediaan produk	1	1		2	1	1	1	1	1	1	1	1	12	0,091
D	Jumlah sales team yang banyak	1	1	0		1	0	0	0	1	1	1	1	7	0,053
E	Hubungan baik dengan penerbit	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	11	0,083
F	Hubungan baik dengan pelanggan	1	1	1	2	1		1	1	1	1	1	1	12	0,091
G	Diskon yang besar	1	1	1	2	1	1		1	0	1	1	1	11	0,083
H	Kecepatan pengiriman	1	1	1	2	1	1	1		2	1	1	1	13	0,098
I	Gudang yang kurang luas	1	1	1	1	1	1	2	0		1	1	1	11	0,083
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	11	0,083
K	Kurangnya modal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	11	0,083
L	Kurangnya kendaraan operasional	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1		10	0,076
TOTAL														132	1,000

No.	Faktor Strategis Internal	Responden 5												Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		
A	Kualitas produk yang ditawarkan		1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	13	0,098
B	Variasi Produk yang ditawarkan	1		1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	10	0,076
C	Ketersediaan produk	1	1		1	1	1	2	2	1	1	1	2	14	0,106
D	Jumlah sales team yang banyak	0	1	1		2	1	1	1	1	1	1	1	11	0,083
E	Hubungan baik dengan penerbit	1	1	1	0		1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
F	Hubungan baik dengan pelanggan	1	1	1	1	1		0	1	1	1	1	2	11	0,083
G	Diskon yang besar	1	1	0	1	1	2		1	1	1	1	1	11	0,083
H	Kecepatan pengiriman	1	1	0	1	1	1	1		1	2	1	1	11	0,083
I	Gudang yang kurang luas	1	2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	12	0,091
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	1	1	1	1	1	1	1	0	1		1	1	10	0,076
K	Kurangnya modal	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	10	0,076
L	Kurangnya kendaraan operasional	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1		9	0,068
TOTAL														132	1,000

No.	Faktor Strategis Internal	Responden 6												Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		
A	Kualitas produk yang ditawarkan		1	1	1	2	1	1	2	1	1	0	1	12	0,091
B	Variasi Produk yang ditawarkan	1		1	1	1	1	1	0	1	1	1	2	11	0,083
C	Ketersediaan produk	1	1		1	1	1	2	1	1	1	1	2	13	0,098
D	Jumlah sales team yang banyak	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	11	0,083
E	Hubungan baik dengan penerbit	0	1	1	1		1	1	2	1	1	1	1	11	0,083
F	Hubungan baik dengan pelanggan	1	1	1	1	1		1	2	1	1	1	2	13	0,098
G	Diskon yang besar	1	1	0	1	1	1		1	1	1	1	1	10	0,076
H	Kecepatan pengiriman	0	2	1	1	0	0	1		0	0	1	1	7	0,053
I	Gudang yang kurang luas	1	1	1	1	1	1	1	2		1	1	1	12	0,091
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	1	1	1	1	1	1	1	2	1		0	1	11	0,083
K	Kurangnya modal	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2		2	14	0,106
L	Kurangnya kendaraan operasional	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0		7	0,053
TOTAL														132	1,000

Lanjutan Lampiran 2.

No.	Faktor Strategis Internal	Responden 7												Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		
A	Kualitas produk yang ditawarkan		2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	14	0,106
B	Variasi Produk yang ditawarkan	0		1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	12	0,091
C	Ketersediaan produk	1	1		1	1	1	1	2	1	1	1	1	12	0,091
D	Jumlah sales team yang banyak	1	1	1		1	1	1	2	1	1	1	1	12	0,091
E	Hubungan baik dengan penerbit	1	0	1	1		1	1	1	1	1	1	1	10	0,076
F	Hubungan baik dengan pelanggan	1	1	1	1	1		2	1	1	1	1	2	13	0,098
G	Diskon yang besar	1	1	1	1	1	0		2	1	1	1	2	12	0,091
H	Kecepatan pengiriman	0	1	0	0	1	1	0		0	1	1	1	6	0,045
I	Gudang yang kurang luas	1	1	1	1	1	1	1	2		0	1	1	11	0,083
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	0	1	1	1	1	1	1	1	2		1	1	11	0,083
K	Kurangnya modal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	11	0,083
L	Kurangnya kendaraan operasional	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1		8	0,061
TOTAL														132	1,000

No.	Faktor Strategis Internal	Responden 8												Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L		
A	Kualitas produk yang ditawarkan		1	1	2	1	1	1	1	0	1	1	1	11	0,083
B	Variasi Produk yang ditawarkan	1		1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	13	0,098
C	Ketersediaan produk	1	1		2	1	1	1	1	1	1	1	1	12	0,091
D	Jumlah sales team yang banyak	0	0	0		0	1	1	1	1	1	1	2	8	0,061
E	Hubungan baik dengan penerbit	1	1	1	2		1	1	1	1	1	1	1	12	0,091
F	Hubungan baik dengan pelanggan	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	11	0,083
G	Diskon yang besar	1	0	1	1	1	1		1	2	1	1	2	12	0,091
H	Kecepatan pengiriman	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	11	0,083
I	Gudang yang kurang luas	2	1	1	1	1	1	0	1		1	1	1	11	0,083
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	11	0,083
K	Kurangnya modal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		2	12	0,091
L	Kurangnya kendaraan operasional	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0		8	0,061
TOTAL														132	1,000

No.	FAKTOR INTERNAL	NILAI RESPONDEN								JUMLAH	JUMLAH
		1	2	3	4	5	6	7	8	NILAI	BOBOT
A	Kualitas produk yang ditawarkan	0,106	0,106	0,106	0,091	0,098	0,091	0,106	0,083	0,787	0,098
B	Variasi Produk yang ditawarkan	0,091	0,083	0,091	0,083	0,076	0,083	0,091	0,098	0,696	0,087
C	Ketersediaan produk	0,091	0,098	0,098	0,091	0,106	0,098	0,091	0,091	0,764	0,096
D	Jumlah sales team yang banyak	0,106	0,076	0,083	0,053	0,083	0,083	0,091	0,061	0,636	0,080
E	Hubungan baik dengan penerbit	0,076	0,091	0,091	0,083	0,076	0,083	0,076	0,091	0,667	0,083
F	Hubungan baik dengan pelanggan	0,091	0,098	0,083	0,091	0,083	0,098	0,098	0,083	0,725	0,091
G	Diskon yang besar	0,068	0,061	0,083	0,083	0,083	0,076	0,091	0,091	0,636	0,080
H	Kecepatan pengiriman	0,068	0,098	0,068	0,098	0,083	0,053	0,045	0,083	0,596	0,075
I	Gudang yang kurang luas	0,076	0,076	0,076	0,083	0,091	0,091	0,083	0,083	0,659	0,082
J	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	0,076	0,076	0,076	0,083	0,076	0,083	0,083	0,083	0,636	0,080
K	Kurangnya modal	0,076	0,076	0,076	0,083	0,076	0,106	0,083	0,091	0,667	0,083
L	Kurangnya kendaraan operasional	0,076	0,061	0,068	0,076	0,068	0,053	0,061	0,061	0,524	0,066
TOTAL		1	1	1	1	1	1	1	1	7,99	1

Lanjutan Lampiran 2.

No.	Faktor Strategis Eksternal	Responden 1								Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H		
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		1	0	2	1	2	1	1	8	0,143
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	1		1	1	1	1	1	1	7	0,125
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	2	1		1	1	1	1	1	8	0,143
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	0	1	1		1	2	2	1	8	0,143
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	1	1	1	1		1	1	1	7	0,125
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	0	1	1	0	1		1	1	5	0,089
G	Banyaknya pesaing baru	1	1	1	0	1	1		1	6	0,107
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	1	1	1	1	1	1	1		7	0,125
TOTAL										56	1,000

No.	Faktor Strategis Eksternal	Responden 2								Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H		
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		1	1	1	1	1	2	1	8	0,143
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	1		1	1	1	1	2	1	8	0,143
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	1	1		1	1	1	1	1	7	0,125
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	1	1	1		1	1	1	1	7	0,125
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	1	1	1	1		2	1	1	8	0,143
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	1	1	1	1	0		1	1	6	0,107
G	Banyaknya pesaing baru	0	0	1	1	1	1		1	5	0,089
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	1	1	1	1	1	1	1		7	0,125
TOTAL										56	1,000

No.	Faktor Strategis Eksternal	Responden 3								Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H		
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		1	1	1	1	2	1	2	9	0,161
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	1		1	1	1	2	1	1	8	0,143
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	1	1		0	1	1	1	1	6	0,107
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	1	1	2		1	1	1	2	9	0,161
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	1	1	1	1		1	1	1	7	0,125
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	0	0	1	1	1		1	1	5	0,089
G	Banyaknya pesaing baru	1	1	1	1	1	1		1	7	0,125
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	0	1	1	0	1	1	1		5	0,089
TOTAL										56	1,000

Lanjutan Lampiran 2.

No.	Faktor Strategis Eksternal	Responden 4								Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H		
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		1	1	2	1	1	1	2	9	0,161
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	1		1	1	1	0	1	1	6	0,107
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	1	1		1	1	1	1	1	7	0,125
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	0	1	1		2	1	1	1	7	0,125
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	1	1	1	0		1	1	1	6	0,107
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	1	2	1	1	1		1	1	8	0,143
G	Banyaknya pesaing baru	1	1	1	1	1	1		1	7	0,125
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	0	1	1	1	1	1	1		6	0,107
TOTAL										56	1,000

No.	Faktor Strategis Eksternal	Responden 5								Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H		
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		1	1	1	1	0	1	1	6	0,107
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	1		1	1	1	1	2	1	8	0,143
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	1	1		1	2	1	1	1	8	0,143
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	1	1	1		1	1	0	1	6	0,107
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	1	1	0	1		1	2	1	7	0,125
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	2	1	1	1	1		1	1	8	0,143
G	Banyaknya pesaing baru	1	0	1	2	0	1		1	6	0,107
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	1	1	1	1	1	1	1		7	0,125
TOTAL										56	1,000

No.	Faktor Strategis Eksternal	Responden 6								Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H		
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		1	0	1	1	2	1	1	7	0,125
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	1		1	1	1	1	2	1	8	0,143
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	2	1		1	1	0	1	1	7	0,125
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	1	1	1		1	1	1	1	7	0,125
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	1	1	1	1		1	2	1	8	0,143
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	0	1	2	1	1		1	1	7	0,125
G	Banyaknya pesaing baru	1	0	1	1	0	1		1	5	0,089
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	1	1	1	1	1	1	1		7	0,125
TOTAL										56	1,000

Lanjutan Lampiran 2.

No.	Faktor Strategis Eksternal	Responden 7								Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H		
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		1	1	1	1	2	1	1	8	0,143
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	1		1	1	1	2	1	1	8	0,143
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	1	1		0	1	1	1	2	7	0,125
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	1	1	2		1	1	1	1	8	0,143
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	1	1	1	1		1	1	1	7	0,125
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	0	0	1	1	1		1	2	6	0,107
G	Banyaknya pesaing baru	1	1	1	1	1	1		1	7	0,125
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	1	1	0	1	1	0	1		5	0,089
TOTAL										56	1,000

No.	Faktor Strategis Eksternal	Responden 8								Nilai	Bobot
		A	B	C	D	E	F	G	H		
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		1	1	1	1	2	1	1	8	0,143
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	1		1	2	1	1	1	1	8	0,143
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	1	1		1	1	1	1	1	7	0,125
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	1	0	1		1	1	1	0	5	0,089
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	1	1	1	1		1	1	1	7	0,125
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	0	1	1	1	1		1	1	6	0,107
G	Banyaknya pesaing baru	1	1	1	1	1	1		1	7	0,125
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	1	1	1	2	1	1	1		8	0,143
TOTAL										56	1,000

No.	FAKTOR EKSTERNAL	NILAI RESPONDEN								JUMLAH	JUMLAH
		1	2	3	4	5	6	7	8	NILAI	BOBOT
A	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor	0,143	0,143	0,061	0,061	0,107	0,125	0,143	0,143	0,926	0,120
B	Industri buku pelajaran terus berkembang	0,125	0,143	0,143	0,107	0,143	0,143	0,143	0,143	1,090	0,142
C	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	0,143	0,125	0,107	0,125	0,143	0,125	0,125	0,125	1,018	0,132
D	Perkembangan teknologi industri perbukuan	0,143	0,125	0,061	0,125	0,107	0,125	0,143	0,089	0,918	0,119
E	Menurunnya anggaran buku sekolah	0,125	0,143	0,125	0,107	0,125	0,143	0,125	0,125	1,018	0,132
F	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	0,089	0,107	0,089	0,143	0,143	0,125	0,107	0,107	0,910	0,118
G	Banyaknya pesaing baru	0,107	0,089	0,125	0,125	0,107	0,089	0,125	0,125	0,892	0,116
H	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	0,125	0,125	0,089	0,107	0,125	0,125	0,089	0,143	0,928	0,121
TOTAL		1	1	1	1	1	1	1	1	7,70	1

Lampiran 3. Hasil Kuesioner IFE dan EFE

No.	Faktor Internal	Responden								Nilai
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Kekuatan										
1	Kualitas produk yang ditawarkan	3	4	4	4	4	4	2	3	4
2	Variasi Produk yang ditawarkan	3	4	4	4	3	3	2	3	3
3	Ketersediaan produk	4	4	3	4	4	4	3	3	4
4	Jumlah sales team yang banyak	2	3	4	4	4	4	3	3	4
5	Hubungan baik dengan penerbit	3	3	3	4	4	4	3	3	3
6	Hubungan baik dengan pelanggan	3	4	4	4	3	3	3	3	3
7	Diskon yang besar	3	3	3	4	4	3	3	3	3
8	Kecepatan pengiriman	4	4	4	4	3	3	4	3	4
Kelemahan										
1	Gudang yang kurang luas	2	2	2	2	2	2	3	2	2
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	2	2	2	2	2	2	1	1	2
3	Kurangnya modal	2	2	2	2	1	1	2	2	2
4	Kurangnya kendaraan operasional	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Lanjutan Lampiran 3.

No.	Faktor Eksternal	Responden								Nilai
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Peluang										
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor	3	3	3	4	4	4	3	3	3
2	Industri buku pelajaran terus berkembang	4	4	3	3	4	4	4	3	4
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	3	4	4	3	3	3	3	3	3
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan	3	4	3	3	3	3	4	3	3
Ancaman										
1	Menurunnya anggaran buku sekolah	4	3	3	3	3	3	4	3	3
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah	4	3	2	3	3	3	3	3	3
3	Banyaknya pesaing baru	4	3	3	3	3	3	3	3	3
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku	4	4	3	3	4	4	4	3	4

Lampiran 4. Hasil Pengisian Kuesioner QSPM untuk menentukan attractive score

Faktor Kunci Strategi		Bobot	Strategi A		Strategi B		Strategi C		Strategi D		Strategi E		Strategi F		Strategi G		Strategi H	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan																		
1	Kualitas produk yang ditawarkan	0,098	4	0,355	4	0,368	3	0,331	4	0,343	3	0,331	3	0,319	3	0,331	4	0,355
2	Variasi Produk yang ditawarkan	0,087	4	0,315	4	0,315	3	0,261	4	0,315	3	0,294	4	0,305	4	0,337	3	0,272
3	Ketersediaan produk	0,096	3	0,324	4	0,360	4	0,336	3	0,324	4	0,348	3	0,288	4	0,336	4	0,360
4	Jumlah sales team yang banyak	0,080	4	0,320	3	0,270	4	0,290	3	0,240	3	0,240	3	0,250	3	0,250	3	0,270
5	Hubungan baik dengan penerbit	0,083	4	0,301	4	0,311	4	0,311	3	0,259	4	0,291	3	0,280	4	0,291	3	0,249
6	Hubungan baik dengan pelanggan	0,091	3	0,273	4	0,319	4	0,353	4	0,341	3	0,307	4	0,330	4	0,341	4	0,319
7	Diskon yang besar	0,080	4	0,300	3	0,260	4	0,310	3	0,240	3	0,250	3	0,250	3	0,270	4	0,300
8	Kecepatan pengiriman	0,075	3	0,253	2	0,178	3	0,197	3	0,197	3	0,188	3	0,225	3	0,253	3	0,253
Kelemahan																		
1	Gudang yang kurang luas	0,082	2	0,164	2	0,174	2	0,195	3	0,226	2	0,144	2	0,195	2	0,195	3	0,205
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan	0,080	2	0,160	2	0,150	2	0,140	2	0,190	3	0,210	2	0,120	2	0,190	2	0,120
3	Kurangnya modal	0,083	2	0,166	3	0,208	1	0,114	2	0,135	2	0,176	2	0,125	2	0,166	2	0,125
4	Kurangnya kendaraan operasional	0,066	2	0,124	2	0,099	2	0,116	2	0,099	2	0,099	1	0,091	1	0,091	1	0,083
Peluang																		
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor	0,120	3	0,390	3	0,330	3	0,330	3	0,330	3	0,330	2	0,285	3	0,315	3	0,330
2	Industri buku pelajaran terus berkembang	0,142	4	0,497	4	0,497	3	0,408	3	0,391	3	0,479	3	0,426	3	0,479	3	0,391
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka	0,132	3	0,429	3	0,413	3	0,413	2	0,314	3	0,413	3	0,429	3	0,396	4	0,479
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan	0,119	3	0,402	3	0,342	3	0,402	3	0,387	3	0,372	4	0,417	3	0,372	4	0,417
Ancaman																		
1	Menurunnya anggaran buku sekolah	0,132	2	0,281	3	0,380	3	0,330	3	0,330	3	0,380	3	0,330	2	0,314	3	0,396
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar	0,118	2	0,236	2	0,221	2	0,221	2	0,221	2	0,266	2	0,207	2	0,207	2	0,207
3	Banyaknya pesaing baru	0,116	2	0,203	2	0,203	2	0,247	2	0,232	3	0,290	2	0,218	2	0,189	1	0,160
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan	0,121	2	0,227	2	0,182	2	0,227	2	0,212	2	0,242	2	0,197	2	0,227	2	0,197
Nilai Daya Tarik			I	5,719	III	5,578	V	5,530	VII	5,325	II	5,647	VIII	5,283	IV	5,548	VI	5,484

Lanjutan Lampiran 4.

Faktor Kunci Strategi			Bobot	Strategi A								AS	TAS
				Responden									
Kekuatan				1	2	3	4	5	6	7	8		
1	Kualitas produk yang ditawarkan		0,098	4	4	3	4	4	4	3	3	4	0,355
2	Variasi Produk yang ditawarkan		0,087	4	3	3	4	4	4	4	3	4	0,315
3	Ketersediaan produk		0,096	3	4	4	3	3	3	4	3	3	0,324
4	Jumlah sales team yang banyak		0,080	4	4	4	4	4	4	4	4	4	0,320
5	Hubungan baik dengan penerbit		0,083	3	4	4	4	4	4	3	3	4	0,301
6	Hubungan baik dengan pelanggan		0,091	3	3	3	4	3	2	2	4	3	0,273
7	Diskon yang besar		0,080	4	4	4	3	4	4	3	4	4	0,300
8	Kecepatan pengiriman		0,075	4	3	4	4	4	3	3	2	3	0,253
Kelemahan													
1	Gudang yang kurang luas		0,082	3	2	2	2	1	2	3	1	2	0,164
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		0,080	4	1	2	2	2	1	2	2	2	0,160
3	Kurangnya modal		0,083	1	2	2	2	3	1	3	2	2	0,166
4	Kurangnya kendaraan operasional		0,066	2	2	2	3	2	1	2	1	2	0,124
Peluang													
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		0,120	3	4	3	3	3	4	4	2	3	0,390
2	Industri buku pelajaran terus berkembang		0,142	4	4	3	4	4	3	3	3	4	0,497
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka		0,132	3	4	3	3	4	2	4	3	3	0,429
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan		0,119	2	4	4	3	4	2	4	4	3	0,402
Ancaman													
1	Menurunnya anggaran buku sekolah		0,132	3	2	2	2	1	2	1	4	2	0,281
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar		0,118	3	2	2	2	2	2	2	1	2	0,236
3	Banyaknya pesaing baru		0,116	2	1	2	1	2	2	2	2	2	0,203
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan		0,121	2	1	2	1	2	2	2	3	2	0,227
Nilai Daya Tarik Skor													5,719

Lanjutan Lampiran 4.

Faktor Kunci Strategi			Bobot	Strategi B								AS	TAS
				Responden									
Kekuatan				1	2	3	4	5	6	7	8		
1	Kualitas produk yang ditawarkan		0,098	3	4	4	4	3	4	4	4	4	0,368
2	Variasi Produk yang ditawarkan		0,087	4	4	4	3	4	3	3	4	4	0,315
3	Ketersediaan produk		0,096	4	3	3	4	4	4	4	4	4	0,360
4	Jumlah sales team yang banyak		0,080	4	4	4	3	3	3	3	3	3	0,270
5	Hubungan baik dengan penerbit		0,083	4	3	4	4	4	4	4	3	4	0,311
6	Hubungan baik dengan pelanggan		0,091	3	3	4	4	3	3	4	4	4	0,319
7	Diskon yang besar		0,080	3	4	4	3	4	3	2	3	3	0,260
8	Kecepatan pengiriman		0,075	2	3	4	2	2	2	2	2	2	0,178
Kelemahan													
1	Gudang yang kurang luas		0,082	2	3	2	2	2	2	3	1	2	0,174
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		0,080	2	2	1	2	2	2	2	2	2	0,150
3	Kurangnya modal		0,083	3	3	1	3	3	3	3	1	3	0,208
4	Kurangnya kendaraan operasional		0,066	1	2	1	1	2	2	2	1	2	0,099
Peluang													
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		0,120	2	3	3	2	3	3	3	3	3	0,330
2	Industri buku pelajaran terus berkembang		0,142	3	4	3	3	3	4	4	4	4	0,497
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka		0,132	3	3	3	3	3	4	3	3	3	0,413
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan		0,119	3	3	3	3	3	3	3	2	3	0,342
Ancaman													
1	Menurunnya anggaran buku sekolah		0,132	3	3	2	3	3	2	4	3	3	0,380
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah		0,118	2	2	1	2	2	2	2	2	2	0,221
3	Banyaknya pesaing baru		0,116	2	1	2	2	2	2	1	2	2	0,203
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku		0,121	2	1	2	2	1	2	1	1	2	0,182
Nilai Daya Tarik Skor													5,578

Lanjutan Lampiran 4.

Faktor Kunci Strategi			Bobot	Strategi C								AS	TAS
				Responden									
Kekuatan				1	2	3	4	5	6	7	8		
1	Kualitas produk yang ditawarkan		0,098	3	4	4	4	3	3	3	3	3	0,331
2	Variasi Produk yang ditawarkan		0,087	3	2	3	3	3	2	4	4	3	0,261
3	Ketersediaan produk		0,096	3	4	3	4	3	3	4	4	4	0,336
4	Jumlah sales team yang banyak		0,080	4	4	4	3	3	4	4	3	4	0,290
5	Hubungan baik dengan penerbit		0,083	3	4	4	3	4	4	4	4	4	0,311
6	Hubungan baik dengan pelanggan		0,091	4	4	4	4	4	4	3	4	4	0,353
7	Diskon yang besar		0,080	4	4	4	3	4	4	4	4	4	0,310
8	Kecepatan pengiriman		0,075	3	3	2	3	2	3	2	3	3	0,197
Kelemahan													
1	Gudang yang kurang luas		0,082	3	2	2	2	2	2	4	2	2	0,195
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		0,080	2	1	1	2	2	2	2	2	2	0,140
3	Kurangnya modal		0,083	2	2	1	2	1	1	1	1	1	0,114
4	Kurangnya kendaraan operasional		0,066	2	2	1	2	2	2	1	2	2	0,116
Peluang													
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		0,120	2	3	2	3	3	3	3	3	3	0,330
2	Industri buku pelajaran terus berkembang		0,142	3	3	3	4	3	3	2	2	3	0,408
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka		0,132	3	3	3	4	3	3	3	3	3	0,413
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan		0,119	3	4	4	4	3	3	3	3	3	0,402
Ancaman													
1	Menurunnya anggaran buku sekolah		0,132	2	3	3	3	3	2	2	2	3	0,330
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah		0,118	1	1	2	3	3	1	2	2	2	0,221
3	Banyaknya pesaing baru		0,116	2	2	2	2	3	2	2	2	2	0,247
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku		0,121	1	2	2	2	2	2	2	2	2	0,227
Nilai Daya Tarik Skor													5,530

Lanjutan Lampiran 4.

Faktor Kunci Strategi			Bobot	Strategi D								AS	TAS
				Responden									
Kekuatan				1	2	3	4	5	6	7	8		
1	Kualitas produk yang ditawarkan		0,098	3	4	4	4	4	3	3	3	4	0,343
2	Variasi Produk yang ditawarkan		0,087	4	3	3	4	4	3	4	4	4	0,315
3	Ketersediaan produk		0,096	4	3	4	4	4	2	3	3	3	0,324
4	Jumlah sales team yang banyak		0,080	3	3	3	3	4	2	3	3	3	0,240
5	Hubungan baik dengan penerbit		0,083	4	3	3	3	3	3	3	3	3	0,259
6	Hubungan baik dengan pelanggan		0,091	4	4	4	4	4	3	3	4	4	0,341
7	Diskon yang besar		0,080	3	3	3	4	3	2	3	3	3	0,24
8	Kecepatan pengiriman		0,075	2	3	3	3	2	2	3	3	3	0,197
Kelemahan													
1	Gudang yang kurang luas		0,082	3	3	3	3	3	2	3	2	3	0,226
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		0,080	2	3	2	2	3	2	3	2	2	0,190
3	Kurangnya modal		0,083	1	2	2	2	2	1	2	1	2	0,135
4	Kurangnya kendaraan operasional		0,066	1	2	2	2	2	1	1	1	2	0,099
Peluang													
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		0,120	2	3	3	2	3	3	3	3	3	0,330
2	Industri buku pelajaran terus berkembang		0,142	3	3	3	2	3	3	3	2	3	0,391
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka		0,132	2	2	3	2	2	2	3	3	2	0,314
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan		0,119	3	3	4	3	3	3	3	4	3	0,387
Ancaman													
1	Menurunnya anggaran buku sekolah		0,132	3	3	4	2	2	2	1	3	3	0,330
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah		0,118	2	2	1	1	2	2	2	3	2	0,221
3	Banyaknya pesaing baru		0,116	2	2	2	2	2	2	2	2	2	0,232
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku		0,121	3	2	2	1	2	1	1	2	2	0,212
Nilai Daya Tarik Skor													5,325

Lanjutan Lampiran 4.

Faktor Kunci Strategi			Bobot	Strategi E								AS	TAS
				Responden									
Kekuatan				1	2	3	4	5	6	7	8		
1	Kualitas produk yang ditawarkan		0,098	3	3	4	3	3	3	4	4	3	0,331
2	Variasi Produk yang ditawarkan		0,087	2	3	4	3	3	4	4	4	3	0,294
3	Ketersediaan produk		0,096	3	4	4	3	3	4	4	4	4	0,348
4	Jumlah sales team yang banyak		0,080	3	3	3	3	3	4	2	3	3	0,240
5	Hubungan baik dengan penerbit		0,083	4	3	4	4	4	4	2	3	4	0,291
6	Hubungan baik dengan pelanggan		0,091	3	3	4	4	3	4	2	4	3	0,307
7	Diskon yang besar		0,080	3	3	3	3	3	4	3	3	3	0,250
8	Kecepatan pengiriman		0,075	2	2	2	3	3	3	2	3	3	0,188
Kelemahan													
1	Gudang yang kurang luas		0,082	2	1	2	2	2	3	1	1	2	0,144
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		0,080	3	2	3	3	3	3	2	2	3	0,210
3	Kurangnya modal		0,083	2	2	3	3	2	2	2	1	2	0,176
4	Kurangnya kendaraan operasional		0,066	2	1	2	2	2	1	1	1	2	0,099
Peluang													
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		0,120	2	2	3	3	3	3	3	3	3	0,330
2	Industri buku pelajaran terus berkembang		0,142	3	3	3	4	4	3	3	4	3	0,479
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka		0,132	3	3	3	3	3	3	3	4	3	0,413
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan		0,119	2	3	3	4	3	3	3	4	3	0,372
Ancaman													
1	Menurunnya anggaran buku sekolah		0,132	2	3	3	2	3	3	3	4	3	0,380
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah		0,118	1	1	3	2	2	3	3	3	2	0,266
3	Banyaknya pesaing baru		0,116	3	2	2	2	2	3	3	3	3	0,29
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku		0,121	2	2	2	2	2	2	2	2	2	0,242
Nilai Daya Tarik Skor													5,647

Lanjutan Lampiran 4.

Faktor Kunci Strategi			Bobot	Strategi F								AS	TAS
				Responden									
Kekuatan				1	2	3	4	5	6	7	8		
1	Kualitas produk yang ditawarkan		0,098	4	3	3	4	3	3	3	3	3	0,319
2	Variasi Produk yang ditawarkan		0,087	3	3	3	4	4	4	4	3	4	0,305
3	Ketersediaan produk		0,096	3	3	3	4	3	3	3	2	3	0,288
4	Jumlah sales team yang banyak		0,080	3	3	3	3	3	3	3	4	3	0,250
5	Hubungan baik dengan penerbit		0,083	4	3	3	4	3	3	3	4	3	0,280
6	Hubungan baik dengan pelanggan		0,091	4	4	4	4	3	3	3	4	4	0,330
7	Diskon yang besar		0,080	4	3	4	2	3	3	3	3	3	0,250
8	Kecepatan pengiriman		0,075	3	3	4	2	3	3	3	3	3	0,225
Kelemahan													
1	Gudang yang kurang luas		0,082	3	2	2	2	2	2	3	3	2	0,195
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		0,080	2	1	2	1	1	1	2	2	2	0,120
3	Kurangnya modal		0,083	2	1	2	2	1	1	1	2	2	0,125
4	Kurangnya kendaraan operasional		0,066	2	1	1	1	1	1	2	2	1	0,091
Peluang													
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		0,120	2	2	3	2	2	2	3	3	2	0,285
2	Industri buku pelajaran terus berkembang		0,142	3	2	3	3	3	3	3	4	3	0,426
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka		0,132	3	3	3	3	3	3	4	4	3	0,429
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan		0,119	3	4	4	3	3	4	3	4	4	0,417
Ancaman													0
1	Menurunnya anggaran buku sekolah		0,132	2	3	3	2	2	3	2	3	3	0,330
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah		0,118	2	2	2	1	2	2	1	2	2	0,207
3	Banyaknya pesaing baru		0,116	1	2	2	2	2	2	2	2	2	0,218
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku		0,121	1	2	2	1	1	2	2	2	2	0,197
Nilai Daya Tarik Skor													5,283

Lanjutan Lampiran 4.

Faktor Kunci Strategi			Bobot	Strategi G								AS	TAS
				Responden									
Kekuatan				1	2	3	4	5	6	7	8		
1	Kualitas produk yang ditawarkan		0,098	3	4	3	3	3	3	4	4	3	0,331
2	Variasi Produk yang ditawarkan		0,087	3	4	4	4	4	4	4	4	4	0,337
3	Ketersediaan produk		0,096	2	4	3	4	4	3	4	4	4	0,336
4	Jumlah sales team yang banyak		0,080	3	3	3	4	3	3	3	3	3	0,250
5	Hubungan baik dengan penerbit		0,083	3	3	3	4	4	3	4	4	4	0,291
6	Hubungan baik dengan pelanggan		0,091	3	4	4	4	4	3	4	4	4	0,341
7	Diskon yang besar		0,080	4	4	3	4	3	3	3	3	3	0,270
8	Kecepatan pengiriman		0,075	3	4	4	3	4	3	3	3	3	0,253
Kelemahan													
1	Gudang yang kurang luas		0,082	2	3	3	2	2	3	2	2	2	0,195
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		0,080	1	2	3	2	2	3	3	3	2	0,190
3	Kurangnya modal		0,083	2	2	3	2	1	2	2	2	2	0,166
4	Kurangnya kendaraan operasional		0,066	2	1	3	1	1	1	1	1	1	0,091
Peluang													
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		0,120	3	2	3	3	3	3	2	2	3	0,315
2	Industri buku pelajaran terus berkembang		0,142	4	3	4	4	3	3	3	3	3	0,479
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka		0,132	2	3	4	4	3	3	3	2	3	0,396
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan		0,119	3	3	3	4	3	3	3	3	3	0,372
Ancaman													
1	Menurunnya anggaran buku sekolah		0,132	2	3	3	3	2	2	2	2	2	0,314
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah		0,118	2	2	2	2	1	2	2	1	2	0,207
3	Banyaknya pesaing baru		0,116	1	2	2	2	1	2	2	1	2	0,189
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku		0,121	1	3	2	2	2	2	2	1	2	0,227
Nilai Daya Tarik Skor													5,548

Lanjutan Lampiran 4.

Faktor Kunci Strategi			Bobot	Strategi H								AS	TAS
				Responden									
Kekuatan				1	2	3	4	5	6	7	8		
1	Kualitas produk yang ditawarkan		0,098	3	4	4	4	3	3	4	4	4	0,355
2	Variasi Produk yang ditawarkan		0,087	3	3	4	3	3	3	3	3	3	0,272
3	Ketersediaan produk		0,096	4	4	4	3	3	4	4	4	4	0,360
4	Jumlah sales team yang banyak		0,080	4	3	3	3	3	3	4	4	3	0,270
5	Hubungan baik dengan penerbit		0,083	3	3	3	4	2	3	3	3	3	0,249
6	Hubungan baik dengan pelanggan		0,091	3	3	4	4	4	3	3	4	4	0,319
7	Diskon yang besar		0,080	4	4	4	4	4	3	3	4	4	0,300
8	Kecepatan pengiriman		0,075	4	3	4	4	3	3	3	3	3	0,253
Kelemahan													
1	Gudang yang kurang luas		0,082	3	2	3	3	2	2	2	3	3	0,205
2	Belum adanya pengelolaan sistem persediaan		0,080	1	1	2	2	1	2	2	1	2	0,120
3	Kurangnya modal		0,083	1	1	2	2	2	2	1	1	2	0,125
4	Kurangnya kendaraan operasional		0,066	1	2	2	1	1	1	1	1	1	0,083
Peluang													
1	Meningkatnya jumlah sekolah yang ada di Kota dan Kabupaten Bogor		0,120	2	3	4	3	2	3	3	2	3	0,330
2	Industri buku pelajaran terus berkembang		0,142	3	3	3	3	3	2	3	2	3	0,391
3	Perubahan kurikulum dari K13 ke kurikulum Merdeka		0,132	3	4	3	4	4	3	4	4	4	0,479
4	Perkembangan teknologi industri perbukuan		0,119	3	4	4	4	4	3	3	3	4	0,417
Ancaman													
1	Menurunnya anggaran buku sekolah		0,132	2	4	3	3	3	3	3	3	3	0,396
2	Adanya pesaing yang memberikan bonus besar kepada pihak sekolah		0,118	2	2	2	1	1	2	2	2	2	0,207
3	Banyaknya pesaing baru		0,116	2	1	2	1	1	1	2	1	1	0,160
4	Perusahaan bermodal besar mengembangkan usahanya ke bidang penerbitan buku		0,121	3	2	2	2	1	1	1	1	2	0,197
Nilai Daya Tarik Skor													5,484

Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian.



SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang Bertanda Tangan dibawah ini, Pemilik Perusahaan CV.Sentra Media

Menerangkan Bahwa:

Nama	: Ilham Fauzi
Tempat Tanggal Lahir	: Cianjur, 7 Maret 2000
Alamat	: Jl.Asem No.1 Rawajaha, Situgede, Kota Bogor Barat
NIM	: 2411907490
Jurusan	: Manajemen
Perguruan Tinggi	: STIE GICI Bogor

Adalah benar nama tersebut telah melakukan penelitian di CV.Sentra Media yang terhitung sejak bulan Maret 2023 hingga Juli 2023 dalam rangka menyusun Skripsi dengan judul:

“Strategi Pemasaran Buku Pelajaran Sekolah di CV.Sentra Media”

Demikian Surat ini dibuat dengan sebenarnya untuk sebagaimana di penggunaan mestinya.

Bogor, 19 Juli 2023

Ujang Mahmudin

Lampiran 6 Kartu Bimbingan Skripsi.



KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Ilham fauzi
 NIM : 2411907490
 PROGRAM STUDI : Manajemen
 JENJANG STUDI : Strata Satu (S-1)
 JUDUL KARYA AKHIR : Strategi pemasaran buku pelajaran sekolah di CV. Sentra Media
 NAMA PEMBIMBING : Maya Andini Kartikasari, SP, MM
 PERIODE BIMBINGAN : Maret 2023 - Agustus 2023
 PERPANJANGAN :

NO	TANGGAL	TOPIK BAHASAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN MAHASISWA
1	18 februari 2023	Menentukan topik Penelitian	mas	
2.	25 februari 2023	Pengarahan Metode Penelitian	mai	
3.	4. Maret 2023	Pemantapan BAB 1.	mas	
4.	11 Maret 2023	Revisi BAB 1.	mas	
5	18 Maret 2023	Revisi BAB 2 & 3	mai	
6	25 Maret 2023	Pengarahan draft BAB 1,2,3	mai	
7.	6 Mei 2023	Pengarahan Bab 4	mai	
8.	13 Mei 2023	Perhitungan data bab 4	mas	
9	27 Mei 2023	Revisi BAB 4	mas	
10.	10 Juni 2023	Revisi Bab 4	mas	
11.	17 Juni 2023	Pengarahan Bab 5	mas	
12	24 Juni 2023	Revisi Bab 5	mas	
13.	8 Juli 2023	Merapikan lampiran	mas	
14	19 Juli 2023	ACC Skripsi	mai	

Depok, 01 Maret 2023

STIE "GICI"

Kajar Manajemen
 Altatit Dianawati, S.Si, MM

www.gicibusinessschool.ac.id

Lampiran 7 Daftar Riwayat Hidup.

Daftar Riwayat Hidup



Nama	: Ilham Fauzi
No. KTP	: 3271040703000004
Tempat, Tanggal Lahir	: Cianjur, 7 Maret 2000
Agama	: Islam
No. Hp	: 089638116525
Alamat	: Jl.Asem No.1, Rawajaha, Situgede, Kota Bogor Barat
Email	: Ilhamgoswell73@gmail.com

Pendidikan Formal

2006-2012	: SDIT Aliya
2012-2016	: Pondok Pesantren Fathan Mubina
2016-2019	: SMKIT Insantoda

Pengalaman Kerja

2019-Sekarang	: CV.Sentra Media
---------------	-------------------