

Lampiran 1 : Kuesioner Wawancara

**Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal Dan Internal Oleh
Manajemen PT XYZ**

Dengan hormat,

Saya adalah mahasiswa program pascasarjana MM yang sedang menyusun Karya Akhir memohon bantuannya kepada Bapak untuk menyediakan waktunya sebentar untuk mengisi pertanyaan dibawah ini. Saya ucapkan mohon maaf dan terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya.

Kuesioner identifikasi faktor eksternal dan internal oleh manajemen PT XYZ.

Untuk mengidentifikasi fakto-faktor eksternal dan internal serta memformulasikan strategi usaha PT XYZ kedepannya, maka dilakukan Wawancara dengan responden Pejabat PT XYZ, sebagai berikut :

No	Nama Responden	Jabatan	Tanggal	Tanda Tangan

A. Lingkungan Makro

1. Kondisi Politik dan Kebijakan Pemerintah

Berikan identifikasi anda tentang kondisi politik dan kebijakan pemerintah yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT XYZ ? mohon identifikasi tersebut kedalam dua aspek peluang dan ancaman.

Jawab

Peluang

.....
.....
.....

Ancaman

.....
.....
.....

Kondisi Ekonomi

Berikan identifikasi anda tentang kondisi perekonomian Indonesia yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT XYZ ? Mohon identifikasi tersebut dikelompokkan ke dalam dua aspek peluang dan ancaman.

Jawab

Peluang

.....
.....
.....

Ancaman

.....
.....
.....

Kondisi Sosial Budaya

Berikan identifikasi anda tentang kondisi sosial budaya masyarakat Indonesia yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT XYZ ? Mohon identifikasi tersebut dikelompokkan ke dalam dua aspek peluang dan ancaman.

Jawab

Peluang

.....

.....

.....

Ancaman

.....

.....

.....

Kondisi Teknologi

Berikan identifikasi anda tentang kondisi perkembangan teknologi saat ini di Indonesia yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT XYZ ? Mohon identifikasi tersebut dikelompokkan ke dalam dua aspek peluang dan ancaman.

Jawab

Peluang

.....

.....

Ancaman

.....

.....

.....

B. Lingkungan Persaingan

Berikan identifikasi anda tentang kondisi persaingan produksi resin yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT XYZ ? mohon identifikasi tersebut dikelompokkan kedalam dua aspek peluang dan ancaman.

Jawab

1. Intensitas persaingan

Mohon jelaskan bagaimana tingkat persaingan yang ada saat ini ? seberapa besar tingkat persaingan tersebut mengancam/memberikan peluang kepada usaha perusahaan

.....

.....

.....

Daya tawar perusahaan kepada pelanggan

Siapakah pelanggan perusahaan ? mohon jelaskan bagaimana daya tawar perusahaan kepada pelanggan yang ada saat ini ? Seberapa besar daya tawar tersebut mengancam memberikan peluang kepada usaha perusahaan.

.....

.....

2. Daya tawar perusahaan kepada mitra kerja/pemasok

Siapakah mitra kerja pemasok perusahaan ? mohon jelaskan bagaimana daya tawar perusahaan kepada mitra kerja/pemasok yang ada saat ini ? seberapa besar daya tawar tersebut mengancam/memberikan peluang kepada usaha perusahaan.

.....

.....

Ancaman akan datangnya pemain baru

Bagaimana peluang hadirnya pemain baru ? mohon jelaskan seberapa besar potensi pemain baru tersebut mengancam/memberikan peluang kepada usaha perusahaan.

.....

.....

Ancaman terhadap produk substitusi

Apa produk substitusi dari perusahaan produksi resin ? mohon jelaskan seberapa besar produk substitusi tersebut mengancam/memberikan peluang kepada usaha perusahaan.

.....

.....

Lingkungan Internal

Mohon diidentifikasi dan dijelaskan aspek-aspek yang menjadi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan dan sangat berpengaruh terhadap strategi usaha produksi resin untuk kedepannya ?

Kekuatan

.....

.....

.....

Kelemahan

.....

.....

.....

Lampiran 2 : Jawaban Wawancara

Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal Dan Internal Oleh Manajemen Pt Eternal Buana Chemical Industries

Untuk mengidentifikasi fakto-faktor eksternal dan internal serta memformulasikan strategi usaha PT EBCI kedepannya, maka dilakukan Wawancara dengan responden Pejabat PT EBCI, sebagai berikut :

A. Lingkungan Makro

1. Kondisi Politik dan Kebijakan Pemerintah

Berikan identifikasi anda tentang kondisi politik dan kebijakan pemerintah yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT EBCI ? mohon identifikasi tersebut kedalam dua aspek peluang dan ancaman.

Product development :

Kondisi politik yang stabil akan sangat mempengaruhi kelancaran dan perkembangan perindustrian, tidak ada partai politik yang saling berebut kekuasaan sangat berperan penting pada industri. Kemudian pembentukan cluster-cluster industri sangat mempermudah akses distribusi perusahaan, apalagi PT EBCI merupakan perusahaan pertama yang berdiri di kawasan ini (dekat kawasan industri di Tangerang) sehingga menjadikan lokasi yang strategis bagi perusahaan untuk mendapatkan akses kemana-mana, baik ke pelabuhan, ke bandara, maupun ke para supplier lokal.

Plant Head :

Peluang untuk perusahaan dari kebijakan pemerintah yaitu situasi politik saat ini sedang kondusif sehingga suasana prekonomian menjadi ikut kondusif

dan bagi perusahaan menjadi kondusif juga dalam melakukan kegiatan perekonomiannya. Kemudian dengan dibentuknya sistim clustering perindustrian membuat kegiatan pendistribusian lebih efektif dan efisien pembentukan clustering di Indonesia memang tidak terlalu bagus seperti negara Singapura, Malaysia, China. Namun walaupun seperti itu dengan adanya cluster-cluster akan mempermudah mengetahui keberadaan industri satu dengan yang lainnya dan menjadi peluang bagi perusahaan juga karena terdapat perusahaan-perusahaan yang menjadi input dan output bagi perusahaan sehingga biaya distribusi dapat ditekan.

SBU Head Marketing :

Kondisi politik di Indonesia sekarang ini sedang stabil sehingga memberikan dampak positif bagi kegiatan perekonomian, mulai dari kebijakan-kebijakan yang mempermudah aspek-aspek perindustrian seperti pemerintah membangun kompleks perindustrian untuk mempermudah akses pendistribusian input maupun output, hal ini menjadikan cost distribusi bisa ditekan dan biaya penjualan bisa lebih murah. Saat ini pemerintah selalu menggalakan akan produk yang ramah lingkungan, sehingga tiap perusahaan harus beralih dan menerapkan sistem mutu berbasis ramah lingkungan, karena apabila tidak dipatuhi maka akan sangat merugikan citra perusahaan dan berdampak pada penjualan produk perusahaan dan masyarakat sebagian besar telah paham akan hal ini yang menjadikan bahwa produk resin yang ramah lingkungan akan lebih banyak disukai meskipun masih terdapat sebagian pasar yang tetap menginginkan resin

seperti biasa dikarenakan faktor biaya juga yang membuat resin yang ramah lingkungan lebih mahal harganya.

2. Kondisi Ekonomi

Berikan identifikasi anda tentang kondisi perekonomian Indonesia yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT EBCI ? Mohon identifikasi tersebut dikelompokkan ke dalam dua aspek peluang dan ancaman.

Product development :

Kondisi perekonomian Indonesia yang sekarang sedang bagus dibandingkan negara ASEAN lainnya, sehingga untuk perusahaan hal ini menjadi peluang. Para investor karena melihat perekonomian Indonesia yang sedang stabil maka mereka lebih banyak menanamkan investasinya di Indonesia. Kemudian adanya pasar bebas memang menjadi salah satu ancaman bagi perusahaan, seperti resin dari china dan taiwan mereka menjual harga lebih murah dan hal ini sangat mengancam untuk peluang bisnis PT EBCI, sementara harga untuk resin sedang bagus.

Plant Head :

Pertumbuhan perekonomian Indonesia sekarang ini sedang meningkat sehingga akan semakin banyak para investor untuk menanamkan sahamnya di Indonesia dan tahun 2012 ini diduga bahwa Indonesia akan mencapai lebih dari 6% dalam pertumbuhan ekonominya. Indonesia ini memiliki Sumber Daya Alam yang berlimpah yang menjadikan negara kita ini kaya, itupun apabila bisa dimanfaatkan dengan efektif maka dari waktu ke waktu perekonomian Indonesia akan menjadi lebih maju apabila SDA dan SDM dapat diberdayakan.

SBU Head Marketing :

Perekonomian di Indonesia sedang dalam performa yang sangat bagus untuk berinvestasi dimana internasional memberikan rating untuk negara Indonesia menjadi BBB- yang semula hanya BB+, dan rating ini mengindikasikan bahwa negara Indonesia aman untuk dijadikan lahan investasi, sehingga akan banyak para investor asing untuk menanamkan modalnya di Indonesia dan membuat kegiatan perekonomian semakin berkembang. Namun memang masih ada ancaman dalam perekonomian Indonesia saat ini, diantaranya adanya pasar bebas dimana produk cina telah banyak masuk ke Indonesia tidak terkecuali produk resin merekapun dapat menjadi ancaman bagi perusahaan yang sejenis di Indonesia.

3. Kondisi Sosial Budaya

Berikan identifikasi anda tentang kondisi sosial budaya masyarakat Indonesia yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT EBCI ? Mohon identifikasi tersebut dikelompokkan ke dalam dua aspek peluang dan ancaman.

Jawab

Product development :

Indonesia memang merupakan negara yang termasuk dengan penduduk terbanyak namun market kita masih kurang, karena masih berorientasi pada pulau jawa san baru sebagian ke wilayah barat maupun timur. Namun memang semakin besar penduduk maka akan memerlukan infrastruktur dan konstruksi, dan bisnis konstruksi ini membutuhkan bahan resin sebagai bahan baku utamanya, oleh karena itu secara tidak langsung jumlah penduduk yang semakin

banyak menjadi salah satu peluang bagi perusahaan. Sementara untuk SDM memang kurang berkompetensi dalam usaha pengembangan resin dibandingkan dengan negara lain yang memang memiliki kemampuan dan pengetahuan yang jauh lebih hebat dibanding Indonesia.

Plant Head :

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber dayanya, mulai suku, bahasa, agama, ras dan kebudayaannya dan total penduduk Indonesia lebih dari 230 Juta jiwa yang menjadikan bahwa Indonesia menjadi salah satu negara terpadat penduduknya, hal ini menjadikan kebutuhan akan sandang, pangan, papan menjadi meningkat dari tahun sebelumnya. Sehingga secara tidak langsung akan menjadikan bisnis resin menjadi lebih luas lagi guna memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia untuk membangun kebutuhan sekunder dan tertier mereka. Memang semakin banyak penduduknya maka kebutuhan pun akan meningkat pula maka para pesaing pun akan terus bermunculan untuk memenuhi kebutuhan tersebut, dan hal ini menjadikan suatu ancaman juga buat perusahaan dimana PT EBCI harus selalu siap untuk bersaing.

SBU Head Marketing :

Indonesia adalah negara yang kaya, dimana terdapat banyak suku, budaya dan pulau-pulau yang masih memiliki potensi kekayaan alam didalamnya yang masih belum bisa dimanfaatkan, letak geografis sangat mempengaruhi alur perdagangan, dan Indonesia bisa disebut sebagai negara yang strategis yang memudahkan akses pendistribusian barang dan akses perdagangan yang aman. Namun memang sebagian besar masyarakat Indonesia masih memiliki latar

belakang pendidikan yang kurang apalagi dalam bisnis resin terutama para ilmunan-ilmuannya yang masih mengandalkan dari negara lain, hal inilah yang menjadi kekurangan negara kita dimana SDM masih kurang berkompeten dalam bidang pengembangan resin.

4. Kondisi Teknologi

Berikan identifikasi anda tentang kondisi perkembangan teknologi saat ini di Indonesia yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT EBCI ? Mohon identifikasi tersebut dikelompokkan ke dalam dua aspek peluang dan ancaman.

Jawab

Product development :

Teknologi informasi sangat berpengaruh karena untuk mengembangkan produk memerlukan akses-akses jurnal dari luar dan mudah memperoleh informasi mengenai pasar di Indonesia, kemudian teknologi ini banyak dikuasai oleh pihak asing seperti Taiwan, China, Eropa, sehingga untuk teknologi reaktor kurang berkembang meskipun teknologi informasi ini menjadi salah satu peluang bagi perusahaan.

Plant Head :

Perkembangan teknologi di Indonesia semakin maju baik informasi, infrastruktur, maupun manufacture dari tahun ketahun semakin berkembang sehingga akses memperoleh pengetahuan menjadi lebih mudah dan cepat meskipun teknologi kita masih kalah dengan negara-negara Eropa, Amerika, Singapura, Jepang, namun saat ini kita mampu bersaing dengan mereka dengan

menggunakan teknologi yang ada. Jelas dengan perkembangan teknologi ini membuat sektor perindustrian menjadi lebih kompetitif baik lokal maupun internasional.

SBU Head Marketing :

Perkembangan teknologi di Indonesia memang sangat berkembang dan saat ini segala informasi dapat dengan mudah diakses oleh siapapun dan dimanapun, sehingga dengan perkembangan teknologi informasi menjadikan alur komunikasi dan transfer data jadi semakin mudah baik internal maupun eksternal, faktor jarak bukan jadi masalah utama lagi dalam komunikasi dan informasi. Dalam penjualan perusahaan hal ini sangat diperlukan untuk mendapatkan networking dari perusahaan supplier dan customer kita.

B. Lingkungan Persaingan

Berikan identifikasi anda tentang kondisi persaingan produksi resin yang berpengaruh secara langsung kepada strategi usaha PT EBCI meliputi Intensitas Persaingan (Rivalitas pelaku industri), Daya tawar perusahaan kepada pelanggan, Daya tawar perusahaan kepada pemasok, ancaman pendatang baru dan ancaman terhadap produk substitusi.? mohon identifikasi tersebut dikelompokkan kedalam dua aspek peluang dan ancaman.

Jawab

1. Intensitas persaingan

Product Development :

Persaingan dengan perusahaan sejenis menjadi sangat berat, karena mereka memiliki teknologi yang lebih baru dibanding perusahaan kita.

Perusahaan kita dahulu menjadi market leader namun sekarang tergeser karena perusahaan pesaing lebih memiliki teknologi yang lebih bagus sehingga menghasilkan produk yang lebih stabil.

Plant Head :

Intensitas persaingan sebenarnya bisa berperan positif maupun negatif, sisi positif dari adanya persaingan jelas dapat membuat perusahaan kita ini untuk semakin maju dan berkembang karena terdapat motivasi agar tidak kalah dengan perusahaan lainnya, namun disisi negatifnya pasar kita bisa diambil oleh mereka.

SBU Head Marketing :

Saat ini memang banyak perusahaan resin sintetik yang terus bermunculan dan sedikit demi sedikit pasar kita bisa diambil oleh mereka, hal ini tentu saja menjadi suatu ancaman bagi perusahaan dimana pangsa pasar akan menjadi lebih ramai oleh para perusahaan resin meskipun konsumen perusahaan resinpun ikut bertambah juga. Hal ini perlu menjadi kewaspadaan bagi perusahaan agar selalu siap bersaing dengan pesaing kita melalui perkembangan produk dan pasar kita.

2. Daya tawar perusahaan kepada pelanggan

Product development :

Daya tawar perusahaan dengan konsumen relatif rendah karena harga resin telah diatur oleh asosiasi sehingga tidak akan terlalu berbeda secara signifikan antara perusahaan dengan pesaing.

Plant Head :

Kebanyakan perusahaan kita selalu menawarkan barang pada konsumen yang itu-itu saja tanpa mau lebih berusaha untuk merebut pasar orang lain, akibatnya daya tawar konsumen meningkat dikarenakan jumlah perusahaan sejenis banyak yang masuk ke konsumen yang sama, alhasil perusahaan selalu kalah dalam persaingan harga kaena pesaing memiliki harga yang cenderung lebih murah, meskipun memang daya tarik perusahaan resin masih sangat tinggi karena konsumen masih banyak memerlukannya.

SBU Head Marketing :

Daya tawar pelanggan terhadap perusahaan sangat tinggi dimana jumlah perusahaan sejenis semakin banyak sehingga para konsumen memiliki daya tawar yang cenderung meningkat dibanding 3 tahun sebelumnya.

3. Daya tawar perusahaan kepada mitra kerja/pemasok

Product Development :

Daya tawar terhadap pemasok memang sangat diperlukan karena harga produk diantaranya dipengaruhi oleh harga bahan baku, sementara PT EBCI memang jarang

Plant Head :

Banyak supplier yang menjual bahan baku yang sama namun berbeda kualitasnya, sehingga apabila memang menginginkan output dengan kualitas bagus maka diperlukan input yang bagus pula, oleh karena itu perusahaan perlu melakukan kerja sama dengan supplier yang memang memberikan input dengan kualitas yang bagus dan ready stock.

SBU Head Marketing :

Daya tawar supplier terhadap perusahaan Resin dapat dibilang cukup tinggi dikarenakan jumlah perusahaan bahan baku untuk resin saat ini di Indonesia semakin banyak dan dari berbagai negara mencoba membuat trading di Indonesia sehingga daya tawar perusahaan terhadap supplier cukup tinggi, dan memang perusahaan seperti ini memiliki daya tarik yang tinggi dimana kualitas dari resin itu sendiri tergantung pada input proses juga. Sehingga supplier ini sangat berperan penting bagi keberhasilan industri resin.

4. Ancaman akan datangnya pemain baru

Product development :

Dari tahun ketahun semakin banyak jumlah pesaing baru, sehingga perusahaan sangat dituntut untuk selalu mengembangkan produk yang ada dan menciptakan produk baru sehingga perusahaan tidak akan mudah tergeser oleh para pesaing.

Plant Head :

Menurut saya kiranya untuk para pemain baru tidak terlalu begitu menjadi ancaman untuk perusahaan dikarenakan saat ini yang menjadi pesaing perusahaan adalah para industri resin besar terutama perusahaan asing (PMA). Sehingga tidak ada ancaman bagi para pemain baru, namun meskipun demikian kewaspadaan tetap harus dijaga oleh para marketing khususnya.

SBU Head Marketing :

Memang saat ini perusahaan resin sintetik di Indonesia terus bermunculan dan mereka biasanya hanya memproduksi beberapa tipe resin

tertentu saja dikarenakan mereka hanya mengambil sedikit market yang ada, namun kewaspadaan tetap perlu diperhatikan dan dijaga oleh perusahaan dimana perusahaan pendatang baru apabila lama kelamaan bisa menjadi perusahaan besar yang akhirnya bisa merebut pasar PT EBCI. Akan tetapi ancaman tersebut tidak terlalu mengancam akan penjualan perusahaan, yang menjadi permasalahan adalah para perusahaan resin Multinasional Company, mereka punya modal yang besar disertai peralatan dan SDM yang bagus sehingga perusahaan seperti itulah yang akan sangat mengancam penjualan perusahaan.

5. Ancaman terhadap produk substitusi

Product Development :

Ancaman terhadap produk substitusi relatif rendah/tidak ada karena memang perusahaan resin memang memfokuskan pada specialty resin saja dan kita mengembangkan berbagai tipe resin mulai dari water based sampai solvent based.

Plant Head dan SBU Head Marketing:

Tidak ada ancaman dari produk substitusi

C. Lingkungan Internal

Mohon diidentifikasi dan dijelaskan aspek-aspek yang menjadi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan dan sangat berpengaruh terhadap strategi usaha produksi resin untuk kedepannya ?

Jawab :

Product development :

Yang menjadi kekuatan perusahaan PT EBCI yaitu, perusahaan memiliki konsumen-konsumen besar seperti PT Pasific Paint, Nippon Paint, Indobutton, sehingga penjualan perusahaan masih tergolong besar, kemudian bisa dibilang kalau PT EBCI merupakan perusahaan pertama di Indonesia yang memproduksi banyak tipe resin sehingga pencitraan sebagai pioneer oleh para konsumen masih melekat pada PT EBCI. Meskipun di satu sisi perusahaan masih tergolong memiliki teknologi yang kurang canggih dibanding perusahaan pesaing lainnya, namun PT EBCI konsisten terhadap kualitas produk diantaranya dengan menerapkan sistim ISO 9001:2008 yang sekarang akan mencoba menerapkan sistim ISO 14001.

Plant Head :

PT EBCI merupakan pioneer dalam pembuatan resin sintetik di Indonesia, sehingga banyak konsumen lebih dahulu mengenal PT EBCI ketimbang perusahaan yang lain. Meskipun saat ini hal tersebut bukan jadi suatu hal yang bisa dibanggakan dikarenakan para konsumen lebih mementingkan kualitas dan kestabilan produk yang dihasilkan sehingga sebagian konsumen mulai beralih terhadap perusahaan sejenis lainnya dikarenakan produk yang mereka tawarkan lebih stabil dibanding produk kita punya dimana memang faktor teknologi dan SDM yang kita miliki saat ini masih tergolong kurang canggih dan berkompeten. Namun hal tersebut tentu saja dapat diselesaikan diantaranya dengan selalu mengembangkan peralatan yang ada dan juga perusahaan selalu konsisten