**Lampiran 1. Kuesioner Tataniaga Briket Organik**

KUESIONER (DAFTAR PERTANYAAN) UNTUK IDENTITAS RESPONDEN

1. DAFTAR PERTANYAAN

No Sampel :

Nama :

Umur :

Alamat

 Lingkungan :

 RT / RW :

 Kelurahan :

 No Telepon :

Status : a. Kepala Rumah Tangga

 b. Anggota Rumah Tangga

Jenis Kelamin :

Pendidikan : a. Tidak pernah sekolah

 b. SD

 c. SMP

 d. SMA

 e. Akademik

 f. Perguruan tinggi

Pekerjaaan Utama : a. Wirausaha

 b. Pegawai

 c. Pedagang

 d. Ibu Rumah Tangga

 e.

Pendapat Anda Tentang Briket Organik:

KUISIONER UNTUK KONSUMEN

1. DAFTAR PERTANYAAN

Jumlah uang yang dikeluarkan per minggu ataupun per bulan untuk pembelian briket organik:

Jumlah briket organik yang dibeli dalam satu minggu atau pun satu bulan:

( boleh di isi lebih dari satu)

Pembelian briket organik biasanya dilakukan di :

( boleh di isi lebih dari satu)

 PRODUK : BRIKET ORGANIK

KUISIONER (DAFTAR PERTANYAN) ANALISIS SWOT

1. Apakah Bapak/Ibu membeli langsung ke tempat produksi ?
2. Ya b. Tidak

2. Apakah bapak/ibu pernah membeli produk melalui via online shop ?

1. Pernah b. Tidak pernah

3. Bagaimana harga jual yang di tawarkan pedagang terhadap konsumen ?

1. Sangat tinggi c. Cukup tinggi
2. Tinggi d. Tidak tinggi

4. Bagaimanakah kualitas briket organik yang ditawarkan?

1. Sangat baik c. Cukup baik
2. Baik d. Tidak baik

5. Apakah harga briket organik sesuai dengan kualitas produknya?

1. Sangat sesuai c. Cukup sesuai
2. Sesuai d. Tidak sesuai

6. Apakah perusahaan sering melakukan promosi penjualan?

1. Sangat sering c. Cukup sering
2. Sering d. Tidak

7. Apakah prornosi yang dilakukan perusahaan sudah sesuai seperti yang

diharapkan?

1. Sangat sesuai c. Cukup sesuai
2. Sesuai d. Tidak sesuai

8. Apakah perusahaan telah berhasil mencapai posisi pasar dengan menguasai

 suatu pasar tertentu yang berbeda dengan pesaing?

1. Sudah c. Tidak
2. Cukup

9. Apakah perusahaan berhasil rnenetapkan suatu citra di benak konsurnen

tentang produk andalannya?

1. Sangat berhasil c. Cukup berhasil
2. Berhasil d. Tidak berhasil

\*\*\*\* TERIMA KASIH ATAS KERJA SAMANYA \*\*\*\*

**Lampiran 2. Indikator *Strength* (Kekuatan) dan *Weaknees* (Kelemahan)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Indikator** | **Parameter** | **Rating** |
| **I. Faktor Internal** |
| **I** | ***Strength* (Kekuatan)** |  |  |
| 1. | Ketersediaan bahan baku yang memadai | a.    Sangat memadai | 4 |
|  | b.    memadai | 3 |
|  | c.    Cukup memadai | 2 |
|  | d.   Tidak memadai | 1 |
|  |  |  |
| 2. | Kualitas produk briket organik  | a.    Sangat baik | 4 |
|  | b.    Baik | 3 |
|  | c.    Cukup baik | 2 |
|  | d.   Tidak baik | 1 |
|  |  |  |
| 3. | tenaga kerja yang dimiliki sangat banyak | a.    Sangat banyak | 4 |
|  | b.    Banyak | 3 |
|  | c.    Cukup banyak | 2 |
|  | d.   Tidak banyak | 1 |
|  |  |  |
| 4. | produk briket organik tersebut bisa di unggulkan | a. Sangat bisa | 4 |
|  | b. Bisa | 3 |
|  | c. Cukup bisa | 2 |
|  | d. Tidak bisa | 1 |
|  |  |  |
| **II** | ***Weakness* (Kelemahan)** |  |  |
| 1. | menggunakan tenaga kerja sangat banyak dari luar | a.    Sangat banyak | 1 |
|  | b.    Banyak | 2 |
|  | c.    Cukup banyak | 3 |
|  | d.   Tidak banyak | 4 |
|  |  |  |  |
| 2. | produk kemungkinan besar banyak menghasilkan produk yang kurang baik/ kerusakan seperti bentuk | a.    Sangat baik | 1 |
|  | b.    Baik | 2 |
|  | c.    Cukup baik | 3 |
|  | d.   Tidak baik | 4 |
|  |  |  |  |
| 3. | mengeluarkan biaya yang besar untuk transportasi dalam memasarkan produk briket organik ini | a.  Sangat besar | 1 |
|  | b.  Besar | 2 |
|  | c.  Cukup besar | 3 |
|  | d.  Tidak besar | 4 |
|  |  |  |  |
| 4. | biaya produksi tergolong mahal | a. Sangat mahal | 1 |
|  | b. Mahal | 2 |
|  | c. Cukup mahal | 3 |
|  | d. Tidak mahal | 4 |
|  |  |  |  |

**Lampiran 3. Indikator *Oppurtunity* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Indikator** | **Parameter** | **Rating** |
| **II. Faktor Eksternal** |  |  |
| **I** | ***Oppurtunity* (Peluang)** |  |  |
| 1. | Masyarakat masih banyak yang membutuhkan produk briket | a.    Sangat banyak | 4 |
|  | b.    Banyak | 3 |
|  | c.    Cukup banyak | 2 |
|  | d.   Tidak banyak | 1 |
|  |  |  |  |
| 2. | hasil penjualan briket organik terbilang banyak  | a.     Sangat banyak | 4 |
|  | b.     Banyak | 3 |
|  | c.     Cukup banyak | 2 |
|  | d.    Tidak ada sama sekali | 1 |
|  |  |  |  |
| 3. | permintaan produk briket terbilang banyak di Kecamatan Medan Amplas | a. Sangat banyak | 4 |
|  | b. Banyak | 3 |
|  | c. Cukup banyak | 2 |
|  | d. Tidak banyak | 1 |
|  |  |  |  |
| 4. | harga yang ditawarkan dapat lebih menarik minat pembeli | a. Sangat menarik | 4 |
|  | b. Menarik | 3 |
|  | c. Cukup menarik | 2 |
|  | d. Tidak menarik sama sekali | 1 |
|  |  |  |  |
| **II** | ***Threats* (Ancaman)** |  |  |
| 1. | Perkembangan industri bahan bakar padat yang lebih modern | a.    Sangat setuju | 1 |
|  | b.    Setuju | 2 |
|  | c.    Cukup setuju | 3 |
|  | d.   Tidak setuju | 4 |
| 2. | pemilik usaha briket arang/briket organik lainnya yang berada dekat dari lokasi | a.    Sangat banyak | 1 |
|  | b.    Banyak | 2 |
|  | c.    Cukup banyak | 3 |
|  | d.   Tidak ada sama sekali | 4 |
|  |  |  |  |
| 3. | persaingan harga antara usaha briket arang dengan briket organik | a. Sangat ada | 1 |
|  | b. Ada | 2 |
|  | c. Kurang ada | 3 |
|  | d. Tidak ada | 4 |
|  |  |  |  |
| 4. | Kestabilan harga produk | a. Sangat memuaskan | 1 |
|  | b. Memuaskan | 2 |
|  | c. Cukup memuaskan | 3 |
|  | d. Tidak memuaskan | 4 |

**Lampiran 4. Identitas Responden**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Jenis Kelamin** | **Usia** | **Pendidikan** | **Bidang Kerja** |
| 1 | Laki-Laki | 36 | S1 | Pedagang |
| 2 | Laki-Laki | 21 | SMA | Pedagang |
| 3 | Laki-Laki | 30 | S1 | Pedagang |
| 4 | Laki-Laki | 25 | S1 | Pedagang |
| 5 | Laki-Laki | 39 | SMA | Pedagang |
| 6 | Laki-Laki | 27 | S1 | Pedagang |
| 7 | Laki-Laki | 30 | D3 | Pedagang |
| 8 | Laki-Laki | 24 | SMA | Pedagang |
| 9 | Laki-Laki | 26 | S1 | Pedagang |
| 10 | Laki-Laki | 35 | SMA | Pedagang |
| 11 | Laki-Laki | 38 | S1 | Pedagang |
| 12 | Laki-Laki | 38 | SMA | Pedagang |
| 13 | Laki-Laki | 37 | S1 | Pegawai  |
| 14 | Laki-Laki | 28 | D3 | Pegawai  |
| 15 | Laki-Laki | 32 | D3 | Pegawai  |
| 16 | Laki-Laki | 22 | SMA | Pedagang |
| 17 | Laki-Laki | 40 | S1 | Pedagang |
| 18 | Laki-Laki | 25 | S1 | Pedagang |
| 19 | Laki-Laki | 22 | SMA | Pedagang |
| 20 | Laki-Laki | 28 | SMA | Pedagang |
| 21 | Laki-Laki | 38 | D3 | Pedagang |
| 22 | Laki-Laki | 43 | SMA | Pedagang |
| 23 | Laki-Laki | 42 | S1 | Pedagang |
| 24 | Laki-Laki | 47 | S1 | Pedagang |
| 25 | Laki-Laki | 26 | SMA | Pedagang |
| 26 | Laki-Laki | 23 | S1  | Pedagang |
| 27 | Perempuan | 34 | S1 | Pegawai |
| 28 | Perempuan | 35 | S1 | Pedagang |
| 29 | Perempuan | 42 | SMA | Ibu Rumah Tangga |
| 30 | Perempuan | 30 | SMA | Ibu Rumah Tangga |
| 31 | Laki-Laki | 52 | S1 | Wirausaha |
| 32 | Laki-Laki | 45 | S1 | Wirausaha |
| 33 | Laki-Laki | 43 | SMA | Wirausaha |
| 34 | Laki-Laki | 51 | S1 | Wirausaha |
| 35 | Laki-Laki | 28 | S1 | Pedagang |
| 36 | Laki-Laki | 32 | S1 | Pedagang |
| 37 | Laki-Laki | 28 | S1 | Pedagang |
| 38 | Perempuan | 48 | D3 | Pegawai |
| 39 | Perempuan | 45 | SMA | Ibu Rumah Tangga |
| 40 | Perempuan | 35 | S1 | Guru |
| 41 | Perempuan | 33 | S1 | Guru |
| 42 | Perempuan | 48 | SMA | Ibu Rumah Tangga |
| 43 | Laki-Laki | 50 | S1 | Wirausaha |
| 44 | Laki-Laki | 23 | SMA | Pedagang |
| 45 | Laki-Laki | 27 | S1 | Wirausaha |
| 46 | Perempuan | 31 | S1 | Ibu Rumah Tangga |
| 47 | Perempuan | 32 | SMA | Pedagang |
| 48 | Laki-Laki | 23 | S1 | Pegawai |
| 49 | Perempuan | 36 | S1 | Ibu Rumah Tangga |
| 50 | Perempuan | 29 | D3 | Ibu Rumah Tangga |
| 51 | Laki-Laki | 48 | D3 | Wirausaha |
| 52 | Laki-Laki | 30 | SMA | Pedagang |
| 53 | Laki-Laki | 47 | SMA | Pedagang |
| 54 | Laki-Laki | 27 | S1 | Guru |
| 55 | Perempuan | 37 | S1 | Pedagang |
| 56 | Laki-Laki | 30 | S1 | Guru |
| 57 | Perempuan | 35 | S1 | Dosen |
| 58 | Perempuan | 28 | S1  | Ibu Rumah Tangga |
| 59 | Laki-Laki | 50 | S1 | Wirausaha |
| 60 | Perempuan | 25 | S1 | Pegawai |

*Sumber : Data Diolah Peneliti, 2022*

**Lampiran 5. Analisis Kekuatan Tataniaga Briket Organik**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Ketersediaan bahan baku yang memadai | Kualitas produk briket organik | tenaga kerja yang dimiliki sangat banyak | produk briket organik tersebut bisa di unggulkan |
| 1 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 2 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 5 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 6 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 7 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 8 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 9 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 10 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 11 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 12 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 13 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 14 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 15 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 16 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 17 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 18 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 19 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 20 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 21 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 22 | 3 | 4 | 2 | 4 |
| 23 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 24 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 25 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 26 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 27 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 28 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 29 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 30 | 4 | 4 | 1 | 4 |
| 31 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 32 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 33 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 34 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 35 | 2 | 3 | 2 | 4 |
| 36 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 37 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 38 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 39 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 40 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 41 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 42 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 43 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 44 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 45 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 46 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 47 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 48 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 49 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 50 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 51 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 52 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 53 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 54 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 55 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 56 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 57 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| 58 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 59 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 60 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| Total  | 210 | 212 | 161 | 214 |
| Rata-Rata | 3.5 | 3.53 | 2.7 | 3.6 |

*Sumber : Data Diolah Peneliti, 2022*

**Lampiran 6. Analisis Kelemahan Tataniaga Briket Organik**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Tenaga kerja sangat banyak dari luar | Produk yang kurang baik/kerusakan  | Biaya Transportasi | Biaya Produksi |
| 1 | 4 | 1 | 3 | 3 |
| 2 | 3 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | 4 | 1 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| 5 | 4 | 2 | 3 | 4 |
| 6 | 4 | 4 | 2 | 2 |
| 7 | 4 | 1 | 3 | 3 |
| 8 | 4 | 1 | 2 | 3 |
| 9 | 4 | 2 | 3 | 4 |
| 10 | 4 | 2 | 4 | 4 |
| 11 | 3 | 2 | 3 | 4 |
| 12 | 4 | 2 | 3 | 4 |
| 13 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| 14 | 3 | 3 | 4 | 2 |
| 15 | 3 | 3 | 4 | 2 |
| 16 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 17 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 18 | 4 | 4 | 2 | 2 |
| 19 | 3 | 4 | 2 | 4 |
| 20 | 3 | 4 | 2 | 1 |
| 21 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 22 | 3 | 1 | 3 | 2 |
| 23 | 4 | 2 | 2 | 1 |
| 24 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 25 | 4 | 2 | 2 | 3 |
| 26 | 3 | 1 | 3 | 3 |
| 27 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 28 | 3 | 1 | 3 | 4 |
| 29 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 30 | 4 | 2 | 1 | 1 |
| 31 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 32 | 4 | 2 | 3 | 4 |
| 33 | 3 | 1 | 4 | 2 |
| 34 | 3 | 1 | 4 | 4 |
| 35 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 36 | 4 | 1 | 2 | 3 |
| 37 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 38 | 4 | 1 | 2 | 4 |
| 39 | 4 | 2 | 3 | 2 |
| 40 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 41 | 3 | 2 | 2 | 4 |
| 42 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 43 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 44 | 4 | 2 | 3 | 2 |
| 45 | 4 | 2 | 3 | 4 |
| 46 | 3 | 2 | 1 | 4 |
| 47 | 3 | 1 | 1 | 2 |
| 48 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| 49 | 4 | 1 | 4 | 4 |
| 50 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 51 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 52 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 53 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 54 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 55 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 56 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 57 | 4 | 3 | 2 | 3 |
| 58 | 3 | 3 | 1 | 2 |
| 59 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 60 | 4 | 2 | 2 | 2 |
| Total  | 215 | 139 | 164 | 178 |
| Rata-Rata | 3.6 | 2.3 | 2.73 | 2.97 |

*Sumber : Data Diolah Peneliti, 2022*

**Lampiran 7. Analisis Peluang Tataniaga Briket Organik**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Masyarakat masih membutuhkan briket | Hasil penjualan  | Permintaan produk | Harga yang ditawarkan |
| 1 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 3 | 4 | 2 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 5 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| 6 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 7 | 2 | 4 | 4 | 3 |
| 8 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 9 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 10 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 11 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 12 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 13 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 14 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 15 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 16 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 17 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 18 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 19 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 20 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 21 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 22 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 23 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 24 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 25 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 26 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 27 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 28 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 29 | 3 | 4 | 2 | 4 |
| 30 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 31 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 32 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 33 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 34 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 35 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 36 | 4 | 3 | 2 | 3 |
| 37 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 38 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 39 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 40 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 41 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 42 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 43 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 44 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 45 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 46 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 47 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| 48 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 49 | 3 | 4 | 2 | 4 |
| 50 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 51 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 52 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 53 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 54 | 4 | 3 | 2 | 3 |
| 55 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 56 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 57 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 58 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 59 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 60 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| Total  | 211 | 206 | 183 | 214 |
| Rata-Rata | 3.51 | 3.43 | 3.05 | 3.6 |

*Sumber : Data Diolah Peneliti, 2022*

**Lampiran 8. Analisis Ancaman Tataniaga Briket Organik**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Perkembangan industri bahan bakar yang lebih modern | Pemilik usaha briket lainnya | Persaingan harga  | Kestabilan harga produk |
| 1 | 1 | 4 | 1 | 2 |
| 2 | 2 | 3 | 1 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 1 |
| 4 | 3 | 4 | 2 | 2 |
| 5 | 2 | 4 | 4 | 3 |
| 6 | 3 | 4 | 2 | 1 |
| 7 | 2 | 4 | 4 | 2 |
| 8 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| 9 | 2 | 4 | 2 | 3 |
| 10 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 11 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 12 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 13 | 3 | 4 | 2 | 2 |
| 14 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 15 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 16 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 17 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 18 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 19 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 20 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 21 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 22 | 3 | 3 | 1 | 2 |
| 23 | 1 | 4 | 2 | 1 |
| 24 | 1 | 3 | 4 | 3 |
| 25 | 3 | 4 | 4 | 2 |
| 26 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 27 | 1 | 3 | 3 | 4 |
| 28 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 29 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 30 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| 31 | 1 | 2 | 3 | 3 |
| 32 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 33 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 34 | 2 | 4 | 2 | 3 |
| 35 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 36 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 37 | 1 | 4 | 3 | 2 |
| 38 | 2 | 3 | 4 | 4 |
| 39 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 40 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 41 | 3 | 4 | 4 | 1 |
| 42 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 43 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 44 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 45 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 46 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 47 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| 48 | 4 | 3 | 2 | 3 |
| 49 | 3 | 4 | 4 | 2 |
| 50 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 51 | 1 | 3 | 4 | 3 |
| 52 | 1 | 3 | 4 | 1 |
| 53 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 54 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| 55 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 56 | 2 | 3 | 2 | 4 |
| 57 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 58 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| 59 | 2 | 4 | 3 | 2 |
| 60 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| Total  | 162 | 205 | 172 | 163 |
| Rata-Rata | 2.7 | 3.42 | 2.86 | 2.72 |

*Sumber : Data Diolah Peneliti, 2022*

**Lampiran 9. Matriks Evaluasi Faktor Internal-Eksternal**

**1. Evaluasi Matriks SWOT IFAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Faktor strategis (kekuatan)** | **Rating** | **Bobot** | **Skor** |
| 1. | Ketersediaan Bahan Baku | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 2. | Kualitas Produk Briket Organik | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 3. | Tenaga Kerja Sangat Banyak | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 4. | Produk Dapat Diunggulkan | 4 | 0.16 | 0.64 |
| **No** | **Faktor strategis (kelemahan)** | **Rating** | **Bobot** | **Skor** |
| 1. | Tenaga Kerja Dari Luar | 4 | 0.16 | 0.64 |
| 2. | Produk Kurang Baik | 2 | 0.08 | 0.16 |
| 3. | Biaya Transportasi | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 4. | Biaya Produksi | 3 | 0.12 | 0.36 |
|  | **Jumlah** | **25** | **1** | **3.24** |

**2. Evaluasi Matriks SWOT EFAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Faktor strategis (peluang)** | **Rating** | **Bobot** | **Skor** |
| 1. | Masyarakat Masih Membutuhkan Briket | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 2. | Hasil Penjualan | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 3. | Permintaan Produk | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 4. | Harga yang Ditawarkan | 4 | 0.16 | 0.64 |
| **No** | **Faktor strategis (ancaman)** | **Rating** | **Bobot** | **Skor** |
| 1. | Perkembangan Industri Bahan Bakar Padat | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 2. | Pemilik Usaha Briket Lainnya | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 3. | Persaingan Harga | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 4. | Kestabilan Harga Produk | 3 | 0.12 | 0.36 |
|  | Jumlah | **25** | **1** | **3.16** |

**3. Gabungan Matriks IFAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Faktor strategis (kekuatan)** | **Rating** | **Bobot** | **Skor** |
| 1. | Ketersediaan Bahan Baku | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 2. | Kualitas Produk Briket Organik | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 3. | Tenaga Kerja Sangat Banyak | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 4. | Produk Dapat Diunggulkan | 4 | 0.16 | 0.64 |
|  | **Jumlah** |  |  | **1.72** |
| **No** | **Faktor strategis (kelemahan)** | **Rating** | **Bobot** | **Skor** |
| 1. | Tenaga Kerja Dari Luar | 4 | 0.16 | 0.64 |
| 2. | Produk Kurang Baik | 2 | 0.08 | 0.16 |
| 3. | Biaya Transportasi | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 4. | Biaya Produksi | 3 | 0.12 | 0.36 |
|  | **Jumlah** | **25** | **1** | **1.52** |
|  | **Selisih Kekuatan-Kelemahan** |  |  | **0.2** |

**4. Gabungan Matriks EFAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Faktor strategis (peluang)** | **Rating** | **Bobot** | **Skor** |
| 1. | Masyarakat Masih Membutuhkan Briket | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 2. | Hasil Penjualan | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 3. | Permintaan Produk | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 4. | Harga yang Ditawarkan | 4 | 0.16 | 0.64 |
|  | **Jumlah** |  |  | **1.72** |
| **No** | **Faktor strategis (ancaman)** | **Rating** | **Bobot** | **Skor** |
| 1. | Perkembangan Industri Bahan Bakar Padat | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 2. | Pemilik Usaha Briket Lainnya | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 3. | Persaingan Harga | 3 | 0.12 | 0.36 |
| 4. | Kestabilan Harga Produk | 3 | 0.12 | 0.36 |
|  | **Jumlah** | **25** | **1** | **1.44** |
|  | **Selisih Peluang-Ancaman** |  |  | **0.28** |