TUGAS 6 – Analisa SWOT & Kebutuhan Pihak Terkait

Nama Tim : QuFi

Anggaota Tim: Faris Nabil Hakim (2043201108)

Ahmad Rizal (2043201047) Septia Pelita Sari (2043221146) Muhana Atika (2043221147)

Muhammd Fatahillah Sidik (2043221148)

Kelas : Manajemen Mutu – B Nama Tempat Usaha : Gama *Petshop*

Pihak Terkait	Internal/ Eksternal	Alasan	
Customer	Eksternal	Penerima pelayanan atas perawatan hewan peliharaan mereka	
Supplier	Eksternal	Menyediakan bahan dan perlengkapan yang dibutuhkan dalam proses penyediaan jasa dan barang di <i>petshop</i>	
Competitor	Eksternal	Memberikan tantangan sebagai <i>improve</i> dalam melakukan pelayanan terhadap customer	
Karyawan	Internal	Bertanggung jawab atas pelayanan yang diberikan	
Publik	Eksternal	Terbantu atas penawan jasa dan barang yang tersedia oleh <i>petshop</i>	

Analisis SWOT Usaha: Toko Hewan Peliharaan

Strength (kekuatan) internal

- Menyediakan makanan, peralatan dan perlengkapan dengan kualitas tinggi
- Fasilitas lengkap (AC, TV, tempat duduk, kamar mandi)
- Tempat yang rapi, bersih dan nyaman
- Parkir bebas biaya dan indoor
- Menyediakan kurir antar-jemput
- Menyediakan jasa penitipan hewan peliharaan yang sehat
- karyawan yang berpengalaman dalam meng-grooming
- Jenis usaha tidak rumit dan mudah dijalankan
- Restock cepat
- Sering mengadakan promo atau paket

Weakness (kelemahan) internal

- Ruang penjualan sempit sehingga ada batasan kuota pelanggan yang masuk
- Membutuhkan modal yang besar
- Belum mendapatkan perizinan resmi UMKM
- Belum melayani penjualan online & non-tunai
- Lokasi kurang strategis karena jalan sempit dan padat sehingga sulit menyeberang.
- Lahan parkir kurang luas

Opportunity (peluang) eksternal

- *Petshop* sudah dikenal kalangan masyarakat (punya langganan)
- Proses *grooming* yang cepat untuk pemilik hewan yang tidak punya waktu untuk merawat hewan peliharaannya
- Tersedia penitipan hewan bahkan pada hari-hari penting seperti hari raya idul fitri, natal, tahun baru, dsb.

Threat (ancaman) eksternal

- Produk makanan hewan sudah merembet bahkan di supermarket
- Banyak pesaing berjualan secara *online*
- Beberapa kompetitor ada yang menawarkan harga yang lebih murah
- Beberapa kompetitor memiliki tempat yang lebih luas dan menawarkan pelayanan yang lebih beragam