

Hal: Permohonan Surat Pengantar  
Pengambilan Data

Palembang, 31 Maret 2023

Yth. Wakil Direktur I  
Politeknik Negeri Sriwijaya

Berdasarkan kurikulum Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya bahwa Laporan Akhir merupakan mata kuliah yang wajib dilaksanakan pada semester VI (enam). Untuk itu kami akan segera melakukan penelitian ke perusahaan guna melaksanakan pembuatan Laporan Akhir yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan.

Sehubungan dengan hal tersebut saya yang bertanda tangan di bawah ini:

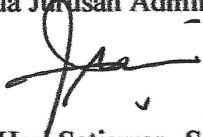
Nama : Rapika  
NPM : 062030600214  
Semester/Kelas : VI/6NA  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah yang diambil: Administrasi Penjualan

Mohon kepada Bapak agar dapat membuat Surat Pengantar Pengambilan Data yang ditujukan kepada perusahaan/intansi tempat kami melakukan penelitian. Adapun surat pengantar tersebut kepada:


Nama Instansi : Pempek Udang Ida  
Nama Jabatan : Pemilik Pempek Udang Ida  
Alamat : Jl. Tamblingan, Upang Makmur, kecamatan Makarti  
Jaya, kabupaten Banyuasin, 30979

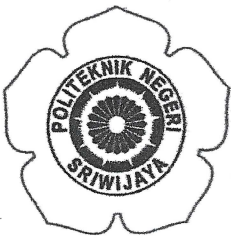
Besar harapan kami agar Bapak dapat mengabulkan permohonan ini. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

  
Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA  
NIP 197602222002121001

Hormat saya,

  
Rapika  
NPM 062030600214



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Sriwijaya Negara Bukit Besar – Palembang 30139 Telepon (0711) 353414  
Laman : <http://polsri.ac.id>, Pos El : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)

Nomor : 3061/PL6.3.1/SP/2023  
Perihal : Izin Pengambilan Data

5 April 2023

Yth. Pemilik  
Pempek Udang Ida  
Jalan Tamblingan Upang Makmur Kecamatan Makarti Jaya  
Kabupaten Banyuasin 30972

Dengan hormat,


Sesuai dengan kurikulum Jurusan Administrasi Bisnis pada Politeknik Negeri Sriwijaya, Laporan Akhir merupakan mata kuliah wajib pada semester 6 (enam). Untuk itu mahasiswa kami memerlukan data untuk penyusunan Laporan Akhir tersebut.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon Bapak/Ibu dapat memberikan izin dan membantu mahasiswa kami ini untuk mengumpulkan data.

Mahasiswa kami yang akan mengumpulkan data tersebut adalah :

No	Nama	NPM	Kelas	Jurusan/ Program Studi
1	Rapika	0620 3060 0214	6 NA	Administrasi Bisnis

Atas perhatian dan bantuannya diucapkan terima kasih.

a.n. Direktur  
Wakil Direktur I,  
  
Carlos RS, S.T., M.T.  
NIP 196403011989031003

Tembusan:

1. Ketua Jurusan Administrasi Bisnis
2. Yang bersangkutan

MS. Word/D/AD /Dw



Makarti Jaya, 18 Mei 2023

Kepada  
Politeknik Negeri Sriwijaya  
Jalan Srijaya Negara Bukit Besar  
Palembang

Hal: Persetujuan Izin Pengambilan Data

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat yang kami terima dari Politeknik Negeri Sriwijaya, Nomor: 3061/PL6.3.1/SP/2023, Tanggal 5 April 2023, perihal: Izin Pengambilan Data. Atas nama mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Rapika  
NPM : 062030600214  
Jurusan : Administrasi Bisnis

Dengan ini kami menyetujui Izin Pengambilan Data atas nama mahasiswa tersebut pada pihak Pempek Udang Ida Makarti Jaya. Semua hal yang berhubungan dengan proses pengambilan data merupakan tanggung jawab mahasiswa.

Demikian surat ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,



Farida



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN  
RISET DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) E-mail : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)



**LEMBAR KUNJUNGAN MAHASISWA KE PERUSAHAAN/INSTANSI**

Nama : Rapika  
NPM : 062030600214  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Usaha Pempek Udang Ida Makarti Jaya  
Berdasarkan SWOT

No.	Tanggal	Uraian Kegiatan	Tanda Tangan dan Cap
1.	26 Maret 2023	Permohonan izin melakukan penelitian	
2.	18 April 2023	Mengantar surat pengambilan data	
3.	20 Mei 2023	Mengambil surat balasan izin pengambilan data	
4.	30 Mei 2023	Pengambilan data-data	
5.	2 Juni 2023	Wawancara narasumber Pempek Udang Ida Makarti Jaya	

Pembimbing I,

M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si  
NIP 197812162006041003

Pembimbing II,

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA.  
NIP 197602222002121001

Mengetahui,  
Ketua Jurusan

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA.  
NIP 197602222002121001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN  
RISET DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



**KESEPAKATAN BIMBINGAN LAPORAN AKHIR (LA)**

Kami yang bertanda tangan di bawah ini,

**Pihak Pertama**

Nama : Rapika  
NIM : 062030600214  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Program Studi : D3 Administrasi Bisnis

**Pihak Kedua**

Nama : M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si  
NIP : 197812162006041003  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Program Studi : D3 Administrasi Bisnis

Pada hari ini Sabtu tanggal 18 Maret 2023 telah sepakat untuk melakukan konsultasi bimbingan Laporan Akhir.

Konsultasi bimbingan sekurang-kurangnya 1 (satu) kali dalam satu minggu. Pelaksanaan bimbingan pada setiap hari Sabtu pukul 10:00 WIB tempat di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Demikianlah kesepakatan ini dibuat dengan penuh kesadaran guna kelancaran penyelesaian Laporan Akhir.

Palembang, 26 Juli 2023

Pihak Pertama,

Rapika  
NIM 062030600214

Pihak Kedua,

M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si  
NIP 197812162006041003

Mengetahui,  
Ketua Jurusan

Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA  
NIP 197602222002121001

	<p style="text-align: center;"><b>KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN RISET DAN TEKNOLOGI</b> <b>POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA</b> Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139 Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918 Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id</p>	 
<b>KESEPAKATAN BIMBINGAN LAPORAN AKHIR (LA)</b>		

Kami yang bertanda tangan di bawah ini,

**Pihak Pertama**

Nama : Rapika  
NIM : 062030600214  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Program Studi : D3 Administrasi Bisnis

**Pihak Kedua**

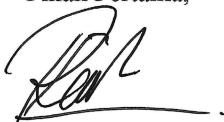
Nama : Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA  
NIP : 197602222002121001  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Program Studi : D3 Administrasi Bisnis

Pada hari ini Jumat tanggal 10 Maret 2023 telah sepakat untuk melakukan konsultasi bimbingan Laporan Akhir.

Konsultasi bimbingan sekurang-kurangnya 1 (satu) kali dalam satu minggu. Pelaksanaan bimbingan pada setiap hari Jumat pukul 09.00, tempat di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Demikianlah kesepakatan ini dibuat dengan penuh kesadaran guna kelancaran penyelesaian Laporan Akhir.

Pihak Pertama,



Rapika  
NIM 062030600214

Palembang, 10 Maret 2023

Pihak Kedua,



Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA  
NIP 197602222002121001

Mengetahui,  
Ketua Jurusan



Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA  
NIP 197602222002121001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN  
RISET DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id






**LEMBAR BIMBINGAN LAPORAN AKHIR**

Lembar: 1

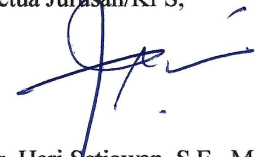
Nama : Rapika  
NPM : 062030600214  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Usaha Pempek Udang Ida Makarti Jaya Berbasis SWOT  
Pembimbing I : M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	18/3/2023	Konsultasi Judul	
2.	31/3/2023	Revisi Judul	
3.	2/4/2023	Diskusi Teknik Analisis, lanjut Proposal	
4.	10/5/2023	Revisi Proposal	
5.	26/5/2023	ACC Proposal, lanjut Bab 1-3	
6.	10/6/2023	Revisi Bab 1-2	
7.	19/6/2023	ACC Bab 1-3, lanjut Bab 4-5	

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
8.	21/2023 16	Revisi Bab 4-5	
9.	13/2023 7	Revisi Bab 4-5	
10.	18/2023 7	acc Bab 4-5 di rujuk ke U7 yang LA	
11.			
12.			

Palembang, 27 Juli 2023

Ketua Jurusan/KPS,



Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA  
NIP 197602222002121001

**Catatan:**

\*) melingkari angka yang sesuai.

Ketua Jurusan/Ketua Program Studi harus memeriksa jumlah pelaksanaan bimbingan sesuai yang dipersyaratkan dalam Pedoman Laporan Akhir sebelum menandatangani lembar bimbingan ini.

Lembar pembimbingan LA ini harus dilampirkan dalam Laporan Akhir.





KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN  
RISET DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) E-mail : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)



**LEMBAR BIMBINGAN LAPORAN AKHIR**

Lembar: 1

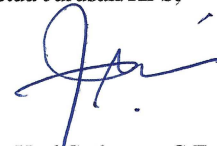
Nama : Rapika  
NPM : 062030600214  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Usaha Pempek Udang Ida Makarti Jaya Berbasis SWOT  
Pembimbing II : Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	10/2023 3	Konsultasi Judul	h
2.	21/2023 3	Revisi Judul	h
3.	31/2023 3	Acc Judul	h
4.	5/2023 5	Lanjut Proposal	h
5.	12/2023 5	Diskusi Teknik Analisis	h
6.	25/2023 5	Revisi Proposal	h
7.	8/2023 6	ACC Proposal Lanjut Bab 1-3	h

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
8.	16/2023 /6	Revisi Bab 2 dan Bab 3	h
9.	22/2023 /6	ACC Bab 1-3 lanjut 4-5	h
10.	23/2023 /6	Revisi Bab 4	h
11.	7/2023 /7	ACC Bab 4 lanjut Bab 5	h
12.	12/2023 /7	ACC bab 5, lanjut abstrak	h
13.	18/2023 /7	ACC 4,5 dan Abstrak	h
14.	25/2023 /7	ACC lengkap	h
15.			

Palembang, 27 Juli 2023

Ketua Jurusan/KPS,



Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA  
NIP 197602222002121001

**Catatan:**

\*) melingkari angka yang sesuai.

Ketua Jurusan/Ketua Program Studi harus memeriksa jumlah pelaksanaan bimbingan sesuai yang dipersyaratkan dalam Pedoman Laporan Akhir sebelum menandatangani lembar bimbingan ini.

Lembar pembimbingan LA ini harus dilampirkan dalam Laporan Akhir.



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN KEBUDAYAAN,  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918**



**Website : [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) E-mail : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)**

**REKOMENDASI UJIAN LAPORAN AKHIR**

Pembimbing Laporan Akhir memberikan rekomendasi kepada,

Nama : Rapika  
NPM : 062030600214  
Jurusan/ Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Usaha Pempek  
Udang Ida Makarti Jaya Berbasis SWOT

Mahasiswa tersebut telah memenuhi persyaratan dan dapat mengikuti Ujian Laporan Akhir (LA) pada Tahun Akademik 2022/2023.

Palembang, 27 Juli 2023

Pembimbing I,

Pembimbing II,

M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si  
NIP 197812162006041003

Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., CPMA  
NIP 197602222002121001



**REVISI LAPORAN AKHIR / SKRIPSI  
TAHUN AKADEMIK 2022/2023**

HARI : Senin  
TANGGAL : 7 Agustus 2023  
RUANG : 7

DOSEN PENGUJI :

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	<u>Mansuha. F</u>	1... <u>[Signature]</u> ...
2	<u>Dr. Resman</u>	2... <u>[Signature]</u> ...
3		3.....
4		4.....
5		5.....
6		6.....

NAMA MAHASISWA : Rapika KELAS : 6NA  
NPM : 0620 3060 0214  
JUDUL SKRIPSI : .....

PERBAIKAN :

-perbaiki pengetahuan keseluruhan

Palembang, 16 Agustus 2023  
Ketua Jurusan,

[Signature]

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB, CPMA  
NIP 197602222002121001



**TANDA PERSETUJUAN REVISI LAPORAN AKHIR / SKRIPSI  
TAHUN AKADEMIK 2022/2023**

**HARI** : Senin  
**TANGGAL** : 7 Agustus 2023  
**RUANG** : 7  
**NAMA MAHASISWA** : Rapika **KELAS** : 6NA  
**NPM** : 062030600214  
**JUDUL** : Analisis Strategi Pemasaran Usaha Pempek Ulang Ida  
Matarti Jaya Berbasis SWOT  
**DOSEN PENGUJI :**

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	<u>Mansuha, F</u>	1. <u>[Signature]</u>
2	<u>W. Rizka us</u>	2. <u>[Signature]</u>
3		3 .....
4		4 .....
5		5 .....
6		6 .....

Palembang, 16 Agustus 2023  
Ketua Jurusan,

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA  
NIP 197602222002121001



PEMERINTAH KABUPATEN BANYUASIN  
KECAMATAN MAKARTI JAYA  
KELURAHAN MAKARTI JAYA

Alamat : Jln. HayamiWurukLk. III Kel. Makarti Jaya Kec. Makarti Jaya 30772.

**SURAT KETERANGAN USAHA**  
NOMOR:500/ 295 /KLMJ/ VIII /2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :  
Nama : ARSE, S.Pd.I  
NIP : 197706272007011022  
Jabatan : Lurah Makarti Jaya

Dengan ini Menerangkan bahwa :  
Nama : FARIDA  
Tempat Tanggal Lahir : Lampung, 28 Agustus 1981  
NIK : 1607096808810001  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan : Mengurus Rumah Tangga ( Pedagang )  
Alamat : RT 009 RW 004 LK III Kelurahan Makarti Jaya  
Kecamatan Makarti Jaya Kabupaten Banyuasin

Nama tersebut diatas benar berdomisili di Kelurahan Makarti Jaya Kecamatan Makarti Jaya Kabupaten Banyuasin dan Memiliki Usaha "WARUNG PEMPEK UDANG" berlokasi di RT 009 RW 004 LK III Kelurahan Makarti Jaya Kecamatan Makarti Jaya Kabupaten Banyuasin.

Demikian surat keterangan Usaha ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Makarti Jaya  
Pada Tanggal : 1 Agustus 2023  
Berlaku s/d : 1 Agustus 2024



## Hasil Wawancara Penelitian

Narasumber : Farida

Jabatan : Pemilik

No	Pertanyaan	Jawaban	Paraf
1.	Apakah menu yang ditawarkan Pempek Udang Ida bervariasi?	Menu yang di tawarkan itu sudah bervariasi sehingga bisa membuat pembeli tertarik untuk mencoba, untuk varian menu itu seperti pempek kapal selam, pempek lenjer besar, lenjer kecil, pempek telur kecil, tekwan udang, pempek adaan juga kemplang udang.	
2.	Apakah harga yang ditawarkan terjangkau untuk konsumen?	Untuk harga itu tidak terlalu mahal misalkan untuk kapal selam Rp 10.000, pempek lenjer Rp 10.000, telur kecil Rp 2.000 jadi untuk harga rata-rata tidak mahal bagi pembeli.	
3.	Apakah pempek yang diproduksi berkualitas dan unggul?	Pempek yang kami buat ini tentu berkualitas dan itu ada di bahan udang segar yang digunakan sehingga, rasanya tidak berubah.	
4.	Apakah bahan baku yang digunakan berkualitas?	Bahan baku kami ini terutama di udang harus segar, pakai udang sungai/udang air tawar bukan udang laut. Agar warna merahnya itu alami tanpa ada pewarna tambahan, karena kami tidak memakai pewarna atau pengawet makanan, dijamin halal dan baik untuk kesehatan.	
5.	Apakah rasa dari pempek udang ini terjaga dan bebas dari pengawet?	Ya, kalau untuk bahan pengawet saya tidak pernah pakai. Insya Allah aman untuk dikonsumsi dan rasa tetap nomor satu.	
6.	Apakah hubungan baik dengan konsumen itu perlu bagi usaha ini?	Harus itu, kita harus baik dengan konsumen karena pembeli adalah raja.	

7.	Apakah mempunyai tenaga yang ahli dalam membuat pempek yang berkualitas?	Ya karena usaha ini sudah lama jadi, saya selaku pembuat dan pemilik sudah tahu dan ahli dalam membuat pempek.	
8.	Apakah pempek yang dihasilkan ini selalu konsisten dalam pembuatannya?	Ya tentu karena usaha ini sudah lama jadi saya sudah terbiasa dengan komposisi pempek yang sesuai.	
9.	Apakah lokasi dari usaha ini sudah masuk strategis untuk distribusi ke luar daerah?	Lokasi usaha kami ini kurang strategis untuk distribusi ke luar daerah karena terhambat jarak dan juga transportasi yang kurang memadai.	
10.	Apakah benar pempek ini tidak cocok untuk konsumen yang mempunyai alergi terhadap udang?	Untuk pempek ini juga kadang tidak cocok untuk konsumen yang memiliki alergi terhadap udang karena Pempek Udang Ida ini hanya menawarkan pempek berbahan dasar udang.	
11.	Apakah pesaing yang memasarkan lebih profesional menjadi faktor kelemahan usaha ini?	Banyak pesaing yang ada di Makarti Jaya ini lebih profesional dalam memasarkan produk mereka jadi, pembeli bisa lebih tergiur karena mereka menawarkan harga yang lebih murah.	
12.	Apakah usaha ini kurang dalam memanfaatkan media sosial?	Diakui usaha kami memang kurang dalam pemanfaatan media sosial.	
13.	Apakah usaha ini masih menggunakan kemasan pempek yang biasa?	Kemasan kami masih biasa sehingga kurang tepat jika produk dikirim ke luar daerah karena bisa mengurangi ketahanan dari pempek udang ini.	
14.	Apakah bahan dasar udang ini bisa cepat membusuk atau bau?	Bahan baku yang cepat membusuk atau bau ini akan mempengaruhi kualitas dan cita rasa serta ketahanan pempek itu sendiri, untuk itu diperlukan kulkas atau <i>freezer</i> untuk menjaga ketahanan bahan itu.	



15.	Apakah tenaga kerja yang terbatas menjadi kelemahan usaha ini?	Untuk tenaga kerja itu tidak mempengaruhi usaha ini karena ini usaha rumahan jadi, masih bisa di <i>handle</i> walaupun mengupah orang itu jarang, misalkan sedang banyak kerjaan yang lain.	
16.	Apakah kurangnya inovasi dalam memasarkan menjadi kelemahan usaha ini?	Usaha kami masih kurang dalam inovasi dalam memasarkan di sosial media.	
17.	Apakah usaha ini sudah mengatur strategi Kerjasama dengan pihak jasa ekspedisi?	Kami berencana bisa mengatur kerjasama dengan pihak jasa ekspedisi guna membantu kelancaran usaha ini dan meluaskan usaha ini melalui jasa kirim yang ada jadi, otomatis konsumen dari luar daerah dapat menikmati Pempek Udang Ida tanpa harus susah payah ke tempat produksinya.	
18.	Apakah dengan adanya model penjualan secara <i>online</i> bisa menjadi peluang usaha ini berkembang?	Jika produk bisa di order melalui <i>online</i> di media sosial dapat memudahkan konsumen untuk order.	
19.	Apakah pesanan pempek semakin meningkat selain hari-hari biasa?	Pesanan pempek ini bisa melonjak dua kali lipat pada saat hari-hari besar seperti hari raya, bulan puasa, orang hajatan itu biasa pesan. Kalau untuk hari-hari bias aitu penjualan juga bisa paling kami jualan di depan rumah yang disajikan di etalase sambil menunggu pembeli lewat.	
20.	Apakah usaha ini mempunyai peluang untuk memiliki toko sekaligus rumah produksi?	Sangat ingin untuk membuka cabang atau toko baru di kota jadi, konsumen tidak harus memesan di Makarti Jaya tapi bisa langsung dikirim dari Palembang lewat gojek atau grab.	

21.	Apakah permintaan yang tidak hanya dari Makarti Jaya dan Palembang dapat menjadi peluang besar bagi usaha ini?	Banyaknya penikmat pempek udang kami ini dari luar daerah dapat memberi peluang produksi pempek tidak hanya di Palembang.	
22.	Apakah pempek ini bisa menghasilkan inovasi baru dan menjadi peluang usaha ini?	Dengan membuat menu baru seperti bakso udang, mie ayam udang itu ingin kami coba kemudian stik udang banyaklah yang ingin kami coba jadi semuanya berbahan dasar udang.	
23.	Apakah usaha ini mempunyai peluang untuk mengajukan pembinaan dan pengembangan UMKM?	Kalau ada pembinaan untuk UMKM pasti kami akan ikut serta dalam kemajuan usaha ini.	
24.	Apakah usaha ini berkeinginan mengambil peluang mengikuti pameran UMKM yang disediakan pemerintah?	Kalau di Makarti Jaya sepertinya tidak ada tapi, kalau di Palembang kami juga kurang dapat informasi. Kalau ke Palembang juga butuh waktu dan biaya untuk mengikuti pameran.	
25.	Apakah munculnya pesaing-pesaing baru menjadi ancaman bagi usaha ini?	Pertama itu mulai banyak pesaing di daerah kami ini, kadang pempek yang mereka jual itu lebih murah lagi, tapi tidak juga karena ya rezeki kan sudah ada yang atur jadi tidak termasuk ancaman.	
26.	Apakah dari banyak pesaing ini yang menjual harga lebih murah menjadi ancaman bagi usaha ini?	Kalau mereka itu kan bahan udang ini bisa dicari sendiri, sedangkan kami itu beli. Mereka bisa jual murah karena bisa mencari sendiri udang itu.	
27.	Apakah bahan dasar yang kadang sulit didapat menjadi ancaman bagi usaha ini?	Untuk bahan udang ini kadang sulit, kadang mudah. Udang ini karena musiman jadi tidak bisa selalu dapat sesuai keinginan, tergantung dari air kalau pasang malam udang itu ada. Jeda udang itu tersedia	

		seminggu dan setelah seminggu itu kita harus stok.	
28.	Apakah jenis makanan viral lain menjadi ancaman usaha ini?	Kalau makanan yang viral itu tidak menjadi ancaman usaha kami karena peminat udang itu cukup banyak. Kalau di kota pempek berbahan dasar udang mereka pasti mencari-cari, kalau ikan sudah biasa, kalau udang mereka pasti tertarik ingin mencoba.	
29.	Apakah harga bahan baku yang tidak stabil menjadi ancaman usaha ini?	Harga ini tergantung dari banyak tidaknya agen udang tersedia kalau sedikit udang ini bisa naik tapi, kalau misalkan banjir udang bisa banyak harga bisa turun atau normal. Tapi, kalau kami walaupun harga bahan baku naik, untuk harga tidak berubah dan juga tidak merubah kualitas rasa pempek udang ini karena kami juga memikirkan pelanggan yang bisa berpikir karena harga naik mereka tidak jadi membeli pempek kami.	
30.	Apakah keterbatasan pengetahuan di bidang pemasaran menjadi ancaman bagi usaha ini?	Kami memang kurang <i>update</i> di media sosial dalam memasarkan produk jadi bisa menjadi PR bagi kami agar lebih aktif dalam memanfaatkan media sosial.	
31.	Apakah pesaing yang melakukan promosi besar-besaran menjadi ancaman bagi usaha ini?	Iya banyak pesaing yang melakukan promosi besar-besaran di sosial media, dengan adanya promo besar-besaran dapat mengancam usaha kami.	
32.	Apakah menjadi ancaman ketika konsumen merasa jenuh dengan variasi Pempek Udang Ida ini?	Kalau jenuh itu tidak juga karena itu sesuai selera masing-masing konsumen.	

## Hasil Wawancara Penelitian

Narasumber : Rahma Wati

Jabatan : Admin Akun Instagram

No	Pertanyaan	Jawaban	Paraf
1.	Apakah menu yang ditawarkan Pempek Udang Ida bervariasi?	Menu ini masih standarnya menu pempek, masih biasa jadi belum bervariasi.	
2.	Apakah harga yang ditawarkan terjangkau untuk konsumen?	Harga untuk pemasaran masih bisa aman di kantong konsumen.	
3.	Apakah pempek yang diproduksi berkualitas dan unggul?	Pempek yang kami tawarkan itu yang berkualitas, karena dari bahan baku yang <i>fresh</i> .	
4.	Apakah bahan baku yang digunakan berkualitas?	Bahan baku yang dipakai yang masih <i>fresh</i> banyak kalau dari daerah perairan.	
5.	Apakah rasa dari pempek udang ini terjaga dan bebas dari pengawet?	Untuk rasa, kami selalu menjaga rasa karena kami memang konsumsi sendiri dan bebas dari pengawet.	
6.	Apakah hubungan baik dengan konsumen itu perlu bagi usaha ini?	Yang jelas kalau memiliki hubungan baik itu harus, seperti istilah pembeli adalah raja.	
7.	Apakah mempunyai tenaga yang ahli dalam membuat pempek yang berkualitas?	Ya ahli karena tidak semua orang bisa membuat pempek udang dengan tekstur yang sama.	
8.	Apakah pempek yang dihasilkan ini selalu konsisten dalam pembuatannya?	Karena usaha pempek udang ini sudah cukup lama jadi, pemilik sudah terbiasa dengan komposisi yang baik dan sesuai. Pempek ini sudah diterima oleh kalangan masyarakat.	
9.	Apakah lokasi dari usaha ini sudah masuk strategis untuk distribusi ke luar daerah?	Lokasi kita karena di daerah perairan jadi transportasi untuk kirim pempek itu cukup terbatas.	

10.	Apakah benar pempek ini tidak cocok untuk konsumen yang mempunyai alergi terhadap udang?	Benar kalau orang yang alergi udang dia tidak bisa konsumsi pempek ini, ada contoh teman yang penasarana dan ingin coba tapi ada alergi udang jadi tidak bisa.	
11.	Apakah pesaing yang memasarkan lebih profesional menjadi faktor kelemahan usaha ini?	Benar kalau disini sudah banyak yang jualan, sudah banyak pesaing tapi kembali ke selera masing-masing.	
12.	Apakah usaha ini kurang dalam memanfaatkan media sosial?	Masih monoton belum terlalu <i>hype</i> untuk memanfaatkan media sosial.	
13.	Apakah usaha ini masih menggunakan kemasan pempek yang biasa?	Kemasan kami masih biasa belum ada inovasi untuk kemasan.	
14.	Apakah bahan dasar udang ini bisa cepat membusuk atau bau?	Harus punya <i>freezer</i> atau kulkas tapi kalau mati lampu itu masalahnya, di daerah perairan sering mati lampu bahan baku itu bisa busuk.	
15.	Apakah tenaga kerja yang terbatas menjadi kelemahan usaha ini?	Kesulitan untuk tenaga kerja yang buat karean hanya satu orang, kalau kami ini hanya sekedar membantu dan untuk pembuatan itu hanya satu orang saja.	
16.	Apakah kurangnya inovasi dalam memasarkan menjadi kelemahan usaha ini?	Kurang banyak <i>eksplor</i> kalau misalnya <i>upload</i> foto masih pemula tidak seperti orang ahli seperti untuk foto-foto produk yang dijual.	
17.	Apakah usaha ini sudah mengatur strategi Kerjasama dengan pihak jasa ekspedisi?	Ada dan ingin kalau misal untuk kirim-kirim ada pihak ekspedisi yang bisa menampung pengiriman ke luar tapi, dalam satu hari kirim tanpa tunda pengiriman.	
18.	Apakah dengan adanya model penjualan secara <i>online</i> bisa	Ya kami memasarkan produk ini melalui media sosial jadi model penjualan <i>online</i> -nya melalui media sosial.	

	menjadi peluang usaha ini berkembang?		
19.	Apakah pesanan pempek semakin meningkat selain hari-hari biasa?	Pesanan melonjak kalau hari raya dan lain-lain.	
20.	Apakah usaha ini mempunyai peluang untuk memiliki toko sekaligus rumah produksi?	Peluang kami ialah memiliki toko sekaligus rumah produksi secara langsung, rumah sendiri juga.	
21.	Apakah permintaan yang tidak hanya dari Makarti Jaya dan Palembang dapat menjadi peluang besar bagi usaha ini?	Itu tadi kami ingin barang yang bagus jadi, kalau untuk kirim terlalu lama takut barang tidak <i>fresh</i> lagi.	
22.	Apakah pempek ini bisa menghasilkan inovasi baru dan menjadi peluang usaha ini?	Ya sampai sekarang memang belum terlalu diinovasikan cuma nanti berkeinginan diinovasikan jika memang punya tenaga lebih.	
23.	Apakah usaha ini mempunyai peluang untuk mengajukan pembinaan dan pengembangan UMKM?	Untuk sekarang masih belum ada tapi kalau ada di Palembang itu kami masih belum dapat informasi.	
24.	Apakah usaha ini berkeinginan mengambil peluang mengikuti pameran UMKM yang disediakan pemerintah?	Bisa dan akan ikut kalau ada dari pemerintah.	
25.	Apakah munculnya pesaing-pesaing baru menjadi ancaman bagi usaha ini?	Tidak termasuk ke ancaman kalau untuk pesaing-pesaing baru.	
26.	Apakah dari banyak pesaing ini yang menjual harga lebih murah menjadi ancaman bagi usaha ini?	Kalau harga sama atau murah banyak tapi itu kualitas mereka berbeda jadi itu tidak terlalu mengancam.	

27.	Apakah bahan dasar yang kadang sulit didapat menjadi ancaman bagi usaha ini?	Ya benar, udang itu musim-musiman lihat pasang surut air jadi, bahan baku itu kalau air pasang udang jarang ada.	
28.	Apakah jenis makanan viral lain menjadi ancaman usaha ini?	Mungkin anak muda sekarang itu ingin mencoba untuk makanan viral tapi kalau pempek, yang orang tau itulah pempek tidak pernah berubah.	
29.	Apakah harga bahan baku yang tidak stabil menjadi ancaman usaha ini?	Harga jadi tidak stabil apalagi mendekati hari raya itu melonjak harganya tapi, kalau kita itu harganya tetap sama tidak pernah menaikkan harga.	
30.	Apakah keterbatasan pengetahuan di bidang pemasaran menjadi ancaman bagi usaha ini?	Kami kurang pengetahuan kalau dibidang pemasaran.	
31.	Apakah pesaing yang melakukan promosi besar-besaran menjadi ancaman bagi usaha ini?	Kalau pesaing itu selalu melakukan promosi di media sosial setiap hari, kalau kita tidak setiap hari tapi orang-orang sudah tahu dengan pempek ini.	
32.	Apakah menjadi ancaman ketika konsumen merasa jenuh dengan variasi Pempek Udang Ida ini?	Kalau jenuh itu, orang Palembang dengan pempek tidak ada jenuhnya.	

## Hasil Wawancara Penelitian

Narasumber : Yuliani

Jabatan : Mantan Pemilik/*owner*

No	Pertanyaan	Jawaban	Paraf
1.	Apakah menu yang ditawarkan Pempek Udang Ida bervariasi?	Tidak juga, karena pempek yang diproduksi masih cukup standar variasi pempek yang ada di Palembang.	
2.	Apakah harga yang ditawarkan terjangkau untuk konsumen?	Ya cukup terjangkau karena dari dulu sampai sekarang harga yang ditawarkan	
3.	Apakah pempek yang diproduksi berkualitas dan unggul?	Ya Insya Allah kualitas pempek yang kami tawarkan akan tetap terjaga karena kepuasan konsumen nomor satu.	
4.	Apakah bahan baku yang digunakan berkualitas?	Ya, Pempek Udang Ida selalu menggunakan udang yang segar karena sangat berpengaruh pada hasil pempek dan ketahanan pempek tersebut.	
5.	Apakah rasa dari pempek udang ini terjaga dan bebas dari pengawet?	Tentu bebas dari bahan pengawet dan rasa tetap sama.	
6.	Apakah hubungan baik dengan konsumen itu perlu bagi usaha ini?	Ya, hubungan baik perlu dalam berbisnis karena ibarat pembeli adalah raja.	
7.	Apakah mempunyai tenaga yang ahli dalam membuat pempek yang berkualitas?	Usaha ini sudah sejak lama otomatis pemilik sudah ahli dalam membuat pempek.	
8.	Apakah pempek yang dihasilkan ini selalu konsisten dalam pembuatannya?	Ya karena usaha pempek udang ini sudah lama jadi, pemilik sudah terbiasa dengan komposisi pempek yang baik dan sesuai.	
9.	Apakah lokasi dari usaha ini sudah masuk strategis untuk distribusi ke luar daerah?	Ya karena kami berasal dari daerah perairan otomatis lokasi usaha kurang strategis untuk distribusi ke luar daerah.	



10.	Apakah benar pempek ini tidak cocok untuk konsumen yang mempunyai alergi terhadap udang?	Sudah banyak pengalaman-pengalaman pelanggan yang memiliki alergi terhadap udang jadi tidak bisa konsumsi.	
11.	Apakah pesaing yang memasarkan lebih profesional menjadi faktor kelemahan usaha ini?	Sekarang banyak orang yang memanfaatkan media sosial dalam pemasaran bisnis pempek.	
12.	Apakah usaha ini kurang dalam memanfaatkan media sosial?	Usaha kami kurang dalam memanfaatkan media sosial.	
13.	Apakah usaha ini masih menggunakan kemasan pempek yang biasa?	Ya kemasan produk kami masih dibilang biasa atau standar.	
14.	Apakah bahan dasar udang ini bisa cepat membusuk atau bau?	Jika udang tidak segera dibersihkan dan dimasukkan <i>freezer</i> atau kulkas maka dapat mempengaruhi kualitas dan rasa pempek itu sendiri.	
15.	Apakah tenaga kerja yang terbatas menjadi kelemahan usaha ini?	Terkadang kalau banyak orderan kami bisa kesulitan dalam produksi pempek udang karena dari dulu hingga sekarang yang bisa bikin itu hanya satu orang saja.	
16.	Apakah kurangnya inovasi dalam memasarkan menjadi kelemahan usaha ini?	Pempek udang ini tidak selalu <i>update</i> di sosial media dalam memasarkan produk.	
17.	Apakah usaha ini sudah mengatur strategi Kerjasama dengan pihak jasa ekspedisi?	Jika kami ada Kerjasama dengan pihak jasa kirim otomatis bisa memberi peluang usaha lebih dikenal.	
18.	Apakah dengan adanya model penjualan secara <i>online</i> bisa menjadi peluang usaha ini berkembang?	Produk bisa di order melalui <i>online</i> dapat mempermudah konsumen untuk order.	

19.	Apakah pesanan pempek semakin meningkat selain hari-hari biasa?	Alhamdulillah iya benar, jika ada perayaan hari-hari penting seperti hari raya atau orang hajatan produksi pempek udang pasti meningkat.	
20.	Apakah usaha ini mempunyai peluang untuk memiliki toko sekaligus rumah produksi?	Kami ingin mempunyai tempat atau cabang lain agar dapat memiliki cukup pekerja dalam kelancaran usaha Pempek Udang Ida.	
21.	Apakah permintaan yang tidak hanya dari Makarti Jaya dan Palembang dapat menjadi peluang besar bagi usaha ini?	Ya banyaknya penikmat Pempek Udang Ida tidak hanya dari Makarti Jaya atau Palembang saja ya tapi, dari luar daerah dapat memberi peluang produksi pada produk Pempek Udang Ida ini.	
22.	Apakah pempek ini bisa menghasilkan inovasi baru dan menjadi peluang usaha ini?	Kami ingin menciptakan produk baru yang bervariasi di usaha ini agar dapat menarik peminat konsumen.	
23.	Apakah usaha ini mempunyai peluang untuk mengajukan pembinaan dan pengembangan UMKM?	Kalau ada pembinaan untuk UMKM pasti kami akan ikut serta dalam kemajuan usaha ini.	
24.	Apakah usaha ini berkeinginan mengambil peluang mengikuti pameran UMKM yang disediakan pemerintah?	Kalau di Makarti sepertinya tidak ada tapi, kalau di Palembang kami juga kurang dapat informasi.	
25.	Apakah munculnya pesaing-pesaing baru menjadi ancaman bagi usaha ini?	Tidak juga karena ya rezeki sudah ada yang atur.	
26.	Apakah dari banyak pesaing ini yang menjual harga lebih murah menjadi ancaman bagi usaha ini?	Zaman sekarang konsumen ingin produk yang murah, banyak dan buat kenyang tapi, melihat dari rasa dan kualitas produk itu sendiri.	
27.	Apakah bahan dasar yang kadang sulit didapat menjadi ancaman bagi usaha ini?	Bahan utama seperti udang sungai sulit didapat karena dilihat musimnya dan dapat dilihat dari pasang surutnya air.	

28.	Apakah jenis makanan viral lain menjadi ancaman usaha ini?	Karena ya pempek pada dasarnya memang seperti itu tidak akan berubah rasanya, zaman sekarang makanan viral hanya sesaat tidak akan selamanya diminati.	
29.	Apakah harga bahan baku yang tidak stabil menjadi ancaman usaha ini?	Karena udang tidak setiap hari ada jadi, harga tidak menentu bisa naik bisa turun.	
30.	Apakah keterbatasan pengetahuan di bidang pemasaran menjadi ancaman bagi usaha ini?	Kami jarang aktif di media sosial dalam memasarkan produk, bisa jadi PR kami untuk bisa lebih aktif dalam bersosial media.	
31.	Apakah pesaing yang melakukan promosi besar-besaran menjadi ancaman bagi usaha ini?	Banyaknya sekarang yang jual pempek udang lebih profesional dalam memberi promosi.	
32.	Apakah menjadi ancaman ketika konsumen merasa jenuh dengan variasi Pempek Udang Ida ini?	Tidak juga, karena ya pempek yang kami produksi sudah termasuk standarnya variasi pempek yang ada.	

## Hasil Wawancara Penelitian

Narasumber : Nurwanda Meylani

Jabatan : Bagian Keuangan

No	Pertanyaan	Jawaban	Paraf
1.	Apakah menu yang ditawarkan Pempek Udang Ida bervariasi?	Menu pempek yang diproduksi itu masih masuk standar variasi pempek udang ada di Palembang.	
2.	Apakah harga yang ditawarkan terjangkau untuk konsumen?	Harga meski bahan-bahan sekarang naik tapi kami menawarkan harga yang ramah dikantong karena dari dulu hingga sekarang kami tetap kasih harga yang sama.	
3.	Apakah pempek yang diproduksi berkualitas dan unggul?	Pempek yang diproduksi dari dulu sampai sekarang itu tetap terjaga dari rasa dan kualitasnya, karena tidak semua orang itu bisa buat pempek dengan rasa, tekstur yang tepat seperti pemilik Pempek Udang Ida Makarti Jaya.	
4.	Apakah bahan baku yang digunakan berkualitas?	Harus berkualitas karena Pempek Udang Ida selalu menggunakan bahan udang yang segar, udang segar itu sangat mempengaruhi pada hasil pempek dan ketahanan pempek itu sendiri.	
5.	Apakah rasa dari pempek udang ini terjaga dan bebas dari pengawet?	Rasa dari dulu hingga sekarang Pempek Udang Ida itu memiliki rasa yang sama, bahkan kepuasan konsumen bagi kami itu nomor satu jadi, tidak diragukan lagi kalau banyak konsumen yang tetap setia dengan Pempek Udang Ida Makarti Jaya. Pempek Udang Ida Makarti Jaya tidak pernah memakai bahan pengawet karena kami selalu menggunakan bahan-bahan yang	

		aman, memakai udang segar jadi warna yang dihasilkan pempek itu berasal dari udang yang segar dan alami.	
6.	Apakah hubungan baik dengan konsumen itu perlu bagi usaha ini?	Hubungan baik perlu dalam berbisnis karena ibarat pembeli adalah raja, penjual harus punya sifat yang ramah kepada pembeli untuk menarik perhatian.	
7.	Apakah mempunyai tenaga yang ahli dalam membuat pempek yang berkualitas?	Usaha ini sudah lama jadi, pemilik sudah ahli dalam memproduksi pempek, hanya satu orang dari dulu sampai sekarang yaitu pemiliknya.	
8.	Apakah pempek yang dihasilkan ini selalu konsisten dalam pembuatannya?	Usaha ini sudah lama jadi, pemilik sudah terbiasa dengan komposisi pempek yang baik dan sesuai.	
9.	Apakah lokasi dari usaha ini sudah masuk strategis untuk distribusi ke luar daerah?	Lokasi kami yang berasal dari daerah perairan otomatis lokasinya kurang strategis untuk distribusi usaha ke luar daerah karena terhambat oleh jarak dan transportasi jadi, cukup sulit untuk konsumen yang ingin membeli secara langsung ke tempat kita.	
10.	Apakah benar pempek ini tidak cocok untuk konsumen yang mempunyai alergi terhadap udang?	Sudah banyak pengalaman dari yang mempunyai alergi dengan udang jadi mereka tidak bisa konsumsi pempek udang.	
11.	Apakah pesaing yang memasarkan lebih profesional menjadi faktor kelemahan usaha ini?	Zaman sekarang banyak orang yang lebih memanfaatkan media sosial dalam pemasaran bisnisnya seperti pempek.	
12.	Apakah usaha ini kurang dalam memanfaatkan media sosial?	Diakui usaha kami ini masih kurang dalam memanfaatkan media sosial.	

13.	Apakah usaha ini masih menggunakan kemasan pempek yang biasa?	Kemasan yang kami gunakan masih standar kalau untuk pengiriman luar daerah kurang efisien untuk ketahanan produk jika dikirim jauh.	
14.	Apakah bahan dasar udang ini bisa cepat membusuk atau bau?	Makanya kalau udang tidak segar itu dapat mempengaruhi tekstur dan rasa jadi, diusahakan udang yang ada itu segera dibersihkan dan dimasukkan ke dalam <i>freezer</i> atau kulkas, maka dapat mempengaruhi kualitas dan rasa pempek itu sendiri.	
15.	Apakah tenaga kerja yang terbatas menjadi kelemahan usaha ini?	Kalau banyak orderan itu kami bisa kesulitan dalam produksi pempek karena dari dulu sampai sekarang yang bisa buat pempek itu hanya satu orang yaitu pemiliknya.	
16.	Apakah kurangnya inovasi dalam memasarkan menjadi kelemahan usaha ini?	Pempek Udang Ida ini masih kurang <i>update</i> dalam memasarkan produk.	
17.	Apakah usaha ini sudah mengatur strategi kerjasama dengan pihak jasa ekspedisi?	Kalau kami ada Kerjasama dengan pihak jasa kirim otomatis bisa memberi peluang usaha lebih dikenal masyarakat luar daerah.	
18.	Apakah dengan adanya model penjualan secara <i>online</i> bisa menjadi peluang usaha ini berkembang?	Jika produk bisa di order di media sosial maka dapat mempermudah konsumen untuk memesan Pempek Udang Ida Makarti Jaya.	
19.	Apakah pesanan pempek semakin meningkat selain hari-hari biasa?	Jika ada perayaan atau hari-hari penting itu produksi pempek udang melonjak karena pemesanan melebihi dari kapasitas seperti biasanya.	
20.	Apakah usaha ini mempunyai peluang untuk memiliki toko sekaligus rumah produksi?	Keinginan kami itu ingin punya tempat atau cabang lain agar memiliki cukup pekerja dalam kelancaran usaha Pempek Udang Ida.	

21.	Apakah permintaan yang tidak hanya dari Makarti Jaya dan Palembang dapat menjadi peluang besar bagi usaha ini?	Banyaknya penikmat Pempek Udang Ida dari luar daerah dapat memberi peluang produksi pempek itu sendiri.	
22.	Apakah pempek ini bisa menghasilkan inovasi baru dan menjadi peluang usaha ini?	Kami ingin menciptakan produk baru yang bervariasi agar menarik peminat kuliner, seperti stik udang atau olahan udang yang lain selain pempek seperti bakso udang itu jarang jadi, biasanya orang kalau ada produk baru pasti mau coba dan itu cukup menarik perhatian pembeli.	
23.	Apakah usaha ini mempunyai peluang untuk mengajukan pembinaan dan pengembangan UMKM?	Kalau ada pembinaan untuk UMKM itu pasti kami akan ikut serta untuk kemajuan usaha ini karena memang disini cukup sulit kalau untuk pembinaan ini jadi, kalau ada kami akan ikut.	
24.	Apakah usaha ini berkeinginan mengambil peluang mengikuti pameran UMKM yang disediakan pemerintah?	Kalau untuk di Makarti tidak ada tapi, kalau di Palembang masih kurang informasi untuk ke Palembang juga butuh waktu dan biaya untuk ikut pameran tersebut.	
25.	Apakah munculnya pesaing-pesaing baru menjadi ancaman bagi usaha ini?	Untuk pesaing baru itu tidak juga karena rezeki kan sudah ada yang atur jadi tidak terlalu mengancam.	
26.	Apakah dari banyak pesaing ini yang menjual harga lebih murah menjadi ancaman bagi usaha ini?	Ya kalau itu termasuk mengancam karena konsumen itu ingin produk yang murah, banyak dan buat kenyang tanpa lihat kualitas produk itu sendiri tapi, itu tergantung selera masing-masing dan tidak sama.	
27.	Apakah bahan dasar yang kadang sulit didapat menjadi ancaman bagi usaha ini?	Bahan baku udang ini sulit didapat, tidak setiap hari ada dan ada musim-musim tersendiri. Dilihat juga dari pasang surut air jadi, memang sulit. Kalau udang itu tidak ada kami tidak bisa produksi. Kalau kami	

		waktu ada udang, kami usahakan untuk stok udang lebih banyak di <i>freezer</i> karena kita tidak tahu kedepannya ada udang lagi atau tidak, udang itu bisa seminggu atau sepuluh hari ada jadi, sebisa kami stok udang kalau ada yang order kami bisa produksi.	
28.	Apakah jenis makanan viral lain menjadi ancaman usaha ini?	Pempek ya rasanya tidak berubah dari zaman dulu sampai sekarang, makanan viral itu hanya sesaat dan tidak selamanya diincar masyarakat kalau pempek dari dulu sampai sekarang memang seperti itu.	
29.	Apakah harga bahan baku yang tidak stabil menjadi ancaman usaha ini?	Bahan utama pempek ini kan udang, tidak setiap hari ada jadi harganya tidak menentu bisa naik atau turun jadi, itu termasuk ancaman kalau terus-terusan naik bagaimana kita produksinya.	
30.	Apakah keterbatasan pengetahuan di bidang pemasaran menjadi ancaman bagi usaha ini?	Kami jarang menggunakan sosial media dalam memasarkan produk kami jadi, sebisa kami memberikan yang terbaik kepada konsumen dan bisa jadi PR kami untuk bisa lebih aktif di sosial media.	
31.	Apakah pesaing yang melakukan promosi besar-besaran menjadi ancaman bagi usaha ini?	Sekarang banyak pesaing yang jual pempek udang jadi pesaing itu lebih profesional dalam memberikan promosi dan pemasaran produk secara <i>online</i> .	
32.	Apakah menjadi ancaman ketika konsumen merasa jenuh dengan variasi Pempek Udang Ida ini?	Tidak juga karena pempek yang kami tawarkan itu sudah standar pempek.	



## DOKUMENTASI

**PEMPEK UDANG IDA**

Menyediakan:

- Pempek Kapal Selam
- Pempek Lenjar
- Pempek Telur Kecil
- Pempek Lenjar Kecil
- Pempek Lenggang
- Pempek Adaan

Menerima Pesanan - Tekwan Udang  
Lokasi : Makarti Jaya - Kemplang Udang

0857 5835 5313  
0822 8113 8843  
pempek\_udangida07



Banner Pempek Udang Ida Makarti Jaya



Bahan dasar Pempek: Udang Segar

**DOKUMENTASI**



**Variasi Pempek Udang Ida Makarti Jaya**



**Variasi Pempek Udang Ida Makarti Jaya**

## DOKUMENTASI



**Pemilik Pempek Udang Ida Makarti Jaya: Ibu Farida**



**Bagian Keuangan Pempek Udang Ida Makarti Jaya: Nurwanda Meylani**

## **DOKUMENTASI**



**Mantan Pemilik Pempek Udang Ida Makarti Jaya: Yuliani**



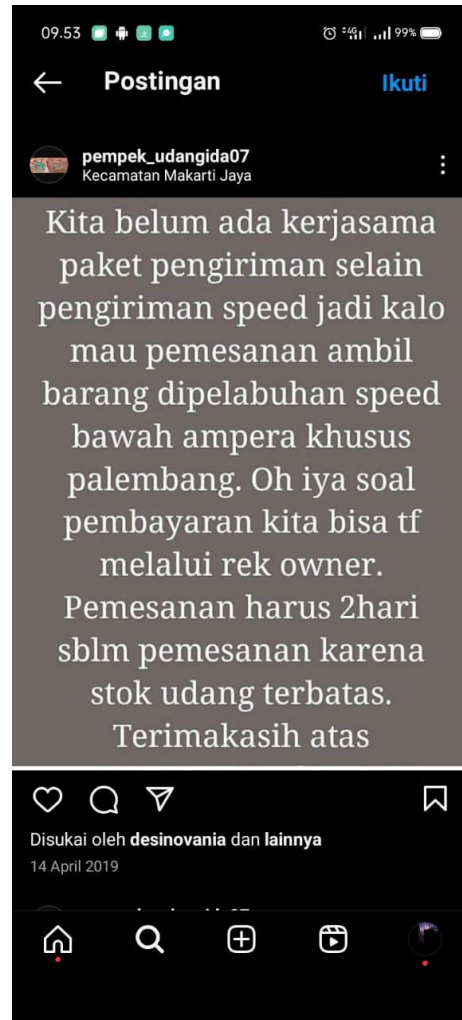
**Admin Instagram Pempek Udang Ida Makarti Jaya: Rahma Wati**

## DOKUMENTASI



Akun Instagram Pempek Udang Ida Makarti Jaya

## DOKUMENTASI



Postingan Akun Instagram Pempek Udang Ida Makarti Jaya