

LAMPIRAN



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30129 Telepon
0711-353414 Fax. 0711-355918

Website: www.pnlstn.ac.id Email: info@pnlstn.ac.id



REKOMENDASI UJIAN SKRIPSI

Pembimbing Skripsi memberikan rekomendasi kepada,

Nama : Auggy Al Alawiyah
NPM : 061940632084
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Manajemen Bisnis
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha pada Fikri Koleksi Songket dan
Tekstil Palembang Melalui Perancangan Perencanaan *Digital*
(*Digital Marketing*)

Mahasiswa tersebut telah memenuhi persyaratan dan dapat mengikuti Ujian Skripsi
pada Tahun Akademik 2023

Pembimbing I,

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

Palembang, Juli 2023
Pembimbing II,

Furwan S.E., M.M.
NIP 196507111988032002



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website: <https://polsri.ac.id> Email: info@polsri.ac.id



KESEPAKATAN BIMBINGAN SKRIPSI

Kami yang bertanda tangan di bawah ini,

Pihak Pertama

Nama : Anggy Al Alawiyah
NPM : 061940632084
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Manajemen Bisnis

Pihak Kedua

Nama : Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA
NIP : 197602222002121001
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Usaha Perjalanan Wisata

Pada hari ini, Senin tanggal 20 Maret 2023 telah sepakat untuk melakukan konsultasi bimbingan Skripsi.

Konsultasi bimbingan sekurang-kurangnya 1 (satu) kali dalam satu minggu. Pelaksanaan bimbingan pada setiap hari Senin/Jum'at pukul 08.00/13.30 WIB, tempat di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Demikianlah kesepakatan ini dibuat dengan penuh kesadaran guna kelancaran penyelesaian Skripsi.

Pihak Pertama,

Anggy Al Alawiyah
NPM 061940632084

Palembang, 20 Maret 2023

Pihak Kedua,

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA
NIP 197602222002121001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA
NIP 197602222002121001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website: <https://polari.ac.id> Email: info@polsri.ac.id



KESEPAKATAN BIMBINGAN SKRIPSI

Kami yang bertanda tangan di bawah ini,

Pihak Pertama

Nama : Anggy Al Alawiyah
NPM : 061940632084
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Manajemen Bisnis

Pihak Kedua

Nama : Purwati, S.E., M.M
NIP : 196507111988032002
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : Manajemen Bisnis

Pada hari ini, Senin tanggal 20 Maret 2023 telah sepakat untuk melakukan konsultasi bimbingan Skripsi.

Konsultasi bimbingan sekurang kurangnya 1 (satu) kali dalam satu minggu. Pelaksanaan bimbingan pada setiap hari Selasa/Kamis pukul 13.00 WIB, tempat di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Demikianlah kesepakatan ini dibuat dengan penuh kesadaran guna kelancaran penyelesaian Skripsi.

Pihak Pertama,

Anggy Al Alawiyah
NPM 061940632084

Palembang, 20 Maret 2023

Pihak Kedua,

Purwati, S.E., M.M
NIP 196507111988032002

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA
NIP 197602222002121001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website: <https://polsri.ac.id>, Email: info@polsri.ac.id



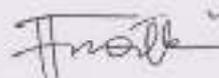
LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Anggy Al Alawiyah
NPM : 061940632084
Jurusan/Program Studi : Jurusan Administrasi Bisnis/Manajemen Bisnis
Judul Tugas Akhir : Strategi Pengembangan Usaha pada Fiksi Koleksi
Songket dan Tekstil Palembang melalui
Perancangan Pemasaran *Digital (Digital
Marketing)*
Dosen Pembimbing I : Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA

No.	Tanggal	Urutan Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	13 Maret 2023	Pembahasan Konsep Topik Skripsi	
2.	20 Maret 2023	Pengajuan Latar Belakang, Perbaiki Isi Proposal	
3.	2 April 2023	Melengkapi Portofolio Bisnis dan Business Model Canvas (BMC)	
4.	4 April 2023	Perbaiki Proposal dan Lengkapi Jurnal Penelitian	
5.	10 April 2023	ACC Proposal Skripsi	
6.	9 Mei 2023	ACC Bab I, Lanjut Bab II	
7.	12 Mei 2023	Perbaiki Bab II, Lanjut Bab III	
8.	17 Mei 2023	ACC Bab II, Perbaiki Isi Bab III	

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
9.	22 Mei 2023	ACC Bab III, Lanjut Bab IV	
10.	25 Mei 2023	Diskusi Isi Konten	
11.	5 Juni 2023	Perbaiki Kalender <i>Posting</i>	
12.	9 Juni 2023	Lengkapi Isi <i>Script</i> Video Konten	
13.	16 Juni 2023	ACC Konten, Lanjut Pembahasan Bab IV	
14.	3 Juli 2023	Perbaiki Analisis pada Bab IV	
15.	6 Juli 2023	ACC Bab IV, Lanjut Bab V	
16.	10 Juli 2023	ACC Bab V, Lengkapi Jurnal	
17.	12 Juli 2023	ACC Skripsi dan Jurnal, Dapat Mengikuti Ujian Komprehensif	
18.			
19.			
20.			

Palembang, 2023
Ketua Program Studi Manajemen
Bisnis



Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M.
NIP 197504212001122001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website: <https://polsri.ac.id>, Email: info@polsri.ac.id



LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Anggy Al Alawiyah
NPM : 061940632084
Jurusan/Program Studi : Jurusan Administrasi Bisnis/Manajemen Bisnis
Judul Tugas Akhir : Strategi Pengembangan Usaha pada Fikri Koleksi
Songket dan Tekstil Palembang melalui
Perancangan Pemasaran *Digital (Digital
Marketing)*
Dosen Pembimbing II : Purwati, S.E., M.M

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	14 Maret 2023	Perbaiki Proposal dan Latar Belakang	
2.	20 Maret 2023	Perbaiki Isi Proposal Sertakan Penelitian Terdahulu	
3.	24 Maret 2023	Perbaiki Proposal dan Sertakan Lembar Wawancara	
4.	5 April 2023	Lanjut Bab 1 Sertakan Daftar Pustaka	
5.	10 April 2023	ACC Bab I, Lanjut Bab II	
6.	6 Mei 2023	Daftar Pustaka Mana? Perbaiki Koreksian pada Bab II	
7.	10 Mei 2023	Daftar Pustaka oke ACC Bab II	
8.	15 Mei 2023	Bentuk Baku Bab III Rancangan Sistem?	

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
9.	17/5/23	Acc Bab 1-3	
10.	24/5/23	Bimbingan Bab 12	
11.	6/6/23	Bimbingan isi konten	
12.	14/6/23	Perbaiki konten, Acc	
13.	7/7/23	Perbaiki isi Bab 4	
14.	17/7/23	Acc Bab 4 Langut Bab 5 dan kelengkapan	
15.	18/7/23	Perbaiki Bab 5. jurnal ak	
16.	25/7/23	Acc Bab 5 dan simpulan ppt & presentasi	
17.	26/7/23	Rekomendasi kompromis	
18.			
19.			
20.			

Palembang, 2023
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA.
NIP 197602222002121001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS

MB

Jalan Sriwijaya Negara Duku Keriil, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 fax. 0711-355918

Website: www.pn.sriwijaya.ac.id E-mail: info@pnst.ac.id

REVISI SKRIPSI (PERBAIKAN)
TAHUN AKADEMIK 20..../20....

HARI : Selasa
TANGGAL : 15 - 8 - 2023
RUANG : 1

DJENSEN PENGUJI :

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	Rahmat	1.
2	Rini	2.
3	Manesherik	3.
4		4.
5		5.
6		6.

NAMA MAHASISWA : Anggi KLAS : BMB

NPM : 0019100032009

JUDUL SKRIPSI : Strategi Pengembangan usaha pada Fitri Koleksi Songket dan Petekhi Palembang Melalui Perancangan Pemasaran Digital (Project Marketing)

PERBAIKAN :

- ✓ - Perbaikan Abstrak
- Gbr & bentuk organisasi?
- Kesimpulan
- Penjelasan sumber
- Ada kata? ^{asal} cth tabel & Gambar! ✓
- Tinjauan pustaka BMC & hasil BMC terkait rancangan penelitian

Palembang,
Kerja Jurusan Administrasi Bisnis

Dr. Hari Selisyan, S.E., M.A.B., CPMA
NIP. 197302222002121001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN
RISET, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

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

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



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

HARI : Jum'at
TANGGAL : 18 Agustus 2023
RUANG : 1
NAMA MAHASISWA : Ariggy M Alawiyah KELAS : 8MBA
NPM : 061940632089
JUDUL : Strategi Pengembangan usaha pada fitti kotobdi
Songket dan Tekstil Palembang Melalui Perancangan Pemasaran
Digital (Digital Marketing)

DOSEN PENGUJI :

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	Rini	1
2	PASTI	2
3	Mansko L	3
4		4
5		5
6		6

Palembang, 2023
Ketua Jurusan,

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

2558 21/3

Hal . Izin Pengambilan Data

Palembang, 20 Maret 2023

Yth. Wakil Direktur I
Politeknik Negeri Sriwijaya

Dengan hormat,

Berdasarkan kurikulum Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya bahwa Skripsi merupakan mata kuliah yang wajib dilaksanakan pada akhir semester 8 (delapan). Sehubungan dengan itu, Saya yang bertanda tangan di bawah ini

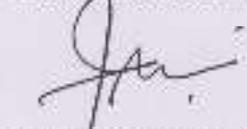
No	Nama	NPM	Kelas	Program Studi
1	Anggy Al Alawiyah	061940632084	8MBA	Manajemen Bisnis

Mohon kepada Bapak agar dapat memberikan Surat Izin Pengambilan Data yang ditujukan kepada perusahaan/instansi yang akan diteliti. Adapun Surat Pengambilan Izin Data tersebut ditujukan kepada:

Nama Perusahaan/Instansi : Fikri Koleksi Songket dan Tekstil Palembang
Ditujukan : Pemilik Fikri Koleksi Songket dan Tekstil
Palembang
Alamat : Jalan Ki Ranggo Wiro Sentiko No. 500, Kota
Palembang

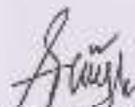
Besar harapan Saya agar Bapak dapat menerima permohonan ini. Atas perhatiannya Saya ucapkan terima kasih.

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



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

Hormat Saya,
Mahasiswa



Anggy Al Alawiyah
NPM. 061940632084



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

Jalan Srijaya Negara Bukit Besar – Palembang 30139 Telepon (0711) 353414
Laman : <http://politeknik.sriwi.ac.id>, Pos El : info@politeknik.sriwi.ac.id

Nomor : 2558/PL6.3.1/SP/2023
Perihal : Izin Pengambilan Data

21 Maret 2023

Yth. Pemilik
Pabri Koleksi Sungket dan Tekstil Palembang
Jalan Ki Runggo Wiro Sentiko No.500
Palembang

Dengan hormat,

Sesuai dengan kurikulum Program Sarjana Terapan (D-IV) Manajemen Bisnis Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya, Skripsi merupakan mata kuliah wajib pada semester 8 (delapan). Untuk itu mahasiswa kami memerlukan data untuk penulisan skripsi 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	Anggy Al Alawiyah	0619-4003-2684	8 MBA	Administrasi Bisnis / Manajemen Bisnis

Atas perhatian dan bantuannya diucapkan terima kasih.


Carlos RS, S.T., M.T.
NIP 196403011989031003

Tembusan:
1. Ketua Jurusan Administrasi Bisnis
2. Yang bersangkutan

M. Rizki Dinda





Alamat :
Jl. Kirangga Wirucentiku No 500 RT 12 RW 004 30-11R
Palembang
South Sumatera 30144, Indonesia

Nomor : 08/TK/03/2023

Palembang, 6 April 2023

Perihal : Persetujuan Pengambilan Data

Kepada Yth.
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya
Palembang

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan kami terima surat permohonan izin dari Jurusan Administrasi Bisnis perihal izin pengambilan data dalam pencarian informasi/data pada Fikri Koleksi Songket dan Tekstil Palembang terkait dengan penyusunan Laporan Tugas Akhir. Dengan ini menyetujui memberi izin kepada:

No	Nama	NPM	Kelas	Jurusan/Program Studi
1	Anggy Al Alawiyah	061940632084	8 MBA	Administrasi Bisnis/Manajemen Bisnis

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

Palembang, 6 April 2023
Hormat Kami,



SURAT PERNYATAAN

PENGGUNAAN RANCANGAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Hasan
Jabatan : Manajer Operasional
Perusahaan : Fikri Koleksi Palembang
Alamat : Jl. Ki Rangga Wirasantika Wirosentiko No.500, Telp. 0711-379590

Sehubungan dengan rancangan digital pada Koperasi kami yang dibuat oleh :

Nama : Anggy Al Alawiyah
Pekerjaan : Mahasiswa
Perusahaan : Politeknik Negeri Sriwijaya
Alamat : Jl. Srijaya Negara Bukit Besar Palembang 30139

Dengan ini menyatakan bahwa :

Akan kami pergunakan rancangan hasil *digital marketing* berupa media Instagram pada perusahaan kami Fikri Koleksi Palembang, akan kami pergunakan hasil rancangan tersebut semaksimal mungkin guna menunjang segala aktifitas pada Fikri Koleksi Palembang.

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 24 Juli 2023



Lampiran Lembar Portofolio Bisnis

Nama Mahasiswa	:	Anggy Al Alawiyah
----------------	---	-------------------

Identitas Kelembagaan		
1. Nama Perusahaan	:	Fikri Koleksi Palembang
2. Jenis Usaha	:	Kerajinan Tenun Songket dan Tekstil
3. Merk Usaha	:	Fikri Koleksi Songket dan Tekstil Palembang
4. Pemilik	:	Kgs. Bahsan Fikri, S.Ag
5. Alamat	:	Jalan Ki Rangga Wirasantika Wirosentiko, Kelurahan 30 Ilir, Kecamatan Ilir Barat II, Palembang
6. Telpon Kantor	:	(0711) 315571/37950
7. Telpon HP	:	085384940178
Latar Belakang		Songket merupakan kain tradisional yang dibuat dengan menenun benang emas atau perak pada kain berbahan dasar sutera atau katun. Motif songket Palembang umumnya terinspirasi dari alam, seperti bunga, daun, burung, dan binatang. Selain itu, motif yang lebih modern juga digunakan dalam pembuatan songket, seperti pola geometris dan abstrak. jenis kain tradisional ini masih sangat digemari hingga saat ini dan sering digunakan dalam acara-acara adat atau pernikahan di Palembang dan sekitarnya. Selain itu, songket juga diproduksi secara massal dan dijual di pasar-pasar tradisional maupun modern di Indonesia dan mancanegara. Fikri Koleksi Songket dan Tekstil Palembang yang beralamatkan di Jalan Ki Rangga Wirasantika Wirosentiko, Kelurahan 30 Ilir, Kecamatan Ilir Barat II, Palembang, Sumatera Selatan merupakan salah satu pengrajin songket dan tekstil yang memiliki nilai seni yang tinggi akan keindahan maupun keunikan dari kain-kain tersebut, dan masi mempertahankan sejarah serta warisan budaya yang terkandung di dalamnya.
Visi dan Misi	:	Visi : Mengenalkan Songket Khas Palembang baik secara Nasional maupun Internasional Misi : Memperluas pangsa pasar Fikri Koleksi agar lebih dikenal oleh konsumen baik Nasional maupun Internasional
Produk	:	1. Kain Songket 2. Kain Jumputan 3. Kain Tanjung 4. Bahan Batik 5. Baju Batik 6. Souvenir

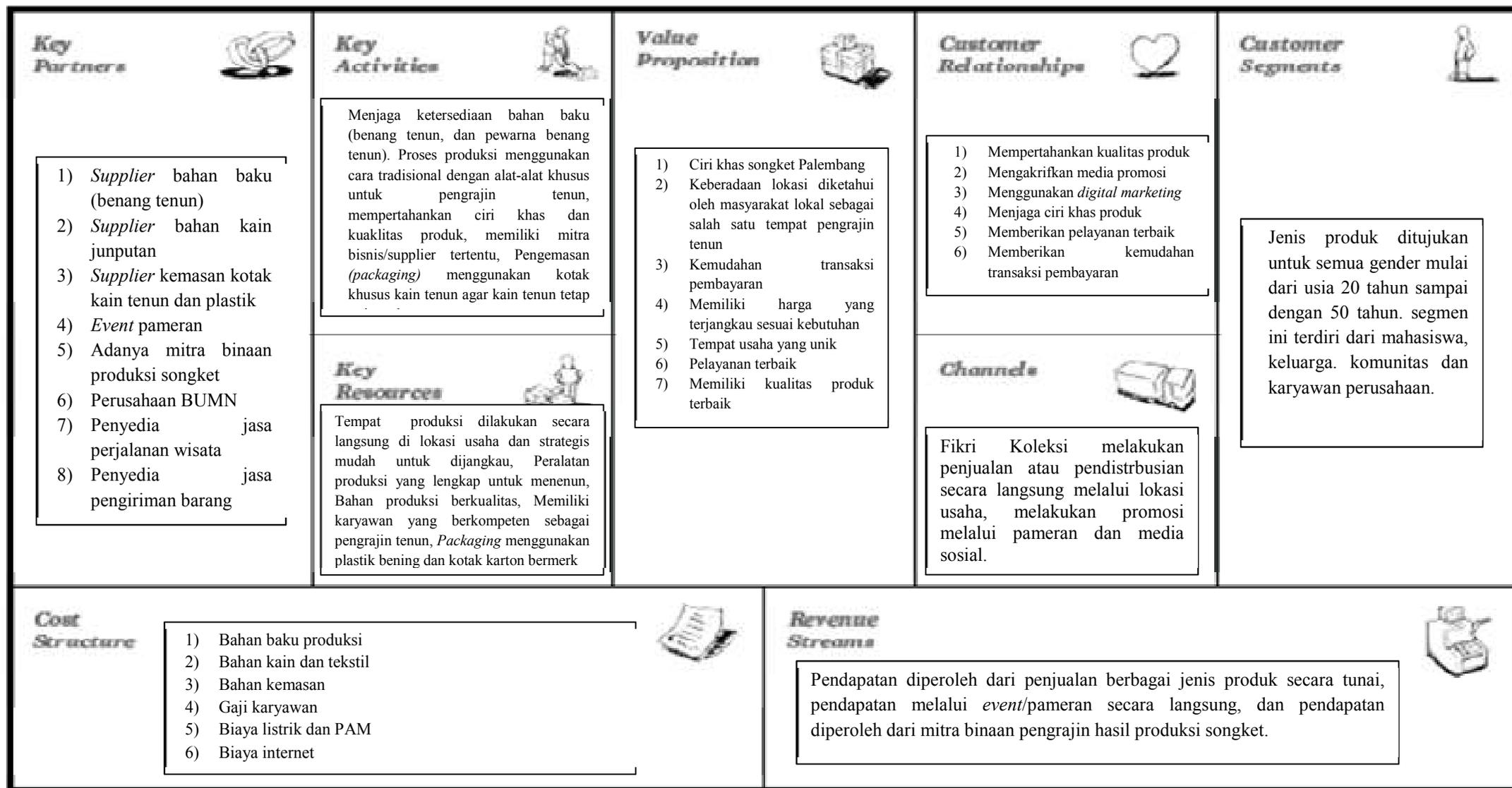
Analysis SWOT		<i>Strengths</i>	<i>Weaknesses</i>	<i>Opportunities</i>	<i>Threats</i>
		Menggunakan bahan produksi premium	SDM belum menguasai teknologi informasi	Permintaan dari pelanggan terus meningkat	Ada pesaing menawarkan produk sejenis
		Pelayanan prima	Tidak peka terhadap perubahan konsumen di era digitalisasi saat ini	Cakupan bisnis yang semakin luas dengan menggunakan teknologi <i>digital</i>	Adanya kompetitor yang lebih peka terhadap perubahan perilaku konsumen di era saat ini
		Harga terjangkau	Minimnya media promosi	Produk yang dihasilkan berpotensi meningkatkan perekonomian	Persaingan harga dari pesaing
		Perizinan lengkap dan legal	Pengetahuan dan keahlian karyawan di bidang pemasaran <i>digital</i> rendah	Adanya kerjasama dengan supplier bahan produksi tertentu sehingga harga lebih murah	Konsumen sensitif terhadap harga
		Akses dan channel yang luas dan lengkap	Masih mengutamakan pemasaran secara langsung atau dari mulut ke mulut	Meningkatnya pengguna internet	Pesaing <i>online</i> semakin meningkat
		Kompetensi karyawan baik	Perusahaan belum dikenal luas	Pemasaran <i>digital/online</i> semakin murah dan praktis	
		Peralatan produksi lengkap		Adanya partner pendampingan	

			bisnis digital	
		Lokasi strategis dan mudah dijangkau		
Segmentasi	:	Pelajar/mahasiswa, karyawan, keluarga dan komunitas		
Targeting	:	a. Mahasiswa, karyawan, keluarga dan komunitas dengan pengeluaran per bulan < Rp.5.000.000,00 b. Memiliki hobi mengoleksi kain songket		
Positioning	:	songket unik berkualitas		
Desain Outlet	:	  		
Sumber Permodalan	:	Pribadi		
ROI Social ROI	:	Total Aset (investasi) Kurang lebih Rp1.200.000.000 Total Pemasukan dalam 1 tahun ± Rp850.000.000 Total Biaya pengeluaran dalam 1 tahun ± Rp300.000.000 Laba bersih : Rp550.000.000 $SROI = Rp550.000.000 / Rp1.200.000.000 \times 100\%$ = 2,1 x 100% = 21%		

Palembang, 7 April 2023

(Anggy Al Alawiyah)

Lampiran Business Model Canvas (BMC)



Lampiran Matrik Analisis SWOT

<p>Strategi Pemasaran Digital Fikri Koleksi Songket dan Tekstil Palembang</p>	<p>Kekuatan – <i>Strengths</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan bahan premium 2. Lokasi usaha yang telah dikenal oleh masyarakat lokal sebagai salah satu tempat pengrajin songket di Palembang 3. Perizinan lengkap dan legal 4. Akses yang luas dan lengkap 5. Tempat usaha yang unik 6. Memiliki karyawan yang berkompeten dibidang operasional usaha seperti accounting, pelayanan, dan produksi tenun kain songket 	<p>Kelemahan – <i>Weaknesses</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak peka terhadap perubahan konsumen di era digitalisasi saat ini 2. Keterbatasan SDM yang menguasai teknologi informasi 3. Minimnya media promosi yang digunakan 4. Pengetahuan dan keahlian karyawan di bidang pemasaran <i>digital</i> rendah 5. Belum mengoptimalkan pemasaran <i>online</i>
<p>Peluang – <i>Opportunities</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan dari pelanggan terus meningkat 2. Produk yang dihasilkan berpotensi meningkatkan perekonomian 3. Cakupan bisnis yang semakin luas dengan menggunakan teknologi <i>digital</i> 4. Meningkatkan pengguna internet 5. Pemasaran <i>online</i> semakin murah dan praktis 	<p>STRATEGI SO (<i>Strengths-Opportunities</i>)</p> <p>Gunakan Kekuatan untuk Memanfaatkan Peluang</p> <p>Mulai memanfaatkan peluang mulai memanfaatkan media sosial sebagai sarana mempromosikan produk Fikri Koleksi, dengan memanfaatkan citra lokasi yang sudah banyak diketahui masyarakat agar dikenal masyarakat secara lebih luas lagi, mengangkat tempat usaha yang unik agar mudah diingat, mempertahankan</p>	<p>STRATEGI WO (<i>Weakness-Opportunities</i>)</p> <p>Atasi Kelemahan untuk Memanfaatkan Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan media sosial untuk promosi 2. Memberdayakan karyawan dengan mengadakan kegiatan pelatihan/seminar untuk membantu mengetahui perubahan pasar dan mempromosikan produk dengan menggunakan teknologi <i>digital</i>.

	<p>citra ciri khas produk kain songket khas Palembang.</p>	
<p>Ancaman – Threats</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya kompetitor yang lebih peka terhadap perubahan perilaku konsumen di era <i>digitalisasi</i> saat ini 2. Banyak pelaku bisnis serupa yang telah memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produknya 3. Kompetitor <i>online</i> semakin meningkat 	<p>STRATEGI ST (Strengths-Threats)</p> <p>Minimalikan Kelemahan untuk Menghindari Ancaman Tetap mempertahankan bahan baku produk yang berkualitas agar tetap menghasilkan citra produk yang khas, dan berupaya dan berupaya mengangkat keunikan tempat usaha sebagai pengrajin tenun songket asli Palembang yang memproduksi kain songket secara langsung di tempat.</p>	<p>STRATEGI WT (Weakness-Threats)</p> <p>Minimalikan Kelemahan untuk Menghindari Ancaman Melakukan atau mengadakan pelatihan kepada karyawan yang memiliki potensi, untuk mengetahui ancaman berupa kecenderungan konsumen dalam membeli produk dan mengetahui kelebihan ataupun kekurangan dari pesaing bisnis lainnya, dengan memanfaatkan media sosial sebagai media promosi dan informasi, serta meningkatkan literasi atau edukasi pemasaran <i>digital</i> bagi karyawan</p>

Lampiran Matrik Penelitian Terdahulu

No.	Nama	Judul	Metode	Hasil
1.	Karen, dan Zai, (2022)	Perancangan dan Implementasi Manajemen <i>Digital Marketing</i> pada Sosial <i>Instagram Elegancia Patisserie</i>	Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan studi literatur.	Penerapan <i>digital marketing</i> menghasilkan peningkatan <i>brand awareness</i> , <i>content marketing</i> (foto dan video <i>marketing</i>), profil keberadaan usaha, dan meningkatkan profit penjualan.
2.	Wijaya, dan Yulianti, (2022)	Pengerjaan Konten <i>Digital Marketing</i> pada <i>Startup Indoverge</i>	Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Pembuatan konten <i>Instagram</i> memberikan informasi yang mudah dimengerti sehingga pelanggan memahami layanan yang diberikan, konten berisi foto dan caption, meningkatkan citra perusahaan, meningkatkan penjualan, sebagai alat promosi, dan media promosi.
3.	Anggraeni, (2019)	Rancang Bangun <i>Digital Marketing</i> untuk Klinik DNY Skincare	Analisa SWOT	Penggunaan media sosial sebagai media promosi sangat memudahkan perusahaan untuk melakukan kegiatan promosinya. Dengan media sosial dapat melakukan promosi kapanpun dan dimanapun tanpa ada Batasan waktu dan tempat. Promosi secara <i>online</i> cukup efisien, karena rendahnya biaya yang dikeluarkan, namun dapat menjangkau pelanggan lebih luas. Penggunaan <i>Instagram</i> dapat mengetahui performa akun dan demografi <i>followers</i> melalui fitur <i>insight</i> yang disediakan oleh <i>instagram</i> .
4.	Yavega, Kasih, (2022)	Implementasi <i>Digital Marketing</i> dan Pembuatan <i>Website</i> pada	Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi,	Penerapan <i>digital marketing</i> dilakukan melalui sosial media seperti <i>Instagram</i> , <i>facebook</i> dan <i>website</i> hasil tersebut berupa fitur seperti <i>live chat</i> , <i>photo print</i> , <i>studio</i> ,

		Andre Foto Studio	wawancara, dan dokumentasi.	<i>shop, admin, form, serta direct message</i> untuk mempermudah konsumen dalam melakukan komunikasi, pemesanan, pembelian, dan agar data transaksi dan informasi konsumen dapat tertata dengan baik .
5.	Hesniati, dkk, (2021)	Perancangan Strategi Pemasaran <i>Digital</i> pada UMKM <i>One Bowl Soup</i>	Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan kuesioner.	Perancangan ini menghasilkan <i>brand image, photo template, QR Code, video digital</i> dan menunjukkan perkembangan brand image secara perlahan. UMKM <i>One Bowl Soup</i> tidak perlu mengeluarkan biaya yang besar untuk melakukan pemasaran dan dapat mengembangkan <i>brand image</i> .
6.	Febrian, dan Aryanto, (2022)	Perancangan Media Promosi Nanistika Homemade Bakery	Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi dan studi literatur.	Penelitian ini menghasilkan perancangan media promosi berupa katalog WhatsApp dan status WhatsApp sebagai media utama. Dengan adanya berbagai fitur yang tersedia menjadikan WhatsApp Business sebagai media promosi yang optimal dalam memberikan informasi berupa bentuk pesan media promosi yang minimalis dan bernuansa hangat, disertai dengan isi pesan pada media promosi yang bersifat informatif dan persuasif, serta meningkatkan ketertarikan pelanggan.
7.	Friandi, dkk, (2021)	<i>Instagram Social Media As A Means Of Supporting Information And Promotion At PT. AIK Cheong Indonesia</i>	Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.	Instagram bisa dibilang efektif sebagai media promosi karena Instagram bisa menjadi media eWOM . Selain itu, Instagram juga merupakan media berbiaya rendah dibandingkan dengan TV, Radio, Majalah, Billboard, dan lain-lain. Instagram juga efektif karena dapat menjangkau khalayak yang sangat luas. Dengan menggunakan Instagram, pengguna juga dapat melakukan kegiatan yang mudah dibagikan, sehingga berita dan informasi yang akan disebarluaskan dapat tersebar luas.

8.	Soedarsono, dkk, (2020)	<i>Managing Digital Marketing Communication of Coffee Shop Using Instagram</i>	Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Manfaat melakukan Digital Marketing adalah biaya rendah dan baik dalam materi promosi. Mengoptimalkan situs web hotel sesering mungkin akan mendapatkan bisnis hotel yang lebih baik. Video adalah sumber yang baik untuk pemasaran <i>digital</i> di industri perhotelan. Jika hotel memiliki video promosi yang bisa didahului dengan YouTube dan Instagram, pakar <i>marketing</i> hotel perlu merekam video dengan strategi pemasaran sesuai properti hotel.
9.	Megadini, dan Anggapuspa (2021)	Perancangan Feed Instagram Sebagai Media Promosi Tape Ketan Surabaya	Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi dan studi literatur.	Perancangan <i>digital marketing</i> ini menghasilkan <i>prototype</i> berupa desain <i>feed</i> Instagram sebagai media promosi utaman, dan kartu nama serta <i>X-banner</i> sebagai media promosi pendukung. Dengan adanya media promosi melalui Instagram dapat dijangkau dengan cepat dan meningkatkan <i>awareness</i> kepada masyarakat.
10.	Basri dan Siam, (2017)	<i>Maximizing the Social Media Potential for Small Businesses and Startups: A Conceptual Study</i>	Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi.	Menyimpulkan bahwa jaringan media sosial dapat memberikan pertumbuhan jangka panjang bagi startup dan UKM. Penelitian ini telah berusaha mengeksplorasi <i>startup</i> hw dapat memaksimalkan potensi mereka dengan media sosial. Pengusaha yang menjalankan usaha kecil dan startup memiliki sumber daya dan anggaran yang terbatas. Oleh karena itu, jaringan media sosial digunakan untuk mempromosikan merek mereka dengan biaya finansial yang sangat kecil. Selain itu, media sosial juga terbukti menjadi alat periklanan dari mulut ke mulut yang kuat untuk memasarkan produk dan kesadaran merek.

Sumber: Diolah dari berbagai sumber, data diolah oleh penulis (2023)

LEMBAR WAWANCARA

Hari, Tanggal : Kamis, 16 Maret 2023

Lokasi : Fikri Koleksi Songket dan Tekstil Palembang

Narasumber : Bapak Fikri (Pemilk Usaha)

No.	Pertanyaan	Jawaban Narasumber
1.	Kapan usaha koleksi songket dan tekstil milik Bapak Fikri berdiri?	Usaha ini mulai berdiri pada tahun 2000 hingga sampai saat ini sudah berjalan selama 23 tahun lamanya.
2.	Berapa banyak pekerja yang dimiliki dan berasal darimana modal untuk menjalankan usaha?	Jumlah pekerja ada sekitar 35 orang diantaranya banyak pekerja sebagai penunen, dan untuk modal berasal dari dana pribadi.
3.	Apakah tempat penjualan Fikri Koleksi milik sendiri?	Iya, tempat penjualan ini milik pribadi sehingga tidak perlu membayar sewa tempat.
4.	Peralatan dan bahan produksi apa saja yang digunakan selama proses produksi?	Peralatan yang digunakan yaitu alat tenun songket dan menggunakan bahan produksi seperti benang emas, benang pakan, serta benang silver yang digunakan khusus untuk menenun.
5.	Produk apa saja yang diproduksi atau dijual oleh Fikri Koleksi?	Ada berbagai jenis produk yang diproduksi atau dijual secara langsung seperti kain songket, kain jumputan, kain tanjung, bahan batik, baju batik, dan souvenir.
6.	Apakah jenis produk dari Fikri Koleksi diproduksi sendiri?	Fikri Koleksi memproduksi kain songket sendiri, dimana ada ruangan atau tempat khusus menenun untuk menghasilkan songket, selain memproduksi songket sendiri juga menerima bahan kain seperti jumputan dari supplier yang memproduksi kain bahan jumputan di Palembang.
7.	Konsumen yang sering membeli berbagai jenis produk di Fikri Koleksi biasanya dari umur berapa?	Untuk konsumen yang sering membeli disini mulai dari 20-50 tahun, kebanyakan ibu-ibu yang sudah berkeluarga, terkadang orang-orang yang sudah bekerja tapi belum

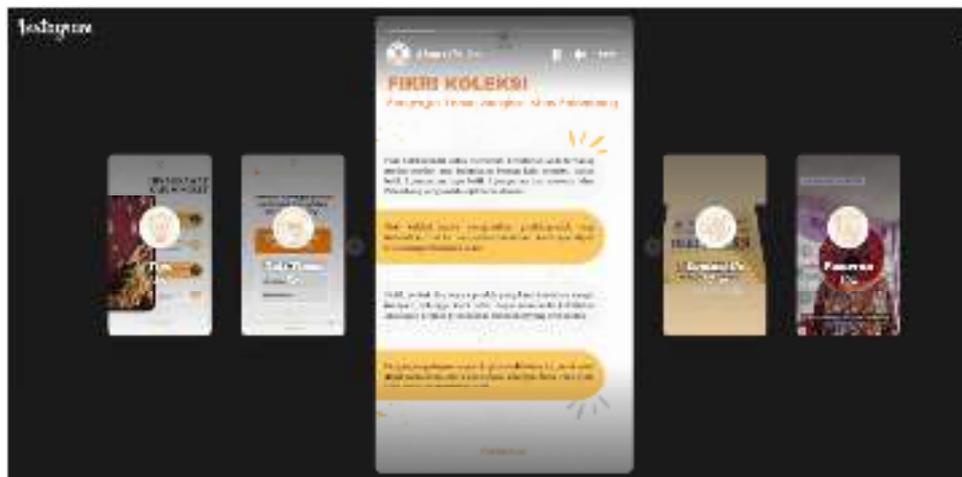
		menikah. Tak jarang juga ada bapak-bapak datang untuk membeli.
8.	Berapa harga masing-masing produk yang dijual oleh Fikri Koleksi?	Setiap jenis produk memiliki harga jual yang berbeda mulai dari Kain Songket Rp650.000-Rp20.000.000, Kain Jumputan Rp350.000-Rp800.000, Kain Tanjung Rp250.000-Rp750.000, Bahan Batik Rp50.000-200.000, Baju Batik Rp150.000Rp750.000, dan Souvenir Rp10.000Rp200.000.
9.	Bagaimana perkembangan usaha Fikri Koleksi selama Pandemi Covid-19?	Perkembangan usaha selama pandemi covid-19 begitu terasa pada penurunan penjualan, biasanya banyak konsumen yang membeli berbagai produk untuk dipakai atau menghadiri acara formal tertentu, karena adanya pandemi menyebabkan terjadinya penurunan penjualan sehingga orang-orang banyak melakukan pekerjaan atau aktivitas dari rumah dan mengurangi aktivitas diluar rumah.
10.	Apakah ada mitra bisnis atau supplier khusus agar bahan produksi tetap tersedia?	Iya, Fikri koleksi juga turut menerima produk dari supplier di Palembang, salah satunya supplier yang bergerak memproduksi kain bahan junputan.
11.	Strategi pemasaran seperti apa yang diterapkan oleh Fikri Koleksi?	Melakukan pemasaran dari mulut ke mulut, dimana proses promosi di Fikri Koleksi sangat bergantung dari mulut ke mulut para pelanggan yang pernah berkunjung ke Fikri Koleksi.
12.	Apakah Bapak mengetahui tentang <i>digital marketing</i> atau pemasaran yang dilakukan menggunakan internet/media sosial?	Iya, tetapi saya tidak begitu paham mengenai pemasaran melalui internet seperti itu. Saya pernah melihat ada pelaku usaha yang sudah melakukan penjualan melalui internet secara <i>online</i> untuk memperluas pangsa pasar dan melakukan promosi produk mereka.

13.	Bagaimana cara mempertahankan pelanggan yang dilakukan oleh Fikri Koleksi selama ini, agar pelanggan	Untuk mempertahankan pelanggan agar tidak beralih ke kompetitor lain, Fikri Koleksi mengandalkan pelayanan yang diberikan kepada para pelanggan
	tersebut tidak beralih ke kompetitor lain?	(memberikan <i>welcome drink</i> dan pelayanan dari karyawan) serta produk yang ditawarkan.
14.	Berapa pendapatan penjualan dalam satu bulan?	Pendapatan penjualan dalam satu bulan rata-rata mencapai diatas Rp250.000.000,-.
15.	Berapa modal atau biaya pengeluaran untuk menjalankan usaha?	Biaya yang dikeluarkan atau modal untuk menjalankan usaha biasanya dalam satu bulan itu diatas Rp100.000.000,-.



Lampiran Hasil Rancangan *Digital Marketing* Konten Instagram

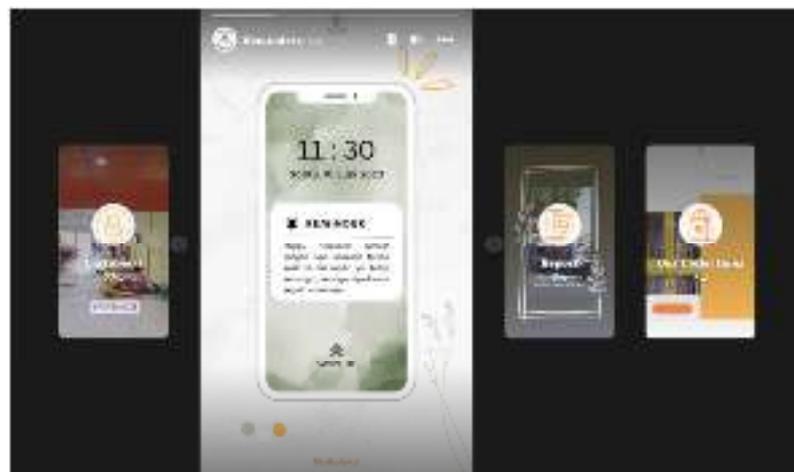
- Pengenalan Profil dan Informasi Usaha diunggah melalui *Feed* Instagram dan Instagram *Story* pada tanggal 8 Juni 2023



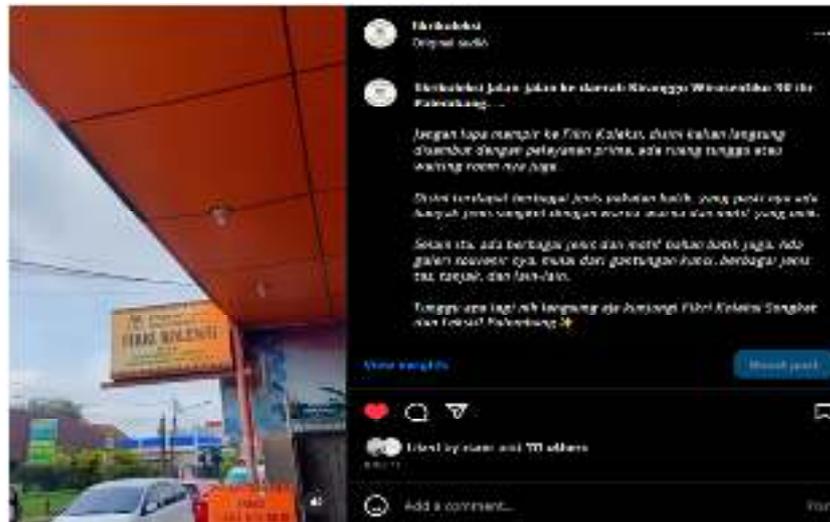
- Lokasi Usaha Fikri Koleksi diunggah melalui *Feed* Instagram pada tanggal 9 Juni 2023



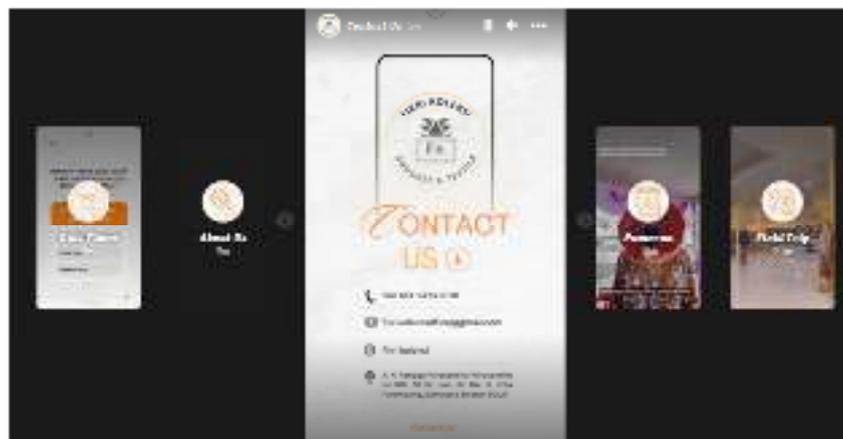
- *Reminder* Motivasi diunggah melalui Instagram *Story* pada tanggal 10 Juni 2023



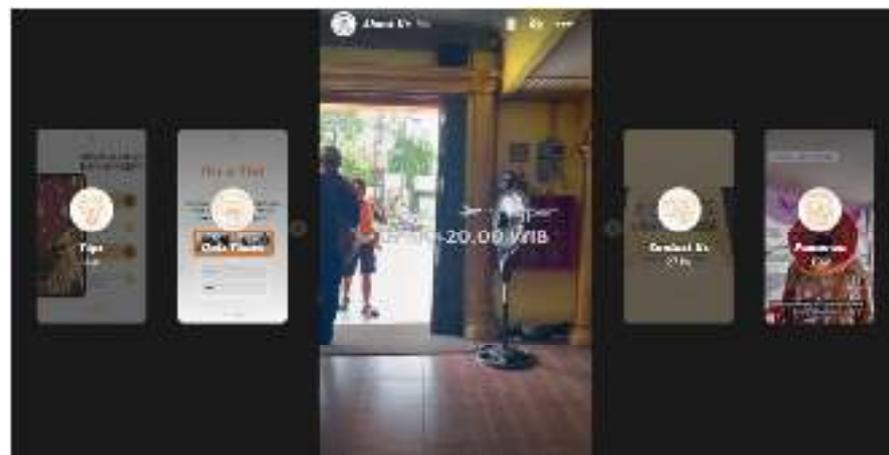
- Video Lokasi Usaha diunggah melalui Video *Reels* Instagram pada tanggal 11 Juni 2023



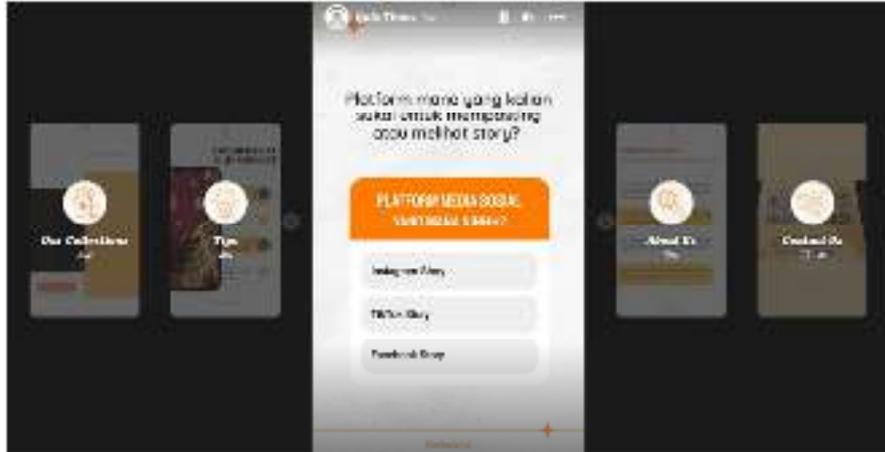
- Informasi *Contact Person* diunggah melalui Instagram *Story* pada tanggal 12 Juni 2023



- Kain Songket dan Video *Open Now* diunggah melalui *Feed* Instagram dan *Instagram Story* pada tanggal 13 Juni 2023



- Kuis diunggah melalui Instagram *Story* pada tanggal 14 Juni 2023



- Kain Batik diunggah melalui *Feed* Instagram dan Instagram *Story* pada tanggal 15 Juni 2023



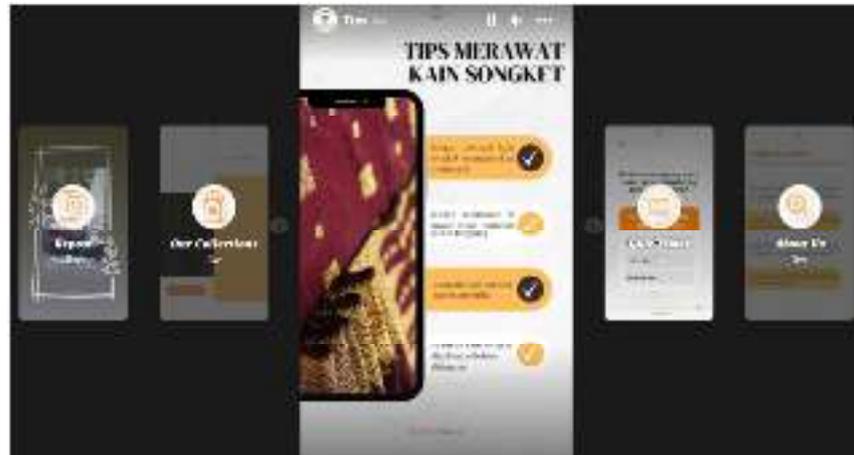
- Video Proses Produksi Penenunan Kain Songket diunggah melalui Video Reels Instagram pada tanggal 16 Juni 2023



- Suvenir diunggah melalui Feed Instagram dan Instagram Story pada tanggal 17 Juni 2023



- Tips Merawat Kain Songket diunggah melalui Instagram *Story* pada tanggal 18 Juni 2023



- Kain Jumputan diunggah melalui *Feed* Instagram dan Instagram *Story* pada tanggal 19 Juni 2023



Lampiran Interaksi Tanggapan dari Konsumen Melalui *Direct Message (DM)*
Instagram Fikri Koleksi





Lampiran Profil Awal Instagram Fikri Koleksi sebelum dikelola penulis



Lampiran Profil Instagram Fikri Koleksi setelah dikelola penulis



Lampiran Dokumentasi Wawancara dan Observasi Bersama Manajer Operasional Fikri Koleksi



Lampiran Dokumentasi Pengarahan Hasil Rancangan Konten Instagram
Bersama Karyawan Fikri Koleksi

