

No. Dok. : F-PBM-16

Tgl. Berlaku : 13 Desember 2010

No. Rev. : 00

	<p><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 : <a href="http://www.polisriwijaya.ac.id">www.polisriwijaya.ac.id</a> E-mail : <a href="mailto:info@polsri.ac.id">info@polsri.ac.id</a></p>	 
<b>REKOMENDASI UJIAN LAPORAN AKHIR (LA)</b>		

Pembimbing Laporan Akhir memberikan rekomendasi kepada:

Nama : Yongki Priyadi

NPM : 062030601586

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/DIII Administrasi Bisnis

Judul Laporan Akhir : Strategi Pencapaian Target Penjualan Pada Cafe Koloni  
Coffee Dengan Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT

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


Palembang, 25 Agustus 2023

Pembimbing I,



**Jusmawi Bustan, S.E., M.Si**  
NIP 195901011989031006

Pembimbing II,







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

	<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	
<b>LEMBAR KUNJUNAGN MAHASISWA</b>		

Pembimbing Laporan Akhir memberikan rekomendasi kepada:

Nama : Yongki Priyadi  
 NPM : 062030601586  
 Mata Kuliah : Administrasi Penjualan  
 Pembimbing I : Jusmawi Bustan, S.E.,M.Si  
 Pembimbing II : Dr.Heri Setiawan, S.E.,MAB.,CPMA

NO	Waktu Kunjungan		Keterangan	Cap dan Tanda Tangan
	Hari	Tanggal		
1	Selasa	23 Mei 2023	Izin Pengambilan Data	
2	Selasa	4 Juli 2023	Pengambilan Surat Balasan	
3	Selasa	4 Juli 2023	Pengambilan Data Penjualan	
4	Jum'at	7 Juli 2023	Wawancara dan Menyebar Angket	

Pembimbing I,



Jusmawi Bustan, S.E., M.Si  
 NIP 195901011989031006

Palembang, Juli 2023  
 Pembimbing II,



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

Mengetahui

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., 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 : YONGKI Priyadi  
NIM : 062030601586  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Program Studi : D3 Administrasi Bisnis

**Pihak Kedua**

Nama : Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB.  
NIP : 197602222002121001  
Jurusan :  
Program Studi :

Pada hari ini Kamis tanggal 9 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 Rabu pukul 13:00, tempat di Politeknik Negeri Sriwijaya.

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

Pihak Pertama,

NIP 062030601586 Priyadi  
30601586

Palembang,

Pihak

Kedua,  
  
(Dr. Setiawan, S.E., M.AB.)  
NIP | Heri 197602222002121001  
97602

Mengetahui,

Ketua Jurusan

(Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB.)  
NIP 197602222002121001  
Setiawan, S.E.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
**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


**LEMBAR BIMBINGAN LAPORAN AKHIR**

Lembar :

Nama : Yongki Priyadi  
 NPM : 062030601586  
 Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis  
 Judul Laporan Akhir :

Pembimbing II \*1 : Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB., C.P.M.A.

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	9 maret	Pemahaman Topik	h
2.	29 maret	Revisi Judul Proposal	h
3.	07. Juni	Revisi PROPOSAL	h
4.	14 Juni	Perbaikan proposal	h
5.	16 Juni	Revisi PROPOSAL	h
6.	21 Juni	Perbaikan PROPOSAL	h
7.	7 Juli	ACC PROPOSAL	h

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
8.	10 Juli	ACC. BAB 1,2,3	1
9.	12 Juli	REFISI BAB 4 dan 5	2
10.			
11.			
12.			

Palembang, .....

Ketua Jurusan/KPS,

*mijs*  
 (Fetty) Maratha, S.E., M.M.  
 NIP 198203242008012009.....

**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 DAN KEBUDAYAAN  
**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




**LEMBAR BIMBINGAN LAPORAN AKHIR**

Lembar :

Nama : Yongki Priyadi  
 NPM : 062030601586  
 Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis  
 Judul Laporan Akhir :  
 Pembimbing I / # \*1 : Jusmawi Bustan, S.E., M.Si

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	19 Maret	Pengajuan Proposal	
2.	9 April	Revisi Judul Proposal	
3.	1 MEI	Revisi Proposal	
4.	15 Mei	ACC Proposal	
5.	12 Juni	ACC BAB 1.2,3	
6.	7 Juli	Pengajuan BAB 4.5	
7.	23 Juli	Revisi BAB 4.5	



No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
8.	4/8-03		
9.			
10.			
11.			
12.			

Palembang, .....

Ketua Jurusan/KPS,

  
(Jetty Maretha, S.E., M.M.)  
NIP 198203242008012009...**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  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

Jalan Srijaya 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 : 1 September 2023

RUANG : 2

NAMA MAHASISWA : YONGKI Priyadi KELAS : 6A11

NPM : 062030601586

JUDUL : Strategi Pencapaian Target Penjualan Pada  
Cafe Koloni Coffee Dengan menggunakan Pendekatan  
Analisis SWOT

DOSEN PENGUJI :

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	Yulia Pebrianti	1.
2		2. ....
3		3. ....
4		4. ....
5		5. ....
6		6. ....

Palembang,  
Ketua Jurusan,

2023

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





REVISI LAPORAN AKHIR / SKRIPSI  
TAHUN AKADEMIK 2022/2023

HARI : Senin  
TANGGAL : 28 AGUSTUS 2023  
RUANG : 2  
DOSEN PENGUJI :

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	<u>YULIA PEBRIANTI, S.E.I., M.Si</u>	1 <u>[Signature]</u>
2		2 .....
3		3 .....
4		4 .....
5		5 .....
6		6 .....

NAMA MAHASISWA : YONGKI PRIYADI KELAS : 6 nm  
NPM : 062030601506  
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI Pencapaian Target Penguasaan Pada  
Cafe Koloni Coffee Dengan menggunakan Pendekatan  
Analisis SWOT  
PERBAIKAN :

Palembang, 2023  
Ketua Jurusan,

[Signature]  
Heri Setiawan, S.E., M.AB, CPMA  
NIP 197602222002121001

Hal: Permohonan Surat Pengantar  
Izin Pengambilan Data

Palembang, 22 Mei 2023

Yth. Wakil Direktur I  
Politeknik Negeri Sriwijaya

Dengan hormat,

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

Sehubungan dengan hal tersebut saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yongki Priyadi  
NPM : 062030601586  
Semester/Kelas : VI/6 NM  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah yang Diambil : Administrasi Penjualan

Mohon kepada Bapak/Ibu agar dapat membuat surat Pengantar Pengambilan Data yang ditujukan kepada perusahaan/instansi tempat kami melaksanakan penelitian tersebut. Adapun Surat Pengantar tersebut ditujukan kepada:

Nama Perusahaan : Koloni Coffee  
Ditujukan : Pemilik Koloni Coffee  
Alamat : Jl. Letnan Murod No. 580,20 Ilir D.IV, Kec. Ilir Timur.I, Kota Palembang

Demikian surat ini kami sampaikan. Kami harap Bapak/Ibu dapat mengabulkan permohonan ini. Atas perhatian Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB.,CPM(A)  
NIP. 197602222002121001

Hormat saya,



Yongki Priyadi  
NPM 062030601586



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

Jalan Srijaya 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 : 5445/PL6.3.1/SP/2023  
Perihal : Izin Pengambilan Data

23 Mei 2023

**Yth. Pemilik  
Koloni Coffee  
Jalan Letnan Murod No.580  
Kelurahan 20 Ilir D.IV Kecamatan Ilir Timur I  
Palembang**

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	Yongki Priyadi	0620 3060 1586	6 NM	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





## KOLONI COFFEE

Jl Letnan Murod No. 580, 20 Ilir D.IV, Kec. Ilir  
Timur I  
Kota Palembang, Sumatera Selatan.  
Kode Pos 30128

---

### SURAT KETERANGAN

Nomor : 09/014/Sket/VII/23  
Perihal : Surat Balasan Permohonan  
Izin Penelitian

Kepada Yth :  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya  
Di --  
Tempat

Dengan Hormat,

Sehubung dengan surat tanggal 23 Mei 2023 perihal permohonan izin studi pendahuluan untuk penyusunan laporan Akhir Mahasiswa atas nama Yongki Priyadi dengan judul " Strategi Pencapaian Target Penjualan Pada Koloni Coffee Dengan Menggunakan Pendekatan analisis SWOT. "

Kami sampaikan beberapa hal :

1. Pada dasarnya kami tidak keberatan, maka kami dapat mengizinkan pelaksanaan penelitian tersebut di tempat kami.
2. Izin melakuna penelitian diberikan untuk keperluan akademik.
3. Waktu pengambilan data harus dilakukan di waktu hari kerja.

Demikian surat balasan dari kami atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Palembang, 04 Juli 2023  
Owner Koloni Coffee

**KOLONI**  
COFFEE

Vinarty Utami

Lampiran 1

## KUISONER RISET SWOT

Propesi Responden :

Nama Responden :

Pekerjaan :

Status Pernikahan :

Apakah anda bersedia Menjawab ? (beri lingkaran pada satu diantara jawaban):

1. YA (2) Tidak

Riset SWOT

Bagian ini terdiri dari dua bagian yaitu:

- (1) Kondisi internal. Tujuannya mendapatkan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan strategi pencapaian target penjualan pada Café Koloni Coffee
- (2) Kondisi eksternal tujuannya untuk. Tujuannya untuk mendapatkan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman strategi pencapaian target penjualan pada Café Koloni Coffee

### Cara Pengisian

Penilaian skor. Responden diminta untuk menilai tingkat (skor) faktor tersebut untuk di nilai. Penilaian ini berhubungan dengan strategi pencapaian target penjualan pada café Koloni Coffee

**Acuan pengisian kuisioner kekuatan ini adalah sebagai berikut:**

Angka 1 : Lemah

Angka 2 : Kurang Kuat

Angka 3 : Kuat

Angka 4 : Sangat Kuat

No	Indikator <b>KEKUATAN</b>	Penilaian			
		1	2	3	4
1	Kualitasproduk yangdi tawarkan				
2	Citra perusahaanyang baik				
3	Letak yang strategis				
4	Saran dan prasarana yang baik				
5	Memiliki konsument tetap				

**Acuan pengisian kuisioner kelemahan ini adalah sebagai berikut:**

Angka 1 : Sangat Besar

Angka 2 : Besar

Angka 3 : Kurang Besar

Angka 4 : Lemah

No	Indikator <b>KELEMAHAN</b>	Penilaian			
		1	2	3	4
1	Kegiatanpromosimasihkurang				
2	TenagadanJaringanpemasaranyangterbatas				
3	Biayaoperasionaltinggi				
4	Pembukuanarus kasbelumdikelola denganbaik				

**Acuan pengisian kuisioner kelemahan ini adalah sebagai berikut:**

Angka 1 : Kecil

Angka 2 : Kurang Besar

Angka 3 : Besar

Angka 4 : Sangat Besar

No	Indikator <b>PELUANG</b>	Penilaian			
		1	2	3	4
1	Hubunganyangdekatdenganstakeholder				
2	Kondisilingkunganyangaman				
3	Perhatianpemerintahterhadappengembanganusahakopi				
4	Pasokanbahanbaku				
5	Perkembangankonsumsikopi				

**Acuan pengisian kuisioner kelemahan ini adalah sebagai berikut:**

Angka 1 : Sangat Besar

Angka 2 : Besar

Angka 3 : Kurang Besar

Angka 4 : Kecil



No	Indikator ANCAMAN	Penilaian			
		1	2	3	4
1	KenaikanHargaKopi				
2	HargaKompetitor				
3	Pasarglobal				
4	Kualitasbahanbaku				

Lampiran 7. Data Responden Untuk Faktor Kekuatan dan Kelemahan

Data Responden Untuk Faktor Kekuatan dan Kelemahan

No	S1	S2	S3	S4	S5	NO	W1	W2	W3	W4
1	4	4	3	4	4	1	4	4	4	4
2	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4
3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	3	4	4	5	3	4	3	4
6	4	4	4	4	4	6	4	4	4	4
7	4	4	4	4	4	7	4	4	4	4
8	4	4	4	4	4	8	4	4	4	4
9	4	4	4	4	4	9	4	4	4	4
10	3	3	3	3	3	10	3	4	3	3
11	3	3	3	3	2	11	4	3	2	3
12	4	4	4	4	4	12	1	4	3	1
13	3	3	3	3	4	13	2	1	3	3
14	1	2	1	1	1	14	2	2	2	2
15	3	3	3	3	3	15	3	1	3	3
16	4	4	4	4	3	16	2	3	2	2
17	4	4	3	3	3	17	3	2	2	2
18	3	4	2	3	3	18	3	4	2	2
19	4	3	4	3	2	19	3	2	2	2
20	3	3	3	3	3	20	2	2	2	1
21	3	3	3	3	3	21	2	1	3	3
22	2	3	4	2	2	22	1	1	2	4
23	4	3	3	4	4	23	1	2	2	3
24	4	4	3	4	3	24	3	3	2	3

25	3	4	3	3	3	25	3	3	3	3
26	3	4	4	3	3	26	2	2	2	2
27	3	3	3	4	3	27	3	2	3	2
28	3	4	3	3	3	28	3	3	2	2
29	4	4	3	4	3	29	3	3	1	3
30	3	3	3	3	3	30	2	2	2	2
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>107</b>	<b>99</b>	<b>102</b>	<b>97</b>	<b>Total</b>	<b>85</b>	<b>85</b>	<b>83</b>	<b>87</b>
<b>Total Faktor Internal</b>										<b>848</b>

Lampiran 8. Matriks Faktor-Faktor Strategi Internal

Matriks Faktor-Faktor Strategi Internal

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>				
1	Kualitas produk yang di tawarkan	0,12	3,4	0,41
2	Citra perusahaan yang baik	0,13	3,6	0,47
3	Letak yang strategis	0,12	3,3	0,40
4	Saranadanprasarana yang baik	0,12	3,4	0,41
5	Memiliki konsumen tetap	0,11	3,2	0,35
<b>Total Kekuatan</b>		<b>0,6</b>		<b>2,04</b>
<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>				
1	Kegiatan promosi masih kurang	0,10	2,8	0,28
2	TenagadanJaringan pemasaran yang terbatas	0,10	2,8	0,28
3	Biaya operasional tinggi	0,10	2,8	0,28
4	Pembukuan arus kas belum dikelola dengan baik	0,10	2,9	0,29
<b>Total Kelemahan</b>		<b>0,4</b>		<b>1,13</b>
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>3,17</b>

Perhitungan:

a. Bobot:

= Total skor di tiap soal : Total Skor keseluruhan

Contoh perhitungan bobot pada faktor kekuatan No. 1 dari total Jawaban 30 Responden yaitu 103, dan untuk perhitunga bobot pada faktor kekuatan No. 1 didapat dari total jawaban 30 responden dibagi dengan total pengelolaan data kuisoner,

#### Perhitungan Bobot Kekuatan

1.  $\frac{103}{848} = 0,121462$  di bulatkan menjadi **0,12**
2.  $\frac{107}{848} = 0,126179$  di bulatkan menjadi **0,13**
3.  $\frac{99}{848} = 0,116745$  di bulatkan menjadi **0,12**
4.  $\frac{102}{848} = 0,120228$  di bulatkan menjadi **0,12**
5.  $\frac{97}{848} = 0,114386$  di bulatkan menjadi **0,11**

#### Perhitungan Bobot Kelemahan

1.  $\frac{85}{848} = 0,100223$  di bulatkan menjadi **0,10**
2.  $\frac{85}{848} = 0,100223$  di bulatkan menjadi **0,10**
3.  $\frac{83}{848} = 0,097877$  di bulatkan menjadi **0,10**
4.  $\frac{87}{848} = 0,102594$  di bulatkan menjadi **0,10**

#### b. Rating

= Total skor di tiap soal : Jumlah responden

perhitungan rating didapat dari jumlah jawaban 30 responden dibagi dengan jumlah responden yaitu 30 responden. Perhitungan sebagai berikut.

Rating Kekuatan:

1.  $\frac{103}{30} 3,4$
2.  $\frac{107}{30} 3,6$
3.  $\frac{99}{30} 3,3$
4.  $\frac{102}{30} 3,4$
5.  $\frac{97}{30} 3,2$

### Rating Kelemahan

1.  $\frac{85}{30}$  2,8
2.  $\frac{85}{30}$  2,8
3.  $\frac{83}{30}$  2,8
4.  $\frac{87}{30}$  2,9

- c. Perhitungan skor untuk faktor kekuatan didapat dari perkalian bobot dengan reteng. Perhitungannya adalah:

Perhitungan Skor kekuatan = Bobot x reteng

1.  $0,12 \times 3,4 = 0,408$  dibulatkan menjadi 0,41
2.  $0,13 \times 3,6 = 0,468$  di bulatkan menjadi 0,47
3.  $0,12 \times 3,3 = 0,396$  di bulatkan menjadi 0,40
4.  $0,12 \times 3,4 = 0,408$  di bulatkan menjadi 0,41
5.  $0,11 \times 3,2 = 0,352$  dibulatkan menjadi 0,35

Perhitungan Skor kekuatan = Bobot x reteng

1.  $0,10 \times 2,8 = 0,28$
2.  $0,10 \times 2,8 = 0,28$
3.  $0,10 \times 2,8 = 0,28$
4.  $0,10 \times 2,9 = 0,29$



Lampiran 9. Data Responden Untuk Faktor Peluang dan Ancaman

Data Responden Untuk Faktor Peluang dan Ancaman

Data Hasil Responden Faktor Peluang dan ancaman

No	O1	O2	O3	O4	O5	No	T1	T2	T3	T4
1	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4
2	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4
3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
6	4	4	4	4	4	6	4	4	4	4
7	4	4	4	4	4	7	4	4	4	4
8	4	4	4	4	4	8	4	4	4	4
9	4	4	4	4	4	9	4	4	4	4
10	3	3	3	3	3	10	3	3	3	3
11	3	3	3	3	3	11	2	4	1	3
12	4	4	4	4	4	12	1	1	1	1
13	3	3	3	4	4	13	4	3	3	2
14	2	4	2	2	2	14	2	2	2	3
15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3
16	3	4	4	4	3	16	2	1	1	1
17	2	3	4	3	4	17	2	2	1	1
18	2	3	4	3	3	18	2	3	4	2
19	4	4	3	3	3	19	2	2	3	3
20	3	3	3	3	4	20	3	3	4	4
21	3	4	3	2	3	21	3	3	3	2
22	2	3	2	3	3	22	3	2	4	3
23	4	4	2	4	4	23	4	3	4	4
24	4	4	4	3	4	24	3	3	3	4
25	3	3	3	3	3	25	3	3	3	3
26	2	3	2	4	2	26	2	2	2	2
27	3	4	3	3	4	27	3	2	1	2
28	2	3	2	3	3	28	2	2	2	2
29	4	3	1	3	4	29	1	1	1	2
30	3	3	3	3	3	30	2	2	2	2
Total	98	107	97	102	105	Total	87	86	87	88
Total										857

Lampiran 10. Matrik Faktor-Faktor Strategi Eksternal

Matrik Faktor-Faktor Strategi Eksternal

No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang</b>				
1	Hubungan yang dekat dengan stakeholder	0,11	3,3	0,36
2	Kondisi lingkungan yang aman	0,13	3,6	0,46
3	Perhatian pemerintah terhadap pengembangan usaha kopi	0,11	3,2	0,35
4	Pasokan bahan baku	0,12	3,4	0,41
5	Perkembangan konsumsi kopi	0,12	3,5	0,42
<b>Total Peluang</b>		<b>0,6</b>		<b>2</b>
<b>Ancaman</b>				
1	Kenaikan Harga Kopi	0,10	2,9	0,29
2	Harga Kompetitor	0,10	2,9	0,29
3	Pasar global	0,10	2,9	0,29
4	Kualitas bahan baku	0,10	2,9	0,29
<b>Total Ancaman</b>		<b>0,4</b>		<b>1,16</b>
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>3,16</b>

Perhitungan:

a. Bobot:

= Total skor di tiap soal : Total Skor keseluruhan

Contoh perhitungan bobot pada faktor Peluang No. 1 dari total Jawaban 30

Responden yaitu 98, dan untuk perhitunga bobot pada faktor kekuatan No. 1

didapat dari total jawaban 30 responden dibagi dengan total pengelolaan data

kuisoner,

perhitungan Peluang

1.  $\frac{98}{857} = 0,114352$  di bulatkan menjadi 0,11
2.  $\frac{107}{857} = 0,124854$  di bulatkan menjadi 0,12
3.  $\frac{97}{857} = 0,113185$  di bulatkan menjadi 0,11
4.  $\frac{102}{857} = 0,119019$  di bulatkan menjadi 0,12
5.  $\frac{105}{857} = 0,122520$  di bulatkan menjadi 0,12

perhitungan Ancaman

1.  $\frac{87}{857} = 0,101516$  di bulatkan menjadi 0,10
2.  $\frac{86}{857} = 0,100350$  di bulatkan menjadi 0,10
3.  $\frac{87}{857} = 0,101516$  di bulatkan menjadi 0,10
4.  $\frac{88}{857} = 0,102683$  di bulatkan menjadi 0,10

b. Rating

= Total skor di tiap soal : Jumlah responden

Contoh perhitungan rating didapat dari jumlah jawaban 30 responden dibagi dengan jumlah responden yaitu 30 responden.

Perhitungan Peluang sebagai berikut.

1.  $\frac{98}{30} 3,26$  Dibulatkan Menjadi 3,3
2.  $\frac{107}{30} 3,56$  Di bulatkan menjadi 3,6
3.  $\frac{97}{30} 3,23$  Di bulatkan menjadi 3,2
4.  $\frac{102}{30} 3,4$  Di bulatkan menjadi 3,4
5.  $\frac{105}{30} 3,5$  Di bulatkan menjadi 3,5

Perhitungan Ancaman sebagai berikut.

1.  $\frac{87}{30}$  2,9 Di bulatkan menjadi 2,9
2.  $\frac{86}{30}$  2,86 Di bulatkan menjadi 2,9
3.  $\frac{87}{30}$  2,9 Di bulatkan menjadi 2,9
4.  $\frac{88}{30}$  2,93 Di bulatkan menjadi 2,9

c. Perhitungan skor untuk faktor Peluang didapat dari perkalian bobot dengan rating. Perhitungannya adalah:

Perhitungan Skor peluang = Bobot x rating

1.  $0,11 \times 3,3 = 0,36$
2.  $0,13 \times 3,6 = 0,46$
3.  $0,11 \times 3,2 = 0,35$
4.  $0,12 \times 3,4 = 0,41$
5.  $0,12 \times 3,5 = 0,42$

Perhitungan Skor peluang

1.  $0,10 \times 2,9 = 0,29$
2.  $0,10 \times 2,9 = 0,29$
3.  $0,10 \times 2,9 = 0,29$
4.  $0,10 \times 2,9 = 0,29$

Pengambilan data Juga dilakukan dengan menggunakan wawancara, contoh pertanyaan wawancara yang digunakan adalah mengutip milik Angga Aji Nurhasid (2019). Contoh lampiran pertanyaan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

Lampiran 11

### PERTANYAAN WAWANCARA

<b>PEDOMAN WAWANCARA</b>		
<b>No.</b>	<b>Daftar Pertanyaan</b>	<b>Manajer</b>
1	Kapan bisnis Koloni Coffee ini dirintis?	Koloni coffee di dirikan pada tahun 2016
2	Bagaimana asal mulanya bisnis Koloni Coffee dimulai?	Setelah lulus kuliah, saya melihat begitu besarnya peluang bisnis kopi di kota Palembang, sehingga saya berinovasi ingin mendirikan kedai kopi yang asik dan murah di kantong masyarakat
3	Dimana lokasi Koloni Coffee?	Jl. Letnan Murod No.580, 20 ilir D.IV, Kec. Ilir timur. I, Kota Palembang.
4	Fasilitas apa saja yang ditawarkan Koloni Coffee?	Free Wifi, Spot Foto, Stop Kontak, Smoking Area, AC (in door), dan Toilet
5	Berapapada total tenaga kerja?	Jumlah Karyawan Pada Koloni Coffee Berjumlah 8 Orang, Dari 8 Orang di Bagi menjadi 2 Shift, 4 Orang Bekerja Dari Pukul 08.00 WIB – 16.00 WIB, Kemudian di lanjutkan lagi Pada 4 Orang Berikutnya Pada Pukul 16.00 WIB – 22.00 WIB
6	Apa saja yang menjadi kekuatan dari Koloni Coffee?	Menawarkan Harga yang dapat di jangkau oleh semua kalangan masyarakat, dan memberikan kenyamanan bagi setiap pelanggan yang datang untuk sekedar meminum secangkir kopi
7	Bagaimana promosi yang dilakukan oleh Koloni Coffee?	Kami melakukan promosi melalui media sosial
8	Apa saja yang perlu diperbaiki dalam Koloni Coffee?	Mungkin yang perlu diperbaiki dari segi mesin espresso super automatic, dan halaman parkir
9	Peluang apa yang sedang dihadapi Koloni Coffee?	Target Pasar kopi yang luas, banyaknya minat masyarakat dalam

		menikmati berbagai macam jenis kopi
10	Apa yang menjadi kelemahan di Koloni Coffee?	Kurangnya lahan parkir bagi para pengunjung ketika keadaan sedang ramai
11	Ada berapa banyak pesaing dibisnis Koloni Coffee?	Untuk di daerah kota Palembang sudah terdapat kurang lebih 30 kedai kopi yang menjalani bisnis coffee shop
12	Bagaimana Koloni Coffee Menghadapi pesaing tersebut?	Dengan menciptakan menu baru seperti minuman non coffee, dan menjaga kualitas biji kopi pilihan terbaik
13	Apa yang dikhawatirkan Koloni Coffee dengan kehadiran pesaing tersebut?	Turunnya minat pengunjung untuk singgah di kedai kopi milik saya
14	Apakah ada ancaman yang lain selain pesaing Pada usaha yang sama?	Kurang mendapatkan kualitas biji kopi terbaik dikarenakan banyaknya biji kopi terbaik di ekspor keluar negeri.