



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

Nomor : 3665/PL.6.3.1/SP/2024

4 April 2024

Perihal : Izin Pengambilan Data

Yth. Pemilik
Kemplang Tunu Asmarani
Jalan Ahmad Yani RT.17 RW.04 No.03
Kecamatan Seberang Ulu 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.

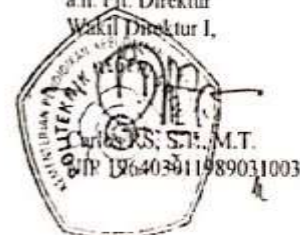
Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon Bapak/Ibu dapat memberikan izin dan membantu mahasiswa kami ini untuk mengumpulkan data.

Mahasiswa kami yang akan mengumpulkan data tersebut adalah :

No	Nama	NPM	Kelas	Jurusan/ Program Studi
1	Umie Putri Davini	0621 3060 1521	6 ND	Administrasi Bisnis

Atas perhatian dan bantuannya diucapkan terima kasih.

a.n. Plt. Direktur
Wakil Direktur I,



Tembusan:

1. Plt. Direktur
2. Ketua Jurusan Administrasi Bisnis
3. Yang bersangkutan
4. Arsip

MS Word/D/AD/Div



Palembang, 15 April 2024

Lampiran: 1 (satu) Lembar

Hal: Balasan Izin Permintaan Data

Kepada Yth,

Bapak Carlos, RS Selaku Wakil Direktur I

Politeknik Negeri Sriwijaya

Dengan hormat,

Untuk menindaklanjuti surat tentang Izin Pengambilan Data untuk:

Mahasiswa : Politeknik Negeri Sriwijaya

Nama : Umie Putri Davini

NIM : 062130601521

Jurusan : Administrasi Bisnis

Pada Kemplang Tunu Asmarani, Bersama ini kami ingin memberitahukan bahwa kami tidak keberatan dan menerima mahasiswa yang bersangkutan untuk melakukan pengumpulan data yang akan digunakan untuk membuat laporan akhir.

Demikianlah surat pemberitahuan ini kami buat, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,



Asmarani

Pemilik Usaha

No Dok : F-PBM-15

Tgl Berlaku : 13 Desember 2010

No Rev : 00

	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@polisri.ac.id	
KESEPAKATAN BIMBINGAN LAPORAN AKHIR (LA)		

Kami yang bertanda tangan di bawah ini,

Pihak Pertama

Nama : Umie Putri Darini
NIM : 062130601521
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : D3 - Administrasi Bisnis

Pihak Kedua

Nama : Dr. Montoni, S.E., MEd
NIP : 196103251978021001
Jurusan : Administrasi Bisnis
Program Studi : D3 - Administrasi Bisnis

Pada hari ini Senin tanggal 6 - 12 - 2014 telah sepakat untuk melakukan konsultasi bimbingan Laporan Akhir.

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

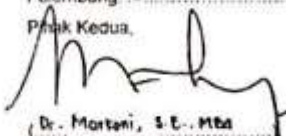
Demikianlah kesepakatan ini dibuat dengan penuh kesadaran guna kelancaran penyelesaian Laporan Akhir.

Pihak Pertama,

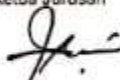

(Umie Putri Darini)
NIM 062130601521

Palembang, 6 Desember 2014

Pihak Kedua,


(Dr. Montoni, S.E., MEd)
NIP 196103251978021001

Mengetahui,
Ketua Jurusan


(Dr. Hari Gunawan, S.E., MEd, CMA)
NIP 19750222200217001

No Dok F-PBM.17

Tgl Berlaku 13 Desember 2010

No Rev 00



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 :

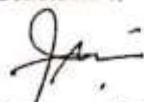
Nama : Unic Rumi Rumi
 NPM : 062136401521
 Jurusan/Program Studi : D3- Administrasi Bisnis
 Judul Laporan Akhir : Analisis SWOT Sebagai Upaya
Menentukan Strategi Pemasaran
Kemplang Mentan Tulu Asmarani, Palembang
 Pembimbing I/II : Yusnizal Firdaus, S.E., M.M

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	3 / 4 2024	Perbaikan Proposal	
2.	18 / 4 2024	Ace Proposal by perbaiki	
3.	22 / 4 2024	Ace Proposal revisi I-II	
4.	3 / 5 2024	Perbaikan Bab I-III	
5.	5 / 5 2024	Ace Bab I-III by perbaiki	
6.	16 / 5 2024	Uraian Bab III & IV	
7.	5 / 6 2024	Perbaikan Bab IV & V	

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
8	7/6 ²⁰¹⁹	Acc - Re TV & V Sp. Parents	
9	21/6 ²⁰²¹	Acc B6 IV-V	
10			
11			
12			

Palembang, 3 Juli 2021

Ketua Jurusan/KPS,


 (Dr. Haryschawan S.E., M.A., *Orang*)
 NIP. 19602222002121001

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.

No Dok : F-PBM-17

Tgl Berlaku : 13 Desember 2010

No Rev : 00



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

Uma Putri Darini

NPM

062130601521

Jurusan/Program Studi

D3 - Administrasi Bisnis

Judul Laporan Akhir

Analisis SWOT Sebagai Upaya Menentukan Strategi

Pemasaran Pada Komplek Mentan Tunas Kemari

Palembang

Pembimbing I / #

Pembimbing II

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	15/03/24	Proposal : Revisi Masalah / Fenomena yang terjadi di LS masalah / hts kntk-janal	
2.	25/04/24	proposal : ACC Analisis SWOT sebagai strategi pemasaran	
3.	2/5/24	Bab 1. → hts font penulisan	
4.	3/5/24	Bab 1. ACC dgn amk Revisi & foto	
5.	3/5/24	Bab 2. Revisi	
6.	06/05/24	Bab 2. ACC	
7.	17/05/24	Bab 3. Revisi	

No.	Tanggal	Uraian Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
8	21/7/24	Bab 3 ACC. tanggal 21/7/24	
9	7/06/24	Bab 4. Bahas him. di Koneksi, him. Ah an Bab 2	
10	20/06/24	Bab 4. → Petunjuk Cakupan Saja	
11		→ 2 tumbukan kepulutan mado	
12	25/07/24	Bab 5. Rims. Tumbuh dan pudy ory. Penderita tes darah yg relevan	

20/06/24 Bab 4 & 5. Ace
terakhir dihapus

Palembang, 9 Juni 2021

Ketua Jurusan/KPS,

Dr. Hesti Setiawan S.E.M.AB, KPM
NIP. 197602292002121001

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.



**PEMERINTAH KOTA PALEMBANG
KECAMATAN JAKABARING
KELURAHAN SILABERANTI**

Jalan Silaberanti No.37 RT 28 RW 07 Telp. 0711-511182 Palembang (30252)

SURAT KETERANGAN

Nomor : 470 / 62 / III / SB / 2024

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : RITA ASMARA,SE

Jabatan : LURAH SILABERANTI

dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : ASMARANI

Tempat Tanggal Lahir : Penyandingan, 01 November 1957

Bangsa/Agama : Indonesia/Islam

Pekerjaan : Pedagang

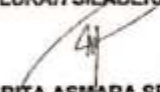
Alamat : Jln. A. Yani Lrg. Kelokar No.03 RT.017 RW.004

Kelurahan Silaberanti Kecamatan Jakabaring Palembang.

Berdasarkan Surat Pengantar RT.017 No: 148/013/RT.017/SB/2024 tanggal 03 Maret 2024, dan berdasarkan pengakuan yang bersangkutan benar mempunyai "Usaha Jual Kemplang" di. Jln. A. Yani Lrg. Kelokar No.03 RT.017 RW.004 Kelurahan Silaberanti Kecamatan Jakabaring Kota Palembang.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Palembang, 03 April 2024
LURAH SILABERANTI


RITA ASMARA,SE
PENATA Tingkat I (III/d)
NIP. 197406051995032002

	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		
LEMBAR KUNJUNGAN MAHASISWA			

Nama : Urmie Putri Davini
 NPM : 062130601521
 Mata Kuliah : Kewirausahaan
 Pembimbing I : Yusrizal Firdaus, S.E., M.M
 Pembimbing II : Dr. Markoni, S.E., MBA

No	Waktu Kunjungan		Keterangan	Tanda Tangan
	Hari	Tanggal		
1	Kamis	4 April 2024	Izin Pengambilan Data	
2	Senin	15 April 2024	Pengambilan Surat Balasan	
3	Kamis	18 April 2024	Pengambilan Data Penjualan	
4	Kamis	25 Mei 2024	Wawancara dan Melengkapi Data	

Pembimbing I



Yusrizal Firdaus, S.E., M.M
 NIP 196310221988031001

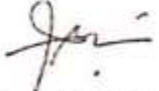
Palembang, 31 Juli 2024

Pembimbing II



Dr. Markoni, S.E., MBA
 NIP 196103251989031001

Mengetahui,
 Ketua Jurusan Administrasi Bisnis



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

Hal: Permohonan surat Pengantar
Pengambilan Data

Palembang, 25 Maret 2024

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 6 (enam). Sehubungan dengan itu, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

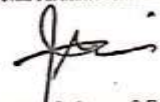
No	Nama	NPM	Kelas	Program Studi
1.	Umie Putri Davini	062130601521	6 ND	DIII Administrasi Bisnis

Mohon kepada Bapak agar dapat memberikan Surat izin Pengambilan Data yang ditujukan kepada Perusahaan/instansi yang akan diteliti. Adapun surat pengantar tersebut ditujukan kepada:

Nama Perusahaan/Instansi : Kemplang Tunu Asmarani
Ditujukan : Pemilik Kemplang Tunu Asmarani
Alamat : Jl. Ahmad Yani RT 17 RW 04 NO 03, Seberang Ulu I
Kota Palembang

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

Mengetahui
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis


Dr. Hen Setiawan, S.E., MAB., CPMA
NIP 19760222200212001

Hormat Saya


Umie Putri Davini
NPM 062130601521

TABEL PERHITUNGAN MATIRKS IFAS

No.	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	NS 1	NS 2	NS 3	NS 4	NS 5	NS 6	Jumlah	Bobot	Rating	Nilai (Bobot x Rating)
1.	Bebas dari bahan kimia dan pengawet	4	4	3	4	4	3	22	0,18	3,67	0,68
2	Hubungan yang harmonis antara karyawan dan pemilik usaha.	3	3	4	4	4	4	22	0,18	3,67	0,68
3	Harga produk yang dijual terjangkau sesuai dengan kualitas	4	4	4	4	4	4	24	0,20	4,00	0,81
4	Pelayanan yang diberikan dalam melayani konsumen sangat baik	4	3	4	4	4	3	22	0,18	3,67	0,68
	Jumlah							90	0,76		2,84
No.	Kelemahan (<i>Weakness</i>)								Rating		Nilai (Bobot x Rating)
1.	Tidak ada merk dan logo pada produk	1	1	1	1	1	1	6	0,05	1,00	0,05
2	Tidak melaksanakan upaya promosi di sosial media untuk memperkenalkan produk.	1	1	1	1	1	2	7	0,06	1,17	0,07
3	Kurang modal dalam bisnis	1	1	2	2	1	2	9	0,08	1,50	0,11
4	Produk memiliki pilihan yang terbatas atau kurang variasi dalam penawarannya.	1	1	1	1	2	1	7	0,06	1,17	0,07
	Jumlah							29	0,24		0,30
	Total Keseluruhan							119	1,00		3,14

TABEL PERHITUNGAN MATRIKS EFAS

No.	Peluang (Opportunities)	NS 1	NS 2	NS 3	NS 4	NS 5	NS 6	Jumlah	Bobot	Rating	Nilai (Bobot x Rating)
1.	Gemarnya masyarakat terhadap makanan tradisional	4	4	4	4	3	4	23	0,24	3,83	0,92
2	Kepercayaan pelanggan terhadap produk usaha Kemplang Mentah Tunu Asmerani semakin baik	4	4	4	3	3	4	22	0,23	3,67	0,84
3	Lokasi yang mudah dijangkau	4	4	4	3	4	4	23	0,24	3,83	0,92
	Jumlah							68	0,71		2,68
No.	Ancaman (Threats)								Rating		Nilai (Bobot x Rating)
1.	Banyaknya usaha sejenis di lingkungan sekitar	1	2	1	2	1	1	8	0,08	1,33	0,11
2	Harga bahan baku terkadang tidak stabil	1	1	1	1	1	1	6	0,06	1,00	0,06
3	Faktor cuaca yang menghambat proses pengeringan kemplang tunu	1	1	1	1	1	1	6	0,06	1,00	0,06
4	Tidak adanya teknologi alat pengering kemplang	1	1	2	2	1	1	8	0,08	1,33	0,11
	Total Keseluruhan							28	0,29		0,35
								96	1,00		3,02

No. Dok. : F-PBM-18

Tgl. Berlaku : 13 Desember 2010

No. Rev. : 00

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN 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	
REKOMENDASI UJIAN LAPORAN AKHIR/ SKRIPSI		

Pembimbing Laporan Akhir / Skripsi memberikan rekomendasi kepada,

Nama : Umic Putri Davini
NPM : 062130601521
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D3 Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Analisis SWOT Sebagai upaya Meningkatkan Strategi Pemasaran Pada Kamplang Martabak Tunu Amaran

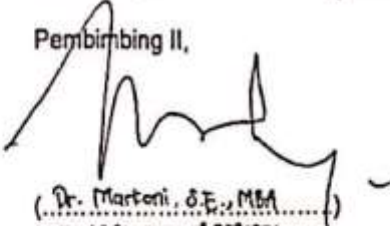
Mahasiswa tersebut telah memenuhi persyaratan dan dapat mengikuti Ujian Laporan Akhir (LA) / Skripsi pada Tahun Akademik 2023/2024.

Palembang, 5-7 2024

Pembimbing I,


(Yuniwati Firdaus, S.E., M.M.)
NIP. 19610621988031001

Pembimbing II,


(Dr. Martoni, S.E., M.M.)
NIP. 196602251989031001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
Jalan Srijaya Negara Bukit Besar, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 fax, 0711-355918
Website: www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



REVISI LAPORAN AKHIR / SKRIPSI
TAHUN AKADEMIK 2023/2024

HARI : Selasa
TANGGAL : 16 Juli 2024
RUANG : 2

DOSEN PENGUJI :

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	Rini SE MAB	1
2	Yusuf Firdaus SE, NIM	2
3	Dr. Heni Setiawan, SE, MAB, CPMA	3
4	Fernando Africano, SE, M.S	4
5		5
6		6

NAMA MAHASISWA : Umie Putri Davini KELAS : 6 HD
NPM : 062130601521
JUDUL SKRIPSI : Analisis SWOT sebagai upaya Menentukan Strategi
Pemasaran pada usaha Kemplang Mentan Tunu Amaran

PERBAIKAN :

Keperluan terima kasih

Ketua Jurusan,

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



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
Jalan Srijaya Negara Bukit Besar, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 fax, 0711-355918
Website: www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polisri.ac.id



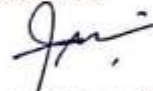
**TANDA PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR / SKRIPSI
TAHUN AKADEMIK 2023/2024**

HARI : Selasa
TANGGAL : 16 Juli 2024
RUANG : 2 (Dua)
NAMA MAHASISWA : Umie Putri Dawiqi KELAS : 6 NO
NPM : 062180601521
JUDUL SKRIPSI : Analisis SWOT Sebagai Upaya Menentukan Strategi
Pencapaian Pada Usaha Kembang Mentan Tunu Asmarani

DOSEN PENGUJI :

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN	
1	Rini, S.E., MAB	1	
2	Yusrizal Firdaus, S.E., MM	2	
3	Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB, CPMA	3	
4	Fernando Africano, S.E., M.Si	4	
5		5	
6		6	

Ketua Jurusan,


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

HASIL WAWANCARA

Identitas Pewawancara

Nama : Umie Putri Davini
Status : Mahasiswa
Instansi : Politeknik Negeri Sriwijaya
Jurusan Prodi : Administrasi Bisnis

Identitas Narasumber

Nama : Asmarani
Perusahaan : Kemplang Tunu Asmarani
Jabatan : Pemilik Usaha

No.	Pertanyaan	Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana Sejarah didirikannya usaha Kemplang Tunu Asmarani?	Kemplang Tunu Asmarani adalah usaha kemplang yang kami dirikan sejak tahun 1999 di Jalan Ayani, Palembang. Saya dan almarhum suami, Bapak Robinhar, terinspirasi oleh potensi besar ikan di Sungai Musi dan memutuskan untuk mengolahnya menjadi makanan khas Palembang. Kami memulai usaha ini dari nol dengan modal pribadi dan tekad kuat. Pada awalnya, suami saya menjual kemplang yang telah dipanggang di Pasar 10 Ulu. Namun, setelah beliau meninggal pada tahun 2010, saya memutuskan untuk hanya menjual kemplang mentah,

		sehingga pembeli dapat memanggang atau menggorengnya sendiri sesuai selera.
2.	Apa visi dan misi usaha Kemplang Tunu Asmarani?	Visi usaha kami adalah yang pertama menjadi penyedia utama kemplang berkualitas tinggi yang memperkuat identitas kuliner Palembang dan dikenal luas di seluruh Indonesia, kedua menjadi usaha yang berkontribusi positif bagi masyarakat lokal, dengan memberdayakan petani ikan setempat dan menciptakan lapangan kerja yang berkelanjutan, lalu yang terakhir membangun warisan kuliner yang berkelanjutan. Kemudian, misi usaha kami adalah Kami berkomitmen untuk menghasilkan kemplang dengan standar kualitas tinggi, menggunakan bahan baku segar dan menjaga kebersihan proses produksi. Selain itu, kami aktif membangun kemitraan yang kuat dengan komunitas lokal, termasuk petani ikan dan pemasok bahan baku lainnya. Kami juga menjaga komitmen terhadap keberlanjutan lingkungan dengan praktik produksi yang ramah

		lingkungan, termasuk pengelolaan limbah dan pemulihan bahan baku yang berkelanjutan.
3.	Bagaimana penjualan usaha anda dalam tiga tahun terakhir ini?	Pada tahun 2021, kami memproduksi 1.065.600 keping kemplang. Kemplang kecil terjual sebanyak 532.800 keping dengan total penjualan Rp 266.400.000, dan kemplang besar terjual 532.800 keping dengan total penjualan Rp 133.200.000. Total penjualan kami di tahun 2021 adalah Rp 399.600.000. Kemudian, di tahun 2022, produksi kami sedikit menurun menjadi 1.052.800 keping. Dari jumlah tersebut, 526.400 keping kemplang kecil terjual dengan total penjualan Rp 263.200.000, dan 526.400 keping kemplang besar terjual dengan total penjualan Rp 105.280.000. Total penjualan kami pada tahun 2022 adalah Rp 368.080.000. Pada tahun 2023, produksi kami kembali menurun menjadi 1.042.000 keping. 521.000 keping kemplang kecil terjual dengan total penjualan Rp 260.500.000, sedangkan 521.000 keping kemplang besar terjual dengan

		total penjualan Rp 104.200.000. Jadi, total penjualan kami di tahun 2023 adalah Rp 362.700.000.
4.	Menurut Anda, apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari usaha Kemplang Tunu Asmarani?	Yang menjadi kelebihan usaha Kemplang Tunu Asmarani yang pertama produk kami bebas dari bahan pengawet, kemudian usaha kami juga selalu menjaga hubungan yang harmonis dengan karyawan, walaupun usaha saya bukan usaha yang begitu besar namun pada saat hari raya idul fitri setiap tahunnya saya selalu memberi tunjangan hari raya kepada karyawan saya. Sedangkan kelemahan usaha Kemplang Tunu Asmarani adalah usaha ini belum memiliki merk dan logo pada produk, kami mengemas produk kami hanya menggunakan karung polos saja, kemudian kelemahan lainnya yaitu kurangnya modal kami dalam bisnis ini, misalnya dalam mengembangkan produk, dan memperbaiki gudangan kami ini.
5.	Product (Produk) Apa produk yang ditawarkan oleh usaha Kemplang Tunu Asmarani?	Produk yang ditawarkan adalah kemplang mentah ukuran kecil dan besar dengan rasa yang dijamin enak, karena kami menggunakan

		bahan-bahan yang berkualitas, mulai dari ikan giling yang segar, sagu yang bagus dan bahan baku lainnya yang berkualitas.
6.	Price (Harga) Berapa harga satu keping Kemplang Tunu Asmarani dengan ukuran kecil dan besar, kemudian apakah harga produk Kemplang Tunu Asmarani dapat bersaing apabila terdapat kompetitor sejenis?	Harga kemplang ukuran kecil 200 perak dan kemplang besar 500 perak. Saat ini di lorong kelekak ini sendiri ada pesaing yang menjual kemplang mentah dengan harga cukup rendah dari kami, yaitu ukuran kecil dengan harga 150 perak dan ukuran besar 400 perak, hal ini menjadi ancaman bagi karena ketakutan kami jika konsumen kami beralih menjadi pelanggan pesaing.
7.	Place (Tempat) Menurut Anda, Bagaimana akses menuju ke tempat usaha Kemplang Tunu Asmarani?	Tempat usaha kami berada ditempat yang sangat strategis, berada di tengah Kota Palembang tepatnya di Jl. Ahmad Yani Lr. Kelekar RT 02 RW 05, Kota Palembang
8.	Berapa jumlah karyawan yang bekerja pada usaha Kemplang Tunu Asmarani?	Saat ini jumlah karyawan kami ada 6 orang, ada yang bertugas untuk membuat adonan, mengukus, membentuk, menjemur, dan melakukan packing serta melayani konsumen.

9.	Promotion (Promosi) Bagaimana cara usaha Kemplang Tunu Asmarani dalam mempromosikan produknya?	Sejak usaha kami berdiri, promosi yang kami lakukan hanya dari mulut ke mulut, kami belum pernah melakukan promosi lewat media sosial atau platfrom lainnya.
10.	Menurut ibu, apa saja ancaman yang dimiliki oleh usaha Kemplang Mentah Tunu Asmarani?	Ancaman yang pertama yaitu banyaknya usaha sejenis disekitar lingkungan saya, dimana ada 6 usaha yang menjual produk yang sama seperti saya, kemudian harga bahan baku yang tidak stabil misalnya pada sagu, terkadang satu karung sagu itu harganya Rp. 600.000,- kadang juga harga bisa Rp 750.000,-, kemudian usaha kami masih mengandalkan panas matahari dalam proses pengeringan kemplang.
11.	Apa saja peluang yang dimiliki oleh usaha ibu?	Yang pertama adalah gemarnya masyarakat terhadap makanan tradisional, hal ini dapat menjadi peluang untuk usaha kami, kemudian lokasi usaha kami yang mudah dijangkau dan juga kepercayaan pelanggan kami semakin baik yang mana pelanggan kami tidak ragu untuk memesan banyak produk kami.

NS 1

Penilaian Dari Responden Melihatkan Pemilik Usaha Kemplang Mentah Tunu Asmarani Beserta Para Karyawan.

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Kekuatan yang besar) dan rating 3 (Kekuatan yang kecil) dan memberikan bobot penilaian kelemahan dari rating 1 (Kelemahan yang besar) dan rating 2 (Kelemahan yang kecil).

Kekuatan (Strength) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Bebas dari bahan kimia dan pengawet (4)
2. Hubungan yang harmonis antara karyawan dan pemilik usaha (3)
3. Harga Kemplang tunu mentah yang dijual terjangkau sesuai dengan kualitas. (4)
4. Pelayanan yang diberikan dalam melayani konsumen sangat baik. (4)

Kelemahan (Weaknesses) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Tidak ada merek dan logo pada produk (1)
2. Tidak melaksanakan upaya promosi di sosial media untuk memperkenalkan produk. (1)
3. Kurangnya modal dalam bisnis. (1)
4. Produk memiliki pilihan yang terbatas atau kurang variasi dalam penawarannya. (1)

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Peluang yang besar) dan rating 3 (Peluang yang kecil) dan memberikan bobot penilaian ancaman dari rating 1 (Ancaman yang besar) dan rating 2 (Ancaman yang kecil).

Peluang (Opportunities) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Gemarnya masyarakat terhadap makanan tradisional (4)
2. Kepercayaan pelanggan terhadap produk Kemplang Mentah Tunu Asmarani semakin baik (4)
3. Lokasi yang mudah dijangkau (4)

Ancaman (Threats) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Banyaknya usaha sejenis di lingkungan sekitar (1)
2. Harga bahan baku terkadang tidak stabil (1)
3. Faktor cuaca yang menghambat proses pengeringan kemplang tunu mentah (1)
4. Tidak adanya teknologi alat pengering kemplang (1)

NS 2.

Penilaian Dari Responden Melibatkan Pemilik Usaha Kemplang Mentah Tunu Asmarani Beserta Para Karyawan.

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Kekuatan yang besar) dan rating 3 (Kekuatan yang kecil) dan memberikan bobot penilaian kelemahan dari rating 1 (Kelemahan yang besar) dan rating 2 (Kelemahan yang kecil).

Kekuatan (Strength) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Bebas dari bahan kimia dan pengawet (4)
2. Hubungan yang harmonis antara karyawan dan pemilik usaha. (3)
3. Harga Kemplang tunu mentah yang dijual terjangkau sesuai dengan kualitas. (4)
4. Pelayanan yang diberikan dalam melayani konsumen sangat baik. (3)

Kelemahan (Weaknesses) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Tidak ada merek dan logo pada produk (1)
2. Tidak melaksanakan upaya promosi di sosial media untuk memperkenalkan produk. (1)
3. Kurangnya modal dalam bisnis. (1)
4. Produk memiliki pilihan yang terbatas atau kurang variasi dalam penawarannya. (1)

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Peluang yang besar) dan rating 3 (Peluang yang kecil) dan memberikan bobot penilaian ancaman dari rating 1 (Ancaman yang besar) dan rating 2 (Ancaman yang kecil).

Peluang (Opportunities) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Gemarnya masyarakat terhadap makanan tradisional (4)
2. Kepercayaan pelanggan terhadap produk Kemplang Mentah Tunu Asmarani semakin baik (4)
3. Lokasi yang mudah dijangkau (4)

Ancaman (Threats) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Banyaknya usaha sejenis di lingkungan sekitar (2)
2. Harga bahan baku terkadang tidak stabil (1)
3. Faktor cuaca yang menghambat proses pengeringan kemplang tunu mentah (1)
4. Tidak adanya teknologi alat pengering kemplang (1)

NS 3

Penilaian Dari Responden Melibatkan Pemilik Usaha Kemplang Mentah Tunu Asmarani Beserta Para Karyawan.

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Kekuatan yang besar) dan rating 3 (Kekuatan yang kecil) dan memberikan bobot penilaian kelemahan dari rating 1 (Kelemahan yang besar) dan rating 2 (Kelemahan yang kecil).

Kekuatan (Strength) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Bebas dari bahan kimia dan pengawet (3)
2. Hubungan yang harmonis antara karyawan dan pemilik usaha. (4)
3. Harga Kemplang tunu mentah yang dijual terjangkau sesuai dengan kualitas. (4)
4. Pelayanan yang diberikan dalam melayani konsumen sangat baik. (4)

Kelemahan (Weaknesses) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Tidak ada merek dan logo pada produk (1)
2. Tidak melaksanakan upaya promosi di sosial media untuk memperkenalkan produk. (1)
3. Kurangnya modal dalam bisnis. (2)
4. Produk memiliki pilihan yang terbatas atau kurang variasi dalam penawarannya. (1)

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Peluang yang besar) dan rating 3 (Peluang yang kecil) dan memberikan bobot penilaian ancaman dari rating 1 (Ancaman yang besar) dan rating 2 (Ancaman yang kecil).

Peluang (Opportunities) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Gemarnya masyarakat terhadap makanan tradisional (4)
2. Kepercayaan pelanggan terhadap produk Kemplang Mentah Tunu Asmarani semakin baik (4)
3. Lokasi yang mudah dijangkau (4)

Ancaman (Threats) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Banyaknya usaha sejenis di lingkungan sekitar (1)
2. Harga bahan baku terkadang tidak stabil (1)
3. Faktor cuaca yang menghambat proses pengeringan kemplang tunu mentah (1)
4. Tidak adanya teknologi alat pengering kemplang (2)

US 4

Penilaian Dari Responden Melibatkan Pemilik Usaha Kemplang Mentah Tunu Asmarani Beserta Para Karyawan.

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Kekuatan yang besar) dan rating 3 (Kekuatan yang kecil) dan memberikan bobot penilaian kelemahan dari rating 1 (Kelemahan yang besar) dan rating 2 (Kelemahan yang kecil).

Kekuatan (Strength) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Bebas dari bahan kimia dan pengawet (4)
2. Hubungan yang harmonis antara karyawan dan pemilik usaha. (4)
3. Harga Kemplang tunu mentah yang dijual terjangkau sesuai dengan kualitas. (4)
4. Pelayanan yang diberikan dalam melayani konsumen sangat baik. (4)

Kelemahan (Weaknesses) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Tidak ada merek dan logo pada produk (1)
2. Tidak melaksanakan upaya promosi di sosial media untuk memperkenalkan produk. (1)
3. Kurangnya modal dalam bisnis. (2)
4. Produk memiliki pilihan yang terbatas atau kurang variasi dalam penawarannya. (1)

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Peluang yang besar) dan rating 3 (Peluang yang kecil) dan memberikan bobot penilaian ancaman dari rating 1 (Ancaman yang besar) dan rating 2 (Ancaman yang kecil).

Peluang (Opportunities) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Gemarnya masyarakat terhadap makanan tradisional (4)
2. Kepercayaan pelanggan terhadap produk Kemplang Mentah Tunu Asmarani semakin baik (3)
3. Lokasi yang mudah dijangkau (5)

Ancaman (Threats) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Banyaknya usaha sejenis di lingkungan sekitar (2)
2. Harga bahan baku terkadang tidak stabil (1)
3. Faktor cuaca yang menghambat proses pengeringan kemplang tunu mentah (1)
4. Tidak adanya teknologi alat pengering kemplang (2)

NS 5

Penilaian Dari Responden Melihatkan Pemilik Usaha Kemplang Mentah Tunu Asmarani Beserta Para Karyawan.

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Kekuatan yang besar) dan rating 3 (Kekuatan yang kecil) dan memberikan bobot penilaian kelemahan dari rating 1 (Kelemahan yang besar) dan rating 2 (Kelemahan yang kecil).

Kekuatan (Strength) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Bebas dari bahan kimia dan pengawet (4)
2. Hubungan yang harmonis antara karyawan dan pemilik usaha. (4)
3. Harga Kemplang tuna mentah yang dijual terjangkau sesuai dengan kualitas. (4)
4. Pelayanan yang diberikan dalam melayani konsumen sangat baik. (4)

Kelemahan (Weaknesses) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Tidak ada merek dan logo pada produk (1)
2. Tidak melaksanakan upaya promosi di sosial media untuk memperkenalkan produk. (1)
3. Kurangnya modal dalam bisnis. (1)
4. Produk memiliki pilihan yang terbatas atau kurang variasi dalam penawarannya. (2)

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Peluang yang besar) dan rating 3 (Peluang yang kecil) dan memberikan bobot penilaian ancaman dari rating 1 (Ancaman yang besar) dan rating 2 (Ancaman yang kecil).

Peluang (Opportunities) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Gemarnya masyarakat terhadap makanan tradisional (3)
2. Kepercayaan pelanggan terhadap produk Kemplang Mentah Tunu Asmarani semakin baik (3)
3. Lokasi yang mudah dijangkau (4)

Ancaman (Threats) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Banyaknya usaha sejenis di lingkungan sekitar (1)
2. Harga bahan baku terkadang tidak stabil (1)
3. Faktor cuaca yang menghambat proses pengeringan kemplang tuna mentah (1)
4. Tidak adanya teknologi alat pengering kemplang (1)

NS 6

Penilaian Dari Responden Melibatkan Pemilik Usaha Kemplang Mentah Tunu Asmarani Beserta Para Karyawan.

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Kekuatan yang besar) dan rating 3 (Kekuatan yang kecil) dan memberikan bobot penilaian kelemahan dari rating 1 (Kelemahan yang besar) dan rating 2 (Kelemahan yang kecil).

Kekuatan (Strength) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Bebas dari bahan kimia dan pengawet (3)
2. Hubungan yang harmonis antara karyawan dan pemilik usaha. (4)
3. Harga Kemplang tunu mentah yang dijual terjangkau sesuai dengan kualitas. (4)
4. Pelayanan yang diberikan dalam melayani konsumen sangat baik. (3)

Kelemahan (Weaknesses) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Tidak ada merek dan logo pada produk (1)
2. Tidak melaksanakan upaya promosi di sosial media untuk memperkenalkan produk. (2)
3. Kurangnya modal dalam bisnis. (2)
4. Produk memiliki pilihan yang terbatas atau kurang variasi dalam penawarannya. (1)

Responden hanya memberikan bobot penilaian kekuatan dari rating 4 (Peluang yang besar) dan rating 3 (Peluang yang kecil) dan memberikan bobot penilaian ancaman dari rating 1 (Ancaman yang besar) dan rating 2 (Ancaman yang kecil).

Peluang (Opportunities) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Gemarnya masyarakat terhadap makanan tradisional (4)
2. Kepercayaan pelanggan terhadap produk Kemplang Mentah Tunu Asmarani semakin baik (4)
3. Lokasi yang mudah dijangkau (4)

Ancaman (Threats) Kemplang Mentah Tunu Asmarani:

1. Banyaknya usaha sejenis di lingkungan sekitar (1)
2. Harga bahan baku terkadang tidak stabil (1)
3. Faktor cuaca yang menghambat proses pengeringan kemplang tunu mentah (1)
4. Tidak adanya teknologi alat pengering kemplang (1)



