LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Panduan Wawancara

Judul Penelitian:

STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN KERIPIK KURIHING MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DI KOTA BANJARBARU

Hari/tanggal: ……

I. Karakteristik Informan

Nama :

Jabatan : *Pimpinan/pemilik **Karyawan

Umur :

Pendidikan :

Masa berusaha/kerja :

II. Panduan Wawancara

1. Kapan awal berjualan keripik kurihing di Banjarbaru?
2. Apa saja produk, variasi produk dan harga produk yang dijual oleh usaha keripik kurihing?
3. Siapa pesaing utama sejenis produk keripik kurihing di Banjarbaru?
4. Apa saja yang membedakan produk keripik kurihing dengan pesaing produk sejenis?

5. Menurut anda, apa saja kekuatan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kekuatan (strength):

   a. Apa alasan pelanggan membeli produk keripik kurihing?
   b. Coba kasih alasan-alasan mengapa produk keripik kurihing disukai oleh pelanggan?
   c. Apakah karyawan di usaha keripik kurihing lebih baik dari pesaing dalam pekerjaan maupun pelayanan?
   d. Apakah lokasi usaha keripik kurihing strategis?
   e. Apakah manfaat dan kelebihan produk keripik kurihing?

6. Menurut anda, apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kelemahan (weakness):

   a. Masalah apa yang sering dikeluhkan oleh pelanggan?
   b. Menurut anda, apa saja yang menyebabkan pelanggan tidak membeli lagi produk keripik kurihing?
   c. Apa saja kelemahan-kelemahan yang sudah diperbaiki namun masih belum meningkatkan penjualan?
   d. Apa prioritas anda yang akan diperbaiki tahun ini untuk meningkatkan penjualan keripik kurihing?
   e. Apa saja yang sudah dimiliki oleh pesaing, namun produk keripik kurihing belum memilikinya?
   f. Apa saja izin/sertifikat yang belum dilengkapi?

7. Pertanyaan mengenai peluang (opportunity):
    a. Apa yang paling diinginkan pelanggan di produk keripik kurihing?
    b. Apa saja yang akan dilakukan oleh anda untuk meningkatkan penjualan?
    c. Apa yang membuat anda kedepan, bahwa produk keripik kurihing memiliki peluang penjualan semakin meningkat?
    d. Apakah anda pernah bekerjasama pada pihak luar untuk penjualan produk keripik kurihing?
    e. Apa saja kebijakan pemerintah/pihak luar yang mendukung anda dalam berusaha?
8. Pertanyaan mengenai ancaman (threat):
    a. Apa saja yang dapat menghambat usaha keripik kurihing dari luar?
    b. Apa alasan anda bahwa pesaing lebih kuat dari produk keripik kurihing?
    c. Masalah apa saja yang sering terjadi dari luar sebagai hambatan penjualan keripik kurihing?

Lampiran 2. Jawaban Wawancara

Judul Penelitian:

STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN KERIPIK KURIHING MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DI KOTA BANJARBARU

Hari/tanggal: Sabtu, 7 Agustus 2021

I. Karakteristik Informan

Nama	: M. Syarifudin
Jabatan	: Pimpinan/pemilik
Umur	: 31 tahun
Pendidikan	: S1
Masa berusaha/kerja	: sejak 2017 s/d sekarang

II. Panduan Wawancara

1. Kapan awal berjualan keripik kurihing di Banjarbaru?

   Jawaban: sejak Juli 2017

2. Apa saja produk, variasi produk dan harga produk yang dijual oleh usaha keripik kurihing?

   Jawaban: Keripik Kurihing: rasa balado barbeque, jagung bakar, original, pedas manis, limau purut.

3. Siapa pesaing utama sejenis produk keripik kurihing di Banjarbaru?

Jawaban: ada banyak saingan, keripik-keripik yang dijual di pinggir jalan, keripik-keripik UKM yang home industri yang kemasan lebih modern, juga keripik-keripik yang lebih murah seperti yang dijual menggunakan sepeda motor.

4. Apa saja yang membedakan produk keripik kurihing dengan pesaing produk sejenis?

   Jawaban: keripik kurihing mempunyai varian rasa balado barbeque, jagung bakar, original, pedas manis, limau purut. Biasanya yang dijual oleh pesaing mayoritas original atau rasa asin manis. Juga takaran keripik kurihing pasti 200gram perkemasan dengan harga Rp. 10.000.

5. Menurut anda, apa saja kekuatan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kekuatan (strength):

   a. Apa alasan pelanggan membeli produk keripik kurihing?

      Jawaban: karena rasanya enak dan memiliki 5 varian rasa, takarannya pas, dan higenis.

   b. Coba kasih alasan-alasan mengapa produk keripik kurihing disukai oleh pelanggan?

      Jawaban: Stok selalu ada di tempat usaha keripik kurihing, kadang dititip di warung dan kami kadang mengecek apakah stok sudah ada atau sudah habis, juga kami mengecek tanggal kadaluarsanya.

   c. Apakah karyawan di usaha keripik kurihing lebih baik dari pesaing dalam pekerjaan maupun pelayanan?

Jawaban: di Keripik Kurihing untuk karyawan ada 2 orang yang tetap, dan 3 orang yang partime. Sampai saat ini karyawan di sini ulet dan bekerjasama untuk memajukan usaha sedangkan karyawan untuk pesaing tidak terlalu tahu. Untuk pelayanan kami lebih menjemput bola, jadi karyawan yang partime tadi yang menawarkan kepada pembeli.

d. Apakah lokasi usaha keripik kurihing strategis?

   Jawaban: Untuk lokasi usaha berada di rumah, jadi kurang strategis untuk berjualan langsung seperti konvensional. Makanya kami menggunakan sosial media dan sales untuk menawarkan dan mempromosikan produk keripik kurihing kepada pembeli.

e. Apakah manfaat produk keripik kurihing?

   Jawaban: Manfaat dari keripik kurihing kalau dilihat dari bahan baku adalah singkong. Singkong banyak manfaat bagi manusia seperti karbohidrat yang sama kayak nasi dan dapat melancarkan pencernaan. Kelebihan keripik kurihing bisa dibawa dimana saja karena ukuran nya yang kecil 200gram.

6. Menurut anda, apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kelemahan (weakness):

   a. Masalah apa yang sering dikeluhkan oleh pelanggan?

      Jawaban: kalau sudah 2 minggu lebih, rasa dari keripik kurihing ini menjadi hambar. Nah, kadang sales kami lupa atau tidak mengecek

tanggal kadaluarsanya. Semestinya setiap 2 minggu, keripik kurihing yang dititip di warung itu ditukar dengan yang baru.

b. Menurut anda, apa saja yang menyebabkan pelanggan tidak membeli lagi produk keripik kurihing?

   Jawaban: kesediaan stok di warung-warung yang kadang sales kami tidak titip atau tidak mengecek, rasa yang masih hanya 2 dan belum dikembangkan ke rasa yang lain.

c. Apa saja kelemahan-kelemahan yang sudah diperbaiki namun masih belum meningkatkan penjualan?

   Jawaban: kemasan yang sudah mulai membaik, dari plastik yang tipis, sekarang plastik yang agak tebal. Sekarang menggunakan stiker merek dan nama usaha.

d. Apa prioritas anda yang akan diperbaiki tahun ini untuk meningkatkan penjualan keripik kurihing?

   Jawaban: meningkatkan kualitas kemasan dan memperluas daerah pemasaran.

e. Apa saja yang sudah dimiliki oleh pesaing, namun produk keripik kurihing belum memilikinya?

   Jawaban. kemasan yang lebih modern, mesin pengolahan, rasa yang sudah semakin banyak variannya.

f. Apa saja izin/sertifikat yang belum dilengkapi?

   Jawaban: Halal dan BPOM

7. Pertanyaan mengenai peluang (opportunity):
    a. Apa yang paling diinginkan pelanggan di produk keripik kurihing?

       Jawaban: rasanya yang sudah 5 varian, ukuran yang 200gram dan harganya yang Rp. 10.000.
    b. Apa saja yang akan dilakukan oleh anda untuk meningkatkan penjualan?

       Jawaban: memperbanyak promosi, memperluas daerah pemasaran, dan bisa juga menambah varian rasa.
    c. Apa yang membuat anda kedepan, bahwa produk keripik kurihing memiliki peluang penjualan semakin meningkat?

       Jawaban: permintaan akan keripik singkong semakin tinggi oleh masyarakat. Juga kemasan yang ditingkatkan dan daerah pemasaran yang lebih luas bisa meningkatkan jangkauan pelanggan membeli. Memanfaatkan sosial media seperti shopee, tokopedia, bukalapak, Lazada, whatapp, marketplace facebook untuk promosi.
    d. Apakah anda pernah bekerjasama pada pihak luar untuk penjualan produk keripik kurihing?

       Jawaban: bekerja sama dengan pemilik-pemilik warung dengan sistem konsinyasi.
    e. Apa saja kebijakan pemerintah/pihak luar yang mendukung anda dalam berusaha?

       Jawaban: Pemerintah melalui Dinas UMKM sangat membantu usaha keripik kurihing dalam berusahaan seperti pelatihan-pelatihan,

mempermudah memperoleh izin, memberikan subsidi pinjaman KUR, mengirim pendamping UMKM untuk mengecek perkembangan usaha keripik kurihing.

8. Pertanyaan mengenai ancaman (threat):
   a. Apa saja yang dapat menghambat usaha keripik kurihing dari luar?

      Jawaban: bahan baku singkong yang kadang naik harganya, harga kemasan yang lebih baik juga lumayan mahal, serta jenis cemilan/snak yang semakin banyak di pusat-pusat pembelanjaan.
   b. Apa alasan anda bahwa pesaing lebih kuat dari produk keripik kurihing?

      Jawaban: Sumber daya manusia lebih banyak, peralatan yang semakin canggih dalam pengelolaan keripik, juga ada harga di bawah harga keripik kurihing dengan takaran yang sama.
   c. Masalah apa saja yang sering terjadi dari luar sebagai hambatan penjualan keripik kurihing?

      Jawaban: pandemi covid 19 dimana daya beli masyarakat berkurang di cemilan, lebih mengutamakan kebutuhan pokok. Karyawan yang kadang-kadang sibuk dengan pekerjaan lainnya karena upah yang kita berikan kepada karyawan masih standar.

Hari/tanggal: Selasa, 10 Agustus 2021

I. Karakteristik Informan

Nama	: Anni
Status	: Karyawan
Umur	: 53 tahun
Pendidikan	: SMA
Masa kerja	: sejak 2019 s/d sekarang

II. Panduan Wawancara

1. Kapan awal bekerja di usaha keripik kurihing di Banjarbaru?

   Jawaban: sejak November 2019

2. Apa saja produk, variasi produk dan harga produk yang dijual oleh usaha keripik kurihing?

   Jawaban: ada 5 rasa yaitu keripik kurihing rasa bbq, keripik kurihing jagung bakar, keripik kurihing original, keripik kurihing pedas manis, keripik kurihing limau purut.

3. Siapa pesaing utama sejenis produk keripik kurihing di Banjarbaru?

   Jawaban: keripik-keripik yang dua ribuan di warung-warung itu, juga ada keripik yang berjualan di pinggir jalan yang menggunakan sepeda motor dan gerobak.

4. Apa saja yang membedakan produk keripik kurihing dengan pesaing produk sejenis?

Jawaban: harganya murah, enak dan ada 5 varian.

5. Menurut anda, apa saja kekuatan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kekuatan (strength):

   a. Apa alasan pelanggan membeli produk keripik kurihing?

      Jawaban: rasanya enak, memiliki 5 varian rasa, dan takarannya pas.

   b. Coba kasih alasan-alasan mengapa produk keripik kurihing disukai oleh pelanggan?

      Jawaban: kata pemilik stok di usaha minimal 50 pack per varian rasa, jadi pelanggan tidak kecewa jika membeli.

   c. Apakah anda di usaha keripik kurihing lebih baik dari karyawan pesaing dalam pekerjaan maupun pelayanan?

      Jawaban: ya, kami karyawan bekerja sesuai yang diarahkan oleh pemilik. Jadi, untuk kualitas dan pelayanan pimpinan juga sering mengarahkan, memberikan pelatihan-pelatihan kecil untuk karyawan.

   d. Apakah lokasi usaha keripik kurihing strategis?

      Jawaban: Usaha ada di rumah (home industry), untuk berjualan lebih ke sosial media dan diantar oleh karyawan. Tapi kalau ada pelanggan yang membeli langsung di rumah, alamat dan titik gpsnya mudah dicari.

   e. Apakah manfaat produk keripik kurihing?

      Jawaban: bisa membuat kenyang, bisa dijadikan cemilan, bisa membuat sehat.

6. Menurut anda, apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kelemahan (weakness):

   a. Masalah apa yang sering dikeluhkan oleh pelanggan?

      Jawaban: kalau sudah lama, kadang rasanya berubah

   b. Menurut anda, apa saja yang menyebabkan pelanggan tidak membeli lagi produk keripik kurihing?

      Jawaban: kalau harga bahan bakunya tinggi, biasanya pemilik stop dulu produksi sehingga stok keripik kurihing yang dijual berkurang atau habis.

   c. Apa saja kelemahan-kelemahan yang sudah diperbaiki namun masih belum meningkatkan penjualan?

      Jawaban: kemasan sudah baik tapi tidak terlalu berpengaruh pada penjualan, padahal harga plastiknya lebih tinggi dari harga plastik kemasan sebelumnya.

   d. Apa prioritas anda yang akan diperbaiki tahun ini untuk meningkatkan penjualan keripik kurihing?

      Jawaban: kata pemilik lebih meningkatkan kualitas kemasan dan memperluas daerah pemasaran.

   e. Apa saja yang sudah dimiliki oleh pesaing, namun produk keripik kurihing belum memilikinya?

      Jawaban. kemasan yang lebih modern dan mesin pengolahan.

   f. Apa saja izin/sertifikat yang belum dilengkapi?

Jawaban: Halal dan BPOM

7. Pertanyaan mengenai peluang (opportunity):
   a. Apa yang paling diinginkan pelanggan di produk keripik kurihing?

      Jawaban: harganya yang masih terjangkau yaitu Rp. 10.000 untuk 20gram.

   b. Apa saja yang akan dilakukan oleh anda untuk meningkatkan penjualan?

      Jawaban: meningkatkan kualitas, mengusulkan pada pimpinan untuk varian-varian rasa terbaru.

   c. Apa yang membuat anda kedepan, bahwa produk keripik kurihing memiliki peluang penjualan semakin meningkat?

      Jawaban: lebih memanfaatkan sosial media seperti marketplace facebook untuk promosi.

   d. Apakah anda pernah bekerjasama pada pihak luar untuk penjualan produk keripik kurihing?

      Jawaban: Usaha keripik kurihing lebih bekerja sama dengan pemilik-pemilik warung dengan sistem titip.

   e. Apa saja kebijakan pemerintah/pihak luar yang mendukung anda dalam berusaha?

      Jawaban: Pemerintah melalui Dinas UMKM sangat membantu usaha keripik kurihing dalam berusahaan seperti pelatihan.

8. Pertanyaan mengenai ancaman (threat):
   d. Apa saja yang dapat menghambat usaha keripik kurihing dari luar?

Jawaban: bahan baku singkong yang kadang naik harganya, harga kemasan yang lebih baik juga lumayan mahal.

e. Apa alasan anda bahwa pesaing lebih kuat dari produk keripik kurihing?

Jawaban: Usahanya lebih besar, peralatan semakin baik dan sdmnya dilengkapi dengan fasilitas.

f. Masalah apa saja yang sering terjadi dari luar sebagai hambatan penjualan keripik kurihing?

Jawaban: pandemi covid 19

Hari/tanggal: Selasa, 10 Agustus 2021

I. Karakteristik Informan

Nama	: Rifan Fauzi
Status	: Karyawan
Umur	: 19 tahun
Pendidikan	: SMA
Masa kerja	: sejak 2020 s/d sekarang

II. Panduan Wawancara

1. Kapan awal bekerja di usaha keripik kurihing di Banjarbaru?

   Jawaban: sejak April 2020

2. Apa saja produk, variasi produk dan harga produk yang dijual oleh usaha keripik kurihing?

   Jawaban: keripik kurihing rasa bbq, keripik kurihing jagung bakar, keripik kurihing original, keripik kurihing pedas manis, keripik kurihing limau purut.

3. Siapa pesaing utama sejenis produk keripik kurihing di Banjarbaru?

   Jawaban: keripik yang harganya lebih murah di warung-warung masih banyak.

4. Apa saja yang membedakan produk keripik kurihing dengan pesaing produk sejenis?

   Jawaban: kemasan, harga dan higenis.

5. Menurut anda, apa saja kekuatan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kekuatan (strength):

   a. Apa alasan pelanggan membeli produk keripik kurihing?

      Jawaban: rasanya enak dan mantap dengan varian rasanya

   b. Coba kasih alasan-alasan mengapa produk keripik kurihing disukai oleh pelanggan?

      Jawaban: stok keripik diusakan selalu ada kecuali jika bahan bakunya naik.

   c. Apakah anda di usaha keripik kurihing lebih baik dari karyawan pesaing dalam pekerjaan maupun pelayanan?

      Jawaban: ya, kami karyawan bekerja sesuai yang diarahkan oleh pemilik. Jadi, untuk kualitas dan pelayanan pimpinan juga sering mengarahkan, memberikan pelatihan-pelatihan kecil untuk karyawan.

   d. Apakah lokasi usaha keripik kurihing strategis?

      Jawaban: Usaha ada di rumah (home industry), untuk berjualan lebih ke sosial media dan diantar oleh karyawan. Tapi kalau ada pelanggan yang membeli langsung di rumah, alamat dan titik gpsnya mudah dicari.

   e. Apakah manfaat produk keripik kurihing?

      Jawaban: bisa dijadikan cemilan, bisa membuat sehat.

6. Menurut anda, apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kelemahan (weakness):

   a. Masalah apa yang sering dikeluhkan oleh pelanggan?

      Jawaban: harganya masih dibilang pelanggan mahal

   b. Menurut anda, apa saja yang menyebabkan pelanggan tidak membeli lagi produk keripik kurihing?

      Jawaban: jika stoknya habis, selama ini stok selalu dibeli pelanggan

   c. Apa saja kelemahan-kelemahan yang sudah diperbaiki namun masih belum meningkatkan penjualan?

      Jawaban: udah dilakukan sistem konsinyasi tapi masyarakat masih belum ada peningkatan pembelian di warung-warung.

   d. Apa prioritas anda yang akan diperbaiki tahun ini untuk meningkatkan penjualan keripik kurihing?

      Jawaban: pemasaran diperluas lagi daerahnya, dan dipromosikan lagi melalui olx dan market place.

   e. Apa saja yang sudah dimiliki oleh pesaing, namun produk keripik kurihing belum memilikinya?

      Jawaban. kemasan yang lebih modern dan mesin pengolahan.

   f. Apa saja izin/sertifikat yang belum dilengkapi?

      Jawaban: Halal dan BPOM

7. Pertanyaan mengenai peluang (opportunity):
    a. Apa yang paling diinginkan pelanggan di produk keripik kurihing?

       Jawaban: ukurannya yang 200 gram, jadi bisa dibawa kemana saja.
    b. Apa saja yang akan dilakukan oleh anda untuk meningkatkan penjualan?

       Jawaban: meningkatkan kualitas produk.
    c. Apa yang membuat anda kedepan, bahwa produk keripik kurihing memiliki peluang penjualan semakin meningkat?

       Jawaban: karena lebih memanfaatkan sosial media seperti olx dan marketplace untuk promosi.
    d. Apakah pernah bekerjasama pada pihak luar untuk penjualan produk keripik kurihing?

       Jawaban: pernah, kepada pemilik-pemilik warung dengan sistem titip.
    e. Apa saja kebijakan pemerintah/pihak luar yang mendukung anda dalam berusaha?

       Jawaban: pelatihan, kemasan yang lebih rapi dan jaringan-jaringan ukm.
8. Pertanyaan mengenai ancaman (threat):
    a. Apa saja yang dapat menghambat usaha keripik kurihing dari luar?

       Jawaban: pesaing yang memberikan harga keripik di bawah harga keripik kurihing, bahan baku singkong yang kadang kosong.

b. Apa alasan anda bahwa pesaing lebih kuat dari produk keripik kurihing?

   Jawaban: usaha home industri nya yang lebih besar, peralatan dan karyawannya lebih terampil dan berpengalaman.

c. Masalah apa saja yang sering terjadi dari luar sebagai hambatan penjualan keripik kurihing?

   Jawaban: banjir, pandemi covid 19, daya beli masyarakat yang menurun.

Hari/tanggal: Selasa, 10 Agustus 2021

I. Karakteristik Informan

Nama	: Ahmad Zaki
Status	: Karyawan
Umur	: 19 tahun
Pendidikan	: SMA
Masa kerja	: sejak 2020 s/d sekarang

II. Panduan Wawancara

1. Kapan awal bekerja di usaha keripik kurihing di Banjarbaru?

   Jawaban: sejak September 2020

2. Apa saja produk, variasi produk dan harga produk yang dijual oleh usaha keripik kurihing?

   Jawaban: keripik kurihing rasa bbq, keripik kurihing jagung bakar, keripik kurihing original, keripik kurihing pedas manis, keripik kurihing limau purut.

3. Siapa pesaing utama sejenis produk keripik kurihing di Banjarbaru?

   Jawaban: keripik yang harganya lebih murah di warung-warung masih banyak.

4. Apa saja yang membedakan produk keripik kurihing dengan pesaing produk sejenis?

   Jawaban: kemasan, harga dan higenis.

5. Menurut anda, apa saja kekuatan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kekuatan (strength):

   a. Apa alasan pelanggan membeli produk keripik kurihing?

      Jawaban: rasanya enak dan mantap dengan varian rasanya

   b. Coba kasih alasan-alasan mengapa produk keripik kurihing disukai oleh pelanggan?

      Jawaban: stok keripik diusakan selalu ada kecuali jika bahan bakunya naik.

   c. Apakah anda di usaha keripik kurihing lebih baik dari karyawan pesaing dalam pekerjaan maupun pelayanan?

      Jawaban: ya, kami karyawan bekerja sesuai yang diarahkan oleh pemilik. Jadi, untuk kualitas dan pelayanan pimpinan juga sering mengarahkan, memberikan pelatihan-pelatihan kecil untuk karyawan.

   d. Apakah lokasi usaha keripik kurihing strategis?

      Jawaban: Usaha ada di rumah (home industry), untuk berjualan lebih ke sosial media dan diantar oleh karyawan. Tapi kalau ada pelanggan yang membeli langsung di rumah, alamat dan titik gpsnya mudah dicari.

   e. Apakah manfaat produk keripik kurihing?

      Jawaban: bisa dijadikan cemilan, bisa membuat sehat.

6. Menurut anda, apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk keripik kurihing? mengapa demikian?

   Pertanyaan lanjutan mengenai kelemahan (weakness):

   a. Masalah apa yang sering dikeluhkan oleh pelanggan?

      Jawaban: harganya masih dibilang pelanggan mahal

   b. Menurut anda, apa saja yang menyebabkan pelanggan tidak membeli lagi produk keripik kurihing?

      Jawaban: jika stoknya habis, selama ini stok selalu dibeli pelanggan

   c. Apa saja kelemahan-kelemahan yang sudah diperbaiki namun masih belum meningkatkan penjualan?

      Jawaban: udah dilakukan sistem konsinyasi tapi masyarakat masih belum ada peningkatan pembelian di warung-warung.

   d. Apa prioritas anda yang akan diperbaiki tahun ini untuk meningkatkan penjualan keripik kurihing?

      Jawaban: pemasaran diperluas lagi daerahnya, dan dipromosikan lagi melalui olx dan market place.

   e. Apa saja yang sudah dimiliki oleh pesaing, namun produk keripik kurihing belum memilikinya?

      Jawaban. kemasan yang lebih modern dan mesin pengolahan.

   f. Apa saja izin/sertifikat yang belum dilengkapi?

      Jawaban: Halal dan BPOM

7. Pertanyaan mengenai peluang (opportunity):
    a. Apa yang paling diinginkan pelanggan di produk keripik kurihing?

       Jawaban: ukurannya yang 200 gram, jadi bisa dibawa kemana saja.
    b. Apa saja yang akan dilakukan oleh anda untuk meningkatkan penjualan?

       Jawaban: meningkatkan kualitas produk.
    c. Apa yang membuat anda kedepan, bahwa produk keripik kurihing memiliki peluang penjualan semakin meningkat?

       Jawaban: karena lebih memanfaatkan sosial media seperti olx dan marketplace untuk promosi.
    d. Apakah pernah bekerjasama pada pihak luar untuk penjualan produk keripik kurihing?

       Jawaban: pernah, kepada pemilik-pemilik warung dengan sistem titip.
    e. Apa saja kebijakan pemerintah/pihak luar yang mendukung anda dalam berusaha?

       Jawaban: pelatihan, kemasan yang lebih rapi dan jaringan-jaringan ukm.
8. Pertanyaan mengenai ancaman (threat):
    a. Apa saja yang dapat menghambat usaha keripik kurihing dari luar?

       Jawaban: pesaing yang memberikan harga keripik di bawah harga keripik kurihing, bahan baku singkong yang kadang kosong.

b. Apa alasan anda bahwa pesaing lebih kuat dari produk keripik kurihing?

   Jawaban: usaha home industri nya yang lebih besar, peralatan dan karyawannya lebih terampil dan berpengalaman.

c. Masalah apa saja yang sering terjadi dari luar sebagai hambatan penjualan keripik kurihing?

   Jawaban: banjir, pandemi covid 19, daya beli masyarakat yang menurun.

Lampiran 3. Dokumentasi



Dokumentasi Bersama Pemilik Usaha



Dokumentasi Bersama Karyawan



Dokumentasi Bersama Karyawan



Proses Penggorengan Keripik Kurihing



Proses Penggorengan Keripik Kurihing

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : 4447/Un.14/III.5/PP.00.9/12/2020

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya atas rencana penelitian Saudara (i):

Nama	:	Randi Satria Gunawan
NIM	:	1401150240
Program Studi	:	S.1 / Ekonomi Syariah
Judul	:	Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis SWOT di kota Banjarbaru

Kami dapat menyetujui rencana penelitian (proposal) tersebut. Sebagai pembimbing kami tetapkan sebagai berikut:

Dosen Pembimbing Skripsi : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing Skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 30 Desember 2020
Dekan

Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H.I
NIP. 19600609 198803 1 003

Tembusan :
1. Rektor UIN Antasari (sebagai laporan);
2. Dosen Pembimbing;
3. Mahasiswa (i) ybs;
4. Arsip.

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTASEKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A.Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235Telepon (0511) 6777955
e-mail : febimail@uin-antasari.ac.id website : www.febi.uin.antasari.ac.id

Nomor : B-79/Un.14/III.5/ES/PP.00.9/04/2021 26 April 2021
Lampiran : Satu Berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian Proposal Skripsi

Yth. Randi Satria Gunawan/1401150240
Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr. Wb.

Berdasarkan surat permohonan Saudara (i) tanggal 12 Januari 2021, maka dengan ini Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin menetapkan waktu ujian proposal skripsi kepada :

Nama/NIM : Randi Satria Gunawan/1401150240
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Peningkatan Penjualan Kripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot di Kota Banjarbaru
Hari/Tanggal : Rabu, 28/04/2021
Waktu : 07.00 - 07.45
Tempat : Secara Daring

dengan susunan penguji sebagai berikut :

Ketua Penguji : H. Badrian, M. Ag.
Anggota Penguji : H. Abdul Gafur, Lc., M. A.
Notulen : Muhammad Rifqi Hidayat, M. Sy.

Demikian surat ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum, wr. Wb.

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Rohana Faridah, S.E., M.M.
19780427 200901 2 010

Catatan:

Diharap pelaksanaan ujian tepat waktu untuk menghindari tertundanya ujian-ujian berikutnya.

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: febi.uin-antasari.ac.id

BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN ANTASARI BANJARMASIN
(Program Studi Ekonomi Syariah)

Pada hari ini Selasa, tanggal 28 April 2021 melalui *video call WhatsApp* telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama:

Nama / NIM	:	Randi Satria Gunawan / 1401150240
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	Strategi Peningkatan Penjualan Kripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot di Kota Banjarbaru

Dengan susunan tim Penguji sebagai berikut:

Ketua / Anggota	:	H. Badrian, M. Ag.
Anggota	:	H. Abdul Gafur, M.A.
Notulen	:	Muhammad Rifqi Hidayat, M.Sy

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :
~~diterima~~/diterima dengan perbaikan/ ~~ditolak~~*
Catatan pelaksanaan ujian proposal:
Catatan dapat dilihat pada lembar notulensi ujian proposal

Banjarmasin, 28 April 2021

1	Ketua Penguji	**H. Badrian, M. Ag.**
2	Anggota Penguji	**H. Abdul Gafur, M.A.**
3	Notulen	**Muhammad Rifqi Hidayat, M.Sy**

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 – Kodepos 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / website: www.febi.uin.antasari.ac.id

Nomor : 3233/Un.14/III.5/PP.00.9/08/2021 10 Agustus 2021
Sifat : Biasa
Lamp : -
Hal : Permohonan Izin Riset

Yth. M. Syarifudin (Pemilik Usaha Keripik Kurihing)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama	: Randi Satria Gunawan
NIM	: 1401150240
Tempat Tanggal Lahir	: Puruk Cahu, 18 Juni 1997
Semester/Jurusan	: XV / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	: 2021/2022
Alamat	: Jl. Cendrawasih RT. 04 Puruk Cahu Sebrang Kabupaten Murung Raya Kalimantan Tengah

dan yang bersangkutan akan mengadakan riset dalam rangka penyusunan Skripsi selama 1 Bulan dari tanggal 12 Agustus s.d 12 September 2021 dengan judul :

Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot Di Kota Banjarbaru.

Sehubungan dengan hal di atas, mohon kepada Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa/i tersebut untuk melaksanakan riset di unit kerja yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian surat ini disampaikan atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

A.n Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan,

Syaugi

SURAT KETERANGAN MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : M.Syarifudin

Jabatan : Pemilik Usaha Keripik Kurihing

Menerangkan dengan sebenar benarnya bahwa

Nama : Randi Satria Gunawan

Nim : 1401150240

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa dari Universitas Islam Negeri Antasari yang benar-benar telah melakukan peneletian di tempat usaha Keripik Kurihing yang ada di kota Banjarbaru, dengan demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Banjarbaru, 12 september 2021

UD Keripik Kurihing

M.Syarifudin

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.idwebsite: www.febi.uin.antasari.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: B-4144/Un.14/III.5/PP.01.1/12/2020

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama : RANDI SATRIA GUNAWAN

NIM : 1401150240

Jurusan : EKONOMI SYARIAH

Telah **LULUS** dalam menempuh ujian komprehensif dengan **nilai akhir : 73 (B), bobot: 3 (MEMUASKAN).**

Demikian keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 11 Desember 2020
Dekan,

Fathurrahman Azhari

KEMENTERIAN AGAMA RI
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
UIN ANTASARI BANJARMASIN

Sertifikat

Nomor: B-39/Un.20/II.1/PP.00.9/5/2017

Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
UIN Antasari Banjarmasin
menerangkan bahwa:

Randi Satria Gunawan

NIM: 1401150240
Kelahiran Puruk Cahu, 18 Juni 1997
Telah mengikuti
Tes Kompetensi Baca Tulis Al-Qur'an
yang dilaksanakan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
UIN Antasari Banjarmasin dengan predikat
Baik Sekali.

Banjarmasin, 26 Mei 2017
Dekan,

Prof. Dr. H. Ahmadi Hasan, MH
NIP. 19580406 198703 1 001

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: febi.uin-antasari.ac.id

SURAT KETERANGAN PEROLEHAN SKK

No : B-3977/Un.14/III.5/PP.01.1/10/2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang identitasnya tersebut di bawah ini:

N a m a	: RANDI
NIM	: 1401150240
Jurusan	: S-1 Ekonomi Syariah
Semester	: XV

telah memenuhi 54 Satuan Kredit Kegiatan ekstra kurikuler (SKK), Prosentasi 98%.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 02 Juli 2021.
An. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan

Syaugi

IAIN Antasari
Banjarmasin

Languages Development Center
مركز تطوير اللغات
Pusat Pengembangan Bahasa

Jl. A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin Kalimantan Selatan
Telp : (0511) 3268508
Fax : (0511) 3254344
E-mail : ppbantasari@gmail.com

S E R T I F I K A T

Nomor : In.04/V.3/PPB/SBI/0681/2014

Kepala Pusat Pengembangan Bahasa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Antasari Banjarmasin menerangkan bahwa :

Nama Lengkap	:	**RANDI SATRIA GUNAWAN**
Nomor Induk Mahasiswa	:	1401150240
Fakultas	:	Syari'ah dan Ekonomi Islam

telah mengikuti *Program Pembelajaran Intensif Bahasa Inggris untuk Mahasiswa IAIN Antasari* Tahun Akademik 2014/2015 dan lulus pada ujian akhir **Bahasa Inggris A** (Setara 5 SKS) yang dilaksanakan pada tanggal 26-28 Januari 2015.

Dengan Nilai Akhir : 70,0 (B)

Demikian Sertifikat ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 13 Maret 2015
Kepala,

Drs. H. M. Amin Djamaluddin, M.A
NIP 19551124 198303 1 004

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
UNIT PENGEMBANGAN BAHASA
Jalan Jenderal Ahmad Yani Km. 4,5 Banjarmasin
Telepon (0511) 3268508 Faksimile (0511) 3254344
e-mail : ppb_iainantasari@yahoo.com Website : ppb.uin-antasari.ac.id

S E R T I F I K A T

Nomor : 5250/Un.14/V.3/UPB/B2/09/2018

Kepala Unit Pengembangan Bahasa Universitas Islam Negeri (UIN) Antasari Banjarmasin menerangkan bahwa :

Nama Lengkap	: **RANDI SATRIA GUNAWAN**
Nomor Induk Mahasiswa	: 1401150140
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

telah mengikuti *Program Pembelajaran Intensif Bahasa Inggris untuk Mahasiswa UIN Antasari* Tahun Akademik 2017/2018 dan lulus pada ujian akhir **Bahasa Inggris B** (Setara 5 SKS) yang dilaksanakan pada tanggal 26 Mei 2018.

Dengan Nilai Akhir : 82,0 (A)

Demikian Sertifikat ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 24 September 2018
Kepala,

Dr. Ahmad Muradi, M.Ag
NIP 19780808 200501 1 006

IAIN Antasari
Banjarmasin

Languages Development Center
مركز تطوير اللغات
Pusat Pengembangan Bahasa

Jl. A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin Kalimantan Selatan
Telp : (0511) 3260588
Fax : (0511) 3254344
E-mail : ppbantasari@gmail.com

S E R T I F I K A T

Nomor : In.04/V.3/PPB/SBA/1928/2014

Kepala Pusat Pengembangan Bahasa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Antasari Banjarmasin menerangkan bahwa :

Nama Lengkap	:	**RANDI SATRIA GUNAWAN**
Nomor Induk Mahasiswa	:	1401150240
Fakultas	:	Syari'ah dan Ekonomi Islam

telah mengikuti *Program Pembelajaran Intensif Bahasa Arab untuk Mahasiswa IAIN Antasari* Tahun Akademik 2014/2015 dan lulus pada ujian akhir **Bahasa Arab A** (Setara 5 SKS) yang dilaksanakan pada tanggal 29-31 Januari 2015.

Dengan Nilai Akhir : 74,0 (B)

Demikian Sertifikat ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 13 Maret 2015
Kepala,

Drs. H. M. Amin Djamaluddin, M.A
NIP 19551124 198303 1 004

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
UNIT PENGEMBANGAN BAHASA
Jalan Jenderal Ahmad Yani Km. 4,5 Banjarmasin
Telepon (0511) 3268508 Faksimile (0511) 3254344
e-mail : ppb_iainantasari@yahoo.com Website : ppb.uin-antasari.ac.id

S E R T I F I K A T

Nomor : 5298/Un.14/V.3/UPB/B2/09/2018

Kepala Unit Pengembangan Bahasa Universitas Islam Negeri (UIN) Antasari Banjarmasin menerangkan bahwa :

Nama Lengkap	: **RANDI SATRIA GUNAWAN**
Nomor Induk Mahasiswa	: 1401150240
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

telah mengikuti *Program Pembelajaran Intensif Bahasa Arab untuk Mahasiswa UIN Antasari* Tahun Akademik 2017/2018 dan lulus pada ujian akhir **Bahasa Arab B** (Setara 5 SKS) yang dilaksanakan pada tanggal 28 Mei 2018.

Dengan Nilai Akhir : 82,0 (A)

Demikian Sertifikat ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 24 September 2018
Kepala,

Dr. Ahmad Muradi, M.Ag
NIP 19780808 200501 1 006

KEMENTERIAN AGAMA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

Jl. Ahmad Yani Km 4.5 Telp (0511) 3252623 Fax (0511) 3254344 Banjarmasin

http://www.uin-antasari.ac.id

Lampiran Surat :
Nomor : 262/Un.14/I.5/PP.00.9/10/2021
Tanggal : 18 Oktober 2021

TRANSKRIP NILAI SEMENTARA

Nama : RANDI SATRIA GUNAWAN
NIM : 1401150240
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Program Studi : S1 - EKONOMI SYARIAH

Kode MK	Mata Kuliah	SKS	Nilai		SKS X BOBOT
			Huruf	Angka	
ESY1005	MATEMATIKA EKONOMI DAN BISNIS I	2	B	3	6
KEI1014	DASAR-DASAR EKONOMI ISLAM	2	B	3	6
KEI1004	FIKIH	3	A	3.75	11.25
INS1003	PENGANTAR STUDI ISLAM	2	B+	3.5	7
ESY1001	PENGANTAR BISNIS	2	B+	3.5	7
KEI1013	PENGANTAR ILMU EKONOMI	3	C+	2.5	7.5
INS1001	PANCASILA	2	B+	3.5	7
ESY1002	PENGANTAR MANAJEMEN	2	A	3.75	7.5
INS1002	ILMU ALAMIAH DASAR	2	B	3	6
INS0006	Bahasa Inggris A	0	B	3	0
INS0007	Bahasa Arab A	0	B	3	0
ESY2006	MATEMATIKA EKONOMI DAN BISNIS II	3	B	3	9
ESY2013	TEORI EKONOMI MAKRO	3	B+	3.5	10.5
KEI2003	USHUL FIKIH	2	C+	2.5	5
KEI2015	PENGANTAR KEUANGAN ISLAM	3	B+	3.5	10.5
KEI2005	FIKIH MUAMALAT	2	B+	3.5	7
INS0008	PENGANTAR FILSAFAT	2	B	3	6
INS0002	KEWARGANEGARAAN	2	B	3	6
ESY2012	TEORI EKONOMI MIKRO	3	A	3.75	11.25
ESY3010	FIKIH MUAMALAT KONTEMPORER	3	B	3	9
ESY3015	EKONOMI MAKRO ISLAM	3	A	3.75	11.25
KEI3006	ILMU TAUHID	2	B	3	6
KEI3009	KETERAMPILAN IBADAH	3	A	3.75	11.25
KEI3011	FILSAFAT ILMU	2	B+	3.5	7
ESY3009	USHUL FIKIH KEUANGAN SYARIAH	3	B+	3.5	10.5
ESY3004	AKUNTANSI KEUANGAN	3	A	3.75	11.25
ESY3014	EKONOMI MIKRO ISLAM	3	C+	2.5	7.5
ESY3029	STATISTIKA EKONOMI DAN BISNIS I	2	B	3	6
ESY5027	STUDI KELAYAKAN BISNIS	2	C	2	4
ESY5008	HADITS-HADITS EKONOMI	2	B+	3.5	7
ESY5016	LEMBAGA DAN INSTRUMEN KEUANGAN SYARIAH	3	B+	3.5	10.5
ESY5031	EKONOMETRIKA	3	A	3.75	11.25
ESY5025	PERPAJAKAN	2	B	3	6
KEI5001	ULUMUL QURAN	3	A	3.75	11.25
KEI5010	BAHASA INDONESIA	2	B+	3.5	7
KEI5016	SEJARAH PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM	2	B+	3.5	7
ESY6007	AYAT-AYAT EKONOMI	2	A	3.75	7.5
KEI6012	INTERPERSONAL SKILLS	2	A	3.75	7.5
ESY6011	FIKIH MAWARIS	2	C+	2.5	5
ESY6017	KEUANGAN PUBLIK ISLAM	2	B+	3.5	7
ESY6019	PEREKONOMIAN INDONESIA	2	A	3.75	7.5
ESY6028	KEWIRAUSAHAAN	2	B+	3.5	7
ESY6041	MANAJEMEN STRATEGIK	2	C	2	4

Kode MK	Mata Kuliah	SKS	Nilai		SKS X BOBOT
			Huruf	Angka	
KEI6008	AKHLAK TASAWUF	2	A	3.75	7.5
ESY4026	KOMPUTER BISNIS	2	B	3	6
KEI4002	Ulumul Hadits	3	A	3.75	11.25
ESY4030	Statistika Ekonomi dan Bisnis II	3	B	3	9
ESY4022	Akuntansi Manajemen	3	A	3.75	11.25
ESY4020	Manajemen Keuangan	3	B	3	9
INS0007	Bahasa Arab B	0	A	3.75	0
INS0006	Bahasa Inggris B	0	A	3.75	0
ESY5023	Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah.	3	B+	3.5	10.5
KEI4007	Sejarah Peradaban Islam	3	B+	3.5	10.5
ESY6032	METODE PENELITIAN EKONOMI DAN BISNIS	3	A	3.75	11.25
ESY6034	PRAKTIK/MAGANG	3	A	3.75	11.25
PSY3611	AKUNTANSI DASAR	3	B	3	9
ESY5033	PRAKTIKUM LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH	2	A	3.75	7.5
ESY4018	EKONOMI MONETER	2	B+	3.5	7
INS7001	KKN	4	A+	4	16
ESY4021	MANAJEMEN PEMASARAN SYARIAH	3	C+	2.5	7.5
ESY4024	ASPEK HUKUM DALAM BISNIS	2	C+	2.5	5
JUMLAH		**141**			**469.25**

$$IPK = \frac{\text{SKS x BOBOT}}{\text{SKS}} = 3.33$$

Banjarmasin, 18 Oktober 2021

a.n Rektor

Kepala Biro AAKK,

u.b Kepala Bagian Akademik dan Kemahasiswaan,

KEMENTERIAN AGAMA UIN ANTASARI BANJARMASIN REPUBLIK INDONESIA

MASRI, S.Ag., M.Pd.
NIP. 19701110 199703 1 002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Randi Satria Gunawan

NIM : 1401150240

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot Di Kota Banjarbaru

Pembimbing I : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

CATATAN PEMBIMBING I
Tanggal : 17/05/2021 1. Isi latar belakang tu apa aja? 2. Kenapa dibahas semuanya di defini operational? 3. Memangnya definisi operational tu apa aja? Pembimbing H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Catatan:
- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Randi Satria Gunawan

NIM : 1401150240

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot Di Kota Banjarbaru

Pembimbing I : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

CATATAN PEMBIMBING I

Tanggal : 25/05/2021

1. Definisi operasional itu kalau ada istilah yang perlu didefinisikan supaya tidak salah paham,kalau tidakperlu didefinisikan karena sama saja dengan definisi yang dibuku-buku,ngapain di bahas ? Contoh : istilah analisis itu memangnya perlu dibahas didefinisi operasional ?,memangnya beda sama definisi yang ada di buku-buku.
2. Begitu juga dengan istilah analisis SWOT memang nya perlu dibahas di definisi operasional ?
3. Kalau kamu tidak paham, tidak usah pakai definisi operasional

Pembimbing

H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Catatan:
- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Randi Satria Gunawan

NIM : 1401150240

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot Di Kota Banjarbaru

Pembimbing I : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

CATATAN PEMBIMBING I
Tanggal : 01/06/2021 1. Rumusan masalah itu cukup satu saja, tidak usah pakai masa kini dan masa yang akan datang Pembimbing H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Catatan:
- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Randi Satria Gunawan

NIM : 1401150240

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot Di Kota Banjarbaru

Pembimbing I : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

CATATAN PEMBIMBING I
Tanggal : 09/06/2021 1. Tentang penjualan atau strategi penjualan ? 2. Bukan ditambahkan tapi diganti, penjualan itu buat apa? Pembimbing H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Catatan:
- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Randi Satria Gunawan

NIM : 1401150240

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot Di Kota Banjarbaru

Pembimbing I : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

CATATAN PEMBIMBING I
Tanggal : 16/06/2021 1. Kenapa lokasi peneletiannya pakai gambar peta 2. Observasi itu seperti apa prakteknya ? Pembimbing H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Catatan:
- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Randi Satria Gunawan

NIM : 1401150240

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot Di Kota Banjarbaru

Pembimbing I : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

CATATAN PEMBIMBING I

Tanggal : 21/06/2021

1. Respondennya kenapa dibuat judul ?
2. Sumber datanya siapa
3. Kan ada sumber data disitu

Pembimbing

H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Catatan:
- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Randi Satria Gunawan

NIM : 1401150240

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis Swot Di Kota Banjarbaru

Pembimbing I : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

CATATAN PEMBIMBING I
Tanggal : 17/08/2021 1. Sudah ada sertifikasi halalnya kah? 2. Kenapa pembahasannya dibuat seperti itu? 3. Mana strategi dengan format matriks SWOT Pembimbing H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Catatan:
- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : 4056 /Un. 14/III.5/PP.00.9/10/2021

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi skripsi atas nama Saudara (i):

Nama	:	Randi Satria Gunawan
NIM	:	1401150240
Program Studi	:	S1-Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	:	Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Kurihing Menggunakan Analisis SWOT di Kota Banjarbaru

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

B E B A S P L A G I A S I
Dengan Persentase Indikasi Plagiat : 30 %

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 12 Oktober 2021
Dekan

Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H.I.
NIP. 19600609 198803 1 003

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap	: Randi Satria Gunawan
Tenpat Tanggal Lahir	: Puruk Cahu, 18 Juni 1997
Agama	: Islam
Kebangsaan	: Indonesia
Status Perkawinan	: Belum Kawin
Alamat	: Jl.Cendrawasih RT.04/RW.02, Puruk Cahu Sebrang , Kabupaten Murung Raya, Kalimantan Tengah
Pendidikan	: a. SDN Puruk Cahu Seberang-1
	b. SMP Darul Hijrah Putra
	c. MA Darul Hijrah Putra
Orang Tua:	
Ayah	
Nama	: Drs. Bahtian Noor
Pekerjaan	: Pedagang
Alamat	: Jl.Cendrawasih RT.04/RW.02, Puruk Cahu Sebrang , Kabupaten Murung Raya, Kalimantan Tengah
Ibu	
Nama	: Firma Indari
Pekerjaan	: Ibu Rumah Tangga
Alamat	: Jl.Cendrawasih RT.04/RW.02, Puruk Cahu Sebrang , Kabupaten Murung Raya, Kalimantan Tengah
Jumlah Saudara	: 3 (Tiga)

Banjarmasin, 24 Januari 2022
Penulis,



Randi Satria Gunawan