

LAMPIRAN

Lampiran 1.1
PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

**“ANALISIS SWOT SEBAGAI ALAT EVALUASI PENGELOLAAN
USAHA PADA UMKM SEKTOR PERDAGANGAN DI KELURAHAN
OESAPA KOTA KUPANG”**

PATRISIA GIARNI EMBU (22190089)

A. IDENTITAS INFORMAN

Nama Informan :

Nama Usaha :

Jenis Usaha :

Lama Usaha :

Jenis Kelamin :

Status Kepemilikan Usaha :

Lokasi Usaha :

Jumlah Tenaga Kerja :

Tanggal Wawancara :

B. STRENGTHS (KEKUATAN PENGELOLAAN USAHA)

Indikator : Lokasi Usaha, Kualitas Produk, Pelayanan, Pengalaman Usaha, Loyalitas Pelanggan.

1. Menurut Bapak/Ibu. Apa kelebihan usaha ini dibanding usaha lain?
2. Bagaimana kualitas produk dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan?
3. Pengalaman apa yang paling membantu Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha ini?
4. Apa yang membuat pelanggan sering kembali membeli di tempat usaha ini?
5. Hal apa yang paling membantu usaha ini tetap berjalan sampai sekarang?
6. Apakah Bapak/Ibu memiliki target atau rencana untuk mengembangkan usaha ke depan?

C. WEAKNESSES (KELEMAHAN PENGELOLAAN USAHA)

Indikator : Keterbatasan Modal, Keterbatasan SDM, Kurangnya Promosi, Kemampuan Manajerial, Pemanfaatan Teknologi.

1. Kesulitan apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?
2. Apakah modal dan jumlah pekerja saat ini sudah cukup untuk kebutuhan usaha?

3. Bagaimana cara Bapak/Ibu mempromosikan usaha selama ini?
4. Apakah ada kesulitan dalam mengatur atau mengelola usaha sehari-hari?
5. Apakah Bapak/Ibu sudah menggunakan teknologi, seperti media sosial atau aplikasi untuk membantu usaha ini?
6. Bagaimana cara Bapak/Ibu mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha?

D. OPPORTUNITIES (PELUANG PENGELOLAN USAHA)

Indikator : Dukungan Pemerintah, Perkembangan Teknologi, Pertumbuhan Pasar, Akses Pembiayaan, Perluasan Jaringan Usaha.

1. Menurut Bapak/Ibu peluang apa yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha?
2. Apakah teknologi saat ini membantu usaha menjadi lebih mudah atau lebih dikenal?
3. Apakah pernah mendapat bantuan atau pelatihan dari pemerintah atau lembaga lain?
4. Apakah ada kesempatan mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan untuk usaha?
5. Apakah ada peluang bekerja sama dengan usaha atau pihak lain?
6. Menurut Bapak/Ibu, peluang apa yang paling besar untuk meningkatkan/mengembangkan usaha ini?

E. THREATS (ANCAMAN PENGELOLAAN USAHA)

Indikator : Persaingan Usaha, Perubahan Selera Konsumen, Kenaikan Harga Bahan Baku, Kondisi Ekonomi, Perubahan Tren Pasar.

1. Tantangan atau ancaman apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?
2. Bagaimana pengaruh banyaknya usaha sejenis terhadap penjualan?
3. Apakah selera pelanggan yang berubah-ubah mempengaruhi usaha?
4. Bagaimana dampak kenaikan harga barang atau kondisi ekonomi terhadap usaha?
5. Apa yang paling dikhawatirkan terhadap kelangsungan usaha di masa depan?
6. Apakah perkembangan teknologi menjadi tantangan bagi usaha Bapak/Ibu?

Lampiran 1.2
JAWABAN RESPONDEN

**“ANALISIS SWOT SEBAGAI ALAT EVALUASI PENGELOLAAN
USAHA PADA UMKM SEKTOR PERDAGANGAN DI KELURAHAN
OESAPA KOTA KUPANG”**

IDENTITAS INFORMAN 1	
Nama Informan	Selvi Serlina
Nama Usaha	Bone Mandiri
Jenis Usaha	Usaha Sembako
Lama Usaha	2 Tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Status Kepemilikan Usaha	Milik sendiri
Lokasi Usaha	Jalan Pantai Warna Oesapa
Jumlah Tenaga Kerja	2 karyawan
Tanggal Wawancara	Senin, 29 Juni 2026
STRENGTHS (KEKUATAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Lokasi Usaha, Kualitas Produk, Pelayanan, Pengalaman Usaha, Loyalitas Pelanggan.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu. Apa kelebihan usaha ini dibanding usaha lain?	Karena usaha saya ini lebih ke sembako, kelebihanannya sembako menjadi kebutuhan pokok sehari-hari jadi setiap hari dibutuhkan pasti untuk keseharian tetap berjalan usaha saya.
Bagaimana kualitas produk dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan?	Kualitas produknya pasti kita jamin barang yang kita jual, yang kita pasarkan ini pertama BPOM, dan masa kadaluarsanya masih jauh.
Pengalaman apa yang paling membantu Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha ini?	pengalaman kalau sekarang jujur saya buka usaha ini sudah 2 tahun, saya basingnya sarjana ekonomi sangat membantu, jadi mungkin sesuai dengan bidang yang saya ambil.
Apa yang membuat pelanggan sering kembali membeli di tempat usaha ini?	Ada beberapa pelanggan itu yang kembali bermacam-macam, ada yang kembali dengan harga lebih murah dari tempat lain,

	ada juga karena pelayanan lebih baik dari yang lain, adapun interaksi dengan pelanggan, dan lebih seringnya ke sini karena pusatnya dekat pasar sangat strategis.
Hal apa yang paling membantu usaha ini tetap berjalan sampai sekarang?	Kalau secara teknologi belum terlalu, lebih tepatnya membantu usaha ini mungkin tempatnya sangat strategis dekat pasar mungkin ini sangat membantu usaha saya di dekat tempat keramaian pusat berbelanja
Apakah Bapak/Ibu memiliki target atau rencana untuk mengembangkan usaha ke depan?	Ya, pasti semua usaha memiliki target. Usaha saya ini masih fiftih-fiftih antara grosir dan encer, dan semi grosir. Jadi saya mau kembangkan kedepannya itu lebih ke harganya grosir besaran dengan lingkup yang lebih besar untuk pembeliannya minimal itu seperti biasanya grosir minimal setengah lusin kalau sekarang biasanya belinya per pcs tapi dengan harga yang eceran.
WEAKNESSES (KELEMAHAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Keterbatasan Modal, Keterbatasan SDM, Kurangnya Promosi, Kemampuan Manajerial, Pemanfaatan Teknologi.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Kesulitan apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Kesulitan yang paling sering ialah harga. Karena untuk perbandingan harga dan modal sangat berpengaruh karena ketika modal kita lebih minim artinya pengambilan barang lebih sedikit ke distributor mempengaruhi jumlah harga. Contohnya seperti distributor semakin banyak kita ambil barang, adanya potongan dan cashbacknya. Dan semakin sedikit yang kita ambil, maka modal yang kita dapat per barang lebih mahal.
Apakah modal dan jumlah pekerja saat ini sudah cukup untuk kebutuhan usaha?	Seperti yang saya bilang belum cukup, karena sekarang ini harga barang semakin naik artinya modal semakin banyak yang dibutuhkan. Contohnya barang yang kita dapatkan dari jumlah harga seperti 10 jt

	bisa dapat barang sekian pada bulan lalu, tetapi bulan ini hanya dapat beberapa barang tidak sama yang kita dapatkan barang pada bulan lalu. Karena harga semakin naik modal juga harus besar/bertambah.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mempromosikan usaha selama ini?	Untuk sejauh ini kami mempromosikan ada juga lewat media sosial tapi tidak terlalu intens seperti punya akun facebook tapi lebih ke pemasaran langsung di tempat.
Apakah ada kesulitan dalam mengatur atau mengelola usaha sehari-hari?	Untuk kesulitan dalam mengatur dan mengelola usaha, pasti ada apalagi usaha ini naik turun kadang rame kadang sepih. Jadi untuk mengatur dan mengelolanya memang sulit, tapi tetap diatur sebaik mungkin
Apakah Bapak/Ibu sudah menggunakan teknologi, seperti media sosial atau aplikasi untuk membantu usaha ini?	Untuk sekarang belum intens masih mau buat seperti konten-konten produk soalnya baru mau mulai membuat menggunakan teknologi dan secara pribadi saya belum pede membuat konten.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha?	Kalau secara pencatatan pemasukan pengeluaran masih manual, jadi masih tercatat di buku untuk di catat pengeluaran dan pemasukan harga barang.
OPPORTUNITIES (PELUANG PENGELOLAN USAHA) Indikator : Dukungan Pemerintah, Perkembangan Teknologi, Pertumbuhan Pasar, Akses Pembiayaan, Perluasan Jaringan Usaha.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu peluang apa yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha?	Kios kecil baru mulai buka usaha, saya merekomendasikan barang-barang yang mudah laku, dan cepat terjual kepada mereka. Peluang dalam pemasaran kita perlu mengandalkan teknologi karena sekarang dimana-mana orang main sosmed cepat lihat atau beredar informasi

Apakah teknologi saat ini membantu usaha menjadi lebih mudah atau lebih dikenal?	Teknologi memang sangat membantu, lebih terkenal, dan lebih mudah dijangkau orang apalagi sekarang serba teknologi, begitupun kalau mau pesan secara online bisa diantar dengan jumlah yang lebih besar.
Apakah pernah mendapat bantuan atau pelatihan dari pemerintah atau lembaga lain?	Sejauh ini untuk pelatihan belum ada. Cuman ada dari misalnya bidang pangan, dan dari bulog mereka hanya survei kita jual barang yang subsidi sesuai dengan harga hacknya. Dari beacukai datang cek rokok yang bebas edar atau ilegal.
Apakah ada kesempatan mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan untuk usaha?	Iya. Seperti orang bank datang survei, mereka menawarkan pinjaman kur, usaha sudah jalan tambah maju dan rame mereka menawarkan pinjaman.
Apakah ada peluang bekerja sama dengan usaha atau pihak lain?	Paling bekerja sama dengan distributor atau PT mempercayakan kita dengan pengambilan barang secara kredit seperti PT Wings.
Menurut Bapak/Ibu, peluang apa yang paling besar untuk meningkatkan/mengembangkan usaha ini?	Kepercayaan mereka kepada kita. Sudah percaya kita mampu untuk mengelola usahanya. Contohnya seperti per bulan bisa target berapa dos, kalau kita bisa mencapai target peluang lebih besar lagi, kita boleh tambah limited. Bisa order barang dengan jumlah yang banyak
THREATS (ANCAMAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Persaingan Usaha, Perubahan Selera Konsumen, Kenaikan Harga Bahan Baku, Kondisi Ekonomi, Perubahan Tren Pasar.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Tantangan atau ancaman apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Sekarang orang lebih aktif sosial media. Tantangan kita harus berlomba-lomba aktif memasarkan secara online. Ancaman yang dihadapi harga dan modal. Seperti yang saya bilang semakin besar orang punya modal, kita harus bagaimana strategi untuk harga bisa bersaing. Karena sekarang walaupun bedah sedikit orang

	hitung orang lebih suka yang murah , mau dekat atau jauh orang tetap pergi. Persaingan di sembako ini ketat karena rata-rata di Oesapa ini usaha yang paling banyak sembako.
Bagaimana pengaruh banyaknya usaha sejenis terhadap penjualan?	Sangat pengaruh karena apalagi usaha sembako ini banyak, dimana-mana sembako. Jadi sangat berpengaruh terhadap penghasilan. Banyak konsumen yang bedah-bedah pemikiran konsumen ada yang lebih baik jauh yang penting murah, ada yang mending dekat bedah tipis saja. Banyak pengaruh terhadap usaha sejenis tetapi banyak para pesaing menjadi nilai plus. Dalam usaha lebih baik punya saingan untuk motivasi, kita tidak bisa berkembang tanpa ada saingan.
Apakah selera pelanggan yang berubah-ubah mempengaruhi usaha?	Lebih ke barang. Kadang ada yang baru, seperti makanan snack viral lebih tertarik, dan snack yang berhadiah. Contohnya bt ni masuk ke grosir, jadi kadang produk baru kita harus tetap ambil, walaupun itu barang belum laku baru masuk di NTT kita harus tetap pasarkan bantu jual. Bt punya pelanggan kadang mereka tidak mau ambil karena merek baru, kadang ada jenis barang yang sama tapi dengan merek yang berbeda mereka tidak mau ambil sudah biasa dengan merek yang lama.
Bagaimana dampak kenaikan harga barang atau kondisi ekonomi terhadap usaha?	Sangat berpengaruh terhadap kenaikan harga, karena sekarang 2026 ini kenaikan lumayan secara bahan baku pada sembako naiknya secara intens, perminggu bisa naik, kadang perbulan. Untuk menginformasikan kepada pelanggan agak sulit dengan masing-masing pemikiran pelanggan.
Apa yang paling dikhawatirkan terhadap kelangsungan usaha di masa depan?	Yang saya khawatirkan sebenarnya, karena sekarang tidak ada kerja sama dengan pemerintahan . Karena sekarang banyak program pemerintah seperti bantuan, koperasi merah putih mempengaruhi usaha. Apalagi sembako

	tidak bisa jual murah karena bersaing dengan minyak subsidi, sedangkan minyak subsidi untuk mendapatkan sangat sulit, karena kalau sudah subsidi sudah banyak tangan yang mafia. Kita pelaku usaha bisa omong ke pemerintah kita dapat saja bukan di harga subsidi, kita dapat modal lebih dari harga hack, bagaimana bisa kita jual harga hack sedangkan kita dapat modal di atas itu. Tapi kita sond bisa omong karena kita tetap akan dikenakan sanksi karena kita tidak boleh ambil, pelanggaran bagi pelaku usaha, tapi mau bagaimana lagi permintaan pasar besar
Apakah perkembangan teknologi menjadi tantangan bagi usaha Bapak/Ibu?	Tantangan sekarang apa-apa serba online. Untuk kita aktif di sosial media dan aktif di pasar sangat sulit karena kita mau kontrol yang mana. Kalau supermarket lingkupnya besar mereka punya masing-masing karyawan admin sosmed masih bisa dihandel, tapi kalau kita yang pelaku usaha mandiri begini kita susah untuk handel, mau handel secara langsung saja pusing, apalagi mau video di sosmed. Kalau untuk barang yang ready kita bisa foto barang dan posting, tapi untuk aktif live tidak punya waktu. Ini juga mempengaruhi pelanggan karena kita main hp juga sambil layani pelanggan agak sulit pasti mereka merasa sangat terganggu, dan tidak semua pelanggan mau terlihat di kamera mereka merasa risih dan terganggu.

IDENTITAS INFORMAN 2	
Nama Informan	Erlin Eko
Nama Usaha	Irvan ACC
Jenis Usaha	Toko aksesoris hp
Lama Usaha	3 Tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Status Kepemilikan Usaha	Milik sendiri
Lokasi Usaha	Jalan Pantai Warna Oesapa, Monitor
Jumlah Tenaga Kerja	4 orang
Tanggal wawancara	Senin, 29 Juni 2026
STRENGTHS (KEKUATAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Lokasi Usaha, Kualitas Produk, Pelayanan, Pengalaman Usaha, Loyalitas Pelanggan.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu. Apa kelebihan usaha ini dibanding usaha lain?	Kelebihannya di sini tempatnya menjual aksesoris hp, itu juga termasuk dalam sebuah kebutuhan pelanggan, khususnya lebih ke keinginan pelanggan/konsumen
Bagaimana kualitas produk dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan?	Kualitas produknya pasti memuaskan bagi pelanggan
Pengalaman apa yang paling membantu Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha ini?	Pengalaman yang paling membantu sebelumnya belum ada pengalaman terkait antigores, siliko, dll. Di sini kaya bisa tahu jenis-jenis tipe hp, artinya dengan kerja di sini tahu banyak tentang berbagai jenis hp.
Apa yang membuat pelanggan sering kembali membeli di tempat usaha ini?	Ada harga terjangkau lebih murah dibanding tempat lain. Pelanggan senang dengan pelayanan dari kami ramah.
Hal apa yang paling membantu usaha ini tetap berjalan sampai sekarang?	Yang paling mmbantu itu, kelancaran dari konsumen yang sering datang belanja terus, jadi itu juga dapat membantu usaha ini tetap berjalan.
Apakah Bapak/Ibu memiliki target atau rencana untuk mengembangkan usaha ke depan?	Ya, pasti semua usaha memiliki target. Intinya mau mengembangkan usaha biar ada cabang-cabang banyak di tempat lain.

WEAKNESSES (KELEMAHAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Keterbatasan Modal, Keterbatasan SDM, Kurangnya Promosi, Kemampuan Manajerial, Pemanfaatan Teknologi.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Kesulitan apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Ketika konsumen mencari barang yang diinginkan, stock habis/kosong belum masuk. Misalnya kalau stock habis nanti datang berulang-ulang stock belum ada.
Apakah modal dan jumlah pekerja saat ini sudah cukup untuk kebutuhan usaha?	Modal dan tenaga kerja saat ini sudah cukup.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mempromosikan usaha selama ini?	Sejauh ini kami mempromosikan barang membua video barang-barang diposting lewat media sosial seperti WhatsApp, dan instagram.
Apakah ada kesulitan dalam mengatur atau mengelola usaha sehari-hari?	Kesulitan misalnya stock barang yang masuk , tetapi belum ada barkod yang belum dikirim dari pusat, jadi barang baru belum bisa dijual pada customer. Sedangkan pembeli mencari barang tersebut, tetapi belum bisa dijual.
Apakah Bapak/Ibu sudah menggunakan teknologi, seperti media sosial atau aplikasi untuk membantu usaha ini?	Sudah menggunakan teknologi media sosial untuk promosi.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha?	Untuk pemasukan dan pengeluaran mau beli barang apa pasti ditulis, pemasukan hari-hari masih ditulis, sampai saat ini pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual menggunakan buku tulis, kalau boss baru pake aplikasi. Akhir bulan selalu briefing terkait penjualan..
OPPORTUNITIES (PELUANG PENGELOLAN USAHA) Indikator : Dukungan Pemerintah, Perkembangan Teknologi, Pertumbuhan Pasar, Akses Pembiayaan, Perluasan Jaringan Usaha.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN

Menurut Bapak/Ibu peluang apa yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha?	Tempatnya sangat strategis itu yang membuat mengembangkan usaha, kalau tidak strategis itu usaha setengah mati dijalankan.
Apakah teknologi saat ini membantu usaha menjadi lebih mudah atau lebih dikenal?	Iya teknologi sangat membantu usaha kami.
Apakah pernah mendapat bantuan atau pelatihan dari pemerintah atau lembaga lain?	Iya pernah, tapi bukan pemerintah tapi lebih ke brand hp dan merek tipe barang. Brand hp memberikan pelatihan.
Apakah ada kesempatan mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan untuk usaha?	Modal itu sendiri dari bos, tidak ada dari pihak lain.
Apakah ada peluang bekerja sama dengan usaha atau pihak lain?	Kami bekerja sama dengan beberapa brand Hp untuk menyediakan produk.
Menurut Bapak/Ibu, peluang apa yang paling besar untuk meningkatkan/mengembangkan usaha ini?	Untuk mengembangkan usaha ini harus ditempat yang strategis, harga yang terjangkau bagi pelanggan, dan tidak terlalu mahal. Contohnya di SPC ni kaca silikon dompet harga 100 rb tapi di sini 35 rb.
THREATS (ANCAMAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Persaingan Usaha, Perubahan Selera Konsumen, Kenaikan Harga Bahan Baku, Kondisi Ekonomi, Perubahan Tren Pasar.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Tantangan atau ancaman apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Persaingan usaha yang semakin ketat dengan usaha yang lain.
Bagaimana pengaruh banyaknya usaha sejenis terhadap penjualan?	Banyaknya usaha sejenis di sekitar cukup mempengaruhi penjualan. Keberadaan Toko Serba 35 di depan toko hp pengaruh yang cukup baik bagi usaha kami. Banyak pelanggan setelah belanja di Toko Serba 35, kemudian mampir ke toko kami untuk membeli aksesoris hp.

Apakah selera pelanggan yang berubah-ubah mempengaruhi usaha?	Tidak berpengaruh
Bagaimana dampak kenaikan harga barang atau kondisi ekonomi terhadap usaha?	Dampaknya sering ditanyakan oleh pelanggan sebelumnya beli harga begini, tapi tiba-tiba harga sudah naik. Tapi mereka tetap beli, setelah menjelaskannya kenapa harga naik.
Apa yang paling dikhawatirkan terhadap kelangsungan usaha di masa depan?	Pesanan barang dari pusat tidak sesuai dengan yang kami pesan. Barang tersebut harus diretur atau ditukar kembali.
Apakah perkembangan teknologi menjadi tantangan bagi usaha Bapak/Ibu?	Iya menjadi tantangan. Teknologi terus berkembang, harus serba promosi. Dan semuanya sekarang pake komputer tidak manual lagi, seperti di cashier, agak bikin ribet.

IDENTITAS INFORMAN 3	
Nama Informan	Heri Hairudin
Nama Usaha	Abizat
Jenis Usaha	Toko Telur
Lama Usaha	3 Tahun
Jenis Kelamin	Laki-laki
Status Kepemilikan Usaha	Sendiri
Lokasi Usaha	Jalan Pantai Warna Oesapa
Jumlah Tenaga Kerja	2 karyawan
Tanggal wawancara	Senin, 29 Juni 2026
STRENGTHS (KEKUATAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Lokasi Usaha, Kualitas Produk, Pelayanan, Pengalaman Usaha, Loyalitas Pelanggan.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu. Apa kelebihan usaha ini dibanding usaha lain?	Kelebihannya untuk sekarang harga stabil pastinya, dan utamanya berjalan normal.
Bagaimana kualitas produk dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan?	Hubungan yang kita berikan kepada pelanggan harus sebaik mungkin.
Pengalaman apa yang paling membantu Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha ini?	Kalau untuk sekarang pengalaman yang bagus dapat bekerja sama dengan MBG, itu yang sangat membantu.
Apa yang membuat pelanggan sering kembali membeli di tempat usaha ini?	Pelanggan sering kembali membeli di tempat kami, karena kualitas telur yang kami jual selalu terjaga, dan terjamin.
Hal apa yang paling membantu usaha ini tetap berjalan sampai sekarang?	Hal yang membantu adanya kerja sama dengan MBG modal usaha yang cukup untuk membeli stock telur.
Apakah Bapak/Ibu memiliki target atau rencana untuk mengembangkan usaha ke depan?	Ya, kami memiliki target untuk mengembangkan usaha ke depan.
WEAKNESSES (KELEMAHAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Keterbatasan Modal, Keterbatasan SDM, Kurangnya Promosi, Kemampuan Manajerial, Pemanfaatan Teknologi.	

PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Kesulitan apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Kesulitan yang dihadapi adanya telur yang busuk, faktor cuaca, distributor tidak mencukupi, kadang kapal belum sampe, stock telur kosong.
Apakah modal dan jumlah pekerja saat ini sudah cukup untuk kebutuhan usaha?	Saat ini, modal dan jumlah pekerja sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan usaha.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mempromosikan usaha selama ini?	Kami mempromosikan usaha lewat media sosial online, kasih jaminan bahwa produk yang kami jual fresh.
Apakah ada kesulitan dalam mengatur atau mengelola usaha sehari-hari?	Tidak ada kesulitan.
Apakah Bapak/Ibu sudah menggunakan teknologi, seperti media sosial atau aplikasi untuk membantu usaha ini?	Kami menggunakan teknologi untuk membantu usaha, melalui WhatsApp. Biasanya pelanggan menghubungi kami untuk menayakan stock, dan memesan telur.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha?	Mencatat pemasukan dan pengeluaran masih manual menggunakan buku.
OPPORTUNITIES (PELUANG PENGELOLAN USAHA) Indikator : Dukungan Pemerintah, Perkembangan Teknologi, Pertumbuhan Pasar, Akses Pembiayaan, Perluasan Jaringan Usaha.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu peluang apa yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha?	Menambah modal agar usaha bisa berkembang lebih besar lagi.
Apakah teknologi saat ini membantu usaha menjadi lebih mudah atau lebih dikenal?	Ya, teknologi sangat membantu usaha kami. Dengan adanya WhatsApp.
Apakah pernah mendapat bantuan atau pelatihan dari pemerintah atau lembaga lain?	Belum pernah menerima bantuan maupun mengikuti pelatihan dari pemerintah atau lembaga lain.

Apakah ada kesempatan mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan untuk usaha?	Masih ada kesempatan untuk mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan dari pihak lain.
Apakah ada peluang bekerja sama dengan usaha atau pihak lain?	Saat ini kami bekerja sama dengan program MBG.
Menurut Bapak/Ibu, peluang apa yang paling besar untuk meningkatkan/mengembangkan usaha ini?	Peluang mengembangkan usaha dengan membuka cabang baru.
THREATS (ANCAMAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Persaingan Usaha, Perubahan Selera Konsumen, Kenaikan Harga Bahan Baku, Kondisi Ekonomi, Perubahan Tren Pasar.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Tantangan atau ancaman apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Pasokan telur yang kadang tidak stabil.
Bagaimana pengaruh banyaknya usaha sejenis terhadap penjualan?	Banyaknya usaha sejenis membuat persaingan pengaruh harga semakin ketat.
Apakah selera pelanggan yang berubah-ubah mempengaruhi usaha?	Ya, perubahan selera pelanggan sangat berpengaruh terhadap usaha kami.
Bagaimana dampak kenaikan harga barang atau kondisi ekonomi terhadap usaha?	Dampak yang paling besar adalah penurunan omzet karena daya beli pelanggan berkurang.
Apa yang paling dikhawatirkan terhadap kelangsungan usaha di masa depan?	Kenaikan harga telur sangat berpengaruh.
Apakah perkembangan teknologi menjadi tantangan bagi usaha Bapak/Ibu?	Tidak. Dengan perkembangan teknologi sangat membantu usaha kami.

IDENTITAS INFORMAN 4	
Nama Informan	Sakinah Novianty
Nama Usaha	Sultan Mandiri
Jenis Usaha	Toko Beras
Lama Usaha	2 Tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Status Kepemilikan Usaha	Sendiri
Lokasi Usaha	Jalan Pantai Warna Oesapa
Jumlah Tenaga Kerja	2 karyawan
Tanggal Wawancara	Senin, 29 Juni 2026
STRENGTHS (KEKUATAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Lokasi Usaha, Kualitas Produk, Pelayanan, Pengalaman Usaha, Loyalitas Pelanggan.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu. Apa kelebihan usaha ini dibanding usaha lain?	Kelebihannya lebih stabil.
Bagaimana kualitas produk dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan?	Kami selalu menjaga kualitas beras dengan tidak mencampur beras dari jenis atau kualitas yang berbeda.
Pengalaman apa yang paling membantu Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha ini?	Pengalaman yang paling membantu saya selama menjalankan usaha ini adalah belajar bagaimana menjaga kualitas beras dan mengambil hati pelanggan.
Apa yang membuat pelanggan sering kembali membeli di tempat usaha ini?	Pelanggan sering kembali membeli di usaha ini karena kualitas beras. Beras setiap bulan dibeli, kalau enak pelanggan datang terus, selalu dijaga dan terjamin.
Hal apa yang paling membantu usaha ini tetap berjalan sampai sekarang?	Karena permintaan pelanggan terhadap beras selalu ada. Permintaan beras di kupang selalu tinggi.
Apakah Bapak/Ibu memiliki target atau rencana untuk mengembangkan usaha ke depan?	Saat ini belum ada target atau rencana khusus untuk mengembangkan usaha karena kondisi usaha sedang sepi.
WEAKNESSES (KELEMAHAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Keterbatasan Modal, Keterbatasan SDM, Kurangnya Promosi, Kemampuan Manajerial, Pemanfaatan Teknologi.	

PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Kesulitan apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Kendala yang paling sering dihadapi adalah harga beras yang sering naik turun apalagi beras sulawesi tergantung musim.
Apakah modal dan jumlah pekerja saat ini sudah cukup untuk kebutuhan usaha?	Modal yang dimiliki saat ini sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan usaha sehari-hari.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mempromosikan usaha selama ini?	Mempromosikan usahanya melalui promosi dari mulut ke mulut.
Apakah ada kesulitan dalam mengatur atau mengelola usaha sehari-hari?	Salah satu kesulitan dalam mengelola usaha sehari-hari adalah mengontrol stok beras. Sembako bisa dihitung per barang kalau beras katong harus timbang per hari yang berkurang berapa per karung.
Apakah Bapak/Ibu sudah menggunakan teknologi, seperti media sosial atau aplikasi untuk membantu usaha ini?	Hingga saat ini belum menggunakan teknologi.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha?	Mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha secara manual menggunakan buku catatan keuangan. Pake cashier agak susah karena orang kadang belinya per kilo.
OPPORTUNITIES (PELUANG PENGELOLAN USAHA) Indikator : Dukungan Pemerintah, Perkembangan Teknologi, Pertumbuhan Pasar, Akses Pembiayaan, Perluasan Jaringan Usaha.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu peluang apa yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha?	Memanfaatkan peluang dengan mempacking beras per kilo yang rapih, kadang pembeli sonde mau karena pelanggan harus melihat kualitas beras dicampur atau tidak.
Apakah teknologi saat ini membantu usaha menjadi lebih mudah atau lebih dikenal?	Saat ini belum memanfaatkan teknologi untuk mendukung usahanya.

Apakah pernah mendapat bantuan atau pelatihan dari pemerintah atau lembaga lain?	Hingga saat ini belum pernah menerima bantuan maupun mengikuti pelatihan.
Apakah ada kesempatan mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan untuk usaha?	Hingga saat ini belum ada kesempatan untuk memperoleh tambahan modal atau pembiayaan dari pihak lain.
Apakah ada peluang bekerja sama dengan usaha atau pihak lain?	Kerja sama dengan warung makan langganan.
Menurut Bapak/Ibu, peluang apa yang paling besar untuk meningkatkan/mengembangkan usaha ini?	Peluang terbesar untuk mengembangkan usaha adalah dengan membuka cabang di lokasi lain.
THREATS (ANCAMAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Persaingan Usaha, Perubahan Selera Konsumen, Kenaikan Harga Bahan Baku, Kondisi Ekonomi, Perubahan Tren Pasar.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Tantangan atau ancaman apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Kadang kualitas tidak sama dengan dipesannya, kadang pesan tidak sesuai datangnya kualitas berasnya.
Bagaimana pengaruh banyaknya usaha sejenis terhadap penjualan?	Banyaknya usaha sejenis menyebabkan penjualan dan omzet usaha sedikit menurun.
Apakah selera pelanggan yang berubah-ubah mempengaruhi usaha?	Perubahan selera pelanggan tidak terlalu memengaruhi usaha.
Bagaimana dampak kenaikan harga barang atau kondisi ekonomi terhadap usaha?	Kenaikan harga barang dan kondisi ekonomi berdampak pada menurunnya penghasilan usaha.
Apa yang paling dikhawatirkan terhadap kelangsungan usaha di masa depan?	Yang paling dikhawatirkan adalah terjadinya bencana atau kondisi cuaca yang tidak mendukung, karena dapat menyebabkan beras terkena air dan mengalami kerusakan.
Apakah perkembangan teknologi menjadi tantangan bagi usaha Bapak/Ibu?	Teknologi belum menjadi tantangan bagi usahanya.

IDENTITAS INFORMAN 5	
Nama Informan	Ayu
Nama Usaha	Sabali
Jenis Usaha	Sembako
Lama Usaha	2 Tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Status Kepemilikan Usaha	Sendiri
Lokasi Usaha	Pasar Oesapa
Jumlah Tenaga Kerja	2 karyawan
Tanggal Wawancara	Senin, 29 Juni 2026
STRENGTHS (KEKUATAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Lokasi Usaha, Kualitas Produk, Pelayanan, Pengalaman Usaha, Loyalitas Pelanggan.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu. Apa kelebihan usaha ini dibanding usaha lain?	Kelebihan usahanya adalah menyediakan barang yang lengkap, menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang ramah, serta menawarkan harga yang bersaing. Hal tersebut membuat pelanggan merasa nyaman dan memilih untuk kembali berbelanja di usaha ini.
Bagaimana kualitas produk dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan?	Kualitas produk selalu dijaga agar tetap baik dan layak dikonsumsi. Selain itu, pelayanan diberikan dengan ramah dan sopan sehingga pelanggan merasa nyaman saat berbelanja.
Pengalaman apa yang paling membantu Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha ini?	Pengalaman yang paling membantu dalam menjalankan usaha adalah memahami kebutuhan pelanggan, menjaga kualitas barang, serta memberikan pelayanan yang ramah. Pengalaman tersebut membantu membangun kepercayaan pelanggan sehingga usaha dapat terus berjalan dengan baik.
Apa yang membuat pelanggan sering kembali membeli di tempat usaha ini?	Pelanggan sering kembali membeli karena barang yang dijual berkualitas, harga yang ditawarkan terjangkau, dan pelayanan yang ramah. Selain itu, ketersediaan barang yang lengkap membuat pelanggan

	merasa lebih nyaman berbelanja di tempat usaha ini.
Hal apa yang paling membantu usaha ini tetap berjalan sampai sekarang?	Usaha ini dapat terus berjalan karena kebutuhan masyarakat terhadap barang sembako selalu ada. Selain itu, kepercayaan dan dukungan pelanggan yang terus berbelanja menjadi faktor penting dalam mempertahankan kelangsungan usaha.
Apakah Bapak/Ibu memiliki target atau rencana untuk mengembangkan usaha ke depan?	Depan memiliki rencana untuk mengembangkan usaha dengan menambah jenis barang yang dijual, meningkatkan kualitas pelayanan, serta memperluas usaha agar dapat menjangkau lebih banyak pelanggan.
WEAKNESSES (KELEMAHAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Keterbatasan Modal, Keterbatasan SDM, Kurangnya Promosi, Kemampuan Manajerial, Pemanfaatan Teknologi.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Kesulitan apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Kesulitan yang paling sering dihadapi adalah kenaikan harga barang dari pemasok yang tidak menentu. Kondisi tersebut membuat penentuan harga jual menjadi lebih sulit dan dapat memengaruhi keuntungan usaha.
Apakah modal dan jumlah pekerja saat ini sudah cukup untuk kebutuhan usaha?	Modal dan jumlah pekerja yang dimiliki saat ini sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan usaha.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mempromosikan usaha selama ini?	Promosi secara langsung masih dianggap efektif bagi usaha yang memiliki pelanggan tetap dan lokasi usaha yang strategis. Namun demikian, keterbatasan penggunaan media digital dapat membatasi peluang untuk menjangkau konsumen di luar wilayah sekitar usaha.
Apakah ada kesulitan dalam mengatur atau mengelola usaha sehari-hari?	Kesulitan dalam mengelola usaha sehari-hari adalah mengatur stok barang agar tetap tersedia sesuai kebutuhan pelanggan.
Apakah Bapak/Ibu sudah menggunakan teknologi, seperti	Saat ini sudah menggunakan media sosial, seperti WhatsApp, untuk berkomunikasi dengan pelanggan dan menerima pesanan.

media sosial atau aplikasi untuk membantu usaha ini?	Namun, pengelolaan usaha masih dilakukan secara sederhana dan belum menggunakan aplikasi khusus.
Bagaimana cara Bapak/Ibu mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha?	Pemasukan dan pengeluaran usaha dicatat secara manual menggunakan buku catatan keuangan. Pencatatan tersebut dilakukan setiap hari untuk memantau kondisi keuangan
OPPORTUNITIES (PELUANG PENGELOLAN USAHA) Indikator : Dukungan Pemerintah, Perkembangan Teknologi, Pertumbuhan Pasar, Akses Pembiayaan, Perluasan Jaringan Usaha.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Menurut Bapak/Ibu peluang apa yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha?	Peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha adalah meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap barang sembako. Selain itu, menambah jenis barang yang dijual dan memberikan pelayanan yang baik dapat menarik lebih banyak pelanggan.
Apakah teknologi saat ini membantu usaha menjadi lebih mudah atau lebih dikenal?	Teknologi membantu usaha menjadi lebih mudah dan lebih dikenal. Melalui media sosial dan aplikasi pesan, pelanggan dapat mengetahui informasi produk, melakukan pemesanan, dan berkomunikasi dengan lebih cepat.
Apakah pernah mendapat bantuan atau pelatihan dari pemerintah atau lembaga lain?	Hingga saat ini belum pernah menerima bantuan maupun mengikuti pelatihan dari pemerintah atau lembaga lain. Usaha yang dijalankan masih dikelola secara mandiri
Apakah ada kesempatan mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan untuk usaha?	Belum ada kesempatan untuk mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan dari pihak lain. Usaha masih dijalankan dengan modal sendiri secara mandiri.
Apakah ada peluang bekerja sama dengan usaha atau pihak lain?	Terdapat peluang untuk menjalin kerja sama dengan pihak lain, seperti pembeli tetap atau pelanggan dalam jumlah besar. Kerja sama tersebut dapat berupa penyediaan barang sembako secara rutin sesuai kebutuhan pelanggan.
Menurut Bapak/Ibu, peluang apa yang paling besar untuk	Mengembangkan usaha adalah meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap barang sembako. Selain itu,

meningkatkan/mengembangkan usaha ini?	menjaga ketersediaan barang dan meningkatkan pelayanan dapat membantu menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan.
THREATS (ANCAMAN PENGELOLAAN USAHA) Indikator : Persaingan Usaha, Perubahan Selera Konsumen, Kenaikan Harga Bahan Baku, Kondisi Ekonomi, Perubahan Tren Pasar.	
PERTANYAAN	JAWABAN INFORMAN
Tantangan atau ancaman apa yang paling sering dihadapi dalam menjalankan usaha?	Tantangan yang paling sering dihadapi adalah naik turunnya harga barang dari pemasok yang tidak stabil. Kondisi tersebut dapat memengaruhi harga jual dan keuntungan usaha.
Bagaimana pengaruh banyaknya usaha sejenis terhadap penjualan?	Banyaknya usaha sejenis membuat persaingan semakin ketat sehingga penjualan dapat sedikit berpengaruh. Namun, usaha tetap berjalan dengan menjaga kualitas barang dan pelayanan kepada pelanggan.
Apakah selera pelanggan yang berubah-ubah mempengaruhi usaha?	Selera pelanggan tidak terlalu berpengaruh terhadap usaha, karena barang sembako merupakan kebutuhan pokok yang selalu dibutuhkan masyarakat.
Bagaimana dampak kenaikan harga barang atau kondisi ekonomi terhadap usaha?	Kenaikan harga barang dan kondisi ekonomi dapat memengaruhi usaha, terutama pada penurunan daya beli pelanggan.
Apa yang paling dikhawatirkan terhadap kelangsungan usaha di masa depan?	Kondisi ekonomi yang tidak stabil serta persaingan usaha yang semakin ketat. Hal tersebut dapat memengaruhi penjualan dan kelangsungan usaha ke depan.
Apakah perkembangan teknologi menjadi tantangan bagi usaha Bapak/Ibu?	Perkembangan teknologi belum menjadi tantangan yang besar bagi usahanya. Usaha masih dijalankan secara sederhana, meskipun sebagian pelanggan sudah mulai menggunakan teknologi

LAMPIRAN 1.3

Dokumentasi Pada Saat Wawancara Responden



Lampiran 1.4

Ijin Pra Penelitian



**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA
FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Adisucipto No. 147 Oesapa, Kota Kupang 85228, NTT - Indonesia
Telp. 0380-881584 - WA +6282146935252 - Website: <http://www.ukaw.ac.id/>
e-mail: ukawfe25@gmail.com

Nomor : 918/FE-UKAW/M.7/VI.2026
Lampiran : 1 (satu) Eksp.
Perihal : Ijin Pra Penelitian

Kepada
Yth. Lurah Oesapa Kota Kupang
di-
Tempat

Dengan hormat,

Sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana, maka Mahasiswa kami akan mengadakan penelitian untuk Penulisan Skripsi dengan diawali menyusun Proposal Penelitian.

Untuk keperluan Penulisan Proposal Penelitian maka kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan ijin bagi Mahasiswa yang bersangkutan untuk mengadakan Pra Penelitian:

Nama : Patrisia Giarni Embu
NIM : 22190089
Program Studi : Akuntansi
Jalur Minat : Keuangan
Judul : Analisis swot sebagai alat evaluasi pengelolaan usaha pada UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa Kota Kupang

Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik, kami haturkan limpah terima kasih.

Kupang, 17 Juni 2026

Dekan,



Dr. Christian D. Manu, SE., M.Sc., Ak
NUPTK. 5660763664131352

Tembusan Kepada:

1. Yth. Ketua Program Studi Akuntansi
 2. Yang Bersangkutan
- Arsip

Lampiran 1.5

Ijin Penelitian



**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA
FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Adisucipto No. 147 Oesapa, Kota Kupang 85228, NTT - Indonesia
Telp. 0380-881584 - WA +6282146935252 - Website: <http://www.ukaw.ac.id/>
e-mail: ukawfe25@gmail.com

Nomor : 923/FE-UKAW/E.6/VI.2026
Lampiran : 1 (satu) Ekslembar
Perihal : Ijin Penelitian

Kepada
Yth. Lurah Oesapa Kota Kupang

di -
Tempat

Dengan hormat,

Sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana, pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang, maka Mahasiswa kami akan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi. Untuk itu kami mohon kiranya Bapak / Ibu memberikan Ijin bagi Mahasiswa yang bersangkutan:

Nama : Patrisia Giarni Embu
NIM : 22190089
Semester : VIII (Delapan)
Susunan Organisasi Skripsi Sebagai berikut :

Penanggungjawab : Dekan Fakultas Ekonomi
Pembimbing : 1. Dr. Angela M. Minggu, SE.,M.Si.,Ak
2. Mesry W.N. Manafe, SE.,M.Sc

Lama Penelitian: 2 (dua) Minggu

Pembiayaan : Sendiri

Judul : Analisis swot sebagai alat evaluasi pengelolaan usaha pada UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa Kota Kupang

Sebagai bahan pertimbangan Bapak/Ibu, maka kami lampirkan Proposal Penelitian dari Mahasiswa yang bersangkutan. Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami haturkan limpah terima kasih.

Kupang, 18 Juni 2026

Dekan,

Dr. Christian D. Manu, SE.,M.Sc.,Ak
NUPTK. 5660763664131352

Tembusan Kepada Yth. :
1. Ketua Program Studi Akuntansi
2. Yang Bersangkutan
A r s i p

Lampiran 1.6

Surat Keterangan Selesai Penelitian



**PEMERINTAH KOTA KUPANG
KECAMATAN KELAPA LIMA
KELURAHAN OESAPA**

Jln. Adisucipto - Oesapa, Telp. (0380) 681235 - Kupang

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN
NOMOR : 423.6 / 013 / KOSP / VII / 2026

Yang bertanda tangan di bawah ini :

N a m a : **Eduard F. Tokoh, S.Sos**
N I P : 19700116 200801 1 008
Jabatan : Sekretaris

Dengan ini menerangkan bahwa :

N a m a : **Patrisia Giarni Embu**
NIM : 22190089
Pekerjaan : Mahasiswi
Prodi : Akuntansi
Universitas : Kristen Artha Wacana
Alamat : Kelurahan Oesapa

Benar – benar yang bersangkutan telah selesai melakukan penelitian / survey di Wilayah Kelurahan Oesapa, Kecamatan Kelapa Lima - Kota Kupang Terhitung Mulai Tanggal 17 Juni 2026 s/d 10 Juli 2026 dengan Judul :

"Analisis Swot Sebagai Alat Evaluasi Pengelolaan Usaha Pada UMKM Sektor Perdagangan Di Kelurahan Oesapa Kota Kupang".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kupang, 13 Juli 2026

An. Lurah Oesapa
Sekretaris,


Eduard F. Tokoh, S.Sos
NIP. 19700116 200801 1 008

Tembusan : DH disampaikan Kepada :

1. Ketua Program Studi Akuntansi UKW Kupang di Kupang.-
2. Camat Kelapa Lima di Kupang;
3. Arsip

Lampiran 1.7

Surat Keterangan Melakukan Penelitian

		PEMERINTAH KOTA KUPANG			
		KECAMATAN KELAPA LIMA			
		KELURAHAN OESAPA			
		Jln. Adisucipto - Oesapa, Telp. (0380) 881235 - Kupang			
<u>SURAT KETERANGAN MELAKUKAN PENELITIAN</u>					
NOMOR : 423.6 / 146 / KOSP / VI / 2025					
Berdasarkan	:	Surat Universitas Kristen Artha Wacana Fakultas Ekonomi			
Perihal	:	Permohonan Ijin Penelitian			
Nomor	:	923/FE-UKAW/E.6/VI.2026			
Menimbang	:	Bahwa demi kelancaran kegiatan dimaksud perlu dikeluarkan suatu Rekomendasi			
= LURAH OESAPA =					
dengan ini menerangkan bahwa TIDAK KEBERATAN Kepada :					
N a m a	:	Patrisia Giarni Embu			
N I M	:	22190089			
P e k e r j a a n	:	Mahasiswi			
Universitas	:	Kristen Artha Wacana			
Jurusan/Prog. Studi	:	Akuntansi			
Alamat	:	Kelurahan Oesapa			
"ANALISIS SWOT SEBAGAI ALAT EVALUASI PENGELOLAAN USAHA PADA UMKM					
SEKTOR PERDAGANGAN DI KELURAHAN OESAPA KOTA KUPANG"					
Lamanya	:	26 Juni 2026 s/d 10 Juli 2026 (2 Minggu)			
Lokasi	:	Pasar Oesapa			
Dengan Ketentuan:					
1. Wajib memberitahukan maksud dan tujuan kepada Ketua RT setempat yang hendak disurvei					
2. Selama melakukan kegiatan Survei tidak diijinkan /dibenarkan melakukan kegiatan lain yang dapat mengganggu ketertiban masyarakat.					
3. Wajib melaporkan hasil Kegiatan Survei kepada Lurah Oesapa.					
4. Ijin/ Rekomendasi ini akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku lagi apabila pihak yang melakukan kegiatan survei melanggar ketentuan sebagaimana tersebut di atas.					
Demikian Surat Rekomendasi / Ijin ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.					
<table border="1"><tr><td>Paraf Herarki Staf Pem dan Trantib</td><td></td></tr></table>		Paraf Herarki Staf Pem dan Trantib		 Kupang, 25 Juni 2026 An. Lurah Oesapa Kasie Pem dan Trantib, Yakub Adoe SE NIP. 19740201 199903 1 005	
		Paraf Herarki Staf Pem dan Trantib			
Tembusan : dengan hormat di sampaikan kepada:					
1. Ketua Progam Studi Akuntansi					
2. Ketua RT.23.24.25.26.dan 27					
3. Arsip					