Nama :

Kelas : XI MIPA 2

Mata Pelajaran : PKWU

Kelompok :

* Ady Wijaya
* Desy Ananda H.
* Hans Christian Handoto
* Felix Rafael

No. Absen :

Tugas : Hal 172 (Analisis SWOT)

Pemetaan peluang usaha berdasarkan analisis SWOT

Nama makanan khas daerah : Kerak Telor (DKI Jakarta)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Strength | Weakness | Opportunity | Threat |
| 1. | Bahan baku mudah di dapat | Harga bahan baku yang tidak stabil | Banyak pembeli pada acara tertentu | Keacuhan konsumen |
| 2. | Harga terjangkau | Banyak saingan yang menjual makanan yang sama | Sistem pemasaran yang dilakukan pada saat acara tertentu |  |
| 3. | Dapat dinikmati berbagai kalangan usia | Dibutuhkan keahlian khusus dalam membuatnya |  |  |
| 4. | Mengandung nilai kepariwisataan |  |  |  |

**Kerak telor** adalah makanan khas orang asli Jakarta dengan bahan dasar TELOR . dengan bahan bahan campuran lain seperti beras ketan putih, jahe ,ebi, bawang merah goring, kelapa sangria, cabe merah , kencur, merica, butiran garam dan gula pasir.

1. Analisis kekuatan Strength (Kekuatan)
2. Bahan baku mudah di dapat
3. Harga terjangkau
4. Dapat dinikmati berbagai kalangan usia
5. Mengandung nilai kepariwisataan

Hal yang perlu diklakukan setelah analisis :

* Mempertahankan nilai kepariwisataan dan ke khasa an rasa kerak telor yang merupakan aslin DKI Jakarta.

1. Analisis Weakness (Kelemahan)
2. Harga bahan baku yang tidak stabil
3. Banyak saingan yang menjual makanan yang sama
4. Dibutuhkan keahlian khusus dalam membuatnya

Hal yang perlu diklakukan setelah analisi :

* Mempertahankan harga yang terjangkaumeskipun harus mengurangi sedikit porsi makanan.
* Mempertahankan cita rasa dan ke khasan yang dimiliki.
* Mencari pekerja yang handal dalam pembuatan kerak telur.

1. Analisis Opportunities ( Peluang )
2. Banyak pembeli pada acara tertentu
3. Sistem pemasaran yang dilakukan pada saat acara tertentu

Hal yang perlu dilakukan setelah analisis :

* Meningkatkan pemasaran pada event tertentu dengan cara promosi atau memberi potongan harga.

1. Analisis Threats ( Ancaman )
2. Keacuhan konsumen
3. Kurangnya Minat
4. Banyaknya Saingan

Hal yang harus dilakukan setelah analisis :

* Mengembalikan ketertarikan konsumen terhadap makanan khas daerah yang seringkali di anggap kuno dengan memodifikasi rasa dan isian di dalamnya.