LAMPIRAN

Lampiran 1
Instrumen Penelitian

PEDOMAN WAWANCARA MEAT FACTORY MAKASSAR

Nama **:** Muhammad Nursultan (Informan 1)
Usia **:** 28 tahun
Jenis Kelamin **:** laki-laki
Posisi **:** Owner

Nama **:** Cut endrida fitriya (Informan 2)
Usia **:** 20 tahun
Jenis kelamin **:** Perempuan
Posisi **:** Konsumen

Nama **:** Ega dwi saputri (Informan 3)
Usia **:** 20 tahun
Jenis kelamin **:** Perempuan
Posisi **:** Konsumen

Nama **:** Mersi laurens (Informan 4)
Usia **:** 19 tahun
Jenis kelamin **:** Perempuan
Posisi **:** Konsumen

Nama **:** Rina (Informan 5)
Usia **:** 30 tahun
Jenis kelamin **:** Perempuan
Posisi **:** Konsumen

1. Apa yang anda ketahui tentang Studi Kelayakan Bisnis?

   Informan 1: sebelumnya saya tidak tau, karena saya belajar bisnis itu otodidak.

2. Menurut anda, apakah usaha anda ini memerlukan Studi Kelayakan Bisnis?

   Informan 1: menurut saya semua usaha harusnya membutuhkan studi kelayakan bisnis, karena memberikan gambaran mengenai bisnis yang dijalankan.

A. Kelayakan usaha Aspek Pasar

1. Produk atau jasa yang dihasilkan

a. Apa jenis produk yang anda produksi?

Informan 1: jadi saya jual dari yang paling murah sampai yang paling mahal. Mulai dari harga 55.000 per 500 gram,25.000 per 100 gram paling murah sampai 110.000 per 100 gram. apasih jenis-jenis produknya, oke saya bilang bagian-bagian daging. Daging sapi, daging Indian, Australia, us, Brazil 4 jenis dan saya ambil 1 jenis daging lokal yaitu ayam . Ada 48 jenis daging dan bumbu jadi, kenapa saya jual rempah karena saya jual jeroan karena saya tau orang Makassar itu identik dengan coto, palu basa. Karena saya harap datang ibu-ibu rumah tangga yang malas masak yang maunya simple.

b. Siapa yang menjadi target konsumen anda?

Informan 1: dulu itu customerku memang pedagangji, aji-aji yang banyak pedagang dipasar toh. Ituji saya kasih mereka biasa ngordernya ya 5 karton sampai 20 kartonan. Selang beberapa lama mulai naik daun yang namanya daging slice yang dipakai untuk korean bbq, yakiniku, japanese. Dari dulu memang saya tidak mau jual kepemakai langsung kenapa karena saya bosan menunggu jadi yang saya target itu memang toko- toko sama luar daerah mulai dari frozen food terbesar di urip dulu saya yang pegang semua dagingnya setelah itu saya pegang kendari, sorowako bisa dibilang saya bisa jual 500 kg per hari.

c. Apa keunggulan barang produksi anda?

Informan 1: janganmi jauh-jauh saya bisa jamin saya punya harga di Makassar paling murah, boleh dibuka di Makassar cari shortplate rata-rata semua 120.0000, 115.000 saya punya 110.000 per kilo.apa sih yang membedakan saya bisa jual harga lebih murah dari yang lain karena toko

frozen lain dia masih mengambil dari tangan kedua sedangkan saya ini tangan kedua. kenapa saya bisa jadi tangan kedua karena saya punya mesin mulai dari mesin slice,mesin potong,mesin giling,vacum ,raping semua saya punya itu yang bisa buat saya pegang harga.

d. Bagaimana dengan pemasok bahan baku produk anda?

Informan 1: jadi importir berada di jakarta, di Makassar ada disributor. Disributor ngambilnya dari importir di jakarta ,disributor salurkan ke supplier termasuk saya.

2. Gambaran pasar

a. Bagaimana gambaran nilai penjualan usaha anda?

Informan 1: dulu saya bisa untung 15.000 per kilo kalau sekarang 2.000-3000 per kilo tapi dikali 5-20 karton perhari bisa sampai 2.000.000 perhari apalagi kalau hari-hari seperti lebaran orderan bisa sampai 30-50 karton.

b. Bagaimana peluang pasar pada usaha anda?

Informan 1: bayangkan saja awalnya pada tahun 2020 saya beli mesin hari senin proses hari selasa,pemasaran hari rabu hari sabtunya saya sudah bisa dapat kembali 9 juta . peluang pasarnya cukup besar apalagi mulai naik daun yang namanya daging slice yang dipakai untuk korean bbq, yakiniku, japanesse.

3. Proyeksi/perkiraan penjualan

a. Bagaimana proyeksi/perkiraan penjualan usaha anda?

Informan 1: naik turun, 2 bulan terakhir ini kurang,karena bertepatan dengan lebaran dan anak-anak masuk sekolah.

b. Apakah terdapat penurunan atau kenaikan penjualan setiap tahun?

Informan 1: ya, naik turun.

4. Strategi pemasaran

a. Bagaimana pengembangan produk anda? (apakah mengikuti jaman atau memiliki ciri khas tersendiri?

   Informan 1: disini konsepku open butcher, menurut saya saya lebih baik kasih liat orang bagaimana caranya kita proses daging bukan bagaimana. Kebayakan orang cuman beli tapi mereka tidak tau ini dari mana, bagaimana caranya diproses bersihkah, Engine kah, sanitasinya terjagakah, kalau saya tidak takut masukmi liat kalau ada bau-bau sedikit. jangkankan itu karyawanku didalam ruang potong , saya tidak pernah benarkan mereka dibilang pel pake slaber begitu, nggak ,saya suruh mereka lap pake tangan karena saya tau pake tangan itu lebih bersih daripada pake alat.

b. Bagaimana pengembangan wilayah pemasaran usaha anda?

   Informan 1: wilayah pemasaran saya itu seluruh bagian sulawesi seperti kendari, dan sorowako, morowali apalagi disanakan daerah tambang harganya bisa lebih meningkat. .

c. Kegiatan promosi apa saja yang sudah anda lakukan?

   Informan 1: promosi saya lewat instagram, bisa kemarin waktu saya opening pakai instagram ads dan endorse.

d. Bagaimana penetapan harga produk yang anda produksi?

   Informan 1: untuk target umpan itu 20% ,kalau dia itu unik 30%-50%

5. Analisis pesaing

a. Siapa saja pesaing usaha anda?

   Informan 1: kalau pesaing itu RNB, tokomail, mumkil itu sudah 3 besar.

b. Apa saja keunggulan dan kelemahan Meat factory Makassar dengan usaha lainnya?

Informan 1: harganya lebih murah dibandingkan dengan toko frozen lain, kemudian tempatnya itu bersih. Disini juga kita menggunakan mesin yang lengkap.

6. Saluran distribusi

a. Bagaimana wilayah pemasaran usaha anda saat ini?

Informan 1: wilayah pemasarannya itu bagian sulawesi, seperti kendari, sorowako, morowali.

b. Apa jalur distribusi yang anda gunakan?

Informan 1: saya menjual lewat tokopedia dan shopee juga bisa mengorder lewat wa.

B. Aspek Teknik

1. Proses produksi dan lokasi usaha

a. Bagaimana proses pengadaan produk?

Informan 1: jadi importir berada di jakarta, di Makassar ada disributor. Disributor ngambilnya dari importir di jakarta, disributor salurkan ke supplier termasuk saya.

b. Apa keunggulan proses produksi anda?

Informan 1: menggunakan teknologi yang sudah lengkap, ada mesin slice, potong, giling, vacuum, raping dan lain-lain.

c. Bagaimana pendapat anda tentang penempatan lokasi usaha anda sekarang ini?

Informan 1: karena disini sering macet, saya suka daerah yang macet . jadi apalagi ini disebelah jalan masuk parkir toko satu sama jadi otomatis secara tidak langsung mereka liat saya punya toko dan alhamdullilahnya itu kebanyakan orang-orang sebelum masuk mereka singgah dulu di tokoku atau setelah dari toko satu sama mereka baru singgah ke tokoku begitu.

d. Bagaimana luas tempat usaha anda?

Informan 1: dilantai satu itu toko, kemudian lantai dua itu pembuatan toko dan lantai tiga itu tempat tinggal. Luasnya itu 3,5 x 20 meter.

2. Bahan baku dan penggunaannya

a. Bahan baku apa yang anda gunakan untuk proses produksi?

Informan 1: daging beku dan rempah untuk pembuatan saus.

b. Bagaimana kebutuhan per bulan bahan baku yang anda butuhkan?

Informan 1: kalau saya liat stock daging mulai berkurang, saya pesan lagi.

3. Kapasitas produksi

a. Apa saja perlengkapan, mesin-mesin dan teknologi yang anda gunakan untuk proses produksi?

Informan 1: disini sudah lengkap, ada mesin slice, mesin potong, giling, vacuum, raping dan lain2.

b. Bagaimana dengan kualitas produk anda?

Informan 1: kualitas ,produk itu bisa bertahan kurang lebih 2 tahun.

C. Aspek Manajemen

1. Data perusahaan

a. Bentuk badan usaha dari usaha anda apa?

Informan 1: setelah saya berhenti kerja, saya mulai bangun usaha ini dari rumah, semuanya saya kerjakan sendiri mulai dari slice sampai pemasarannya.

b. Kapan usaha ini mulai berdiri?

Informan 1: usaha ini saya mulai pada tahun 2020 akhir bulan mei tanggal 26, dan pendirian toko pertama itu pada tanggal 3 maret kemarin (2023)

2. Analisis sumber daya manusia

a. Bagaimana kompetensi yang harus dipenuhi untuk menjadi tenaga kerja diusaha anda?

Informan 1: kalau untuk karyawan, awal masuk mereka saya ajarkan terlebih dahulu bagaimana cara slice, potong. Pernah ada kejadian salah potong yang harusnya dibagi berapa jadi berapa jadi dagingnya tidak jadi saya jual biarmi saya rugi Rp 200.000- Rp 300.000.

b. Bagaimana system penggajian atau pengupahan tenaga kerja yang bekerja pada usaha anda?

   Informan 1: kalau saya ,tidak mau terlalu bagaimna-bagaimana, yang penting itu mereka disiplin dan jujur.

c. Bagaimana pembagian job pekerjaan pada usaha anda?

   Informan 1: sekarang itu saya punya 4 karyawan. 2 dibagian pemotongan kasir dan 2 bagian butcher.

D. Aspek Hukum

a. Surat izin apa saja yang dimiliki oleh perusahaan?

   Informan 1: saya sudah ada NIB, Sama PIRT artinya izin yang memperbolehkan kamu memproduksi produk yang bisa di jual ke luar dan untuk melengkapi PIRT itu apa-apa dibutuhkan itu butuhkan BPOM sama Halal MUI.

b. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk perizinan?

   Informan 1: kemarin itu untuk izin saya bayar Rp 500.000 kalau untuk halal dan MUI itu saya bayar 4.000.000.

E. Aspek Keuangan

a. Berapa dana yang anda butuhkan untuk mendirikan usaha ini?

   Informan 1: kalau untuk modal itu saya ambil dari bank memang, 500.000.000.

b. Sumber dana yang anda gunakan untuk mendirikan usaha berasal dari mana?

   Informan 1: saya ambil dari bank , Rp 500.000.000.

c. Berapa sumber dana sendiri yang anda gunakan untuk mendirikan usaha ini?

Informan 1: terus terang saya ambil dari bank, 500.000.000. sewa ruko saja 55 juta per tahun, kemudian renovasi semuanya karena saya mau warna putih agar orang tau kalau produkku bersih, dan yang bikin mahal itu mesinnya dan listriknya , 1 mesin saja menghabiskan 2.200 watt.

Tabel 23
Hasil Wawancara

Meat Factory Makassar				
Keterangan	**Satuan**	**Jumlah**	**Harga**	**Total**
Biaya Bahan baku				
Daging	Kg	1,5 ton	Rp 135.000.000	Rp 135.000.000
Sayur Hidroponik	bungkus	70	Rp 8.000	Rp 560.000
Bakso kidea		10.400.000	Rp 10.400.000	Rp 10.400.000
Plastik pembungkus/gula	perkilo		Rp 400.000	Rp 400.000
Sterofoam	pcs	2500	Rp 950.000	Rp 950.000
Bumbu racik	pcs	40/minggu	Rp 350.000	Rp 1.400.000
				Rp 148.710.000
Biaya Peralatan				
Frezeer		8	Rp 5.930.000	Rp 47.440.000
Timbangan		4	Rp 300.000	Rp 1.200.000
Komputer		1	Rp 2.900.000	Rp 2.900.000
Meja kasir		1	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
meja stenliss		3	Rp 750.000	Rp 2.250.000
Kulkas		1	Rp 1.690.000	Rp 1.690.000
Ac		3	Rp 2.348.000	Rp 7.044.000
Mesin pemotong		1	Rp 3.460.000	Rp 3.460.000
Mesin penggiling		1	Rp 22.000.000	Rp 22.000.000
Mesin vacum		1	Rp 1.078.000	Rp 1.078.000
Mesin slice		2	Rp 4.500.000	Rp 9.000.000
Showcase		1	Rp 4.750.000	Rp 4.750.000
Kompor		1	Rp 348.000	Rp 348.000
Wajan		1	Rp 249.000	Rp 249.000
Baskom		3	Rp 15.000	Rp 45.000
Pisau		3	Rp 20.000	Rp 60.000
Biaya Pemasaran				
Baliho/spanduk		1	Rp 200.000	Rp 200.000

Box		1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Ig ads			Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
Info promo			Rp 300.000	Rp 300.000
				4.500.000
Biaya Gaji karyawan				
kasir		2	Rp 1.900.000	Rp 3.800.000
Bagian butcher		2	Rp 1.900.000	Rp 3.800.000
				Rp 7.600.000
Biaya lain-lain				
Listrik	watt		Rp 5.800.000	Rp 5.800.000
Wifi/data seluler			Rp 350.000	Rp 350.000
Refill gas			Rp 23.000	Rp 23.000
Stiker usaha			Rp 4.000.000	Rp 4.000.000
Biaya pembuatan izin usaha			Rp 4.500.000	Rp 4.500.000
Biaya sewa bangunan			Rp 4.583.333	Rp 4.583.333
Kantong plastik		2	Rp 33.000	Rp 66.000
Spatula		1	Rp 30.000	Rp 30.000
Tempat sampah		3	Rp 13.000	Rp 39.000
Kursi		5	Rp 45.000	Rp 225.000
pengharum ruangan		1	Rp 200.000	Rp 200.000
Masker		2	Rp 25.000	Rp 50.000
sarung tangan plastik	box	1	Rp 35.000	Rp 35.000
Keranjang		5	Rp 48.000	Rp 240.000
				Rp 20.111.333

F. Konsumen

1. Darimana anda mengetahui Meat Factory Makassar?

   Informan 2: tau Meat Factory itu dari salah satu teman dan dari ig juga sih.

   Informan 3: kalau saya tau Meat factory itu dari Ig.

   Informan 4: saya tau Meat factory itu dari kakak saya, terus kubukami ignya. Liat-liat daging-daging dan inimi sekarang pergika beli. Kuliat- liat juga lumayan murah dan juga bisa dibeli sesuai kebutuhanta.

   Informan 5: tadi dari toko satu sama, terus pas lewat liat ada toko daging.

2. Bagaimana dengan produk Meat Factory? Apakah anda puas dengan produk yang ditawarkan?

Informan 2: puas, lumayan lengkap juga daging-dagingnya didalam.

Informan 3: iya produknya itu lengkap dan adami juga selain daging, tadi ada kuliat suki-suki juga dan sayur-sayur. Kalau dibilang puas ya lumayan puas.

Informan 4: ya, puas.

Informan 5: ya puas.

3. Kenapa memilih membeli daging di Meat Factory?

Informan 2: karena ini tokonya, tidak terlalu jauh dari kosku.

Informam 3: saya ikut temanji, dan mau juga coba-coba karena belum pernahka makan daging kaya begini.

Informan 4: karena bersih, baru juga dikasih tau ini daging yang cocok untuk slice, ini untuk grile, pelayanannya bagus dan ramah.

Informan 5: kenapa saya membeli, tadi karena pas-pas lewat jadi mampir kesini.

4. Bagaimana menurut anda mengenai harga produk di Meat Factory?

Informan 2: harganya lumayan murah dan saya liat juga bagus.

Informan 3: harganya ya, eh ya bisa dibilang murah lumayan murah.

Informan 4: menurut saya harganya normal, tidak mahal. Karena isinya banyak mungkin karena dislice tidak tebal tidak tipis juga. Menurut saya harganya begitu worth it untuk harga segitu dan kualitas begitu.

Informan 5: kalau harganya dengan dipasar tidak jauh beda, cuman bedanya ini sudah dipotong-potong kalau dipasar belum.

Lampiran 2
Dokumentasi Wawancara Informan



Informan 1



Informan 2



Informan 3



Informan 4



Informan 5

Lampiran 3
Surat Telah Menyelesaikan Penelitian

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MUHAMMAD NURSULTAN

Posisi : OWNER MEAT FACTORY MAKASSAR

Usaha : MEAT FACTORY MAKASSAR

Menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : EIRENE

NPM : S022019037

Prodi : Administrasi Bisnis Sektor Publik

Instansi : Politeknik STIA LAN Makassar

Telah selesai melakukan penelitian di Meat Factory Makassar selama 1 (satu) bulan untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi karya berupa Studi Kelayakan Bisnis dengan judul **"Studi kelayakan Bisnis pada usaha Meat Factory Makassar".**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai kelengkapan berkas ujian SKRIPSI pada mahasiswa yang bersangkutan. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Makassar, 10 Juli 2023
OWNER MEAT FACTORY MAKASSAR

MUHAMMAD NURSULTAN

Lampiran 4
Dokumentasi Presentasi





BIODATA PENULIS



A. DATA PRIBADI

Nama Lengkap	: Eirene
NPM	: S022019037
Program Studi	: Administrasi Bisnis Sektor Publik
Tempat Tanggal Lahir	: Tana Toraja, 18 Mei 2000
Jenis Kelamin	: Perempuan
Ibu Kandung	: Enny Sallata
Agama	: Kristen
Alamat Rumah	: Jl. Bonto Cinde, Pettarani
Email	: eirene18zpekat@gmail.com
No. Telepon / Hp	: 082291893363

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

Sekolah Dasar	: SDN Tontouan **Lulus Tahun** 2012
SLTP	: SMP Katolik St. Yoseph Luwuk **Lulus Tahun** 2015
SLTA	: SMAN 2 Luwuk **Lulus Tahun** 2018