

LAMPIRAN

KISI-KISI PANDUAN PENGGALIAN DATA LAPANGAN

Keterkaitan Masalah Penelitian dengan Teknik Pengumpulan Data dan Sumber Data yang digunakan

No	Masalah Penelitian	Sumber Data	Metode/Teknik Pengumpulan Data
1	Bagaimana kondisi usaha peternak ayam potong di desa Dencarik?	<p>(1) Informan: dari berbagai unsur di Desa Dencarik seperti Pemilik Usaha serta masyarakat yang menjadi Pembeli</p> <p>Pembuatan Rekaman Etnografi: Melakukan analisis dan dekonstruksi teks dari profil Usaha, Juknis Usaha, sumber berupa buku yang menuliskan Strategi usaha dan segala sumber yang berkaitan dengan strategi yang diterapkan pada Usaha peternak ayam potong saat pandemic corona.</p> <p>(3). Observasi: mengamati kegiatan strategi pemasaran Usaha Peternak ayam potong sehari-hari didalam melakukan aktivitas operasional</p>	<p>-Pengajuan pertanyaan etnografi</p> <p>-Pengumpulan Data etnografi (Observasi)</p> <p>-Pembuatan Rekaman etnografi</p>
2.	Bagaimana strategi pengembangan usaha berbasis analisis SWOT bagi para peternak	<p>1) Informan: dari berbagai unsur di Desa Dencarik seperti Pemilik Usaha serta masyarakat yang menjadi Pembeli</p> <p>Pembuatan Rekaman Etnografi:</p>	<p>Pengajuan pertanyaan etnografi</p> <p>-Pengumpulan Data etnografi (Observasi)</p>

No	Masalah Penelitian	Sumber Data	Metode/Teknik Pengumpulan Data
	<p>ayam potong di desa Dencarik?</p>	<p>Etnografi: Melakukan analisis dan dekontruksi teks dari profil Usaha, Juknis Usaha, sumber berupa buku yang menuliskan Strategi usaha dan segala sumber yang berkaitan dengan strategi yang diterapkan pada Usaha peternak ayam potong saat pandemic corona.</p> <p>(3). Observasi: mengamati kegiatan strategi pemasaran Usaha Peternak ayam potong sehari-hari didalam melakukan aktivitas operasional</p>	<p>-Pembuatan Rekaman etnografi</p>



**Lampiran 01. Transkrip wawancara dengan Pemilik Usaha dan beberapa Pegawai
Peternak ayam potong.**

Identitas

Nama : Made Endy Aristiawan

Jabatan : Pemilik Usaha Peternak Ayam Potong di desa Dencarik

P:	Sejak Kapan Usaha ini didirikan
N:	Usaha ini di dirikan pada tahun 2018
P:	Sejak Kapan Usaha ini didirikan
N:	Kendaa yang paling berarti adalah pada saat menyiapkan modal
P:	Apakah Kelebihan dari usaha yang ada kelola disbanding usaha yang lain
N:	Adanya peluang dari bisnis ayam potong pada pandemi virus <i>corona</i> yang dijalankan Bapak Made Endy Aristiawan, tentunya beliau berpedoman pada strategi <i>Strength, Weakness, Opportunities, Threat</i> (SWOT), sebenarnya strategi pengembangan usaha sangat banyak, namun untuk mengukur sejauh mana peluang keberhasilan usaha pada saat pandemi, Bapak Made Endy Aristiawan lebih memfokuskan pada penggunaan strategi SWOT, rasional menggunakan strategi ini adalah untuk mengoptimalkan kekuatan dan meminimalkan kelemahan usaha yang dikelola Bapak Made Endy Aristiawan, serta memanfaatkan peluang yang muncul dan mengatasi ancaman yang datang. Didalam dunia bisnis, perubahan kondisi dan situasi akan sering Anda temui yakni pandemi virus <i>corona</i> . Telah menyebabkan perubahan, perubahan-perubahan ini yang harus sikapi pebisnis dengan cara menganalisis SWOT Anda agar bisnis yang Anda jalankan dapat bertahan secara berkesinambungan. Melakukan analisis SWOT memang bukan sesuatu mudah. Beberapa pebisnis banyak yang menggunakan jasa konsultan untuk melakukan analisis SWOT. Meskipun demikian, pebisnis dapat melakukannya sendiri walaupun hasil yang didapatkan tidak seperti konsultasi dari konsultan yang terpenting keberlanjutan usaha yang sangat penting diutamakan.
P	Bagaimana pengaruh pandemi virus corona dalam memasarkan Produk?
N	Cukup mengganggu dikarenakan pandemic mengakibatkan resesi ekonomi yang cukup di rasa bagi kaangan masyarakat
P:	Bagaimana Bapak bisa mengelola Usaha bisa bertahan sampai sekarang?
N:	Jadi bahwa penerapan strategi pada perusahaan tersebut menggunakan <i>Growth Oriented Strategy</i> dalam mengemas bisnisnya untuk menghasilkan laba sangat ditentukan pada peran sentral manajer. Hal ini dikarenakan analisis SWOT pada diagram kartesius mengungkapkan bahwa kuadran pertama yang situasinya sangat menguntungkan memiliki skor total tertinggi. PT.Arma Anugerah Abadi memiliki banyak kekuatan dan peluang, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. sudah ada sekaligus meminimalkan kelemahan dan mengatasi berbagai ancaman.
P:	Apakah strutur organisasi Usaha sudah terintegrasi dengan jelas?
	Iya, snagat mempengaruhi , berikut saa ambilkan contoh tentang alur kerja di bidang penghimpunan dana melalui tabungan setiap hari kerja. Petugas pemungut tabungan (kolektor tabungan) bertugas meakukan pemungutan tabungan dengan menjemput kerumah nasabah, dengan membawa daftar pemungutan tabungan (manual), dan slip penarikan tabungan. Setelah selesai melakukan pemungutan tabungan, koektor

tabungan menyetor daftar pemungutan tabungan (manual) dan slip penarikan tabungan (jika ada penarikan tabungan melalui kolektor), kepada petugas bagian tabungan dan selanjutnya petugas bagian tabungan melakukan penginputan data pada aplikasi tabungan. Setelah petugas tabungan melakukan input data, kemudian memprint out data yang diinput serta membuat rekapitulasi setoran kolektor tabungan ke bendahara. Setelah semuanya selesai maka petugas bagian tabungan memberikannya kepada kolektor tabungan. Kolektor tabungan setelah mendapatkan data print out dan rekapitulasi setoran dari petugas bagian tabungan, kemudian menyetor uang (sesuai jumlah pada rekapitulasi setoran) dan disertai juga dengan menyetorkan data yang diberikan oleh petugas bagian tabungan, kepada bendahara. Selanjutnya bendahara menghitung dan mencocokkan jumlah yang diterimanya dari kolektor taungan dengan data rekpiyulasi yang dikeluarkan oleh petugas bagian tabungan, setelah jumlahnya selesai maka melakukan validasi data dan membuat bukti kas masuk untuk transaksi penerimaan tabungan, dan bukti ks keluar untuk transaksi penarikan tabungan. Pada saat tutup buku akhir hari, bendahara mencatatkan bukti kas masuk dan bukti kas keluar (dictum nomer e) pada buku kas Pada saat tutup buku akhir hari, sekretarias melakukan pengecekan transaksi dan melakukan validasi dan selanjutnya mencatatkan bukti kas masuk dan bukti kas keuar (dictum Nomer e) pada neraca Percobaan LPD

Contoh alur kerja di bidang perkreditan setiap hari kerja. Calon nasabah kredit, dalam rangka memajukan permohonan kredit, terlebih dahulu menuju kebagian pemasaran, untuk mendapatkan informasi mengenai syarat-syarat pengajuan kredit. Bagian pemasaran kemudian menyerahkan berkas pengajuan amprah kredit kepada bagian analisis kredit. Bagian analisis kredit kemudian meneruskan pengajuan amprah kredit dan hasil analisisnya kepada kepala bagian kredit dan atau kepada pemucuk LPD selaku pemutus kredit. Kepala bagian kredit / pemucuk LPD setelah mempertimbangkan dan mengambil keputusan pemberian atau penolakan kredit meneruskan kepada bagian admin kredit, untuk membuat surat keputusan kredit (SKK) Petugas bagian admin kredit mengirimkan SKK kepada calon debitur. Calon debitur diberikan batas waktu selambat lambatnya 3 hari kerja untuk memberikan persetujuan atas SKK yang dikirimkan kepadanya. Kemudian apabila diputuskan memberikan bantuan fasilitas kredit oleh pemutus kredit dan calon debitur menyetujui SKK yang dikirim kepadanya, maka untuk selanjutnya dilakukan proses pencairan kredit. Petugas bagian admin kredit kemudian membuat administrasi kelengkapan dalam rangka pencairan kredit sesuai SOP yang ditentukan. Setelah surat-surat/ akta-akta yang dibutuhkan dalam proses pencairan kredit selesai dibuat oleh admin kredit, kemudian admin kredit menyerahkan kepada kepala bagian kredit. Sebelum penandatanganan berkas pencairan kredit petugas bagian kredit menjelaskan kembali ketentuan dalam SKK yang sudah disetujui oleh calon nasabah, dan jika calon nasabah sudah mendapat penjelasan dan sudah mengerti, maka dilakukan penandatanganan, berkas-berkas pencairan kredit Setelah penandatanganan berkas pencairan kredit, maka nasabah/debitur kembali ke bendahara untuk mencairkan kreditnya (mengambil uang) sesuai dengan rincian penerimaan realisasi kredit yang dikeluarkan oleh petugas admin kredit, serta membuat bukti kas keluar (untuk pengeluaran realisasi kredit) dan bukti kas masuk untuk penerimaan ongkos administrasi kredit) Pada saat tutup buku di akhir hari, bendahara mencatatkan bukti kas masuk dan bukti kas keluar (dictum nomer k) pada buku kas. Pada saat tutup buku akhir hari, sekretaris melakukan pengecekan transaksi dan melakukan validasi dan selanjutnya mencatatkan bukti kas masuk dan bukti kas keluar (dictum nomer k) pada neraca percobaan LPD.

P:	Apakah struktur organisasi yang sudah terintegrasi mempengaruhi perkembangan Usaha?
N:	Iya, Karena Dengan Terintegrasinya Struktur Organisasi Usaha akan meningkatkan kualitas pengelolaan Usaha, Tentunya dapat Menghindari Sistem Manajemen Dagang Sate.
P:	Bagaimana peranan Manajer didalam menerapkan analisis SWOT?
N:	Kekuatan perusahaan mencakup produk unggulan yang dapat diandalkan, terampil, dan berbeda dari pesaing sehingga dapat mengungguli kekuatan pesaingnya. Sumber daya, keahlian, atau keunggulan lain atas pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau diinginkan perusahaan melayani dianggap sebagai kekuatan. Kekuatan perusahaan adalah keterampilan khusus yang memberikan keunggulan kompetitif di pasar. Sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan antara pembeli dan pemasok, dan faktor lainnya merupakan kekuatan. Kekuatan perusahaan mencakup produk unggulan yang dapat diandalkan, terampil, dan berbeda dari pesaing sehingga dapat mengungguli kekuatan pesaingnya. Sumber daya, keahlian, atau keunggulan lain atas pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau diinginkan perusahaan melayani dianggap sebagai kekuatan. Kekuatan perusahaan adalah keterampilan khusus yang memberikan keunggulan kompetitif di pasar. Sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan antara pembeli dan pemasok, dan faktor lainnya merupakan kekuatan. Ancaman adalah aspek negatif dari lingkungan perusahaan yang jika tidak ditangani akan menghadirkan tantangan bagi perusahaan yang bersangkutan baik sekarang maupun di masa depan. Ancaman terhadap posisi perusahaan merupakan gangguan besar. Keberhasilan perusahaan dapat terancam oleh pesaing baru, ekspansi pasar yang lamban, meningkatnya daya tawar pembeli atau pemasok penting, kemajuan teknologi, dan peraturan baru atau yang direvisi. Suatu perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan, sedangkan peluang dan ancaman yang dihadapinya disebabkan oleh lingkungan. Kemampuan perusahaan pengambil strategi perusahaan untuk memaksimalkan peran faktor kekuatan dan memanfaatkan peluang sebagai peluang agar mereka bertindak sebagai alat untuk meminimalkan kelemahan di perusahaan dan mengurangi dampak ancaman merupakan faktor penentu baik tidaknya analisis SWOT. alat yang efektif dalam analisis strategis.yang terjadi dan harus ditangani.Dengan kata lain, IFAS (ringkasan analisis pabrik strategis internal) menyelenggarakan faktor strategis internal perusahaan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahannya. Dengan kata lain, faktor strategis eksternal perusahaan siap membentuk faktor eksternal dalam konteks peluang dan ancaman, menurut EFAS (external strategic factory analysis summary).
P:	Bagaimana pengaruh Pandemi Virus Corona didalam pengelolaan pemasaran?
N:	Kondisi bisnis sebelum Corona dan sesudahnya tentu sangat besar perubahannya bukan hanya dari segi pendapatan tetapi dari segi Untuk bertahan agar tetap eksis dan tetap bisa mempertahankan penjualan namun dengan sebisa mungkin kami tetap berusaha untuk mempertahankan kualitas ayam yang kami pelihara agar tetap bisa memberikan kan ayam yang terbaik ke pasar

P:	Apakah konsep strategi pemasaran pada Bisnis potong ayam sudah dioptimalkan secara maksimal, bisa diberikan bentuk contoh kegiatan?
N:	Strategi pemasaran Tentu saja sangat penting bagi pengembangan bisnis yang kami miliki, selain untuk meningkatkan laba penjualan tentunya Untuk mendapatkan harga penjualan yang lebih tinggi dibandingkan harga yang diberikan dari perusahaan rekanan yang kami miliki, Pada Kondisi Corona seperti saat ini tentu selain meningkatkan laba penjualan untuk pengembangan usaha, bertahan dan survive tentu menjadi hal yang tidak kalah penting dalam kondisi Resesi ekonomi seperti saat ini
P:	Jelaskan perbedaan strategi pemasaran sebelum dan sesudah pandemic corona?
N:	Tidak ada perubahan strategi pemasaran, hanya saja karena masa pandemi covid ini , kita mengeluarkan kebijakan- kebijakan pemasaran lebih pemaksimalan kualitas dan menjaga konsistensi produk
P:	Seberapa besar peranan strategi pemasaran berpengaruh terhadap pengembangan bisnis ayam potong?
N:	Untuk perbedaan strategi yang kami gunakan tidak jauh berbeda selain tetap mempertahankan kualitas ayam di peternakan kami agar tetap memiliki kualitas yang baik dan ketika masa panen tidak terjangkit penyakit, Yang artinya strategi yang kami gunakan tetap mempertahankan kekuatan yang kami miliki yaitu di daerah Seririt hingga Banjar hanya kami satu-satunya peternak ayam dengan kapasitas besar dan memiliki kualitas ayam yang termasuk cukup baik

Nama : Wayan Budiarta

Jabatan : Pegawai Usaha Peternak ayam potong

P:	Bagaimana Kondisi Usaha Sebelum dan setelah pandemi
N:	Kondisi bisnis sebelum Corona dan sesudahnya tentu sangat besar perubahannya bukan hanya dari segi gaji tapi dari segi porsi bekerja yang dilakukan juga berubah hal tersebut tentu merupakan salah satu efek penurunan omset di kandang karena pandemic ini, namun kami selalu berusaha bekerja dengan sebaik mungkin guna menjaga kualitas panen dari kandang kami agar tetap bisa memberikan kan ayam yang terbaik ke pasar

Nama : Kadek Yudha Sanjaya

Jabatan : Pelanggan Usaha

P:	Bagaimana Pelayanan yang dibelikan pihak Usaha terhadap peanggannya
N:	Dalam melakukan aktivitas jual beli tentunya dari pihak usaha selau memberikan peayanan yang optima dalam transaksinya serta kualitas produk tentunya sangat dijaga guna memberikan produk yang optimal di setiap masa panennya namun tentunya perlu di tingkatkan Kembali menjadi lebih baik lagi.

Lampiran 02. Laporan keuangan Peternak Ayam Potong Desa Dencarik

Bulan	Tahun	Satuan (ekor)	Satuan (Kg)	Laba Kotor (Rp)	Laba Bersih (Rp)
Januari	2020	8.690	19.544	344.828.000	62.501.000
Maret	2020	8.420	17.346	311.430.000	40.240.000
Mei	2020	8.819	19.730	343.570.000	41.251.000
Juli	2020	7.745	15.157	267.476.000	77.739.000
September	2020	7.423	19.567	358.000.000	38.251.000
Desember	2020	7.690	17.708	297.319.000	47.745.000
Februari	2021	7.860	12.507	238.000.000	42.893.000
Juli	2021	7.712	22.250	434.107.000	54.611.000

Lampiran 03. Gambar Pelaksanaan

