

Lampiran 1. Kuisisioner Pada Tingkat Peternak Itik

1. Bagaimana profil peternak itik ?
Nama peternak :
Alamat :
Umur :
Pendidikan akhir :
Lama pengalaman beternak :
Jumlah ternak :
2. Bagaimana sejarah peternakan?
3. Berapa lama bapak/ibu bergabung di kelompok peternakan itik Pak Aziz?
4. Apakah mudah dalam pembelian bibit, obat, dan pakan?
5. Darimana asal bibit itik dan berapa jumlah bibit setiap pembelian?
6. Apa sajakah pakan yang diberikan pada itik dan dimana tempat membelinya? Bagaimana cara pemberiannya?
7. Apakah itik diberikan obat dan vitamin? Jika iya. Darimana asal obat dan vitamin tersebut? Bagaimana cara pemberiannya?
8. Bagaimana bentuk itik yang dijual ke Pak Aziz? (hidup/mati)
9. Apakah memasok daging itik ke selain Pak Aziz? Kemana saja?
10. Berapa jumlah ternak yang dipasok ke Pak Aziz dan tempat lainnya setiap minggunya?

Pasokan	Minggu ke-1	Minggu ke-2	Minggu ke-3	Minggu ke-4
Pak Aziz (RM. Bebek Sinjay)				
RM. Lainnya 1				
RM. Lainnya 2				
Total				

11. Bagaimana sistem pembayaran di kelompok peternak Pak Aziz? (tunai/kredit)
12. Apakah memasok daging itik ke pihak lain selain ke Pak Aziz?
13. Apakah terdapat persaingan antar peternak?
14. Apakah inflasi ekonomi berpengaruh pada harga daging itik yang dijual?
15. Apakah dibutuhkan modal yang besar dalam usaha peternakan itik? Berapa?
16. Apakah Pak Aziz melakukan pengambilan ternak tepat waktu?
17. Apakah terdapat kendala/ masalah dengan lahan peternakan itik?
18. Bagaimana reproduksi dan sistem pemeliharaan itik? Apakah mudah? Jika tidak. Kendala apa sajakah yang terjadi dan bagaimana solusinya?
19. Apakah ada bantuan dari Pak Aziz maupun rumah makan “Bebek Sinjay” kepada peternak?

Lampiran 2. Kuisisioner pada Tingkat *Supplier* (Pak Aziz)

1. Bagaimana profil pengepul daging itik ?
 - Nama :
 - Alamat :
 - Umur :
 - Pendidikan akhir :
 - Lama pengalaman usaha :
 - Jumlah kelompok ternak :
2. Bagaimana sejarah usaha tersebut?
3. Berapa lama Pak Aziz bekerja sama dengan rumah makan “Bebek Sinjay”?
4. Apakah melakukan kerjasama dengan rumah makan lain?
5. Bagaimana standart daging itik yang dipasok ke rumah makan “Bebek Sinjay”?
6. Berapa bobot ternak yang dikirim ke rumah makan “Bebek Sinjay”? (dalam hitungan minggu)

Pasokan	Minggu ke-1	Minggu ke-2	Minggu ke-3	Minggu ke-4
RM. Bebek Sinjay				
RM. Lainnya 1				
RM. Lainnya 2				
Total				

7. Apakah dibutuhkan modal yang besar dalam usaha ini?
Berapa perkiraan modal awal?
8. Apakah Pak Aziz memberikan bonus pada peternak?

9. Apa saja kendala-kendala yang sering terjadi? Bagaimana cara menyelesaikan kendala-kendala tersebut?
10. Apakah pernah mendapat komplain dari rumah makan “Bebek Sinjay”?
11. Bagaimana jika permintaan pasar meningkat tajam?
12. Apakah Pak Aziz memanfaatkan teknologi dalam proses distribusi?
13. Bagaimana sistem pembayaran dengan peternak dan rumah makan “Bebek Sinjay”? (Tunai/ kredit)

Lampiran 3. Kuisisioner pada Tingkat Rumah Makan “Bebek Sinjay” Kota Malang

1. Bagaimana profil pemilik rumah makan “Bebek Sinjay” ?
Nama pemilik :
Alamat :
Umur :
Pendidikan akhir :
Lama pengalaman usaha :
Jumlah cabang :
2. Bagaimana pemilihan lokasi rumah makan?
3. Apakah mudah dalam pemenuhan bahan baku?
4. Apakah rumah makan “Bebek Sinjay” tidak akan menambah daftar menu lain?
5. Bagaimana menghadapi konsumen yang bosan dengan satu menu saja?
6. Bagaimana membuktikan kepada konsumen bahwa produk ini halal?
7. Apakah dengan adanya *go mart/ go food* memberikan kemudahan pada rumah makan “Bebek Sinjay”? Jelaskan.
8. Bagaimana strategi promosi rumah makan “Bebek Sinjay”?
9. Apakah rumah makan “Bebek Sinjay” menyediakan jasa antar makanan jika pelanggan membeli dalam partai besar?
10. Apakah modal yang dibutuhkan besar? Berapa?
11. Bagaimana intensitas pengunjung setiap harinya? (siapa saja?) (siapa yang paling dominan?)

12. Apakah terdapat permasalahan dengan lokasi yang berdekatan dengan rumah makan lain?
13. Apakah dilakukan evaluasi karyawan setiap harinya?
14. Apakah melakukan kerjasama dengan produk lain? (mis. Teh botol sosro)
15. Apakah rumah makan “Bebek Sinjay” pernah mengikuti *event-event* kuliner Indonesia?
16. Bagaimana pengaruh penjualan pada saat menjelang lebaran, natal, maupun tahun baru?
17. Apakah terdapat kendala ketika terjadi inflasi ekonomi? (solusi)
18. Bagaimana rumah makan “Bebek Sinjay” menanggapi persaingan bisnis yang kurang sehat?
19. Apakah terdapat kendala transportasi pasok daging itik ke anak cabang?

Lampiran 4. Kuisisioner pada Tingkat Konsumen

1. Nama :
Alamat : Malang / Luar kota Malang*
Umur :
 - a. 17-20 tahun c. 31-40 tahun e. >50 tahun
 - b. 21-30 tahun d. 41-50 tahunStatus : Mahasiswa/Bekerja*
2. Darimana anda mendapatkan informasi mengenai rumah makan “Bebek Sinjay”?
 - a. Media sosial
 - b. Kerabat/ Teman
 - c. Festival Kuliner Indonesia
 - d. Sajian di acara kantor/ kampus
 - e. Tau sendiri karena rumah makan dekat dengan kos/ rumah
3. Berapa lama menjadi konsumen bebek sinjay?
 - a. < 1 tahun
 - b. > 1 tahun
4. Berapa kali dalam satu bulan mengkonsumsi bebek sinjay?
 - a. 1 - 3 kali
 - b. 4 – 6 kali
 - c. > 6 kali
5. Bagaimana lokasi rumah makan “Bebek Sinjay”?
 - a. Strategis c. Sangat kurang strategis (sulit dijangkau)
 - b. Kurang strategis
6. Bagaimana cita rasa daging itik di rumah makan Bebek Sinjay?

- A. Enak c. Kurang
 B. Biasa saja
7. Apakah anda setuju dengan ciri khas bebek sinjay pada keempukan daging itik dan sambal pencitya?
 - a. Setuju c. Tidak setuju
 - b. Biasa saja
 8. Apakah harga dan produk yang diberikan sesuai?
 - a. Sangat sesuai c. Tidak sesuai
 - b. Biasa saja
 9. Apakah konsumen merasa bosan dengan satu menu yang disediakan?
 - a. Iya c. Tidak
 - b. Biasa saja
 10. Apakah konsumen menginginkan adanya menu baru di rumah makan bebek sinjay?
 - a. Iya b. Tidak

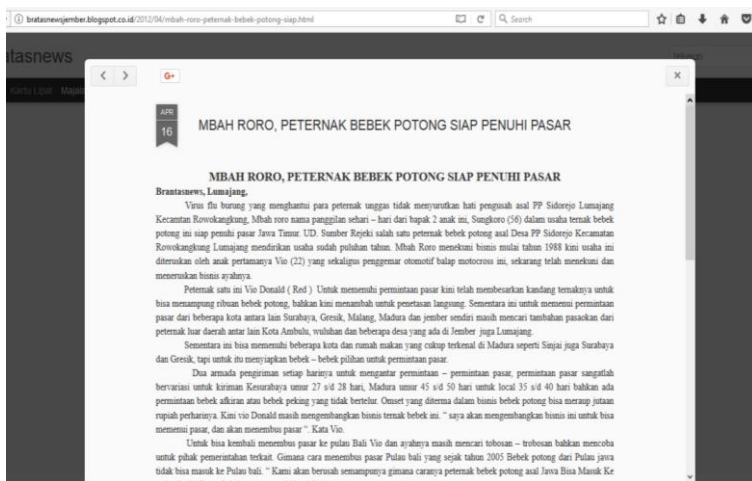
Jika anda memilih ‘‘iya’’ menu apa yang ingin ditambahkan.....

11. Bagaimana pelayanan di rumah makan ‘‘Bebek Sinjay’’?
 - Pegawai : ramah/ biasa saja/ tidak ramah* (*coret yang tidak sesuai)
 - Kebersihan : sangat bersih/ bersih/ kotor*
 - Kenyamanan : nyaman/ biasa saja/ kurang nyaman*
12. Apakah anda pernah menggunakan layanan *gojek* / penyedia jasa lain?

Iya/ Tidak *

13. Bagaimana tanggapan anda dengan adanya layanan tersebut (gojek) ?
 - a. Sangat membantu
 - b. Membantu
 - c. Kurang membantu
14. Apakah anda pernah mengalami kendala saat berkunjung ke rumah makan “Bebek Sinjay”?
Iya/ Tidak*
15. Kritik dan saran untuk rumah makan bebek sinjay.....

Lampiran 5. Artikel *Supplier* Pak Sungkoro di Media Sosial



The image shows a screenshot of a web browser displaying a blog post. The browser's address bar shows the URL: bratanewjember.blogspot.co.id/2012/04/mbah-ro-ro-peternak-bebek-potong-siap.html. The page title is "MBAH RORO, PETERNAK BEBEK POTONG SIAP PENUHI PASAR". The article is dated April 16, 2012, and is written by Bratanewjember, Lumajang. The text describes the business of Mbah Roro, a duck farmer in Sidorejo, Lumajang, who supplies duck meat to various markets. It mentions that he has been in business since 1988 and currently uses a Honda Vio (2012) for transport. The article also notes that he supplies duck meat to various markets, including Surabaya, Gresik, Malang, and Madura, and that he has a fleet of trucks for daily transport. The article concludes with a note that he will continue to supply duck meat to various markets in the future.

bratanewjember.blogspot.co.id/2012/04/mbah-ro-ro-peternak-bebek-potong-siap.html

tasnews

APR 16

MBAH RORO, PETERNAK BEBEK POTONG SIAP PENUHI PASAR

Bratanewjember, Lumajang.

Virus flu memang yang mengahmami para peternak unggas tidak menyurutkan hati pengusaha asal PP Sidorejo Lumajang Kecamatan Rowokangkung. Mbah ro-ro sama panggilan sehari – hari dari bapak 2 anak ini. Sungkoro (56) dalam usia terak bebek potong ini siap penuhi pasar Jawa Timur. UD. Sumber Rejeki salah satu peternak bebek potong asal Desa PP Sidorejo Kecamatan Rowokangkung Lumajang mendirikan usaha sudah puluhan tahun. Mbah Roro menekoni bisnis mulai tahun 1988 kini usaha ini diteruskan oleh anak pertamanya Vio (22) yang sekaligus penggemar otomotif balap motocross ini, sekarang telah menekuni dan meneruskan bisnis ayahnya.

Peternak satu ini Vio Donald (Red) Untuk memenuhi permintaan pasar kini telah membesarkan kandang ternaknya untuk bisa menampung ribuan bebek potong, bahkan kini menambah untuk pemastian langsung. Sementara ini untuk memenuhi permintaan pasar dari beberapa kota antara lain Surabaya, Gresik, Malang, Madura dan jember sendiri mulai menambah tambahan pasakan dari peternak luar daerah antar lain Kota Ambulu, walisahan dan beberapa desa yang ada di Jember juga Lumajang.

Sementara ini bisa memenuhi beberapa kota dan rumah makan yang cukup terkenal di Madura seperti Sinjai juga Surabaya dan Gresik, tapi untuk itu menyiapkan bebek – bebek pilihan untuk permintaan pasar.

Dua armada pengirim setiap harinya untuk mengantar permintaan – permintaan pasar, permintaan pasar sangatlah bervariasi untuk kiriman Kesurabaya umur 27 s/d 28 hari, Madura umur 45 s/d 50 hari untuk local 35 s/d 40 hari bahkan ada permintaan bebek dikirim atau bebek peking yang tidak berlebar. Omsot yang diterima dalam bisnis bebek potong bisa mencapai jutaan rupiah perharinya. Kini Vio Donald masih mengembangkan bisnis ternak bebek ini. " saya akan mengembangkan bisnis ini untuk bisa memenuhi pasar, dan akan memenuhi pasar " Kata Vio.

Untuk bisa kembali memenuhi pasar ke pulau Bali Vio dan ayahnya masih mencari toboan – toboan bahkan mencoba untuk pihak pemerintahan terkait. Gimana cara memenuhi pasar Pulau bali yang sejak tahun 2005 Bebek potong dari Pulau jawa tidak bisa masuk ke Pulau bali. " Kami akan berusaha semampunya gimana caranya peternak bebek potong asal Jawa Bisa Masuk Ke