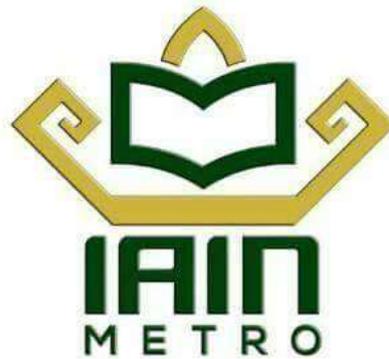


**SKRIPSI**

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA  
SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG**

**Oleh:**

**MUTIARA ANANDA FASA  
NPM. 2003011068**



**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
1445 H / 2024 M**

**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA  
SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir Dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**MUTIARA ANANDA FASA**

NPM. 2003011068

Pembimbing : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I.

Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAM ISLAM NEGERI (IAIN) Metro**

**1445 H / 2024 M**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO (IAIN) METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Mutiara Ananda Fasa  
NPM : 2003011048  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM  
MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI  
SEKAMPUNG

Disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Metro, Mei 2024  
Dosen Pembimbing

**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM  
MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI  
SEKAMPUNG

Nama : Mutiara Ananda Fasa

NPM : 2003011048

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

### MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, Mei 2024  
Dosen Pembimbing

  
**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO FAKULTAS**  
**EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Alingmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725)  
41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor: B-2071/In.28.3/D/PP-00.9/07/2024

Skripsi dengan Judul: "ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG" disusun oleh: Mutiara Ananda Fasa NPM: 2003011068, Jurusan Ekonomi Syariah yang diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa, 11 Juni 2024

**TIM PEMBAHAS:**

Ketua/Moderator : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

(.....)

Pembahas I : Zumaroh, M.E.Sy

(.....)

Pembahas II : Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec

(.....)

Sekretaris : Dwi Retno Puspita Sari, M.Si

(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



**Dr. Maf. Jalil, M. Hum**

NIP. 19620812 199803 1001

## ABSTRAK

### ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG

Oleh:

MUTIARA ANANDA FASA

NPM. 2003011068

Analisis kelayakan bisnis merujuk pada suatu pertimbangan yaitu layak atau tidak layaknya usaha yang dijalankan. Beberapa analisis kelayakan bisnis melibatkan beberapa aspek yaitu, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek teknis, aspek kemanfaatan, aspek hukum, aspek kesempatan kerja, dan aspek lingkungan. Daya saing mengacu pada peningkatan nilai yang dapat dicapai oleh perusahaan dengan melihat indikator-indikator daya saing produk yaitu memiliki kualitas produk, keunikan produk, harga bersaing, pelayanan pelanggan dan juga promosi penjualan.

Tujuan dari penelitian ini, untuk mengetahui analisis kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing usaha seblak di sekampung. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sedangkan sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Dalam pengambilan sampel wawancara menggunakan teknik *sampling* yaitu *Purposive Sampling*.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di *seblak tete*, peneliti menemukan bahwa beberapa aspek kelayakan bisnis yang sudah terpenuhi yakni aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek teknis, aspek kemanfaatan, dan aspek kesempatan kerja dan aspek lingkungan. Sehingga *seblak tete* mampu meningkatkan daya saing produknya, akan tetapi dalam aspek hukum seblak tete belum terpenuhi.

**Kata Kunci : Kelayakan Bisnis, Daya Saing**

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mutiara Ananda Fasa  
NPM : 2003011068  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 10 Juni 2024  
Peneliti



**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Qs. An – Nisa : 29)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT. atas karunia dan hidayah-Nya yang telah memberikan kesehatan, kekuatan, dan kesabaran kepada peneliti. Sehingga dapat mengerjakan penelitian ini dengan baik. Penelitian ini ditujukan secara khusus untuk orang-orang yang peneliti sayangi dan cintai:

1. Kedua orang tua peneliti, Ayahanda Alm. Faisal Yan Saputra yang tidak sempat menemani peneliti selama menempuh pendidikan, yang sangat peneliti sayangi dan rindukan semoga Almarhum ditempatkan di tempat yang paling mulia di sisi Allah SWT, dan Ibunda Herna Beti yang selalu mendoakan peneliti setiap saat serta memberikan dukungan penuh, baik dukungan materi maupun moril yang sangat peneliti sayangi dan banggakan. Karya ini saya persembahkan untuk kalian, sebagai wujud rasa terima kasih atas pengorbanan dan jerih payah kalian sehingga peneliti dapat menyelesaikan pendidikan di IAIN Metro Lampung.
2. Kepada sahabat-sahabat peneliti, Fatkhiyah Khiorunnisa, Vivi Alif Laila, Qoris Shahara, Rizky Novita Sari dan Ratri Annisa Fitri yang dengan setia membantu dalam segala hal serta memberikan motivasi dan senantiasa mendoakan.
3. Dosen pembimbing ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.
4. Almamaterku, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh*

*Bismillahirrahmanirrahim*

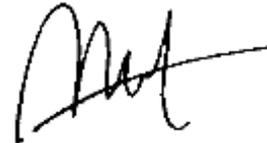
Puji dan syukur atas kami ucapkan kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan hidayahnya, yang telah memberikan kekuatan dan kesehatan kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan laporan Akhir Skripsi ini tepat waktu.

Penyusunan Skripsi ini telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Peneliti mengucapkan terimakasih atas dukungan yang telah diberikan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Siti Nurjanah, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K. selaku ketua jurusan S1 Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan, nasihat dan arahan kepada peneliti.
5. Seluruh teman-teman angkatan 2020 jurusan Ekonomi Syariah khususnya kelas E yang telah memberikan semangat, motivasi dan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Almamaterku, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan demi penyempurnaan selanjutnya. Dan akhirnya semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak, khususnya bagi peneliti dan para pembaca pada umumnya. Semoga Allah SWT. meridhoi dan dicatat sebagai ibadah disisi-Nya, Aamiin.

Metro, 11 Juni 2024  
Peneliti



Mutiara Ananda Fasa  
NPM.2003011068

## DAFTAR ISI

|  |             |
|--|-------------|
| <b>HALAMAN SAMPUL .....</b>                                | <b>i</b>    |
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                                 | <b>ii</b>   |
| <b>NOTA DINAS .....</b>                                    | <b>iii</b>  |
| <b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>                           | <b>iv</b>   |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>                            | <b>v</b>    |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                       | <b>vi</b>   |
| <b>ORISINALITAS PENELITIAN .....</b>                       | <b>vii</b>  |
| <b>MOTTO .....</b>   | <b>viii</b> |
| <b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>                           | <b>ix</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                                 | <b>x</b>    |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                     | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR .....</b>                                 | <b>xiv</b>  |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                               | <b>xv</b>   |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>                                   |             |
| A. Latar Belakang Masalah.....                             | 1           |
| B. Pertanyaan Penelitian .....                             | 6           |
| C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....                      | 6           |
| D. Penelitian Relevan.....                                 | 7           |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI</b>                               |             |
| A. Studi Kelayakan Bisnis .....                            | 11          |
| 1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis .....                 | 11          |
| 2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis .....                     | 12          |
| 3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis .....                    | 13          |
| 4. Aspek- Aspek Studi Kelayakan Bisnis .....               | 14          |
| B. Daya Saing Produk.....                                  | 21          |
| 1. Pengertian Daya Saing Produk.....                       | 21          |
| 2. Strategi Daya Saing Produk.....                         | 21          |
| 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Produk ..... | 22          |
| 4. Indikator Daya Saing Produk .....                       | 23          |

### **BAB III METODE PENELITIAN**

|  |    |
|--|----|
| A. Jenis dan Sifat Penelitian.....     | 26 |
| B. Sumber Data.....                    | 27 |
| C. Teknik Pengumpulan Data .....       | 29 |
| D. Teknik Penjamin Keabsahan Data..... | 31 |
| E. Teknik Analisis Data .....          | 32 |

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

|  |    |
|--|----|
| A. Gambaran Umum Seblak Tete Sekampung.....  | 35 |
| 1. Sejarah Singkat Seblak Tete Sekampung .....   | 35 |
| 2. Visi Dan Misi.....  | 36 |
| 3. Struktur Organisasi Seblak Tete .....   | 36 |
| B. Analisis Kelayakan Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing Di<br>Seblak Tete Sekampung ..... | 37 |
| 1. Aspek - Aspek Kelayakan Bisnis Untuk Meningkatkan Daya<br>aing .....                      | 38 |
| 2. Strategi Yang Dilakukan Seblak Tete Dalam Meningkatkan<br>Daya Saing.....                 | 47 |

### **BAB V PENUTUP**

|                    |    |
|--------------------|----|
| A. Kesimpulan..... | 53 |
| B. Saran.....      | 53 |

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

### **RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR GAMBAR

|   |    |
|---|----|
| Gambar 1.1 Struktur organisasi seblak tete..... | 4  |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi Seblak Tete..... | 37 |
| Gambar 4.2 Produk Makanan Seblak Tete.....      | 47 |
| Gambar 4.3 Produk Minuman Seblak Tete.....      | 48 |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan (SK Penunjukkan Pembimbing)
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Uji Plagiasi Turnitin
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Foto-foto Penelitian
10. Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada era globalisasi saat ini, persaingan bisnis menjadi semakin ketat. Hal ini terjadi karna banyaknya pebisnis atau usaha sejenis yang ada di pasar dan menawarkan produk dan jasa yang sama. Salah satu bisnis atau usaha yang sedang eksis saat ini adalah seblak. Dengan begitu pebisnis harus memiliki strategi untuk menjalankan usaha nya agar tetap berjalan, salah satu caranya yaitu dengan memperhatikan kelayakan bisnis.

Definisi kelayakan bisnis merupakan salah satu strategi untuk melihat apakah seseorang layak menjalankan bisnis atau tidak. Layak atau tidak nya dapat diketahui melalui beberapa aspek yang ada, Namun nilai layak atau tidak nya suatu bisnis tersebut tidak dapat dilihat dari satu aspek saja melainkan penilaian tersebut harus didasarkan pada seluruh aspek yang ada yakni aspek sumberdaya manusia, aspek keuangan, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek teknis, aspek kemanfaatan, aspek hukum, aspek kesempatan kerja, dan aspek lingkungan.<sup>1</sup>

Aspek – aspek pada kelayakan bisnis memiliki peran penting dalam suatu usaha. Keberhasilan suatu usaha tidak hanya melihat pada aspek-aspek kelayakan bisnis saja tetapi juga harus memperhatikan peluang yang ada dan juga memperhatikan kualitas produk yang akan di pakai dalam menjalankan usaha, tanpa adanya aspek kelayakan bisnis usaha tersebut akan sulit untuk

---

<sup>1</sup> Kamsir dan jakfar, *studi kelayakan bisnis* (Jakarta : kencana,2012)

berjalan dan beroperasi dengan semestinya. Hal itu juga dapat berpengaruh terhadap tinggi nya tingkat daya saing produk.

Dalam ungkapannya, Crown Dirgantoro menjelaskan bahwa daya saing mengacu pada peningkatan nilai yang dapat dicapai oleh perusahaan. Artinya daya saing adalah konsep perbandingan kemampuan dalam menciptakan suatu produk pada perusahaan.<sup>2</sup> Cara pengelolaan daya saing tersebut harus sesuai dengan startegi yang di jalankan dengan melihat indikator-indikator daya saing produk yaitu memiliki kualitas produk, keunikan produk, harga bersaing, pelayanan pelanggan dan juga promosi penjualan.

Melihat fenomena saat ini, seiring perkembangan zaman, gaya Masyarakat juga berubah termasuk pada saat menikmati makanan. Saat ini, perubahan gaya hidup Masyarakat yang menjadikan warung seblak sebagai salah satu tempat untuk makan siang sambil berkumpul dengan teman, rekan bisnis, karena harga nya yang terjangkau dan banyak pilihan topping yang di sediakan pada warung seblak sehingga mampu menjadi daya tarik bagi Masyarakat.

Berdasarkan hasil survey yang peneliti lakukan, di sekampung sendiri banyak warung seblak yang tersebar yaitu seblak Ibu Assyifa, seblak teteh, seblak mak ndut. Dari ketiga warung seblak ini pasti memiliki karakteristik yang berbeda seperti di seblak teteh konsep tempat yang di tawarkan yakni lesehan *outdoor* yang menciptakan atmosfer kekeluargaan di saat kita menikmati seblaknya. Sedangkan di seblak Ibu Assyifa dan seblak mak ndut

---

<sup>2</sup> Crown Dirgantoro. 2001. Manajemen Strategik, Konsep, Kasus dan Implementasinya. Jakarta: Grasindo

menawarkan tempat *indoor* di dalam rumah. Dari jenis produk yang di tawarkan seblak tetej tidak menjual seblak saja tetapi banyak menawarkan jenis makanan dan minuman yang lebih bervariasi. Untuk di seblak Ibu Assyifa hanya menawarkan seblak saja dan tidak banyak pilihan minuman. Seblak Ibu Assyifa berlokasi di Jl. Ps. Sekampung, Gg. Bantenan Dusun IV Pasar, Desa Sumbergede, Kec. Sekampung, Kab. Lampung Timur, Lampung 34382. Sedangkan di seblak Mak Ndut hanya menjual seblak dan hanya sedikit topping yang digunakan serta tidak banyak jenis minuman yang di tawarkan. Seblak Mak Ndut berlokasi di Jl. Ps. Sekampung, Dusun IV Pasar, Desa Sumbergede, Kec. Sekampung, Kab. Lampung Timur, Lampung 34382.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti dengan mewawancarai pemilik seblak tetej yaitu bapak Aminudin maka di dapatkan hasil bahwa seblak tetej ini menjual berbagai topping tambahan ke dalam seblak nya seperti ceker, aneka bakso, aneka sayuran, tidak hanya itu seblak ini juga menginovasikan menu lainnya seperti mie goreng dan mie ayam. Menurut keterangan bapak Aminudin jika bahan-bahan untuk membuat seblak harganya naik di pasar beliau tidak menaikkan harga seblak nya, karena beliau tetap ingin menjaga kesetiaan para pelanggan nya. Dan jika konsumen dan pelanggan nya ingin meningkatkan level kepedasan tidak dikenakan biaya tambahan.<sup>3</sup>

Seblak tetej di dirikan oleh sepasang suami istri yaitu bapak Aminudin dan ibu Enung pada tahun 2013 yang awal nya menjalankan usaha nya di

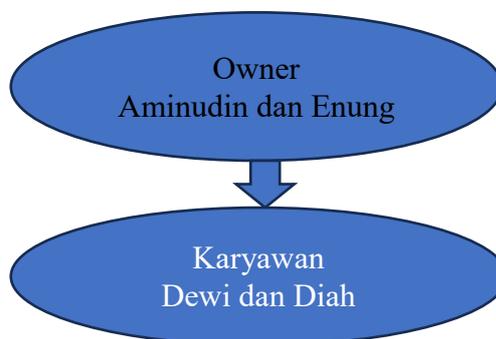
---

<sup>3</sup> Hasil wawancara dengan pemilik usaha seblak tetej Bapak Amin pada 27 November 2023

rumah dengan menjual berbagai makanan ringan seperti aneka bakaran, dan pada tahun 2018 pemilik usaha bapak Amin mempunyai ide untuk berjualan seblak yang saat itu sedang populer, dan hanya bermodalkan usaha dari rumah. Karena banyak nya peminat, pada tahun 2019 seblak tetch akhirnya membuka tempat usaha yang lebih luas agar konsumen nya merasa nyaman dengan harapan mampu bersaing dengan pesaing-pesaing lainnya. Namun, peneliti menemukan fakta bahwa pada usaha seblak tetch ini belum memiliki surat izin usaha maka usaha ini belum memenuhi aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis. Seblak tetch berlokasi di Jl. Soekarno Hatta Blok Barat Sekampung, Dusun IV Pasar, Desa Sumbergede, Kec. Sekampung, Kab. Lampung Timur, Lampung 34382.

Bapak Aminudin menjelaskan bahwa seblak tetch belum memiliki struktur yang tetap. Akan tetapi dalam hal ini beliau memberikan data struktur kepada penulis sebagai berikut:

**Gambar 1.1**  
**Struktur organisasi seblak tetch**



Sumber: Seblak Tetch Sekampung

Dalam struktur tersebut, bapak Aminudin dan ibu Enung menjadi owner seblak teteh. dan memperkerjakan 2 karyawan yakni ibu Dewi dan ibu Diah.

Peneliti juga melakukan survey kepada usaha seblak selain seblak teteh yaitu seblak seblak Ibu Assyifa dan seblak mak ndut, dengan melakukan wawancara pertama kepada pemilik usaha seblak mak ndut yaitu ibu Sayem, beliau menjelaskan bahwa jika bahan-bahan untuk membuat seblak naik maka beliau akan menaikkan harga seblak nya, dan jika konsumen dan pelanggan ingin meningkatkan level kepedasan maka tidak dikenakan biaya tambahan.<sup>4</sup> Selanjutnya wawancara kepada pemilik seblak Ibu Assyifa yaitu ibu Santi beliau menyatakan bahwa jika bahan-bahan untuk membuat seblak nya naik beliau tidak menaikkan harga seblak nya, akan tetapi jika konsumen dan pelanggan ingin meningkatkan level kepedasan maka akan di kenakan biaya tambahan.<sup>5</sup>

Berdasarkan hasil prasurvey yang dilakukan peneliti dengan cara wawancara kepada konsumen yaitu kak Vita pada tanggal 27 januari 2024 di dapatkan hasil wawancara yaitu:

*“saya suka sekali dengan seblak dan sudah mencicipi beberapa seblak yang ada di sekampung ini, untuk seblak teteh sendiri menurut saya kualitas produk dan harga yang di tawarkan sudah sesuai, dan termasuk terjangkau, dan untuk seblak Ibu Assyifa dan mak ndut kurang rasa nya karena terlalu encer untuk kuah seblak nya. Untuk pelayanan seblak teteh terbilang cepat, dan untuk di seblak mak ndut dan seblak teteh pelayanan nya masih agak lama”*.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan pemilik usaha seblak mak ndut yaitu ibu sayem pada 27 januari 2024

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan pemilik usaha seblak ibu Assyifa yaitu ibu Santi pada 27 Januari 2024

<sup>6</sup> Hasil wawancara kepada konsumen seblak teteh yaitu kak Vita pada 27 januari 2024

Peneliti juga melakukan wawancara di tanggal yang sama dengan konsumen yang berbeda yaitu kak Anisa dan kak Qoris bahwa mereka sudah merasakan ketiga warung seblak tersebut yaitu seblak Ibu Assyifa, seblak mak Ndut, seblak Tete. Menurut mereka untuk kualitas produk seblak tete jika di bandingkan dengan pesaingnya, sudah menggunakan produk yang premium terbukti dari cita rasanya yang enak.<sup>7</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG”**

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka yang menjadi pertanyaan peneliti adalah Bagaimana kelayakan bisnis seblak tete Sekampung dan apa indikator yang pendukung dalam meningkatkan daya saing usaha seblak tete Sekampung ?

## **C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian hakikatnya adalah sesuatu yang hendak di capai serta memberikan arah terhadap kegiatan pengumpulan data yang akan dilakukan. Berdasarkan pertanyaan peneliti, maka tujuan yang ingin di

---

<sup>7</sup> Hasil wawancara kepada konsumen seblak tete yaitu kak Anisa dan kak Qoris pada 27 januari 29

capai dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan analisis kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing usaha di Sekampung.

## **2. Manfaat Penelitian**

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis, yang di antaranya:

### **a. Secara teoritis**

- 1) Bagi peneliti, dengan melakukan penelitian ini. Diharapkan dapat menambah wawasan, pengalaman dan intelektual atau pengetahuan yang sifatnya umum bagi para penulis.
- 2) Bagi akademisi, diharapkan penelitian ini dapat menambah referensi ilmu pengetahuan kelayakan bisnis, khususnya ekonomi mengenai analisis kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing

### **b. Secara praktis**

Dapat di jadikan bahan acuan dalam menjalankan bisnis dengan cara yang baik dan sesuai dengan system studi kelayakan bisnis, khusus nya bagi pelaku usaha Seblak Tete.

## **D. Penelitian Relevan**

Berdasarkan penelitian yang pernah ada sebelumnya, peneliti akan memaparkan persamaan dan perbedaan bidang kajian yang di teliti pada penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, di antaranya sebagai berikut :

1. skripsi yang di tulis Oleh Hanita Sari Berjudul “*Kelayakan Bisnis Dalam Meningkatkan Akses Permodalan (Studi Kasus Pada Jacks Studio Di*

*Desa Purworejo Kota Gajah Lampung Tengah*” mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Metro Lampung, tujuan penelitian ini membahas tentang hambatan dalam proses penyablonan kaos yang tidak presisi dan mengakibatkan sablonan rusak, dengan adanya faktor tersebut dapat menyebabkan lemahnya kualitas yang dihasilkan, maka berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha tersebut. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah metode yang dilakukan sama-sama menggunakan metode kualitatif. Berdasarkan Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi.

Perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada lokasi dan tujuan bidang kajiannya. Lokasi penelitian ini adalah desa Purworejo Kota Gajah Lampung Tengah, sedangkan penelitian yang dilakukan berada di desa Sumbergede, Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.<sup>8</sup>

2. Skripsi yang disusun oleh Ratna Puspita Sari yang berjudul “*Studi kelayakan bisnis Home Industry Emping Melinjo di 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur*” Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Metro Lampung. Tujuannya adalah untuk mengevaluasi faktor-faktor produksi emping melinjo dengan menggunakan cara mencampurkan barang yang kualitasnya berbeda kualitasnya. Penelitian

---

<sup>8</sup> Hanita sari, *Kelayakan Bisnis Dalam Meningkatkan Akses Permodalan (Studi Kasus Pada Jacks Studio Di Desa Purworejo Kota Gajah Lampung Tengah)* ,(Skripsi IAIN METRO,2021)

ini secara rinci membahas hasil dari kegiatan produksi rumahan yang telah dilakukan berdasarkan studi kelayakan bisnis.<sup>9</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah sama-sama terfokus pada studi kelayakan bisnis. Metode yang dilakukan juga sama-sama menggunakan metode kualitatif. Berdasarkan Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi.

Perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada lokasi dan tujuan bidang kajiannya. Lokasi pada penelitian ini adalah 30A adirejo kecamatan pekalongan, sedangkan penelitian yang dilakukan berada di desa Sumbergede, Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur. Perbedaan lain bisa dilihat pada tujuan bidang kajiannya, dalam penelitian ini bagaimana cara untuk mengetahui faktor-faktor produksi emping melinjo dengan mencampurkan barang yang kualitasnya berbeda ditinjau dari studi kelayakan bisnis, sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu mencari tahu studi kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing usaha seblak.

3. Nama peneliti Ardia Desti Rahayu, Mahasiswa fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta judul skripsi "*Analisis Kelayakan Gula Semut Anggota Koprasi Serba Usaha*". Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui kelayakan usaha gula semut anggota KSU Jakti Rogo

---

<sup>9</sup> Ratna puspitasari, *Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping Melinjo 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur*,"(Skripsi IAIN METRO,2019).

ditinjau dari aspek hukum, mengetahui kelayakan usaha gula semut anggota KSU Jati Negoro ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran. Penelitian ini membahas tentang suatu kelayakan usaha gula semut yang dimana terdapat beberapa aspek didalamnya. Untuk prosesnya sendiri pembuatan gula semut sama saja dengan gula biasanya hanya saja perbedaan jika gula semut diperoleh dari pohon kelapa yang tumbuh di tanah yang tersertifikasi organik.<sup>10</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah sama-sama terfokus pada studi kelayakan bisnis. Metode yang dilakukan juga sama-sama menggunakan metode kualitatif. Berdasarkan Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi.

Perbedaan yang dapat dilihat dengan hasil penelitian adalah penelitian terbaru bagaimana kelayakan bisnis usaha seblak tete dalam meningkatkan daya saing usaha seblak tete di Sekampung.

---

<sup>10</sup>Adria Desti Rahayu , *Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koprasi Serba Usaha (KSU) Jatinegoro*, ( Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta 2018).

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Studi Kelayakan Bisnis**

##### **1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Kamsir dan Jakfar studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan usaha yang aktifitasnya mempelajari secara mendalam terhadap bisnis yang akan di jalankan, dengan tujuan layak atau tidaknya usaha tersebut untuk dijalankan. penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan dengan menggunakan seluruh aspek yang akan di nilai nantinya. Studi kelayakan bisnis juga merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya memfokuskan pada layak atau tidaknya suatu usaha, melainkan juga pada saat dioprasionalkan secara rutin. Hal ini bertujuan untuk mencapai keuntungan yang maksimal dalam jangka waktu tertentu, misalnya rencana untuk peluncuran produk baru.<sup>1</sup>

Bisnis merupakan suatu kegiatan yang melibatkan beberapa orang yang berperan dalam berbagai aspek bisnis seperti pedagang, konsumen, produsen, dan pihak industry dari Perusahaan yang berbeda, dengan tujuan meningkatkan standar atau kualitas para pelaku bisnis tersebut. Studi kelayakan bisnis juga merupakan analisis terhadap suatu usaha apakah usaha yang dijalankan tersebut memberikan manfaat dan hasil yang diinginkan.<sup>2</sup> Studi kelayakan bisnis dilakukan melalui keberhasilan suatu

---

<sup>1</sup> Kasmir, dan Jakfar, Studi Kelayakan Bisnis (Jakarta: Kencana, 2012), 7-8.

<sup>2</sup> Karebet Gunawan, Peran Studi Kelayakan Bisnis Dalam Peningkatan UMKM (studi

proyek, sehingga perlu mempertimbangkan semua factor yang terlibat dalam menganalisis aspek – aspek teknis seperti, pasar dan pemasaran, keuangan, manajemen hukum, serta manfaat bagi perekonomian Nasional.

## **2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis**

Dalam menjalankan suatu usaha memerlukan penetapan tujuan yang jelas untuk mengurangi resiko kerugian serta memastikan terlaksananya usaha tersebut dengan baik. Karena tujuan studi kelayakan bisnis tidak terlepas pada cita-cita dan harapan yang di harapkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dalam hal ini Kamsir dan Jakfar mengatakan paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu proyek dijalankan perlu dilakukannya studi kelayakan, yakni:

- a. Menghindari resiko kerugian di masa depan. Untuk mencegah kerugian di masa depan, perlu ada kondisi kepastian yang dapat diantisipasi atau tidak dapat di prediksi. Studi kelayakan berfungsi untuk meminimalkan resiko kerugian pada usaha.
- b. Memudahkan perencanaan. Untuk mempermudah dalam proses perencanaan di masa yang akan datang, dengan perencanaan yang telah di teruskan dengan baik maka akan lebih mudah untuk mengimplementasikan rencana di masa depan, terutama jika sudah memiliki jadwal yang telah teruskan.
- c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan. Rencana yang telah disuskan akan memberikan kemudahan dalam menjalankan usaha, pedoman

yang telah disusun secara sistematis akan memastikan bahwa kegiatan yang dilaksanakan sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan.

- d. Memudahkan pengawasan. Pelaksanaan usaha yang telah sesuai dengan rencana yang sudah di susun, ini akan memudahkan proses pengawasan terhadap perkembangan usaha. Langkah pengawasan ini di perlukan untuk memastikan agar tidak ada penyimpangan dari rencana yang telah ditetapkan sebelumnya.
- e. Memudahkan pengendalian. Apabila dilakukan pengawasan selama pelaksanaan, sehingga memungkinkan penerapan pengendalian terhadap penyimpangan tersebut.<sup>3</sup>

Dalam penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa menerapkan studi kelayakan bisnis memiliki manfaat yang sangat penting tujuannya untuk menghindari resiko kerugian. Oleh karena itu, para pemilik usaha sangat penting untuk menerapkan standar kelayakan bisnis guna memastikan kelancaran dan optimalitas oprasional mereka.

### **3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis**

Dengan menerapkan studi kelayakan bisnis maka akan membawa sejumlah manfaat bagi para pelaku usaha untuk menunjang perkembangan bisnis secara optimal. Banyak manfaat yang diperoleh dari implementasi studi kelayakan bisnis dengan benar, termasuk beberapa manfaat berikut :

---

<sup>3</sup> A. Rusdiana, kewirausahaan Teori dan Praktik., 212

- a. Manfaat finansial diperoleh oleh pelaku bisnis jika bisnis tersebut dirasakan menguntungkan dibandingkan dengan resiko yang akan dihadapi.<sup>4</sup>
- b. Manfaat ekonomi nasional, Ketika suatu usaha yang dijalankan tumbuh dengan baik. Pada saat itu, manfaatnya tidak hanya sebatas pada keuntungan ekonomi pribadi, tetapi juga dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi Negara secara makro.
- c. Manfaat sosial. Memberikan manfaat terutama di bagi Masyarakat di sekitar lokasi.

#### **4. Aspek- Aspek Studi Kelayakan Bisnis**

Untuk menerapkan studi kelayakan bisnis, tentunya didasarkan pada beberapa aspek standar yang menjadi acuan dalam pelaksanaan suatu pekerjaan atau bisnis. Maka pihak manajer perlu mengakses dana eksternal, yang biasanya melibatkan pengajuan dana kepada Lembaga perbankan, khususnya dalam analisis kredit apakah proyek atau usaha yang dikerjakan tersebut memenuhi syarat dan apakah layak atau tidak untuk di realisasikan pinjaman tersebut.<sup>5</sup>

Tahap dan analisis dalam penilaian kelayakan bisnis diperlukan untuk mempertimbangkan sejumlah aspek yang mungkin terlibat dan saling terkait dalam studi kelayakan bisnis, proses ini meliputi beberapa aspek yang ada.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Agus Sucipto, Studi Kelayakan Bisnis (Malang: UIN Maliki press, 2011), 4.

<sup>5</sup> Irham Fahmi, dkk, Studi Kelayakan Bisnis Teori Dan Aplikasi., 18

<sup>6</sup> *Ibid.*, 9

Untuk membuat tujuan studi kelayakan bisnis tersebut menjadi lebih kuat, beberapa aspek yang tidak dapat dihilangkan dalam kelayakan bisnis yakni sebagai berikut:

a. Aspek Sumber Daya Manusia (*human resource aspect*)

Aspek manajemen ini mencakup atau merujuk pada kemampuan Perusahaan untuk memanfaatkan sumber dayanya guna mencapai tujuan tertentu. Dalam aspek ini, hal tersebut melibatkan berbagai elemen, mulai dari karakter dasar manajer hingga karyawan yang dilihat dari latar belakang pendidikannya. Analisis karakter ini melibatkan pertimbangan apakah mereka memiliki jiwa berwirausaha atau tidak, sehingga dapat menyesuaikan kemampuannya di bidang masing-masing.

Berdasarkan penjelasan di atas, pada aspek ini menjadi sangat penting bagi para pemilik usaha karena dari keberadaan sumber daya manusia ini dimulai tahap awal pengenalan terhadap usaha. Oleh karena itu, maka dengan adanya sumber daya manusia, pemilik usaha dapat menilai kemampuan karyawan, sehingga mereka dapat secara adil menetapkan posisi masing-masing.

b. Aspek Keuangan (*finansial aspect*)

Aspek ini berhubungan dengan faktor kemampuan manajer dalam memproyeksikan cash flow-nya ( arus kas), yang menunjukkan keadaan yang meyakinkannya bahwa nasabah tersebut mampu mengembalikan kewajibannya, terutama dalam hal

mengembalikan pinjaman tepat waktu tanpa ada keterlambatan atau tunggakan.

Pada aspek ini, penting untuk mengetahui situasi keuangan pada usaha tersebut, hal ini bertujuan untuk menentukan apakah rencana usaha yang di usulkan layak atau tidak, serta untuk menilai apakah bisnis tersebut akan terus beroperasi atau menghentikan kegiatan di masa depan.

c. Aspek Pemasaran (*marketing aspect*)

Keahlian marketing yang dimiliki oleh suatu Perusahaan atau Lembaga akan memberikan dorongan yang signifikan untuk menjangkau atau memasarkan produknya hingga ke lokasi-lokasi yang jauh. Oleh karena itu, kualitas manajemen yang dimiliki sangat memengaruhi kemampuan distribusi barang atau jasa yang dihasilkan, memaastikan bahwa produk tersebut dapat di akses oleh konsumen tepat pada waktunya, sehingga dapat mencapai penjualan yang sesuai dengan target yang ditetapkan. Dalam konteks pemasaran, disebut jug dengan istilah marketing mix yang mencakup *produc* (produk), *place* (tempat), *price* (harga), and *promotion* (promosi), atau yang di kenal dengan 4P.

Berdasarkan penjelasan di atas, dalam aspek, memasarkan suatu produk akan menjadi lebih sederhana dengan merumuskan strategi promosi untuk setiap segmen yang telah ditetapkan. Dengan memperhatikan 4P, perlunya mengevaluasi keadaan produk untuk menentukan apakah layak atau tidak. Selain itu, juga perlu

mempertimbangkan lokasi usaha yang strategis dan Upaya promosi yang dapat menarik pelanggan, serta harga jual yang akan ditetapkan oleh pemilik.

d. Aspek Produksi (*product aspect*)

Aspek ini adalah menyangkut dengan kemampuan usaha untuk menghasilkan dan menyelesaikan pekerjaan dalam batas waktu tertentu. Dalam hal ini, evaluasi dilakukan terhadap ketersediaan bahan baku, apakah termasuk langka dan perlu dipesan terlebih dahulu, atau apakah mudah ditemukan dan tersedia dalam jumlah yang cukup. Oleh karena itu, jika berkaitan dengan factor ketersediaan yang sulit, perlu di perhatikan tindakan yang di ambil oleh manajemen untuk mengatasi masalah ini. Keterlambatan dalam pemasokan bahan baku dapat menghambat proses produksi secara otomatis, sehingga perlu di antisipasi dengan Langkah-langkah yang tepat.

Pada penjelasan di atas bahwa aspek produksi ialah aspek yang menyangkut dalam kegiatan produksi pada usaha tersebut, yang meliputi pada system produksi dan persediaan bahan bakunya.

e. Aspek Teknis (*technical aspect*)

Aspek ini menyangkut keadaan dari penerapan teknologi yang diterapkan sesuai dengan keterampilan karyawan dalam menjalankan proyek, perolehan bahan baku, serta pemilihan mesin dan teknologi yang akan digunakan untuk mempermudah proses produksi. Maka dari

itu pentingnya penerapan aspek ini dalam mendirikan suatu usaha yang akan di bangun.

Penjelasan pada aspek ini ialah untuk mengevaluasi kesiapan suatu usaha dalam mengoprasikan bisnisnya, perlu melakukan penilaian terhadap beberapa factor, termasuk ketepatan lokasi, luas produksi serta ketersediaan tenaga kerja, peralatan, dan teknologi yang siap di gunakan.

f. Aspek Kemanfaatan (*benefit aspect*)

Aspek kemanfaatan adalah sebuah usaha yang di bangun dapat bermanfaat, baik Masyarakat maupun sebagai kontribusi terhadap pencapaian program Pembangunan ekonomi Indonesia yang lebih baik. Maka dari itu aspek ini menjadi sangat penting dalam konteks proses Pembangunan.

Dalam penjelasan aspek ini berfokus ditunjukkan pada manfaat yang akan diberikan oleh usaha tersebut kepada Masyarakat sekitar. Oleh karena itu dapat dilihat apakah usaha tersebut memiliki potensi untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang-orang atau hanya untuk pribadinya sendiri.

g. Aspek Hukum (*juridical aspect*)

Aspek hukum mencakup evaluasi terhadap kebutuhan proyek atau usaha terhadap peraturan yang berlaku, yang telah ditetapkan oleh pemerintah di lokasi pelaksanaan proyek tersebut. Maka apabila aspek hukum ini tidak dilaksanakan dapat berpotensi menimbulkan masalah

di masa depan, seperti tuntutan hukum dari pihak yang merasa dirugikan akibat keberadaan proyek atau usaha tersebut

Penjelasan mengenai aspek ini bahwa usaha yang sedang dibangun seharusnya memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam peraturan hukum, diantaranya adalah memiliki legalitas yang sesuai. Factor ini dianggap penting dalam perolehan izin usaha, yang dapat dibuktikan melalui dokumen-dokumen seperti pendirian, izin lokasi, dan dokumen lain nya yang sesuai dengan jenis usaha yang dilakukan.

h. Aspek kesempatan kerja (*opportunity job aspect*)

Aspek kesempatan kerja merupakan suatu aspek dimana usaha atau proyek untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Hal ini menjadi penting untuk mendukung upaya pemerintah dalam mengurangi tingkat pengangguran, terutama jika usaha tersebut berfokus pada kegiatan yang melibatkan keterampilan karya. Karena untuk usaha yang seperti itu penyerapan jumlah tenaga kerja dapat terjadi secara signifikan.

Tujuan dari pembahasan mengenai aspek peluang kerja ini adalah agar usaha yang sedang dikembangkan dapat memberikan kesempatan bagi individu untuk mencari pekerjaan, sehingga kontribusinya dalam mengurangi jumlah pengangguran dapat dirasakan secara signifikan.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Irham Fahmi, Dkk, Study Kelayakan Bisnis,25-26

i. Aspek Lingkungan (*environment aspect*)

Aspek ini merupakan aspek yang berkaitan dengan kondisi lingkungan sekitar dan dampak yang mungkin akan timbul akibat keberadaan suatu usaha, seperti polusi dan kerusakan lingkungan. Karena sulit untuk memulihkan keseimbangan lingkungan ke kondisi semula setelah terpapar limbah proyek, karena proses pemulihan membutuhkan waktu yang lama. Persoalan lingkungan saat ini mulai dikaji dengan konsep AMDAL (analisis dampak lingkungan) yaitu setiap perusahaan berkewajiban untuk memilih konsep AMDAL, di mana setiap perusahaan memiliki tanggung jawab untuk memilih konsep AMDAL sebagai bentuk kepedulian dan komitmen terhadap pelestarian alam secara berkelanjutan. Artinya, manusia memiliki kewajiban untuk melindungi lingkungan dengan sikap yang bijaksana dan penuh tanggung jawab dalam menjaga kelestarian alam.

Dalam aspek lingkungan hal yang perlu diperhatikan saat mendirikan suatu usaha adalah apakah limbah yang dihasilkan oleh usaha tersebut memiliki potensi mencemari lingkungan atau tidak. Hal ini bertujuan agar masyarakat di sekitarnya tidak terganggu dan alam tidak tercemar oleh sisa-sisa limbah dari usaha tersebut.<sup>8</sup>

Berdasarkan paparan diatas dapat dipahami bahwa studi kelayakan bisnis melibatkan berbagai aspek yang signifikan. Dalam teori yang dikemukakan oleh Agus Sucipto dan Irham Fahmi dalam

---

<sup>8</sup> Ibid., 26-27

studi berjudul "Studi Kelayakan Bisnis," aspek-aspek tersebut mencakup sumber daya manusia, keuangan, pemasaran, produksi, teknis, kemanfaatan, hukum, kesempatan kerja, dan lingkungan.<sup>9</sup>

## **B. Daya Saing Produk**

### **1. Pengertian Daya Saing Produk**

Daya saing produk merujuk pada kemampuan suatu produk untuk bersaing dengan produk sejenis dari pesaing dalam pasar yang sama. Daya saing produk mencakup berbagai faktor yang memengaruhi bagaimana produk tersebut dapat menarik pelanggan, dan mencapai keberhasilan dalam kompetisi bisnis. Artinya daya saing produk adalah kemampuan untuk menunjukkan hasil yang lebih baik dari lawan bisnis.

### **2. Strategi Daya Saing Produk**

Strategi penentu daya saing adalah Langkah- Langkah Perusahaan atau organisasi lakukan untuk mengidentifikasi dan mengembangkan faktor- faktor yang membuat mereka lebih unggul dari pada pesaing mereka. Berikut ini penjelasan strategi yang diperlukan dalam menentukan daya saing yaitu:

#### **a. Strategi pusat**

Strategi ini merupakan rencana yang dibangun untuk mengumpulkan keunggulan suatu produk dipasar yang lebih kecil. Yang menjadi fokusnya adalah Jika produk yang dijual dapat dilihat

---

<sup>9</sup> Agus Suipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang :2011) 47

dari perspektif konsumen seperti individu atau perusahaan menengah, produsen akan memiliki peluang yang bagus.

b. Strategi biaya minimal (*cost leadership*)

Strategi ini merupakan pendekatan bisnis yang berfokus pada upaya untuk mengurangi dan mengendalikan biaya produksi dan operasional secara efisien. Tujuan utamanya adalah meminimalkan biaya sehingga perusahaan dapat menawarkan produk atau layanan dengan harga yang lebih rendah daripada pesaingnya. Strategi ini dilakukan biasanya untuk terfokus pada konsumen yang mudah terpengaruh oleh perubahan angka.

c. Strategi produk berbeda (*different*)

Strategi ini merupakan pendekatan dimana perusahaan berusaha untuk menciptakan produk atau layanan yang memiliki keunikan maupun ciri khas tertentu yang dapat membedakannya dengan pesaing. Tujuannya adalah untuk menarik pelanggan dengan karakteristik istimewa yang tidak dimiliki oleh produk pesaing.<sup>10</sup>

### 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Produk

Faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing produk adalah variable-variabel yang mempengaruhi sejauh mana produk dapat bersaing di pasar. Beberapa faktor utama yang mempengaruhi daya saing produk meliputi kualitas produk, keterampilan pembuatan produk, inovasi, harga,

---

<sup>10</sup> Nela Ayu at all, "Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Kasus Pada Rattan Handmade Ratatia)", JPRO Vol. 3 No. 1, (2022): 6–7.

merek, biaya produksi, layanan pelanggan dan perubahan dalam permintaan pasar.<sup>11</sup>

Faktor-faktor ini saling berhubungan dan kompleks sehingga perusahaan perlu mempertimbangkan semuanya ketika merancang, mengembangkan, dan memasarkan produk mereka untuk memastikan daya saing yang kuat di pasar. Dengan memahami faktor-faktor ini dapat membantu perusahaan untuk mengoptimalkan produk mereka agar bisa bersaing di pasaran.

#### **4. Indikator Daya Saing Produk**

Indikator daya saing produk adalah ukuran yang digunakan untuk menilai sejauh mana produk dapat bersaing di pasar. Agar menjadi lebih kompetitif, perusahaan dapat menggunakan indikator untuk menentukan bidang di mana produk mereka perlu ditingkatkan. Terdapat beberapa Indikator yang umum dibahas yaitu keunikan produk, kualitas produk, harga bersaing, pelayanan pelanggan dan promosi penjualan.<sup>12</sup> Berikut adalah penjelasan dari inikator daya saing produk :

##### **a. Keunikan produk**

Keunikan produk merujuk pada kapasitas produk untuk membedakan dirinya dari produk-produk lainnya di pasar. Sifat unik produk ini dapat menarik perhatian pelanggan dan memberikan produk

---

<sup>11</sup> Sudaryono, manajemen pemasaran teori & implementasi (Yogyakarta: Andi,2016), 274

<sup>12</sup> Erika Rahma Setiyani, Cindy Claudia Radha Avita, dan Ananda Galuh Puspita, "PENTINGNYA SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PADA KIOS BUAH 'SIMO BUAH,'" preprint (OpenScience Framework, 12 Januari 2022), 16–17, <https://doi.org/10.31219/osf.io/mf9jk>.

keunggulan dibandingkan dengan pesaing. Keunikan produk dapat mencakup elemen seperti desain, kualitas, inovasi, harga, fitur ekstra, atau manfaat khusus yang tidak ada pada produk serupa dari pesaing.

b. Kualitas produk

Kemampuan produk untuk memenuhi kebutuhan dan ekspektasi pelanggan, melalui pemilihan bahan baku berkualitas tinggi dan menghasilkan produk yang unggul dibandingkan pesaing. Fungsi kualitas produk adalah memperkuat citra merek.

c. Harga bersaing

Harga bersaing adalah strategi untuk menetapkan harga produk atau layanan yang mampu bersaing di pasaran. Dengan membuat produk yang unik dan berkualitas tinggi, perusahaan harus dapat menyesuaikan harga supaya sesuai dengan daya beli pelanggan, atau tidak membebankan pelanggan. Tujuan dari harga bersaing adalah untuk tetap bersaing dalam pasar tanpa harus meningkatkan kualitas produk atau layanan.

d. Pelayanan pelanggan

Pelayanan pelanggan berarti memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. Tujuannya adalah untuk membuat pelanggan memiliki pengalaman yang baik, menjadi loyal, dan membangun hubungan jangka panjang.

e. Promosi penjualan

Promosi penjualan adalah kumpulan tindakan dan strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk atau layanan dalam jangka pendek. Strategi ini biasanya mencakup seperti diskon dan insentif lainnya. Tujuannya adalah untuk mendorong pembelian yang lebih cepat atau lebih besar, meningkatkan minat pelanggan, dan meningkatkan pemahaman pelanggan tentang barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini termasuk kedalam penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang menggunakan informasi dari informan yang disebut sebagai responden, melalui alat pengumpulan data seperti angket, observasi, dan wawancara, dan lainnya.<sup>1</sup> Dapat diartikan penelitian lapangan ini adalah bentuk penelitian yang memeriksa fenomena di lingkungan secara alami. Pendekatan ini bertujuan untuk menyelidiki sekelompok individu atau objek, suatu sistem pemikiran, atau suatu kejadian pada saat ini. Penelitian ini dilakukan pada usaha Seblak di Sekampung kab. Lampung Timur.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif yaitu suatu bentuk penelitian yang dilakukan secara terorganisir, faktual, dan akurat dengan merujuk pada makna, konsep, definisi, karakteristik, dan penguraian menyeluruh dari berbagai aspek.<sup>2</sup> Dengan kata lain penelitian deskriptif kualitatif ini tidak terfokus pada angka.<sup>3</sup> Tujuan dari penelitian ini adalah

---

<sup>1</sup> Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Banjarmasin: Antasari press, 2011).pdf,” t.t., 15.

<sup>2</sup> Salim Dan Syahrur, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Cita Pustaka Media, 2012).Pdf,” t.t., 28.

<sup>3</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016)

untuk merinci deskripsi, menyajikan gambaran secara terstruktur, dan mengidentifikasi hubungan antara fenomena yang sedang diteliti.

Dari penjelasan diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penelitian deskriptif kualitatif merupakan upaya untuk menyusun dan menjelaskan permasalahan berdasarkan hasil observasi objek yang bersifat faktual. Dan juga peneliti mendapat hasil wawancara dari pemilik seblak tete, seblak mak ndut, dan seblak teh cenung. Dan juga beberapa konsumen seblak tete yang menjelaskan beberapa kejadian-kejadian yang digambarkan dengan kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang dapat diamati untuk memperoleh kesimpulan.<sup>4</sup>

## **B. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian adalah pada subjek dari mana data diperoleh. Sumber data merupakan informasi yang digunakan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan dalam penelitian. Dalam kerangka penelitian kualitatif, sumber data dapat berupa kata-kata, tindakan dan dokumen. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa sumber data yaitu data primer dan data sekunder.

### **1. Sumber Data Primer**

Data primer adalah pengambilan data dengan cara pengamatan, wawancara, dan catatan lapangan. Sumber data primer merupakan data yang diperoleh langsung dengan teknik wawancara informan atau sumber

---

<sup>4</sup> Sumadi Suryabrata, Metodologi Penelitian, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), 75.

langsung.<sup>5</sup> Sumber data primer pada penelitian ini adalah pihak seblak teteu yaitu bapak Amin selaku pemilik seblak teteu serta karyawan dan konsumen seblak teteu

Peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu pengambilan sampel dari berbagai sumber data dapat dilakukan dengan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu. Salah satu contoh pertimbangan tersebut adalah memilih individu yang dianggap memiliki pengetahuan tertinggi sesuai dengan harapan atau karena statusnya sebagai penguasa, sehingga memfasilitasi penelitian terhadap objek atau situasi sosial yang sedang diteliti.<sup>6</sup> Alasan penelitian ini menggunakan *purposive sampling* adalah karena penelitian ini memilih subjek wawancara dengan kriteria memilih karyawan yang sudah bekerja minimal satu tahun dan juga kriteria konsumen yang sudah pernah menikmati beberapa seblak yang ada di Sekampung. sehingga diharapkan mampu menggali informasi tentang

## 2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data, dalam penelitian ini sumber data sekunder berasal dari mempelajari referensi yang memiliki hubungan dengan sasaran penelitian seperti studi kepustakaan, dokumentasi, buku, majalah, koran, dan naskah tertulis lainnya yang terkait dengan obyek penelitian yang sedang diselidiki.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> *Ibid*, 71-72.

<sup>6</sup> Salim Dan Syahrudin, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung: Cita Pustaka Media, 2012).Pdf," t.t., 137.

<sup>7</sup> Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif, (Bandung: Alfabeta, 2009), 62.

Dalam konteks penelitian ini, data sekunder diperoleh melalui pengumpulan informasi dari buku-buku yang relevan dengan judul penelitian yang sedang diteliti, sebagai data sekunder, peneliti menggunakan literatur sebagai berikut: Kasmir dan Jakfar, “Studi Kelayakan Bisnis” Sudaryono, “Prilaku Konsumen Dalam Perspektif Pemasaran”.

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Langkah awal yang harus dilakukan oleh seorang peneliti dalam menjalankan penelitian adalah mengumpulkan data. Dalam melakukan Penelitian pasti memiliki tujuan yaitu untuk mengumpulkan informasi secara obyektif, sehingga teknik pengumpulan data menjadi langkah yang sangat strategis, mengingat tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan informasi yang relevan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu:

#### **1. Wawancara (*interview*)**

Salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan selanjutnya yaitu wawancara. Pengertian Wawancara adalah pertemuan di mana dua orang berkumpul untuk bertukar informasi dan gagasan melalui tanya jawab.<sup>8</sup> Pada penelitian ini menggunakan pendekatan wawancara semistruktur. Tujuan wawancara ini adalah untuk menemukan

---

<sup>8</sup> Lexi J. Moleong, Metode Penelitian Kualitatif, (Bandung: Remaja: Rosda Karya,2009), h. 186.

permasalahan secara terbuka, dimana pihak yang di ajak wawancara diminta pendapat dan ide nya.

Adapun yang menjadi sasaran wawancara yaitu Bapak Amin selaku pemilik usaha seblak Tete dan juga karyawannya yang sudah bekerja selama satu tahun, serta wawancara yang di ajukan kepada konsumen dengan kriteria yang sudah menikmati beberapa seblak yang ada di Sekampung. Wawancara ini dilakukan untuk mengetahui informasi tentang analisis kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing usaha seblak di Sekampung.

## **2. Observasi**

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang melibatkan pengamatan langsung terhadap obyek atau fenomena yang sedang diteliti. Dalam proses observasi, peneliti secara sistematis mencatat dan memperhatikan perilaku, kejadian, atau karakteristik tertentu yang terkait dengan objek penelitian.<sup>9</sup> Pada penelitian ini berfokus pada cara pelayanan pelanggan yang dilakukan oleh usaha seblak Tete.

Pada penelitian ini menggunakan Teknik observasi non-partisipasi. Yang berlangsung secara terpisah di mana pengamat tidak terlibat langsung dalam kehidupan subjek yang diamati. Metode ini digunakan untuk memperoleh data bagaimana pelayanan pelanggan yang dilakukan karyawan seblak Tete serta bagaimana analisis kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing usaha seblak di Sekampung.

---

<sup>9</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan, (Bandung: alfabeta, 2012), 310.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yaitu rekaman peristiwa yang telah terjadi. Dokumentasi adalah cara yang digunakan untuk mengobservasi berbagai objek tertulis seperti buku, majalah, catatan rapat, jurnal, dan hal-hal lainnya.<sup>10</sup> Dalam penelitian ini, peneliti mengambil dokumen berupa daftar menu serta sejarah mengenai seblak Tete.

#### D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Uji keabsahan data dilakukan untuk menguji data dan memastikan bahwa penelitian itu benar-benar penelitian ilmiah. Moleong berpendapat bahwa uji keabsahan data dapat ditentukan dengan metode triangulasi yang merupakan pendekatan dengan melibatkan perbandingan dan verifikasi tingkat kepercayaan informasi yang diperoleh dari berbagai waktu dan alat dalam konteks penelitian kualitatif.<sup>11</sup>

Terdapat dua Teknik pada uji keabsahan yaitu triangulasi sumber dan triangulasi Teknik. Pada penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi teknik karena data yang di peroleh oleh peneliti menggunakan pendekatan dengan cara Teknik wawancara dan juga melakukan pengamatan langsung di lapangan, dengan tujuan memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang informasi.

---

<sup>10</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, cet. ke-13, (Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2006), 231.

<sup>11</sup> Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 102.

## **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses penyederhanaan data menjadi bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Ini biasanya dilakukan setelah data dari semua responden atau sumber data lainnya dikumpulkan.<sup>12</sup> Sehingga karakteristik data tersebut menjadi mudah dipahami dan juga bermanfaat untuk menemukan solusi permasalahan, yang terutama menjadi informasi yang nantinya bias dipergunakan untuk mengambil sebuah kesimpulan. Miles & Hurberman, berpendapat bahwa analisis data terdiri dari tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.<sup>13</sup> Adapun pengertiannya sebagai berikut:

### **1. Reduksi Data**

Reduksi data melibatkan langkah-langkah pemilihan, penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang berasal dari catatan-catatan lapangan. Proses ini bertujuan mengubah data rekaman menjadi pola, fokus, dan inti permasalahan tertentu setelah pengumpulan data dilakukan. Sehingga mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

Pada penelitian ini peneliti menerima data dari hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik, karyawan, dan beberapa konsumen. Data tersebut masih dibidang data mentah yang belum bisa langsung disajikan oleh sebab itu peneliti melakukan reduksi data.

---

<sup>12</sup> Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif, (Bandung: Alfabeta, 2010), 8 8.

<sup>13</sup> Miles Dan Hurberman, Analisis Data Kualitatif (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992), 16.

## **2. Penyajian Data**

Setelah data di reduksi maka langkah selanjutnya yaitu penyajian data. Pada penelitian kualitatif penyajian data dapat berupa dalam bentuk bagan, uraian singkat, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Teks naratif adalah cara yang paling umum untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif.

## **3. Menarik kesimpulan dan verifikasi**

Tahap selanjutnya yaitu menarik kesimpulan. Kesimpulan awal yang dibuat hanyalah sementara dan akan berubah saat ditemukan bukti yang kuat pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun, jika kesimpulan yang dibuat pada tahap awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan tersebut dapat dianggap valid. Dalam konteks ini, peneliti perlu mencapai suatu kesimpulan dan melakukan verifikasi, baik dari segi makna maupun kebenaran yang diterima oleh subjek di lokasi penelitian.

Pada penelitian ini menggunakan data deskriptif kualitatif. Yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum tentang subjek penelitian berdasarkan data dan variable yang diperoleh dari subjek yang diteliti. Data yang di peroleh kemudian di analisis dengan menggunakan metode berpikir induktif. Berfikir induktif adalah Penarikan kesimpulan dari yang khusus ke yang umum didasarkan pada peristiwa, fakta, dan informasi.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Lexy J melong, Metodologi Penelitian Kualitatif, 257.

Data yang di hasilkan berupa informasi yang ada di lapangan mengenai analisis kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing usaha seblak di sekampung.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Seblak Tete Sekampung**

##### **1. Sejarah Singkat Seblak Tete Sekampung**

Seblak tete didirikan pada tahun 2018 oleh sepasang suami istri yaitu Aminudin dan Enung. Pada awalnya pemilik sudah memulai bisnisnya pada tahun 2013 dengan menjalankan usahanya di rumah dengan menjual berbagai makanan ringan seperti aneka bakaran sosis. Pada tahun 2018 pemilik memiliki sebuah ide untuk berjualan seblak yang saat itu sedang populer dan hanya bermodalkan usaha dari rumah.

Dengan seiring bejalannya waktu, akhirnya bapak aminudin terkumpul modal sekitar Rp. 18.000.000, untuk modal pertama yang di dapat dari hasil usahanya berjualan seblak di rumah dan sebagian lagi uang dari uang tabungannya. Karena permintaan pelanggan yang tinggi, pada akhir tahun 2019, pemilik memutuskan untuk memperluas bisnis mereka dengan membuka warung seblak, sehingga para pelanggan bisa merasa lebih nyaman. Seblak tete memiliki konsep tempat yang di tawarkan yakni lesehan *outdoor* sehingga menciptakan atmosfer kekeluargaan.

Karena banyak konsumen yang bertambah setiap hari nya. pemilik memiliki ide untuk menambahkan menu yakni mie ayam dan mie goreng serta beberapa varian minuman sehingga membuat daya tarik konsumen dalam memilih menu dapat sesuai dengan selera, dengan bertambah nya

varian tersebut konsumen makin bertambah sehingga pemilik berencana untuk pindah dan memperluas kembali warung seblak nya dikarenakan lahan parkir yang kurang luas. Pemilik selalu mempertahankan kebersihan, kualitas, harga, dan rasa pada makanan dan minuman nya sehingga seblak tete dapat eksis dan bertahan hingga sekarang. <sup>1</sup>

Seblak tete berlokasi di Jl. Soekarno Hatta Blok Barat Sekampung, Dusun IV Pasar, Desa Sumbergede, Kec. Sekampung, Kab. Lampung Timur, Lampung 34382. Buka setiap hari dengan jam oprasional dari jam 10.00 – 21.00 WIB.

## **2. Visi Dan Misi**

Seblak tete memiliki visi dan misi yakni dengan mempertahankan kualitas produk serta memberikan pelayanan secara maksimal dan menyajikan yang terbaik kepada konsumen. Dengan visi misi yang disampaikan oleh pemilik diharapkan seblak tete dapat bersaing dengan warung seblak yang lainnya.

## **3. Struktur Organisasi Seblak Tete**

Bapak Aminudin menjelaskan bahwa seblak tete belum memiliki struktur yang tetap. Akan tetapi dalam hal ini beliau memberikan data struktur kepada penulis sebagai berikut:

---

<sup>1</sup> Bapak Aminudin, Pemilik Seblak Tete, hasil wawancara, 15 april 2024 pukul 16.00 WIB

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi Seblak TeteH**



Sumber: Seblak TeteH Sekampung

Dalam struktur tersebut, bapak Aminudin dan ibu Enung menjadi owner seblak teteH. dan memperkerjakan 2 karyawan yakni ibu Dewi dan ibu Diah.

## **B. Analisis Kelayakan Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Seblak TeteH Sekampung**

Berdasarkan hasil wawancara peneliti kepada pemilik seblak teteH peneliti dapat mendeskripsikan bahwa usaha seblak teteH ini merupakan usaha perseorangan yang kemudian pemilik merekrut beberapa orang sebagai karyawannya. Maka, analisis kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing sudah di katakan layak hal tersebut sudah terlihat dari beberapa aspek seperti, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek teknis, aspek kesempatan kerja, aspek kemanfaatan, dan aspek lingkungan.

Hal ini didukung juga dengan pendapat bapak aminudin selaku pemilik seblak teteH, beliau berkata bahwa:

*“menurut saya usaha saya ini cukup layak untuk bersaing dengan usaha seblak yang lain, karena untuk mempertahankan daya saing dan agar tetap berkompetisi dengan yang lain saya selalu menjaga kebersihan, rasa, kualitas produk, dan harga agar tidak mengecewakan pelanggan”<sup>2</sup>*

Dari penuturan pemilik seblak teteH dapat diketahui bahwa seblak teteH sudah menjaga kebersihan, rasa, kualitas produk, dan harga untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan. Peneliti juga mewawancarai karyawan seblak teteH yaitu ibu dewi, berpendapat bahwa:

*“seblak teteH layak untuk bersaing dengan usaha seblak yang lain karena seblak teteH menawarkan harga yang terjangkau dan menjaga cita rasa seblak nya sehingga seblak teteH terus ramai konsumen namun kekurangan dari usaha ini yaitu kurang luas nya lahan parkir untuk konsumen”<sup>3</sup>*

Dari penuturan karyawan seblak teteH yakni ibu dewi, bahwa seblak teteH sekampung dapat dikatakan sudah layak karena memiliki harga yang terjangkau.

Dari hasil wawancara yang sudah peneliti dapatkan maka, terdapat beberapa aspek pendukung dari kelayakan bisnis seblak teteH untuk meningkatkan daya saing, sebagai berikut:

### **1. Aspek - Aspek Kelayakan Bisnis Untuk Meningkatkan Daya Saing**

Untuk mengetahui suatu usaha dapat dikatakan layak atau tidaknya maka perlu diperhatikan dalam beberapa Aspek – aspek kelayakan bisnis yang perlu diterapkan dalam meningkatkan daya saing berikut yang peneliti lakukan pada usaha seblak teteH sebagai berikut:

---

<sup>2</sup> *ibid*

<sup>3</sup> Dewi, Karyawan Seblak TeteH, hasil wawancara pada 15 april 2024

a. Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek sumber daya manusia merupakan aspek yang penting dalam menjalankan suatu usaha untuk meningkatkan daya saing suatu Perusahaan. Dalam hal ini yang dilakukan pemilik yaitu analisis mendalam terhadap kebutuhan tenaga kerja. Pemilik juga mempertimbangkan tidak hanya jumlah karyawan yang di butuhkan, tetapi juga keterampilan dan keahlian yang diperlukan untuk mempertahankan kualitas produk dan pelayanan.

Dalam usaha seblak ini bapak aminudin selaku pemilik sudah melakukan pendekatan yang cermat dalam aspek sumber daya manusia yaitu dengan menganalisis kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan, penempatan dan pengembangan karyawan yang baik, penilaian kinerja karyawan, strategi rekrutmen dan seleksi karyawan yang tepat dengan memenuhi syarat - syarat yang sudah ditentukan yaitu berpenampilan rapih, berperilaku sopan dan santun, mempunyai keinginan belajar yang tinggi, serta dapat bekerjasama dengan tim. syarat rekrutmen yang telah ditentukan oleh pihak seblak teteh diharapkan dapat meningkatkan kualitas kinerja karyawan.<sup>4</sup>

Mekanisme rekrutmen dilaksanakan seblak teteh secara selektif dilakukan oleh pemiliknya langsung dengan tahapan seleksi melalui test administrasi, wawancara dan menjalankan masa pelatihan selama 1-2 minggu, yang selanjutnya disetujui oleh pemilik seblak

---

<sup>4</sup> Bapak Aminudin, Pemilik Seblak Teteh, hasil wawancara, 15 april 2024 pukul 16.00 WIB

teteh dan memutuskan sesuai ketentuan. Untuk saat ini, seblak teteh mempunyai 2 orang karyawan yaitu ibu Dewi dan ibu Diah yang bertugas untuk membantu jalannya operasional seblak teteh agar dapat semaksimal mungkin.

Dari hasil paparan di atas bahwa usaha seblak teteh yang dikelola oleh bapak aminudin ini dapat dikatakan layak dalam aspek sumber daya manusianya.

b. Aspek Keuangan

Aspek keuangan ini dimana faktor yang menentukan biaya yang dikeluarkan serta dihasilkan untuk membuat sebuah usaha yang optimal. Dalam usaha seblak teteh tersebut modal pertama kali sebesar Rp.18.000.000. Didapat dari hasil usaha yang sebelumnya dan uang Tabungan pribadi.

Sedangkan pada sistem keuangannya usaha ini baik itu pembayaran upah karyawan maupun untuk membeli bahan bakunya, seblak teteh memiliki omset Rp. 300.000 perhari, pemilik memberikan upah harian kepada karyawannya sebesar Rp. 40.000 perorang, untuk segala keperluan dan bahan baku produksi seblak sebesar Rp. 100.000 dan keuntungan yang diterima pemilik sebesar Rp. 110.000, dan sisanya disisihkan untuk amal baik itu di amalkan ke masjid maupun kepada orang-orang yang membutuhkan dan sisanya untuk biaya yang tak terduga.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> *ibid*

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan bahwa aspek keuangan dalam usaha tersebut sudah tersusun rapi bagaimana system pembagiannya bahkan pemilik tidak lupa menyisihkan setiap hasil produksinya untuk amal kepada orang lain maka dalam aspek keuangan seblak tete tersebut sudah layak.

c. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran melihat potensi pasar, persaingan, menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk memenuhi permintaan konsumen. dalam kesiapan suatu Perusahaan untuk menetapkan, memuaskan keinginan konsumen dan menghadapi persaingan para pesaing khususnya untuk produk atau jasa yang sejenisnya, sehingga mampu terjual sesuai target. Untuk Marketing nya sendiri dikenal dengan marketing Mix ini mencakup 4 P yakni produc (produk), Place (tempat), Price (harga), dan promotion (promosi).

Dalam usaha seblak ini potensi pasar masih sangat mendukung karena masih belum banyak pesaing di daerah Sekampung khususnya desa Sumbergede, maka sangat berpotensi tinggi dalam memasarkannya dan terus berkembang, meski ada usaha yang serupa pemilik usaha seblak tete memiliki startegi pemasaran dengan marketing mix 4P. Produc (produk) dalam produk nya seblak tete memiliki keunikan yakni dengan menggunakan sayur kangkung dalam isian seblak nya dan tingkat kepedasan nya bisa di atur menggunakan

level dari level 1 – 3 yang dapat di sesuaikan dengan selera konsumen. Place (tempat) untuk tempat, seblak tete cukup strategis karena terletak di pinggir jalan yang mudah di akses oleh konsumen. Seblak tete berlokasi di Jl. Soekarno Hatta Blok Barat Sekampung, Dusun IV Pasar, Desa Sumbergede, Kec. Sekampung, Kab. Lampung Timur, Lampung 34382. Buka setiap hari dengan jam oprasional dari jam 10.00 – 21.00 WIB. Price (harga) seblak tete tetap mempertahankan harga yang terjangkau dan kualitas dalam seblak nya sehingga mampu bersaing dengan usaha seblak yang lain. Promotion (promosi), sedangkan untuk pemasaran nya usaha seblak tete memasarkan produk nya melalui media sosial pribadi milik bapak Aminudin, seperti *Facebook @Azamalfadli* yang saat ini mempunyai 2.000 pengikut dalam akun media sosial *facebook* dan *Whatsapp* pribadi bapak Aminudin yang memiliki 150 kontak *whatsapp*, menurut beliau setiap kali mengupload dagangan nya di *facebook* cukup banyak respon dari pengikut nya sedangkan di *whatsapp* banyak yang melihat postingan nya sekitar 120 orang dalam kontak tersebut, banyak pula konsumen yang memesan melalui media sosial nya.

Dari paparan di atas, dapat dipahami bahwa usaha seblak tete yang dikelola oleh bapak Aminudin ini sudah memenuhi aspek pemasaran dalam kelayakan bisnis karena memiliki potensi untuk terus berkembang.

d. Aspek produksi

Pada aspek produksi ini mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam proses produksinya seperti, jumlah bahan baku yang tersedia, serta kemampuan dalam pengelolaan bahan baku tersebut, hingga menjadi bahan jadi dan dapat diselesaikan tepat waktu. Seblak teteh mulai buka pada pukul 10.00-21.00 WIB. System produksinya di kerjakan langsung oleh pemilik dan di bantu oleh 2 orang karyawannya, dalam sehari seblak ini bisa menjual paling sedikit 25 porsi seblak. Bahan baku yang di butuhkan dalam memproduksi seblak, yakni sebagai berikut:

- a) Bahan membuat seblak: minyak goreng, garam, gula pasir, air, kaldu ayam bubuk, cabai bubuk dan penyedap rasa.
- b) Bumbu halus: kencur, bawang putih, bawang merah, cabai merah kriting, dan cabai rawit merah.
- c) Topping: aneka dumpling, ceker, bakso, krupuk, sayur kangkung atau sawi, mie kuning dan telur.

Dari bahan baku yang sudah di sebutkan dalam membuat seblak sangat mudah di dapatkan namun menurut pemilik mereka menggunakan bahan baku yang premium atau berkualitas yang bagus agar cita rasa tidak berubah dan kualitas nya tetap terjamin sehingga tidak mengecewakan pelanggan

Dalam uraian di atas dapat dipahami bahwa usaha seblak teteh ini sudah memenuhi kelayakan bisnis pada aspek produksi karena

masih terbilang banyak ketersediaan dari bahan baku utama yang dibutuhkan maka dari itu tidak ada hambatan dalam system produksi dan kualitas yang dihasilkan pun dapat memuaskan pelanggan.

e. Aspek Teknis

Aspek teknis ini menganalisis kesiapan dan ketersediaan teknologi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis sesuai dengan keahlian para karyawannya. Usaha seblak tete dilakukan secara manual menggunakan tenaga manusia, hanya saja ada beberapa alat modern yang digunakan dalam menjalankan usaha ini, seperti kompor gas, *blender*, dan *cup sealer*.

Dapat dipahami bahwa dari aspek teknis usaha seblak tete sudah cukup memanfaatkan teknologi yang ada saat ini. Maka pada aspek teknis ini usaha seblak tete sudah berjalan sesuai dengan kelayakan bisnis karena teknis yang digunakan sesuai dengan kemampuan karyawan.

f. Aspek Kesempatan Kerja

Aspek kesempatan kerja ini diharapkan bahwa usaha yang dikerjakan tersebut mampu untuk membuka lapangan pekerjaan baru kepada masyarakat yang otomatis itu adalah membantu pemerintah untuk mengurangi jumlah angka pengangguran yang ada. Pada aspek ini pihak pemilik mempekerjakan karyawan yang didapatkan dari lingkungan sekitar usaha yang dimana usaha tersebut dapat membuka

peluang pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang tidak memiliki pekerjaan.

Usaha seblak tete sudah memenuhi kelayakan bisnis pada aspek kesempatan kerja karena sangat bermanfaat bagi masyarakat sekitar tempat usaha, dengan adanya usaha tersebut membuat masyarakat memiliki pekerjaan.

g. Aspek Hukum

Aspek ini untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum, maka apabila aspek hukum ini tidak terpenuhi maka akan menimbulkan permasalahan dikemudian hari berupa gugatan pada usaha tersebut. Secara ketentuan hukum yang berlaku, seperti surat izin usaha pada setiap usaha yang didirikan.

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan di usaha seblak tete ini belum memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Induk Berusaha (NIB) dan belum memiliki sertifikat halal produk. Maka dari itu, usaha seblak tete ini belum memenuhi aspek hukum dalam kelayakan bisnis.

h. Aspek Kemanfaatan

Aspek kemanfaatan usaha nantinya di harapkan dapat bermanfaat bagi Masyarakat. Pada usaha seblak tete membuka peluang bagi Masyarakat sekitar untuk bekerja dalam usahanya dan juga usaha tersebut dapat membantu konsumen dengan cara menerima pesanan dalam jumlah banyak untuk konsumen yang memiliki acara

penting dan menerima pemesanan dengan cara delivery atau system antar, manfaat nya system ini memudahkan konsumen agar tidak perlu mengantre lebih lama di tempat. Dengan ini usaha seblak tete telah memenuhi aspek kemanfaatan dalam kelayakan bisnis.

i. Aspek Lingkungan

Pada aspek ini usaha seblak tete sangat memperhatikan limbah yang dihasilkan dari produksinya, biasanya sisa – sisa limbah makanan tersebut tidak di buang langsung di buang sembarangan tetapi di kumpulkan terlebih dahulu kemudian di buang ke tempat yang seharusnya. seblak tete bekerja sama dengan petugas kebersihan pasar Sekampung untuk bisa membuang limbah seblak nya pada tong sampah yang berada di pasar Sekampung, agar tidak menyumbat selokan dan tidak menimbulkan bau yang tidak sedap sehingga Masyarakat tidak terganggu.

Hal ini didukung juga dengan pendapat bapak Ahmad selaku masyarakat sekitar seblak tete, beliau berkata bahwa:

*“menurut saya limbah yang di hasilkan seblak tete tidak mengganggu masyarakat sekitar karena dalam pengelolaan nya cukup diperhatikan sehingga tidak menimbulkan bau yang tidak sedap dan tidak menyumbat selokan yang berada di sekitar nya”<sup>6</sup>*

Dari uraian di atas dapat di pahami bahwa usaha seblak tete ini sudah memenuhi aspek lingkungan dalam kelayakan bisnis karena

---

<sup>6</sup> Bapak Ahmad, Masyarakat sekitar Seblak Tete, hasil wawancara, 21 Juni 2024 pukul 14.00 WIB

usaha tersebut tidak membuang limbah dengan sembarangan sehingga tidak mencemari lingkungan.

## 2. Strategi Yang Dilakukan Seblak TeteH Dalam Meningkatkan Daya Saing

Strategi yang dilakukan seblak teteH dapat di lihat dengan melihat indikator – indikator daya saing produk sebagai berikut:

### a. Keunikan Produk

Seblak teteH memiliki keunikan dalam produk nya yaitu menggunakan resep yang diciptakan sendiri, produk seblak teteH ini merupakan makanan yang *best seller* meskipun ada menu lain yang di jual tetapi produk seblak ini masih menjadi incaran para pelanggan nya.

### Gambar 4.2

#### Produk Makanan Seblak TeteH



Sumber: *dokumentasi seblak teteH*

Seblak ini merupakan menu andalan yang ada di seblak teteH, dengan harga Rp. 10.000, menu ini terbuat berbagai bumbu rempah asli Indonesia yang bahan utamanya adalah kencur, isian seblak juga bervariasi bukan hanya kerupuk dan telur tetapi juga diberi tambahan

potongan bakso sapi, *dumpling*, ceker ayam, macaroni, dan mie kuning isian nya juga dapat disesuaikan dengan selera pelanggan keunikan dari selak teteh yakni menggunakan sayur kangkung dalam isian seblak nya dan tingkat kepedasan nya bisa di atur menggunakan level dari level 1 – 3 yang dapat di sesuaikan dengan selera konsumen. Hal ini di sampaikan oleh karyawan seblak teteh pada saat peneliti melakukan wawancara di tanggal 17 april 2024, yaitu Ibu Diah beliau menjelaskan bahwa seblak teteh menjaga kepercayaan pelanggan dengan menggunakan bahan – bahan yang premium, dengan harga jual seblak Rp. 10.000. dan dengan porsi yang cukup mengenyangkan, seblak ini sangat terjangkau bagi kalangan pelajar. Sehingga seblak teteh dapat bersaing dengan usaha seblak yang lain.<sup>7</sup>

**Gambar 4.3**  
**Produk Minuman Seblak Teteh**



Sumber: *dokumentasi seblak teteh*

---

<sup>7</sup> Diah, karyawan seblak teteh, hasil wawancara 17 April 2024

Seblak tetej juga menjual minuman *joss cappuccino cincau* ini adalah minuman dengan menggunakan bubuk perasa dan susu kental manis dengan sedikit air dan es batu secukupnya lalu di bland, dengan harga jual Rp. 5.000 dan berbagai rasa yang dapat disesuaikan dengan selera konsumen minuman ini terbilang unik karena hanya seblak tetej yang menyajikan minuman ini di warung seblak nya.

Dari hasil yang peneliti dapatkan setelah melakukan wawancara kepada konsumen seblak tetej yaitu kak qoris pada tanggal 15 April 2024 maka di hasilkan bahwa keunikan dalam produk seblak tetej ini cukup memiliki keunikan yakni menggunakan sayur kangkung dalam isian seblak nya, kuah nya yang kental dan dapat diatur Tingkat kepedasan sesuai dengan selera pelanggan serta memiliki cita rasa yang menarik, akan tetapi beliau berpendapat bahwa penyajian belum menarik dan terbilang standar dalam penyajiannya.<sup>8</sup>

Dan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada konsumen seblak tetej yaitu saudara Ahmad pada tanggal 17 April 2024 maka dihasilkan bahwa dengan harga Rp. 10.000 untuk semangkuk seblak cukup mengenyangkan, menurut beliau apabila dirasa kurang mengenyangkan dapat menambahkan toping sesuai selera, dengan menambah RP. 5.000 maka sudah cukup mengenyangkan dan harga yang ditawarkan oleh seblak tetej cukup terjangkau. Namun pelayanan

---

<sup>8</sup> Qoris, konsumen Seblak Tetej, hasil wawancara 15 april 2024

yang di berikan belum maksimal, dikarenakan banyak konsumen yang lama menunggu pesanannya.<sup>9</sup>

b. Kualitas produk

Pihak seblak tete mengklaim bahwa mereka sudah menggunakan kualitas produk yang premium sehingga jika di bandingkan soal rasa mereka yakin bahwa produk seblak ini bisa bersaing dengan warung seblak yang lainnya. Bapak aminudin menjelaskan bahan yang mereka pakai bukan bahan yang berasal dari bahan curah ataupun bahan dengan kualitas yang tidak bagus.

Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan kosumen seblak tete juga menjelaskan bahwa kualitas yang ditawarkan terbilang baik karena rasa nya jauh berbeda dengan seblak yang lain, karena bahan yang digunakan premium sehingga cita rasa yang di hasilkan enak.

c. Harga bersaing

Untuk harga yang ditawarkan seblak tete menawarkan harga minuman mulai dari Rp. 5.000 sedangkan untuk makanan dimulai dari Rp. 10.000 – Rp. 15.000. menurut bapak Aminudin harga yang di tawarkan termasuk terjangkau dan di rasa cukup untuk bersaing dengan warung seblak yang lain.

Menurut penilaian dari *customer* bahwa harga yang ditawarkan termasuk terjangkau. Seblak tete menawarkan harga minuman serba Rp. 5.000 sedangkan untuk makanan dimulai dari Rp. 10.000 – Rp.

---

<sup>9</sup> Ahmad, Konsumen Seblak Tete, hasil wawancara 17 april 2024

15.000. seperti harga seblak yang memiliki harga Rp.10.000 sudah komplit dengan topping cekeur dan minuman *Joss Cappucino cincau* yang memiliki harga Rp. 5.000. maka, untuk rasa makanan dan minuman yang ditawarkan dengan kualitas yang diberikan sehingga harga tersebut terbilang terjangkau. Selain itu, dengan harga tersebut seblak teteu juga bisa bersaing dengan warung seblak lainnya.

d. Pelayanan pelanggan

Bapak aminudin mengatakan bahwa untuk pelayanan pelanggan di seblak teteu masih harus terus di evaluasi karena jika tidak karyawan akan memberikan pelayanan yang kurang baik. Sama halnya dengan pendapat konsumen yang menjelaskan bahwa pelayanan di seblak teteu belum sepenuhnya baik, mereka biasanya mengalami pelayanan yang lamban atau sangat lama dalam menghidangkan pesanan yang dipesan.

e. Promosi penjualan

Promosi yang dilakukan seblak teteu biasanya dengan mengupload produk nya di media sosial *Facebook @Azamalfadli* yang saat ini mempunyai 2.000 pengikut dalam akun media sosial *facebook* dan *Whatsapp* pribadi bapak Aminudin yang memiliki 150 kontak *whatsapp*, menurut beliau setiap kali mengupload dagangan nya di *facebook* cukup banyak respon dari pengikut nya sedangkan di *whatsapp* banyak yang melihat postingan nya sekitar 120 orang dalam kontak tersebut, banyak pula konsumen yang memesan melalui media

sosial nya. tak jarang seblak teteH menawarkan harga promo pada waktu tertentu seperti hari lahirnya seblak teteH, promosi penjualan ini juga dilakukan agar konsumen mengetahui pembaruan yang seblak teteH berikan untuk konsumen.

Berdasarkan pada hasil pengumpulan data- data penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, sehingga dapat di analisis bahwa. Aspek hukum dalam studi kelayakan bisnis pada usaha seblak teteH di Sekampung ini belum terpenuhi, aspek hukum cukup penting untuk kedepan nya agar tidak muncul masalah di kemudian hari. Tidak hanya legalitas saja akan tetapi aspek pemasaran dengan menggunakan marketing mix ini mencakup product (produk), place (tempat), price (harga) and promotion (promosi) atau dikenal dengan 4P cukup berperan penting dalam usaha seblak teteH ini karena dapat meningkatkan daya saing usaha di Sekampung. Dalam indikator daya saing yakni pelayanan pelanggan, pelayanan di seblak teteH belum sepenuhnya baik, pelanggan dan konsumen biasanya mengalami pelayanan yang lamban atau sangat lama dalam menghidangkan pesanan yang dipesan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan analisis yang peneliti lakukan maka dapat disimpulkan bahwa seblak tete sekampung sudah memiliki kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing. Adapun aspek kelayakan bisnis yang sudah terpenuhi yaitu, terdapat pada aspek sumber daya manusia, aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek produksi, aspek teknis, aspek kesempatan kerja, aspek pemanfaatan dan aspek lingkungan. Namun, ada juga aspek yang belum terpenuhi yaitu, aspek hukum.

Walaupun seblak tete masih memiliki kekurangan dalam aspek hukum akan tetapi daya saingnya bisa didukung oleh beberapa indikator yaitu, keunikan produk, kualitas produk, harga bersaing dan promosi penjualan. Dan juga ada satu indikator yang belum terpenuhi yaitu pelayanan pelanggan yang belum efisien.

#### **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi penjual
  - a. Sebaiknya, bisa secepatnya mengurus hak paten untuk memenuhi aspek hukum dalam kelayakan bisnis.

- b. Sebaiknya, pada saat melakukan evaluasi terhadap karyawan, pemilik lebih tegas lagi dalam memberikan arahan agar pelayanan pelanggan bisa lebih baik.
2. Bagi Karyawan
- a. karyawan hendaknya lebih meningkatkan kinerja dalam bekerja demi kepentingan perusahaan.
  - b. Lebih meningkatkan kedisiplinan, sebab disiplin adalah suatu kebiasaan yang harus dimiliki oleh setiap karyawan dalam meningkatkan kinerja.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, A. L. Analisis Pemberdayaan Masyarakat Terhadap Pengembangan usaha Kerajinan Bambu Studi Kasus Desa Wanokarto Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur. *Skripsi*, (IAIN METRO 2023)
- Aridhal, M. Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Bireun. *Jurnal S.Pertanian*, 223-233, 2017.
- Arikunto, S. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2006.
- Fahmi, I. *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta, 2010
- Gunawan, K Peran Studi Kelayakan Bisnis Dalam Peningkatan UMKM (Studi Kasus UMKM di Kabupaten Kudus. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 101, 2019.
- Hardianti, T. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu Di Desa Waelawi Malangke Barat Kabupaten Lawu Utara. *Skripsi Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar*, 2019.
- Harfandi & Asyari. *Kewirausahaan Membangun Jiwa Entetrepneur Dengan Pendekatan Ajaran Islam*. Bandung: Hayfa Press, 2005.
- J, M. L. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosda Karya, 2009.
- Kamsir, J. *studi kelayakan bisnis*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Miles, D. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992.
- Muttalib, A.. Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram Tahun 2016. *JISIP, Volume 1*, 02, 2017.
- Nurrohmah, I. Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah Sebelum Dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Study Kasus BMT Beringharjo Yogyakarta). *. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.*, 11, 2015.
- Purhantara, W. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnia*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Puspitasari, R. Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping Melinjo 30A Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur. *Skripsi* ( IAIN METRO 2019).
- Rahayu, A. D. Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koprasi Serba Usaha (KSU) Jatinegoro. *Skripsi Universitas Negri Jogja*, 2019
- Rahmadi. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Bnajarmasin: Antasari Press, 2011

- Sucipto, A. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: UIN Maliki press, 2011.
- Sudaryono. *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Pemasaran*. Jakarta Pusat: Cendikia, 2014.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: 2009.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sugiyono. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Syahrin, S. &. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Cita Pustaka Media, 2012.
- Umar, H. *Strategic Manajemen In Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2003.
- Widodo, A. *Strategi Pengembangan Ekonomi Rakyat*. Banjarnegara: guepedia, 2020.

# LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0907/In.28.1/J/TL.00/03/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Rina El Maza (Pembimbing 1)  
Rina El Maza (Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **MUTIARA ANANDA FASA**  
NPM : 2003011068  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : **ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 20 Maret 2024  
Ketua Jurusan,



**Yudhistira Ardana**  
NIP 198906022020121011

## **OUTLINE**

### **ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN NOTA DINAS**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PESEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**BAB I           PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

**BAB II          LANDASAN TEORI**

- A. Studi Kelayakan Bisnis
  - 1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis
  - 2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis
  - 3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis
  - 4. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis
- B. Daya Saing
  - 1. Pengertian Daya Saing
  - 2. Strategi Penentuan Daya Saing
  - 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing
  - 4. Indikator Daya Saing Produk

### **BAB III METODE PENELITIAN**

- A. Jenis Dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Uji Keabsahan Data
- E. Teknik Analisis Data

### **BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Gambaran Umum Usaha Seblak Tete Sekampung
  - 1. Sejarah Singkat Usaha Seblak Tete Sekampung
  - 2. Visi Dan Misi
  - 3. Sturuktur Organisasi Seblak Tete
- B. Analisis Kelayakan Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Seblak Tete Sekampung
  - 1. Aspek-Aspek Kelayakan Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing
  - 2. Strategi Yang Dilakukan Seblak Tete Dalam Meningkatkan Daya Saing

### **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui  
Pembimbing



**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

Metro, 19 Maret 2024  
Mahasiswa



**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068

**ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**  
**ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA**  
**SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG**

**A. Wawancara**

1. Wawancara Kepada Owner Seblak Tete Di Sekampung
  - a. Sejak kapan usaha ini didirikan ?
  - b. Bagaimana perkembangan usaha seblak yang anda Kelola pada saat ini?
  - c. Berapa jumlah karyawan yang anda miliki saat ini?
  - d. Bagaimana tahapan atau proses dalam produksi seblak ini?
  - e. Apakah usaha ini sudah mendapatkan izin dari masyarakat sekitar?
  - f. Apakah anda mengetahui apa itu kelayakan bisnis?
  - g. Apakah dalam pendirian usaha seblak ini menggunakan studi kelayakan? Jika iya, jika tidak kenapa jelaskan?
  - h. Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan pihak seblak tete?
  - i. Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh usaha seblak tete?
  - j. Bagaimana harga yang di tawarkan oleh seblak tete agar bisa bersaing dengan harga di usaha seblak yang lain?
  - k. Bagaimana promosi penjualan yang dilakukaan oleh seblak tete?
2. Wawancara Kepada Karyawan Seblak Tete Sekampung
  - a. Apakah anda mengetahui kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing usaha seblak yang ada di sekampung?
  - b. Menurut anda apakah usaha seblak tete sudah memenuhi aspek aspek yang ada dalam kelayakan bissis?

- c. Apakah aspek aspek kelayakan bisnis sudah sesuai ketika anda menjadi karyawan di seblak tete?
  - d. Apakah seblak tete sudah memiliki keunikan yang berbeda dari usaha seblak yang lain?
  - e. Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan pihak seblak tete?
  - f. Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh seblak tete?
  - g. Bagaimana harga yang ditawarkan seblak tete bisa bersaing dengan harga usaha seblak yang lain?
  - h. Bagaimana promosi penjualan yang dilakukan oleh seblak tete?
  - i. Apakah upaya peningkatan daya saing pada seblak tete sudah diterapkan ?
3. Wawancara Kepada Konsumen seblak tete
- a. Apakah anda sering menikmati produk seblak tete ?
  - b. Apa alasan anda lebih memilih seblak tete dibanding dengan seblak yang lain?
  - c. Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan seblak tete?
  - d. Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh karyawan seblak tete?
  - e. Menurut anda apakah harga yang ditawarkan seblak tete bisa bersaing dengan harga di usaha seblak lain?
  - f. Apakah seblak tete memiliki keunikan yang berbeda dari usaha seblak yang lain?
  - g. Apakah layanan dan produk yang diberikan memuaskan bagi anda ?

Mengetahui  
Pembimbing



**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

Metro, 19 Maret 2024  
Mahasiswa



**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-1103/In.28/D.1/TL.00/04/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
PEMILIK SEBLAK TETEh  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1104/In.28/D.1/TL.01/04/2024, tanggal 03 April 2024 atas nama saudara:

Nama : **MUTIARA ANANDA FASA**  
NPM : [2003011068](#)  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada PEMILIK SEBLAK TETEh bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di SEBLAK TETEh, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 03 April 2024  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP [19861030 201801 2 001](#)

## SEBLAK TETEh SEKAMPUNG

Alamat Dusun IV Pasar Sumbergede Sekampung Kab. Lampung Timur  
No hp : 085669613964

---

Sekampung, 3 Mei 2024

Kepata Yth.  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di –  
Tempat

Lampiran : -  
Perihal : Pemberian Izin Research

Dengan Hormat

Menindak lanjuti surat permohonan Izin Research yang di ajukan oleh :

Nama : Mutiara Ananda Fasa  
Npm : 2003011068  
Semester : 8  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : Analisis Kelayakan Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing  
Usaha Seblak Di Sekampung

Dengan ini saya selaku pemilik usaha Seblak TeteH Sekampung memberikan izin kepada yang bersangkutan untuk melaksanakan Research di Seblak TeteH Sekampung. Demikian izin ini kami berikan, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pemilik Seblak TeteH Sekampung



Aminudin



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iaim@metrouniv.ac.id)

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-1104/In.28/D.1/TL.01/04/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **MUTIARA ANANDA FASA**  
NPM : [2003011068](#)  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di SEBLAK TETEh, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS KELAYAKAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA SEBLAK DI SEKAMPUNG".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 03 April 2024

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

AMINUDIN

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP [19861030 201801 2 001](#)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

**NPP: 1807062F0000001**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-332/ln.28/S/U.1/OT.01/05/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : MUTIARA ANANDA FASA  
NPM : 2003011068  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003011068

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 20 Mei 2024  
Kepala Perpustakaan



Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.  
NIP. 19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

---

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Mutiara Ananda Fasa  
NPM : 2003011068  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Kelayakan Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Seblak Di Sekampung** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 21%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 04 Juni 2024  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



**Yudhistira Ardana, M.E.K.**  
NIP.198906022020121011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : Mutiara Ananda Fasa

Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI

NPM : 2003011068

Semester / T A : VII/ 2023

| No | Hari/<br>Tanggal            | Hal-hal yang dibicarakan   | Tanda<br>Tangan |
|----|-----------------------------|--|-----------------|
|    | Kabu<br>6 Desember<br>2023. | - Menggunakan teknik observasi<br>Yang mana.<br><br>- Memperbaiki Eulisan. |                 |

Dosen Pembimbing

Rina El Maza, S.H.I, M.S.I  
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

Mutiara Ananda Fasa  
NPM. 2003011068



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutiara Ananda Fasa      Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI  
NPM : 2003011068      Semester / T A : VII/2023

| No | Hari/<br>Tanggal   | Hal-hal yang dibicarakan   | Tanda<br>Tangan |
|----|--------------------|--|-----------------|
| 1. | 2 November<br>2023 | <ul style="list-style-type: none"><li>- Urgensi kelayakan Bisnis</li><li>- Bagaimana usaha Seblak TeteH.</li><li>- Penelitian Relevan. Bagaimana Pembedanya Penelitian yang lebih dulu dengan Penelitian yang sedang diteliti.</li><li>- Sejarah usaha Seblak TeteH</li><li>- Berapa omset perhari yang di dapat</li></ul> |                 |

Dosen Pembimbing

**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutiara Ananda Fasa      Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI  
NPM : 2003011068      Semester / T A : VII/2023

| No | Hari/<br>Tanggal | Hal-hal yang dibicarakan   | Tanda<br>Tangan |
|----|------------------|--|-----------------|
|    | 28-11-2023       | <ul style="list-style-type: none"><li>- MENAMBAHKAN APA SISA MENU yang dijual pada Seblak Teteh.</li><li>- Memperbaiki Penelitian Relevan.</li></ul> |                 |

Dosen Pembimbing

**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutiara Ananda Fasa      Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI  
NPM : 2003011068      Semester / T A : VII/2023

| No | Hari/<br>Tanggal | Hal-hal yang dibicarakan  | Tanda<br>Tangan  |
|----|------------------|---|--|
|    | 30 - 11 - 2023   | <ul style="list-style-type: none"><li>- Tentukan wawancara menggunakan apa.</li><li>- Menambahkan Teknik Penjamin keabsahan data</li><li>- Menambahkan step - step dalam menganalisis data.</li></ul> |  |

Dosen Pembimbing



**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,



**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutiara Ananda Fasa      Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI  
NPM : 2003011068      Semester / T A : VII/2023

| No | Hari/<br>Tanggal             | Hal-hal yang dibicarakan | Tanda<br>Tangan |
|----|------------------------------|--------------------------|-----------------|
|    | Kamis<br>7 Desember<br>2023. | Ata u/ di sam-kanfer.    |                 |

Dosen Pembimbing

**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutiara Ananda Fasa

Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI

NPM : 2003011068

Semester / T A : VIII/ 2024

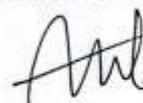
| No | Hari/<br>Tanggal           | Hal-hal yang dibicarakan  | Tanda<br>Tangan   |
|----|----------------------------|---|---|
|    | Kamis<br>14 / 2024<br>/03  | - Menambahkan Indikator Pada<br>APD<br><br>- Membuat pertanyaan terkait<br>aspek - aspek kelayakan bisnis |    |
|    | Selasa<br>19 / 2023<br>/03 | ACC APD OUTLINE   |  |

Dosen Pembimbing



**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,



**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutiara Ananda Fasa                      Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI  
NPM : 2003011068                                  Semester / T A : VIII/ 2024

| No | Hari/<br>Tanggal         | Hal-hal yang dibicarakan   | Tanda<br>Tangan |
|----|--------------------------|--|-----------------|
|    | Rabu<br>22 Mei 2024      | <ul style="list-style-type: none"><li>- pada aspek sumberdaya manusia tambahkan kriteria dalam perekrutan karyawan.</li><li>- Bagaimana seblak telah mempromosikan seblaknya.</li></ul>                                      |                 |
|    | Selasa<br>28 Mei<br>2024 | <ul style="list-style-type: none"><li>- pada aspek keuangan jangan memakai persenan tetapi jelaskan kembali apa saja pengeluaran, dan keuntungannya.</li><li>- apa nama Media sosialnya, serta berapa pengikutnya.</li></ul> |                 |

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Mutiara Ananda Fasa

Jurusan/Fakultas : ESy/ FEBI

NPM : 2003011068

Semester / T A : VIII/ 2024

| No | Hari/<br>Tanggal         | Hal-hal yang dibicarakan  | Tanda<br>Tangan |
|----|--------------------------|---|-----------------|
|    | kamis<br>16 Mei 2024     | - Pada bagian B pada<br>Bab IV narasikan kembali<br>hasil wawancara dari<br>Pemilik dan karyawan.<br><br>- Pada bagian daya saing<br>narasikan kembali. |                 |
|    | kamis<br>30 Mei<br>2024. | Att bab IV-V<br>dpt dimunculkan<br>syukur-  |                 |

Dosen Pembimbing

**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

**Mutiara Ananda Fasa**  
NPM. 2003011068

## DOKUMENTASI



Wawancara Bersama pemilik usaha seblak teteh bapak Aminudin



Wawancara Bersama karyawan seblak teteh ibu Dewi



Hasil wawancara Bersama kaaryawan seblak teteH ibu Diah



Hasil wawancara Bersama konsumen seblak teteH



Hasil wawancara Bersama konsumen seblak tetch

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Mutiara Ananda Fasa lahir pada tanggal 25 maret 2002 di Sumbergede, Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur. Anak satu satu nya dari Bapak Alm. Faisal Yan Saputra dan Ibu Herna Betti. Peneliti tinggal di Sumbergede, Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

Peneliti pertama kali menempuh Pendidikan pada usia 6 tahun di TK Pertiwi pada tahun 2007 dan selesai pada tahun 2008. Setelah itu peneliti melanjutkan sekolah di SD Negeri 1 Giriklopomulyo dan lulus pada tahun 2014. Peneliti melanjutkan Pendidikan di SMP Negeri 1 Sekampung lulus pada tahun 2017. Peneliti juga menempuh Pendidikan non formal di Pondok Pesantren Ainul Falah Sekampung dan lulus pada tahun 2017. Pada tahun 2017 peneliti melanjutkan Pendidikan di SMK Aku Cinta Indonesia Metro, peneliti mengambil jurusan perhotelan dan lulus paada tahun 2020. Kemudian peneliti menempuh Pendidikan di Institut Agama Islam Negeri Metro dan mengambil jurusan Ekonomi Syariah.