

DAFTAR PUSTAKA

- Adisarwanto, T. 2005. *Kedelai: Budidaya dengan Pemupukan yang Efektif dan Pengoptimalan Peran Bintil Akar*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Achmadi, A., & Narbuko, C. (2010). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Anonim. 2009. *Proses Produksi Tahu dan Manfaat Tahu*.
- Arifin, dan M. Arsyad Biba. 2016. *Pengantar Agribisnis*. Bandung: Mujahid Press.
- Afridhal, Muhammad. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*. Jurnal S. Pertanian: Universitas Almuslim.
- Astuti, Diah Retno Dwi. 2017. *Ekonomika Agribisnis (Teori dan Kasus)*.
- Aulia, D., Ikhwana, A. 2021. *Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Kin Tenun Sutra Dengan Pendekatan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus Pabrik Sutra Tiga Putra)*. Journal of Economy. Vol. 10 No.1
- Badan Pusat Statistik. 2020, Statistik Indonesia, Makassar.
- Badan Pusat Statistik, 2002, *Statistik Indonesia*, Semarang.
- Bakri, M., Riskayani., Fahmid, I.M., Delfi, 2021. *PT Chalodo Sibali Resoe's Chocolate marketing strategy*, IOP Conference Series: Earth and Environmental Science 681, doi: 10.1088/1755-1315/681/1/012108
- Damuri, Y. R., Aswicahyono, H., Hirawan, F., Setiati, I., & Simanjuntak, I. 2020. "Langkah Pemberdayaan UMKM dalam Menghadapi COVID-19". CSIS Policy Paper. Jakarta: CSIS Indonesia.
- Ginting, Perdana. 2009. *Perkembangan Usaha Indonesia Menuju Negara Usaha*. Bandung : Yrama Widya
- Irawan, Prasetya. 2006. *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Jakarta: Departemen Ilmu Administrasi UI.
- Kaelan. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif Interdisipliner*. Yogyakarta: Paradigma
- Khabibulloh, Ahmad. 2014. *Visi Misi Perusahaan* diakses melalui www.scrib.com. Diakses Pada Tanggal 3 juni 2021.
- Komariah, Sitti. 2020. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Gerabah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Usaha Gerabah di Pekon Podomoro Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)*. Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran. Edisi ke 13*. Jakarta: Erlangga.
- Kuncoro, M. 2007. *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi: Bagaimana Meneliti & Menulis Tesis, Edisi 3, Cetakan 1*. Jakarta: Erlangga
- McKibbin, W. J., & Fernando, R. (2020). *The global macroeconomic impacts of COVID-19: Seven scenarios*.

- Moleong, Lexy J. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Muhammad Yamin, M. Saleh S. Ali, Rahman MI, Imam Mujahidin Fahmid & Syahrumsyah Asri. 2018. *Agroindustry Development Policy: A Strategy towards Poverty Alleviation. Journal of Sustainable Development*; Vol. 1, No. 3;
- Narmin, Made Antara. 2016. *Analisis Pendapatan dan Pemasaran Tahu pada Industri Afifah di Kota Palu Sulawesi Tengah*. Universitas Tadulako. Palu
- Nazarudin. 2020. *Manajemen Strategik*. Palembang: CV. Amanah
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2020). *No Title*. Retrieved from OECD website: https://read.oecdilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qgi4x&title=Covid-19_SME_Policy_Responses.%0A2%20OECD,%20%E2%80%99SME_Policy_Responses%22
- Pakpahan, A. K. (2020). *Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 59–64.
- Pandji Anoraga dan H. Djoko Sudantoko. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Perhimpunan Dokter Paru Indonesia. 2020. *Pneumonia Covid-19 Diagnosis dan Penatalaksanaan di Indonesia*. Jakarta : Indonesia. Perhimpunan Dokter Paru Indonesia.
- Philip Kristanto. 2004. *Ekologi Usaha*. Yogyakarta : Andi Offset
- Pratiwi, Risda. 2018. *Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. UUL JAYA di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)*. Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Purnomo, Febriano Setyawan Nur. 2008. *Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga*. Skripsi: Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret.
- Abd Rahim dan Diah Retno Dwi Hastuti, (2005). *Sistem Manajemen Agribisnis*. Makassar: Universitas Negeri Makassar.
- Rangkuti, F. 2018. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Saleh Azhary, I. 2002 . *Usaha Kecil Sebuah Tinjauan dan Perbandingan* . Jakarta : LP3ES
- Setiaji, K., & Fatuniah, A. L. (2018). Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Perdagangan Pasar Pasca Relokasi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Bisnis (JPEB)*, 6(1), 1-14.
- Silvatika, B. A. 2020, July. Technosociopreneur, New Model UMKM di Era New Normal. In *Prosiding Seminar STIAMI* 7(2):29-35.
- Soehartono, I. (2008). *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono, 2008, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta.
2012. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
2015. *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.

2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.
2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Susanthi, Putu Rani. 2017. *Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan (Studi Kasus Stie Galileo Batam)*. Jurnal Elektronik: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Galileo.
- Sutrisno Hadi. *Pengantar Metodologi Research, Jilid I*. (Yogyakarta: Yayasan Fakultas Psikologi Universitas Gajah Mada. 1987).

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

Panduan Pertanyaan Wawancara Mengenai Kondisi Usaha Agribisnis Tahu
Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul:

**DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP
AGRIBISNIS USAHA TAHU
(Studi Kasus: Pabrik Tahu Selamat Di Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan
Mamajang, Kota Makassar)**

Peneliti:

Nurhamda R.

G021 17 1516



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

Kuesioner Penelitian

Kode Responden :

Tanggal Penelitian :

Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/i untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Jawablah pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner ini, sesuai dengan yang bapak/ibu/saudara/i ketahui.
3. Dalam memberikan jawaban tidak ada jawaban yang salah, semua jawaban benar dan dapat kami terima sepanjang sesuai dengan yang diketahui bapak/ibu/saudara/i.
4. Bapak/ibu/saudara/i diharapkan menjawab semua pertanyaan yang ada, jangan sampai ada yang terlewat.

Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu/saudara/i berikan sehingga informasi yang bapak/ibu/saudara/i berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

A. Karakteristik Informan

1. Nama Responden :
2. Umur :
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
 Perempuan
4. Pendidikan Terakhir : SLTA/Sederajat/Tamat
 Diploma (D3)
 Sarjana (S1)
 Lainnya
5. Pengalaman kerja :
6. No. Hp :

B. Profil Usaha

1. Nama Usaha Tahu :
2. Alamat Usaha :
3. Tahun Berdiri :
4. Pendiri Usaha :
5. Modal Awal Usaha (Rp) :
6. Sumber Bahan Baku :

C. Karakteristik Usaha

1. Apakah alasan Bapak/Ibu memilih memproduksi tahu sebagai sumber penghasilan?
2. Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjalankan usaha tahu?
3. Apa alasan Bapak/Ibu mendirikan usaha usaha tahu?
4. Berapa hari dalam seminggu Bapak/Ibu memproduksi tahu?
5. Berapa modal awal yang Bapak/Ibu keluarkan dalam memulai usaha?
6. Darimana Bapak/Ibu memperoleh modal usaha tahu?
7. Jika modal awal diterima dari pinjaman bank, berapa besar cicilan yang harus Bapak/Ibu keluarkan? Rp...../bulan
8. Darimanakah Bapak/Ibu memperoleh pasokan bahan baku kedelai?
9. Apakah Bapak/Ibu juga melakukan peminjaman untuk biaya produksi?
10. Jika ya, berapa besar cicilan yang Bapak/Ibu keluarkan? Rp...../bulan
11. Berapa tanggungan keluarga Bapak/Ibu miliki? Pria....Wanita...orang

Anggota Keluarga			
Jumlah	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan

12. Berapa tenaga kerja yang Bapak/Ibu miliki? Pria.....Wanita.....orang
13. Darimana tenaga kerja yang saat ini Bapak/Ibu pekerjakan (luar atau dalam keluarga)?
14. Berapa biaya tenaga kerja Bapak/Ibu dalam sebulan?Rp...../bulan
15. Berapa besar biaya produksi sebelum dan saat pandemicovid-19?

Uraian	Sebelum pandemi Covid-19 (Rp/bulan)	Saat pandemi Covid-19 (Rp/bulan)
Biaya Tetap		
a. Penyusutan alat		
b. Pajak bumi dan bangunan		
Biaya Variabel		
Bahan Baku		
a. Kedelai		
b. Asam cuka		
c.Kayu Bakar		
d. Solar		
e. Plastik/kresek		
PDAM/Listrik		
Gaji Tenaga Kerja		
Total		

16. Berapa besar biaya penyusutan terhadap peralatan yang Bapak/Ibu gunakan dalam memproduksi tahu?

Jenis Alat	Jumlah	Harga Beli Satuan (Rp)	Umur Ekonomis (bulan)	Nilai Sisa (Rp)	Biaya Penyusutan
Mesin penggiling kedelai					
Bak/drum					
Kain saring					
Tungku/kompor					
Cetakan					
Rak bambu					
Ember besar					
Jumlah					

17. Menurut Bapak/Ibu, apakah pandemi *Covid-19* berpengaruh terhadap jumlah produksi tahu?

18. Jenis kedelai apa yang Bapak/ Ibu gunakan untuk memproduksi tahu?

Lokal	Impor
Mengapa?	Mengapa?

19. Upaya apa yang Bapak/Ibu lakukan untuk mengatasi dampak pandemi *covid-19* terhadap usaha tahu ini?

20. Apakah menurut Bapak/Ibu upaya yang Bapak/Ibu lakukan berhasil?

21. Apakah para pelanggan mengeluh terhadap apa yang Bapak/Ibu lakukan dalam mengatasi dampak pandemi *covid-19* terhadap usaha tahu?

22. Apakah jumlah pelanggan yang Bapak/Ibu miliki berkurang saat pandemicovid-19?

23. Jumlah produksi dan harga rata-rata yang dihasilkan Bapak/Ibu dari usaha tahu sebelum dan saat pandemicovid-19?

Uraian	Sebelum Pandemi Covid-19	Saat Pandemi Covid-19	Perubahan (%)
Jumlah (potong)			
Harga (Rp/potong)			

24. Saat pandemicovid-19 apakah Bapak/Ibu memiliki cara khusus untuk memasarkan produk tahu?
25. Adakah cara mempertahankan agar konsumen tidak membeli ke tempat yang lain?.....apakah melakukan promosi atau diskon pada konsumen yang membeli lebih banyak maupun yang sudah menjadi pelanggan?
26. Apakah selama ini usaha tahu Bapak/Ibu mempunyai pelanggan tetap seperti rumah makan dan pedagang tahu di pasaran?
27. Berapa kali pelanggan tetap tersebut memasok tahu pada usaha Bapak/Ibu dalam seminggu?

**D. FAKTOR INTERNAL
STRENGTH**

1. Sejak tahun berapa bapak/ibu/saudara/i memulai usaha tahu ini ?
Jawab :
2. Apakah usaha tahu ini sebagai pekerjaan utama bapak/ibu/saudara/i ?
Jawab :
3. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah sudah cukup berpengalaman dalam menjalankan usaha tahu ini ?
Jawab :
4. Dimana bapak/ibu/saudara/i menjalankan usaha tahu ini ?
Jawab :
5. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah lokasi dalam usaha tahu ini merupakan lokasi yang tepat ?
Jawab :
6. Apa alasan bapak/ibu/saudara/i memilih lokasi ini sebagai tempat/lokasi dalam usaha tahu ?
Jawab :
7. Bagaimana kualitas dari produk tahu yang bapak/ibu/saudara/i produksi?
Jawab :
8. Menurut bapak/ibu/saudara/i seperti apa ciri-ciri atau perbedaan antara produk tahu yang berkualitas baik dan tidak baik ?
Jawab :
9. Apa saja jenis kedelai yang bapak/ibu/saudara/i gunakan sebagai bahan baku dalam pembuatan tahu ?
Jawab :

10. Apakah bahan baku dalam pembuatan tahu berpengaruh terhadap kualitas dari hasil produksi tahu ?

Jawab :

11. Bagaimana proses produksi dalam usaha tahu ini?

Jawab:

12. Apakah yang menjadi alasan pemilihan tahu sebagai produk usaha jika dibandingkan dengan produk tempe?

Jawab:

13. Apakah dalam proses produksi tahu terdapat kendala-kendala?

Jawab:

14. Apakah penempatan tenaga kerja sesuai kemampuannya?

Jawab:

15. Apakah tenaga kerja pada usaha bapak/ibu/saudara/i bekerja dengan baik dalam memproduksi tahu untuk keberlangsungan usaha?

Jawab:

WEAKNESS

16. Apakah penggunaan teknologi yang sederhana berpengaruh terhadap hasil produksi tahu yang dihasilkan?

Jawab:

17. Apakah bapak/ibu/saudara/i memiliki keinginan untuk menggunakan teknologi yang lebih modern untuk memproduksi tahu?

Jawab:

18. Apa yang menjadi kendala untuk mengganti teknologi yang sederhana ke teknologi yang lebih modern pada usaha bapak/ibu/saudara/i?

Jawab:

19. Bagaimana kemasan yang bapak/ibu/saudara/i gunakan dalam mengemas produk tahu ini ?

Jawab :

20. Apakah kemasan yang bapak/ibu/saudara/i sudah menarik untuk konsumen ?

Jawab :

21. Apakah bentuk kemasan dan ukuran kemasan dapat berpengaruh terhadap permintaan konsumen ?

Jawab :

22. Apakah dalam melakukan penjualan produk tahu ini bapak/ibu/saudara/i melakukan promosi ?

Jawab :

23. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah kegiatan promosi penting untuk dilakukan ?

Jawab :

24. Bagaimana sistem dari kegiatan jual beli produk tahu ini ?

Jawab :

25. Apakah bapak/ibu/saudara/i mempunyai keinginan untuk menambah jenis produk yang berbahan dasar kedelai?

Jawab:

26. Apa yang menjadi alasan bapak/ibu/saudara/i hanya memproduksi satu produk yaitu tahu?

Jawab:

E. FAKTOR EKSTERNAL

OPPURTUNITY

1. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah harga produk tahu di pasaran sering mengalami kenaikan maupun penurunan harga secara drastis?

Jawab :

2. Bagaimana tindakan yang bapak/ibu/saudara/i lakukan yang hal tersebut terjadi?

Jawab:

3. Kemana saja produk tahu ini di pasarkan/dijual?

Jawab:

4. Bagaimana peluang pasar yang bapak/ibu/saudara/i hadapi dalam menjalankan usaha ini ?

Jawab :

5. Apakah usaha bapak/ibu/saudara/i memiliki mitra usaha untuk pemasaran produk tahu?

Jawab:

6. Siapa saja yang menjadi mitra usaha tahu bapak/ibu/saudara/i?

Jawab:

7. Berapa banyak mitra usaha yang bekerjasama dengan bapak/ibu/saudara/i

Jawab:

8. Apakah kegiatan pembuatan tahu dapat dilakukan disemua lokasi/daerah?

Jawab :

9. Apa saja syarat lokasi/daerah yang dapat digunakan dalam kegiatan pembuatan tahu ?

THREAT

10. Berapakah harga bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi ?

Jawab :

11. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah harga bahan baku yang dibeli seimbang dengan harga produk tahu yang dijual?

Jawab:

12. Darimanakah bahan baku dalam pembuatan tahu bapak/ibu/saudara/i peroleh/didapatkan ?

Jawab :

13. Apakah bahan baku yang digunakan mudah didapatkan ?

Jawab :

14. Apakah dalam memperoleh bahan baku bapak/ibu/saudara/i memiliki sistem kerja sama?

Jawab :

15. Berapakah jumlah pengusaha tahu/pesaing yang terdapat di Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan Mamajang?

Jawab :

16. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah ada kemungkinan munculnya pesaing baru ? Apa alasannya ?

Jawab :

17. Apakah datangnya pesaing baru merupakan ancaman dalam menjalankan usaha bapak/ibu/saudara/i ?

Jawab :

18. Apakah ada bantuan dari lembaga ataupun dari pihak pemerintah untuk mengembangkan/memperluas usaha tahu yang bapak/ibu/saudara/i lakukan?

Jawab :

19. Menurut bapak/ibu/saudara/i apakah bantuan dari lembaga ataupun pihak pemerintah akan berpengaruh dalam peningkatan usaha tahu yang sedang dijalankan saat ini ?

Jawab :

Lampiran 2: Pedoman Pengisian Rating



PENENTUAN/PEMBERIAN RATING FAKTOR INTERNAL DAN FAKTOR EKSTERNAL

Oleh:

Nurhamda R.

G021 17 1516

Nama/Narasumber :

Jabatan :

Tujuan:

Tujuan dari pemberian rating ini untuk mendapat penilaian dari narasumber mengenai faktor internal dan faktor eksternal dari Usaha Tahu Slamet, yaitu dengan pemberian rating/bobot terhadap seberapa besar faktor tersebut dapat mempengaruhi keberhasilan strategi dari perusahaan.

Petunjuk Umum:

1. Pengisian kuesioner dilakukan secara tertulis oleh narasumber
2. Jawaban merupakan pendapat pribadi dari masing-masing narasumber
3. Pengisian kuesioner dilakukan secara langsung oleh narasumber

Petunjuk Pengisian

1. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.
2. Keterangan pilihan :

SWOT	Rating			
	Sangat setuju	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
	SS	S	TS	STS
Faktor internal	4	3	2	1
Faktor eksternal	1	2	3	4

PEMBERIAN NILAI RATING/BOBOT USAHA TAHU SLAMET

Faktor Internal	Rating			
	4	3	2	1
KEKUATAN (STRENGTH)				
1. Pengalaman dalam berusaha				
2. Lokasi strategi				
3. Proses produksi mudah dan efisien				
4. Tenaga kerja terampil				
KELEMAHAN (WEAKNESS)				
1. Penggunaan Alat Produksi Masih Tradisional				
2. Kegiatan Promosi Terbatas				

Faktor Eksternal	Rating			
	1	2	3	4
PELUANG (OPPORTUNITY)				
1. Harga tahu terjangkau				
2. Peluang pasar yang tinggi				
3. Memiliki mitra usaha				
ANCAMAN (THREATS)				
1. Mahalnya harga bahan baku kedelai				
2. Kurangnya ketersediaan bahan baku				
3. Banyaknya pesaing				
4. Tidak adanya bantuan pemerintah				

Lampiran 3. Karakteristik Informan Pada Usaha Tahu Slamet di Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan Mamajang, Kota Makassar

Nama Informan	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Tingkat Pendidikan	Pengalaman Kerja (Tahun)	Status
Slamet	62	L	SD	21	Pemilik
Bagus	25	L	S1	2	Karyawan
Ripin	30	L	SMA	8	Karyawan
Angga	26	L	SMA	4	Karyawan
Uto	48	L	SD	10	Karyawan
Ipin	31	L	SMA	6	Karyawan
Eman	30	L	SD	5	Karyawan
Risal	60	L	SD	20	Karyawan

Lampiran 4. Penyusutan Alat Pada Usaha Tahu Slamet di Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan Mamajang, Kota Makassar

Jenis Alat	Jumlah	Harga Beli Satuan (Rp)	Umur Ekonomis (bulan)	Nilai Sisa (Rp)	Biaya Penyusutan
Mesin penggiling kedelai	2	4.000.000	60	500.000	58.333
Bak/drum	4	300.000	24	150.000	6.250
Kain saring	4	25.000	3	5.000	23.333
Tungku/kompor	2	800.000	60	200.000	10.000
Cetakan	10	100.000	6	50.000	8.333
Rak bambu	10	100.000	6	50.000	8.333
Ember besar	20	15.000	6	5.000	1.667
Jumlah	52				116.249

Lampiran 5. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Perbulan pada Usaha Tahu Slamet di Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan Mamajang, Kota Makassar.

No.	Uraian	Sebelum pandemi <i>Covid-19</i> (Rp/bulan)	Saat adanya pandemi <i>Covid-19</i> (Rp/bulan)
1	Biaya Tetap		
	a. Penyusutan alat	116.249	116.249
	b. Pajak bumi dan bangunan	212.500	212.500
2	Biaya Variabel		
	Bahan Baku		
	a. Kedelai	63.702.000	40.886.250
	b. Asam cuka	3.600.000	2.100.000
	c. Kayu Bakar	4.050.000	2.700.000
	d. Solar	618.000	334.750
	e. Plastik/kresek	528.000	264.000
	Gaji Tenaga Kerja	16.800.000	16.800.000
	PDAM/Listrik	1.200.000	1.000.000
	Total	90.498.000	64.413.749

Lampiran 6. Rata-Rata Produksi Perbulan Sebelum Pandemi Covid-19 (2019-2020) Pada Usaha Tahu Slamet di Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan Mamajang, Kota Makassar

No	Jenis produk	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret	Rata-Rata
1	Tahu	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600	345.600

Lampiran 7. Rata-Rata Produksi Perbulan Saat Pandemi Covid-19 (2020-2021) Pada Usaha Tahu Slamet di Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan Mamajang, Kota Makassar

No	Jenis produk	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret	April	Rata-Rata
1	Tahu	345.600	345.600	192.000	192.000	192.000	192.000	192.000	192.000	192.000	144.000	144.000	144.000	192.000	204.554

Lampiran 8. Struktur Biaya Perbulan pada Usaha Tahu Slamet di Kelurahan Karang Anyar, Kecamatan Mamajang, Kota Makassar

No.	Uraian	Jumlah Produksi (Potong)	Harga (Potong) Rp	Penerimaan	Total Biaya	Pendapatan
1	Sebelum Pandemi	345.600	300	103.680.000	90.826.749	12.853.251
2	Saat Adanya Pandemi	204.554	350	71.593.900	64.188.749	7.405.151

Lampiran 10. Foto Penelitian



Foto Bersama Pemilik Usaha Tahu
“Bapak Slamet”



Foto Proses Pencucian



Foto Proses Perebusan



Foto Proses Penyaringan



Foto Proses Pencetakan



Foto Proses Pematangan Tahu



Mesin Penggiling



Tungku/kompor



Bak/drum



Kain Saring



Cetakan



Rak Bambu



Ember Besar