

DAFTAR GAMBAR

| | |
|----------------------------------|----|
| Bagan 1 Kerangka Pemikiran | 25 |
|----------------------------------|----|

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| <i>Tabel 2 Penelitian Sebelumnya.....</i> | 12 |
| <i>Tabel 3 Daftar Narasumber Wawancara.....</i> | 29 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|----|
| Lampiran 1 Hasil Wawancara dan Observasi | 54 |
| Lampiran 2 Hasil Wawancara dan Observasi | 54 |

LAMPIRAN TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber 1

Hari / tanggal : Selasa, 05 Oktober 2021

Narasumber : Ibu Yuyun Rachamawati

Wawancara pertama kepada Ibu Yuyun Racmawati selaku pemilik umkm, di mana peneliti sudah menanyakan untuk kesanggupan dilakukannya wawancara dengan topik pembicaraan sesuai dengan tujuan peneliti yaitu mengenai strategi komunikasi dalam memperbaiki citra produk umkm dari Falvan Konveksi. Sebelum membahas topik utama perlu terlebih dahulu mengetahui mengenai usaha konveksi yang dijalankan ini. Melihat produk yang memiliki varian bentuk warna dan rupa menunjukkan bahwa ibu Yuyun telah lama bergelung di bisnis ini.

| No. | Daftar Pertanyaan | Jawaban |
|-----|--|--|
| 1. | Peneliti menanyakan perihal sudah berapa tahun ibu Yuyun bergelung dalam mengelola usaha bidang konveksi ini ? | Saya mengelola usaha ini sudah berjalan sejak lama tepatnya sudah 12 tahun hingga saat ini. Sebelumnya saya bergerak di bidang topi bayi, tetapi melihat kondisi pasar tidak begitu mendukung akhirnya saya beralih untuk membuat sepatu bayi sebagai fokus utama . |
| 2. | Faktor apa saja yang menyebabkan produk topi bayi kurang diminati di kalangan masyarakat dan pasar ?. | Dikarenakan untuk topi bayi sangat jarang digunakan oleh masyarakat kepada bayi yang ada di rumah, dan biasanya masyarakat akan membeli produk jika sesuai dengan kebutuhan yang mereka perlukan. Dan menurut saya harga produksi antara topi dan sepatu banyak sekali perbedaannya. |
| 3. | Bagaimana ibu Yuyun mengelola manajemen SDM yang digunakan di dalam | Untuk pengelola SDM di tempat saya ini sangat sederhana mas, karena tempat |

| | | |
|----|---|---|
| | <p>usaha ini ,dengan kendala apa saja yang dihadapi dalam perekrutan karyawan dalam usaha konveksi ini atau ada persyaratan khusus yang harus di jadikan patokan utama?</p> | <p>saya ini umkm kecil. Rata-rata yang bergabung dengan saya adalah ibu rumah tangga yang berada di sekitar daerah sini saja. Untuk kendalanya pasti di saat saya menerima pegawai baru saya harus mengajari mereka terlebih dahulu untuk mengetahui pola yang mereka jahit. dan itu memerlukan jangka waktu yang agak lama agar pegawai bisa mengetahui pola sepatu yang akan di buat.</p> |
| 4. | <p>Bagaimana menurut ibu mengenai seperti apa kekuatan produk umkm yang dapat diunggulkan dengan produk lainnya ?</p> | <p>Menurut saya konveksi sepatu bayi merupakan hasil ide inovasi saya sendiri sehingga membuat produk ini menjadi hal yang bisa diunggulkan. Namun dari hal tersebut memungkinkan belum ada pesaing lainnya di pasaran dengan model produk tersebut .</p> |
| 5. | <p>Bagaimana menurut ibu ,mengenai peluang bersaing terhadap produk lain seperti apa peluang dalam produk dengan yang lainnya?</p> | <p>Kalau untuk peluang tentunya berada di segmen pasar saya sendiri tetapi kalau sudah membicarakan segmen pasar yang besar seperti bata dan produk yang sudah besar itu bukan berada di segmen pasar saya lagi karena produk saya dengan kelas mereka berbeda.</p> |
| 6. | <p>Di mana ada porsi masing-masing segmen pasar. Menurut ibu bagaimana atau upaya apa yang ibu dorong dengan adanya segmen pasar itu untuk mendongkrak citra produk ibu agar masih menjadi minat para</p> | <p>Kalau untuk setiap selera orang kan mestinya berbeda antara satu dengan lainnya, sama dengan produk umkm kita mas. Tapi kita tidak menutup mata untuk hal tersebut atau hanya berpasrah</p> |

| | | |
|----|--|--|
| | <p>konsumen maupun distributor untuk tetap memilih produk umkm ibu ?</p> | <p>dan berpangku tangan. Namun hal kami mulai melakukan inovasi setiap produk yang dikeluarkan sesuai dengan permintaan pasar dengan hal tersebut dapat menjadikan konsumen dan distributor tetap memilih dan setia menggunakan produk umkm falvan konveksi.</p> |
| 7. | <p>Tidak menutupi kemungkinan kalau dalam suatu produk terdapat kelemahan, di mana hal tersebut dijadikan peluang untuk orang lain. Dan menurut ibu apa saja yang menjadikan hal untuk dijadikan kelemahan dalam produk?</p> | <p>Untuk faktor kelemahan utama adalah daya saing produk dengan produk buatan cina dan segi harga. Kenapa dengan daya saing dan harga? Karena menurut saya apa pun yang menyangkut produk buatan dari cina dari segi kualitas juga termasuk baik dengan harga yang ditawarkan juga sangat menarik sehingga permintaan akan sangat banyak. Hal tersebut menekan produk umkm tersendiri dan menyebabkan kemerosotan produk umkm.</p> |
| 8. | <p>Bagaimana tanggapan ibu ketika produk dari cina dapat menguasai pasar konsumen dan seperti apa tanggapan ibu mengenai citra produk umkm ?</p> | <p>Menurut saya selama produk dari cina maupun dari luar negeri lain jika dalam masih dalam porsi yang wajar tidak apa-apa, namun jika produk tersebut sampai pada tahap melebihi porsi itu sudah tidak sehat dalam persaingan dengan produk umkm sendiri. Menurut saya di mana citra produk umkm sangat banyak peminatnya banyak sekalian orang yang menginginkan ataupun memakai namun</p> |

| | | |
|-----|--|---|
| | | dikarenakan produk umkm masih bersifat <i>homemade</i> menjadikan produk umkm agak mahal dengan penggunaan tenaga kerja yang minimum, sehingga menjadi perbandingan akan produk umkm dengan produk luaran yang hasil dari pabrikan. |
| 9. | Menanyakan perihal upaya apa yang telah ditempuh oleh ibu Yuyun dalam merencanakan strategi dalam memperbaiki citra produk umkm yang terkesan agak mahal dibandingkan dengan buatan luar negeri ataupun dari cina? | Untuk hal seperti itu mungkin saya meragukan dalam proses produksi para pemilik umkm tidak langsung membuat produk langsung di distribusikan. Namun ada pengamatan serta mencari bahan produksi yang sesuai dengan kualitas yang sama atau sebanding. Sehingga pada kondisi tersebut berarti ada harga ada kualitas saja. Untuk saya sendiri saya akan mencari bahan produksi yang bagus dengan harga terjangkau sehingga akan menciptakan kualitas yang sesuai dengan minat permintaan konsumen. |
| 10. | Langkah apa yang akan ditempuh dalam memperbaiki citra umkm yang tidak sesuai dengan kenyataan ? | Untuk mengubah <i>mindset</i> atau pemikiran orang kami tidak bisa di mana yang bisa mengubah hanya diri sendiri. Dan kita selaku umkm dapat memproduksi barang kualitas dengan baik sehingga perlahan tanpa mengubah pemikiran orang. Memang tidak mudah namun dengan optimis yang baik dan berguna. |

Narasumber 2

Hari / tanggal : Selasa, 05 Oktober 2021

Narasumber : Ibu Zainab

Untuk tahapan selanjutnya akan melakukan wawancara dengan pegawai yang sudah lama bekerja dengan umkm Falvan konveksi.

| No. | Daftar Pertanyaan | Jawaban |
|-----|--|---|
| 1. | Berapa tahun ibu bergabung mengikuti umkm Falvan konveksi? | Saya bekerja di sini selama 11 tahun, memegang tanggung jawab langsung sebagai memotong pola kain, desain dan menambahkan aksesoris tambahan di sepatu bayi. |
| 2. | Selama ini apa hal yang membuat anda merasakan kurang nyaman atau tidak merasakan tidak produktif dalam bekerja di umkm ini? | Pada dasarnya kesulitannya mungkin saat awal pertama, di mana ibu Yuyun mengajari terlebih dahulu mengenai pola kain serta penggunaan mesin jahit. Dan setelah itu tidak ada kendala lagi selama berjalan kesini. |
| 3. | Bagaimana sistem kerja di sini, apakah merasakan puas atau ada hal yang ingin diperbaiki mengenai sistem yang ada selama ini ? | Ya saya merasa puas di sini, karena sistem kerjanya secara <i>homemade</i> sehingga tidak ada tuntutan yang tinggi mengenai proses produksi. |
| 4. | Apakah ada tantangan yang pernah dilakukan oleh umkm falvan konveksi yang dapat di yakin menjadi sebuah peluang usaha menuju kesuksesan ? | Mungkin pegawainya di tambah lagi |
| 5. | Apa hal yang ibu yakin menjadi hal yang membuat anda nyaman bekerja di sini serta bagaimana tanggapan ibu sendiri apakah produk umkm ini dapat | Bekerja di sini seperti kekeluargaan walaupun dengan adanya tuntutan kerja namun tidak diperlakukan semena-mena dengan batasan pegawai dan pemilik. Dan |

| | | |
|--|--|--|
| | mendapatkan perhatian dari para konsumen ? | Menurut saya produk umkm ini pastinya akan mendapatkan perhatian dan minat dari konsumen karena ide dari ibu Yuyun orisinal dari ide inovasi dan kreatifitas sendiri. Dan untuk produk umkm tidak kalah dari produk pabrikan dan lebih nyaman digunakan pada bayi karena kualitas terbaik dengan harga terjangkau. |
|--|--|--|

LAMPIRAN HASIL WAWANCARA DAN OBSERVASI



Lampiran 1 Hasil Wawancara dan Observasi



Lampiran 2 Hasil Wawancara dan Observasi

LAMPIRAN ACC DOSEN PENGUJI



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.

Gedung: F 101. Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)

Telp. 031 5925982, 5931800 psw. 159 e-mail : fisip@untag-sby.ac.id

PERINTAH REVISI

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

N A M A : *Muhammad Naufal Ardhi Purnama*

N. B. I. : *1151700242*

Jurusan : *Ilmu Komunikasi*

Memerintahkan Untuk Mengadakan Revisi Skripsi Sbb :

| NO | MATERI | BAB | HAL |
|----|-----------------------------|-----|-----|
| | ikuti dosen penguji 1 dan 2 | | |

Setuju telah direvisi,
Dosen Penguji,

Surabaya, Selasa 28 Desember 2021
Dosen Penguji,


Mohammad Insan Romadhan, S.I.Kom., M.Med.Kom.


Mohammad Insan Romadhan, S.I.Kom., M.Med.Kom.



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.
Gedung: F 101. Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031 5925982, 5931800 psw. 159 e-mail : fisip@untag-sby.ac.id

PERINTAH REVISI

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

N A M A : *Muhammad Naufal Ardhi Purnama*
N. B. I. : *1151700242*
Jurusan : *Ilmu Komunikasi*

Memerintahkan Untuk Mengadakan Revisi Skripsi Sbb :

| NO | MATERI | BAB | HAL |
|----|---|-----|-----|
| | <ol style="list-style-type: none">1. Perbaiki dan lengkapi LBM dengan menyesuaikan judul penelitiannya2. Teori yang digunakan harus jelas sesuai dengan penelitiannya3. Berikan ulasan detail ttg strategi yang diharapkan untuk meningkatkan citra UMKM-nya4. Jelaskan komunikasi sasaran, sebaiknya tdk hanya Rumah Tangga Muda saja melainkan semua orang tua yang mempunyai bayi antara 3-5 tahun. | | |

Setuju telah direvisi,
Dosen Penguji,

Surabaya, Selasa 28 Desember 2021
Dosen Penguji,


Drs. Widiyatmo Ekoputro, MA.


Drs. Widiyatmo Ekoputro, MA.



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.
Gedung: F 101. Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031 5925982, 5931800 psw. 159 e-mail : fisip@untag-sby.ac.id

PERINTAH REVISI

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Penguji Skripsi dari mahasiswa :

N A M A : *Muhammad Naufal Ardhi Purnama*
N. B. I. : *1151700242*
Jurusan : *Ilmu Komunikasi*

Memerintahkan Untuk Mengadakan Revisi Skripsi Sbb :

| NO | MATERI | BAB | HAL |
|----|--|-----|-----|
| | LBM, teori & analisis data , Perlu di sempurnakan | | |

Setuju telah direvisi,
Dosen Penguji,

Hamim, S.Sos.,M.I.Kom.

Surabaya, Selasa 28 Desember 2021
Dosen Penguji,

Hamim, S.Sos.,M.I.Kom.

LAMPIRAN UJI TURNITIN

STRATEGI KOMUNIKASI FALVAN KONVEKSI DALAM MEMPERBAIKI CITRA PRODUK

ORIGINALITY REPORT

| | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------|------------------------------|
| 16% SIMILARITY INDEX | 15% INTERNET SOURCES | 8% PUBLICATIONS | 11% STUDENT PAPERS |
|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------|------------------------------|

PRIMARY SOURCES

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | repositori.usu.ac.id Internet Source | 3% |
| 2 | legalstudies71.blogspot.com Internet Source | 3% |
| 3 | www.coursehero.com Internet Source | 3% |
| 4 | jurnal.iainkediri.ac.id Internet Source | 2% |
| 5 | kkn.unnes.ac.id Internet Source | 2% |
| 6 | moam.info Internet Source | 2% |
| 7 | Submitted to Universitas Islam Majapahit Student Paper | 2% |

Exclude quotes Off

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography Off