

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

Kepada Yth.  
Pimpinan Perusahaan...  
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Sehubungan dengan penelitian saya dalam rangka untuk menyusun Disertasi, maka memohon bantuan Bapak / Ibu untuk berkenan meluangkan waktu untuk memberikan informasi secara obyektif melalui pertanyaan-pertanyaan yang saya ajukan. Selanjutnya saya mengucapkan terima kasih atas kesediaan dan bantuan Bapak/Ibu untuk meluangkan waktunya.

Daftar Pertanyaan Penelitian :

### **I.Pemilik Usaha/Produsen**

1. Sejak kapan usaha ini dimulai ?
2. Apakah usaha ini milik keluarga atau kongsi ?
3. Apakah tempat usaha ini milik pribadi atau sewa ?

### **II. Sumber Daya Manusia**

4. Tenaga kerja yang dimiliki adalah karyawan tetap atau borongan ?
5. Jumlah karyawan: 1-19 orang; 20-99 orang; lebih dari 100 orang
6. Apakah memiliki tenaga kerja yang cukup terampil, berpengalaman dan berdedikasi ?

### **III. Bahan Baku**

7. Pembelian bahan baku diperoleh dengan tunai /kredit
8. Pembelian diadakan dengan system stock (persediaan) atau berdasarkan pesanan ?
9. Pembelian dilakukan melalui pemasok langsung atau melalui pihak ke III ?
10. Apakah pernah mengalami kesulitan perolehan bahan baku ?

#### **IV. Permodalan**

11. Sumber dana diperoleh dari :
  - a. uang tabungan pribadi
  - b. pinjaman keluarga
  - c. kredit bank/lembaga keuangan lain

#### **V. Lingkungan kerja**

12. Apakah sudah dilakukan pengaturan terhadap lingkungan kerja yang mencakup al :
  - a. Penerangan tempat kerja, suara gaduh, pengaturan udara, kebersihan lingkungan, dan terhadap keamanan kerja ?
  - b. Apakah para perajin sudah diikutkan program sistem keselamatan dan kesehatan kerja ?

#### **VI. Kegiatan Operasional**

13. Apakah perusahaan telah menentukan persepsi konsumen mengenai kualitas yang diharapkan ?
14. Apakah perusahaan membuat perubahan desain atau memperkenalkan produk baru secara cepat ?
15. Apakah perusahaan memberikan kecepatan pelayanan seperti yang diharapkan konsumen ?
16. Apakah perusahaan menyediakan pelayanan kepada konsumen setelah penjualan ?
17. Apakah perusahaan menyediakan produk yang beragam ?
18. Apakah perusahaan mempertahankan produk berkualitas dengan konsisten ?
19. Apakah perusahaan memberikan harga yang relatif rendah dibandingkan dengan harga pesaing ?
20. Upaya promosi apa yang telah dilakukan oleh perusahaan ?

21. Apakah hasil produksi yang telah memiliki Brand / Logo/ Merk ?

## **VII. Manajemen Keuangan**

22. Apakah perusahaan dalam mengelola administrasi keuangannya sudah menggunakan sistem dan prosedur akuntansi Indonesia dengan benar ?

23. Apakah setiap transaksi keungan telah dilakukan pencatatan secara konsisten ?

24. Apakah setiap periode tertentu telah dibuat Laporan Neraca dan Rugi Laba ?

25. Menurut Bapak/ Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?

- a. Apakah kelebihan produk yang dihasilkan dibanding dengan produk kompetitor ?
- b. Apa yang paling mampu diproduksi di perusahaan ini ?
- c. Menurut para pelanggan Bapak/Ibu sebelumnya, apa kelebihan dan keunikan yang menarik mereka?

26. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan ?

- a. Faktor-faktor apakah yang perlu diperbaiki ?
- b. Hal apakah yang harus dihindari ?
- c. Apakah yang menyebabkan calon pembeli tidak menyukai hasil produk Bapak/Ibu ?
- d. Apakah yang menyebabkan Bapak ? Ibu cenderung rugi ?

27. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang perusahaan ?

- a. Apakah Bapak/Ibu mampu memanfaatkan suatu event untuk menemukan produk baru  
atau untuk memasarkan produk baru ?
- b. Apakah Bapak/Ibu menemukan ide-ide baru untuk memperbaiki mutu atau memodifikasi  
produk yang dihasilkan ?

28. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman perusahaan ?

- a. Apakah yang menghalangi usaha Bapak/Ibu untuk berkembang dan mendapatkan  
keuntungan yang maksimal ?
- b. Apakah perusahaan Bapak/Ibu memiliki masalah finansial yang mengancam  
kegiatan

perusahaan?

c. Seberapa besar perubahan teknologi dan permintaan pasar mengancam penjualan produk

Perusahaan Bapak/Ibu

d. Strategi baru apakah yang diterapkan para kompetitor untuk menjatuhkan penjualan produk

perusahaan Bapak/Ibu ?

29. Apakah masalah saat ini yang dihadapi perusahaan ?

30. Apakah Instansi Pemerintah yang terkait telah melakukan advokasi dan pendampingan ?

### Hasil wawancara Bapak Rofik

- Pertanyaan : Sejak kapan usaha ini dimulai ?  
 Jawab : INTAKO Secara resmi berdiri tanggal 7 April 1976
- Pertanyaan : Apakah usaha ini milik keluarga atau kongsi ?  
 Jawab : Para anggota INTAKO memiliki usaha yang dijalankan secara turun temurun.
- Pertanyaan : Apakah tempat usaha ini milik pribadi atau sewa ?  
 Jawab : Tempat usaha dimiliki secara pribadi.
- Pertanyaan : Tenaga kerja yang dimiliki adalah karyawan tetap atau borongan ?  
 Jawab : Tenaga kerja yang diperkerjakan oleh INTAKO adalah karyawan tetap.  
 Untuk anggota pengrajin mempekerjakan kerabat dekat dari pemilik.
- Pertanyaan : Jumlah karyawan: 1-19 orang; 20-99 orang; lebih dari 100 orang  
 Jawab : INTAKO memiliki anggota berjumlah 1500-2000 pengrajin
- Pertanyaan : Apakah memiliki tenaga kerja yang cukup terampil, berpengalaman dan berdedikasi ?  
 Jawab : Tenaga kerja telah memiliki skill yang terampil dalam pengolahan atau pembuatan kerajinan dari kulit.
- Pertanyaan : Pembelian bahan baku diperoleh dengan tunai /kredit?  
 Jawab : Pembelian bahan baku kepada produsen yang telah lama di kenal menggunakan cara kredit dengan harga tunai. Untuk bahan baku pesanan tas dalam jumlah besar dilakukan pembelian secara tunai
- Pertanyaan : Pembelian diadakan dengan system stock (persediaan) atau berdasarkan pesanan ?

- Jawab : Kami memiliki divisi bahan baku yang bertugas menangani pembelian stok dan melayani kebutuhan anggota baik bahan baku kulit maupun imitasi. Pembelian bahan untuk anggota koperasi dilakukan proses stock oleh pihak INTAKO, tetapi apabila ada pemesanan dalam jumlah besar lebih dari 1000 pcs maka dilaksanakan pembelian barang khusus sesuai pemesanan.
- Pertanyaan : Pembelian dilakukan melalui pemasok langsung atau melalui pihak ke III ?
- Jawab : Jadi begini, ada berbagai upaya dalam hal hal tertentu, contohnya aksesoris harus melalui *supplier*. Apabila untuk stok kita tidak langsung ke pabrik karena membutuhkan jumlah sedikit tetapi dengan banyak varian. Tetapi jika order banyak atau melebihi minimal order langsung mengambil ke pabrik
- Pertanyaan : Apakah pernah mengalami kesulitan perolehan bahan baku ?
- Jawab : Apabila bahan baku dengan warna natural Indonesia siap stoknya. Bahan baku jenis kulit sintesis dan aksesoris dengan motif terbaru mengalami kesulitan untuk mendapatkan harus melakukan import dari Negara China. Saya merasa heran kenapa pemerintah tidak membangun pabrik untuk bahan sintetis di daerah Sidoarjo padahal permintaan pasar pasti ada, sedangkan Bahan baku kulit kita mengalami swasembada.
- Pertanyaan : Sumber dana diperoleh dari :  
 a. uang tabungan pribadi  
 b. pinjaman keluarga  
 c. kredit bank/lembaga keuangan lain
- Jawab : Sumber dana koperasi INTAKO yang kami kelola sebagian berasal dari

- simpanan pengelolaan CSR perusahaan, pengelolaan hasil penjualan dan anggota. Anggota koperasi dapat memperoleh dana dari pengajuan proposal dana kepada perusahaan yang kami rekomendasikan yang nantinya menjadi binaan perusahaan tersebut dan dana pribadi.
- Pertanyaan : Apakah sudah dilakukan pengaturan terhadap lingkungan kerja yang mencakup al :
- a. Penerangan tempat kerja, suara gaduh, pengaturan udara, kebersihan lingkungan, dan terhadap keamanan kerja ?
  - b. Apakah para karyawan pengrajin sudah diikutkan program sistem keselamatan dan kesehatan kerja ?
- Jawab : a. Hanya 2 orang anggota yang telah melaksanakan penerapan K3 pada lingkungan kerja pengrajin.
- b. Melakukan kerjasama dengan BPJS Ketenagakerjaan untuk melakukan penyuluhan tentang BPJS ketenagakerjaan. Karyawan INTAKO semua mengikuti BPJS Ketenagakerjaan. Anggota koperasi hanya ada 2 (dua) yang telah melaksanakan program K3
- Pertanyaan : Apakah perusahaan telah menentukan persepsi konsumen mengenai kualitas yang diharapkan ?
- Jawab : Jadi seperti ini pak, setiap pengrajin memiliki desain sendiri dan apabila desain disukai oleh pelanggan akan dibuat varian baru oleh produsen. Untuk membuat desain tas, pengrajin biasanya melakukan pengecekan desain di pasaran atau lihat di internet pada produk2 ternama.

- Pertanyaan : Apakah perusahaan membuat perubahan desain atau memperkenalkan produk baru secara cepat ?
- Jawab : Jadi produsen disini telah melakukan perubahan produk sesuai permintaan pasar.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan kecepatan pelayanan seperti yang diharapkan konsumen ?
- Jawab : Ya pak, INTAKO telah dapat memberikan kecepatan penyelesaian pada pesanan konsumen sesuai dengan permintaan. Apa bila konsumen ingin produk yang dipesan cepat selesai, maka produsen menambah jumlah tim untu mengerjakan barang pesanan, sehingga dapat mengurangi waktu produksi.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan pelayanan kepada konsumen setelah penjualan ?
- Jawab : Ya pak, telah INTAKO mempunyai progam garansi kepada tas yang dibeli, untuk tas kulit selama 3 bulan dan kulit sintesis 2 minggu. Penggantian berupa jahitan resleting kecuali jika terkena benda tajam.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan produk yang beragam ?
- Jawab : INTAKO telah menyediakan segala jenis olahan kulit yang beragam baik kulit asli maupun jenis kulit sintetis, selama barang itu buatan tangan manusia kami mampu membuatnya.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan mempertahankan produk berkualitas dengan konsisten ?
- Jawab : Kita membuat tas kulit dengan garansi satu tahun. Koperasi INTAKO

- melakukan pemilahan terhadap kualitas produk yang akan masuk sehingga produk yang akan di pasarkan memiliki kualitas yang baik. Pengembangan program unggulan seperti garansi produk selama satu tahun dan Satu desain satu produk (*one design one product.*)
- Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan harga yang relatif rendah dibandingkan dengan harga pesaing ?
- Jawab : Produk yang di jual oleh INTAKO memiliki harga yang bersaing dan kualitas baik jika di bandingkan oleh produsen lain
- Pertanyaan : Upaya promosi apa yang telah dilakukan oleh perusahaan ?
- Jawab : Kami melakukan promosi yaitu berupa mengikuti event pameran yang dilaksanakan berbagi kota di seluruh Indonesia, melakukan secara online dan “*door to door*” kepada pelanggan yang pernah melakukan pemesanan.
- Pertanyaan : Apakah hasil produksi yang telah memiliki Brand / Logo/ Merk ?
- Jawab : Anggota INTAKO sebanyak 20% telah memiliki brand sendiri.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan dalam mengelola administrasi keuangannya sudah menggunakan sistem dan prosedur akuntansi Indonesia dengan benar ?
- Jawab : Koperasi INTAKO telah melakukan pengelolaan administrasi keuangan dengan benar. Anggota koperasi telah diberikan pelatihan tentang mengelola administrasi dengan benar tetapi hanya 20%.
- Pertanyaan : Apakah setiap transaksi keuangan dilakukan pencatatan secara konsisten ?
- Jawab : Transaksi jual beli telah dilakukan pencatatan secara konsisten

Pertanyaan : Apakah setiap periode tertentu telah dibuat Laporan Neraca dan Rugi Laba ?

Jawab : Laporan dan neraca rugi laba telah dilaksanakan setiap periode

Pertanyaan : . Menurut Bapak/ Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?

- a. Apakah kelebihan produk yang dihasilkan dibanding dengan produk kompetitor ?
- b. Apa yang paling mampu diproduksi di perusahaan ini ?
- c. Menurut para pelanggan Bapak/Ibu sebelumnya, apa kelebihan dan keunikan yang menarik mereka?

Jawab : a. INTAKO memiliki produk yang sangat bervariasi, sebelum memasuki

koperasi dilaksanakan pemilahan kualitas terhadap produk yang akan dijual

sehingga produk memiliki kualitas tinggi.

b. Produk yang mampu diproduksi adalah olahan kulit dalam bentuk apapun

c. Jadi begini pak, kita memiliki variasi jenis yang sangat banyak dan

memiliki semua jenis varian pelanggan. Kita melayani kunjungan dari

instansi pemerintah maupun institusi pendidikan dan memberi kesempatan

untuk dapat secara langsung meninjau pembuatan kerajinan

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan ?

- a. Faktor-faktor apakah yang perlu diperbaiki ?
- b. Hal apakah yang harus dihindari ?
- c. Apakah yang menyebabkan calon pembeli tidak menyukai hasil produk Bapak/Ibu ?
- d. Apakah yang menyebabkan Bapak? ibu cenderung rugi ?

Jawab : a. Jadi begini pak, kita INTAKO belum membuat atau menghasilkan produk Asli yang menjadi ciri khas dari koperasi Intako.

b. Yang perlu di hindari oleh kami adalah menghasilkan produk olahan yang dapat mematikan hasil olahan milik anggota koperasi.

c. Biasanya ada konsumen yang mencari produk khusus, kita tidak menyediakan secara retail tetapi kita dapat membuat benda tersebut apa bila di pesan secara partai.

d. Produk olahan kulit masih belum bisa menyentuh konsumen kalangan menengah kebawah

e. Jadi penyebab kerugian selama ini pemesanan jenis tertentu merugi karena perhitungan pada stok barang kadang kurang tepat sehingga melakukan pembelian ulang dengan harga tidak sesuai perhitungan awal. Kurang tepat dalam penentuan desain dan human eror pada barang produksi.

Pertanyaan perusahaan ? : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang

a. Apakah Bapak/Ibu mampu memanfaatkan suatu event untuk menemukan produk baru atau untuk memasarkan produk baru ?

b. Apakah Bapak/Ibu menemukan ide-ide baru untuk memperbaiki mutu atau memodifikasi produk yang dihasilkan ?

Jawab : a. iya pak, pemasaran produk baru kita kenalkan melalui event pameran di berbagai daerah diseluruh Indonesia, sehingga produk baru dari INTAKO segera di kenal oleh pasar. Kita memberikan brosur dan kartu nama.

b. jadi begini pak, seluruh anggota dari INTAKO hampir seluruhnya mampu

mengakses internet sehingga cepat mengetahui dan mengakses perkembangan terbaru tentang tas mulai dari corak hingga aksesoris yang sedang disukai oleh konsumen.

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman perusahaan ?

- a. Apakah yang menghalangi usaha Bapak/Ibu untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan yang maksimal ?
- b. Apakah perusahaan Bapak/Ibu memiliki masalah finansial yang mengancam kegiatan perusahaan?
- c. Seberapa besar perubahan teknologi dan permintaan pasar mengancam penjualan produk Perusahaan Bapak/Ibu
- d. Bagaimana Strategi baru yang diterapkan para kompetitor untuk menjatuhkan penjualan produk perusahaan Bapak/Ibu ?

Jawab : a. begini, jadi kita sudah tidak merisaukan dengan competitor internal

(daerah Tanggulangin) tetapi lebih kearah eksternal, sebenarnya sentra di seluruh jawa telah di petakana dan memiliki ciri khas sendiri-sendiri.

Salah satu contohnya Gresik memiliki tas dengan harga sangat murah

tetapi kualitas kurang baik, Hal ini yang dapat menghalangi perkembangan usaha adalah competitor memiliki keunggulan tertentu

yang tidak dimiliki oleh INTAKO

b. kalau finansial mengancam itu tidak begitu mengancam pak.

Tetapi

seperti siklus usaha tahunan pada bulan ke 1-3 dan 1 bulan sebelum

lebaran dimana pasar pada saat bulan tersebut sangat sepi permintaan

sehingga menyebabkan kerugian.

c. Jadi pak teknologi tidak kami anggap sebagai ancaman karena kita juga mengikuti perkembangan pemasaran dengan online.

d. Jadi sekarang belum ada strategi baru dari kompetitor, kalau dulu pak,

kompetitor dengan modal besar menggunakan strategi dengan menghancurkan harga dipasar tetapi sekarang rata-rata pengrajin telah memiliki modal yang besar.

Pertanyaan : Apakah masalah saat ini yang dihadapi perusahaan ?

Jawab : Jadi begini pak, para anggota koperasi kurang konsisten dalam menekuni satu bidang dalam produksi pengolahan kerajinan kulit. Para anggota belum membaca tas pasaran dunia mampu berkibar memerlukan waktu puluhan tahun. Sebagian besar anggota menganggap belum pentingnya memiliki branding sehingga tidak dapat selalu konsisten dalam pembuatan suatu hasil olahan.

Pertanyaan : Apakah Instansi Pemerintah yang terkait telah melakukan advokasi dan pendampingan ?

Jawab : Oh... luar biasa pak. Pemerintah telah memfasilitasi dengan melakukan even pameran di berbagai daerah untuk memperkenalkan produk. Mempermudah perijinan serta memberi dukungan dalam mengembangkan usahanya para pengrajin. Harapan para pengrajin untuk Pemerintah Daerah adalah mampu menyediakan pabrik bahan baku kulit sintesis dan aksesoris sehingga tidak lagi tergantung impor dari perusahaan Cina.

### **Wawancara Bapak Munir**

Pertanyaan : Menurut Bapak/ Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?

- a. Apakah kelebihan produk yang dihasilkan dibanding dengan produk kompetitor ?
- b. Apa yang paling mampu diproduksi di perusahaan ini ?
- c. Menurut para pelanggan Bapak/Ibu sebelumnya, apa kelebihan dan keunikan yang menarik mereka?
- Jawab : a. jadi begini pak, Tanggulangin memiliki produk yang bervariasi, memiliki kualitas bagus dan memiliki harga yang bersaing. Kemudian pengrajin Tanggulangin mampu menjemput bola dan dapat menembus pasar dimanapun.
- b. para pengrajin di Tanggulangin mampu memproduksi segala jenis barang kerajinan dari bahan kulit yang diminta oleh konsumen.
- c. yang menarik itu disini kita memiliki varian mode yang dihasilkan pengrajin dengan banyak pilihan model dan harga terjangkau.
- Pertanyaan perusahaan ? : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan ?
- a. Faktor-faktor apakah yang perlu diperbaiki ?
- b. Hal apakah yang harus dihindari ?
- c. Apakah yang menyebabkan konsumen tidak suka hasil produk Bapak/Ibu ?
- d. Apakah yang menyebabkan Bapak?ibu cenderung rugi ?
- Jawab :a. yang kami rasakan peran dari pemerintah masih kurang mendalam dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku untuk pengrajin kurang, terutama bahan baku kulit sintetis dan aksesoris.
- b. Jadi yang perlu dihindari yaitu saat menyusun strategi perputaran modal secara cepat agar dapat dilakukan proses produksi dipercepat. Kemudian perjanjian pembayaran yang harus jelas agar mengurangi resiko.
- c. Terkadang produk memiliki ketidak sempurnaan pada saat proses produksi.
- d. terjadinya kerugian di karenakan pembeli melakukan penipuan terhadap pembayaran produksi
- Pertanyaan perusahaan ? : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang perusahaan ?
- a. Apakah Bapak/Ibu mampu memanfaatkan suatu event untuk menemukan produk baru atau untuk memasarkan produk baru ?

- b. Apakah Bapak/Ibu menemukan ide-ide baru untuk memperbaiki mutu atau memodifikasi produk yang dihasilkan ?
- Jawab :a. ya, para pengrajin disini telah mengikuti pameran produk hasil kerajinan yang diadakan oleh dinas terkait  
b. para pengrajin disini pak mendapatkan ide dari berbagai sumber salah satunya dari internet, produsen dengan mencari jenis desain yang di inginkan oleh konsumen.
- Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman perusahaan ?
- a. Apakah yang menghalangi usaha Bapak/Ibu untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan yang maksimal ?  
b. Apakah perusahaan Bapak/Ibu memiliki masalah finansial yang mengancam kegiatan perusahaan?  
c. Seberapa besar perubahan teknologi dan permintaan pasar mengancam penjualan produk Perusahaan Bapak/Ibu  
d. Strategi baru apakah yang diterapkan para kompetitor untuk menjatuhkan penjualan produk perusahaan Bapak/Ibu ?
- Jawab :a. yang di rasakan para pengrajin merasakan keterbatasan variasi bahan pada kulit imitasi dan aksesoris yang tersedia di pasar sehingga harus melakukan impor dari Cina sehingga sering kehabisan waktu karena bahan tidak ada stok.  
b.finansial mengancam pada saat perputaran uang digunakan tidak mampu kembali dengan cepat sehingga proses produksi terhambat.  
c. Teknologi kami pandang sebagai hal yang relatif tidak selalu menjadi ancaman bagi produsen pengrajin tetapi mampu menjadi faktor pendukung  
d. Persaingan yang terjadi pada pasar produksi sekarang adalah persaingan kreatifitas barang hasil produksi.
- Pertanyaan : Apakah masalah saat ini yang dihadapi perusahaan ?
- Jawab : permintaan pasar terhadap hasil produksi mengalami penurunan sehingga memperlambat terjualnya hasil produksi.
- Pertanyaan : Apakah Instansi Pemerintah yang terkait telah melakukan advokasi dan pendampingan ?

Jawab : pemerintah telah melakukan pendampingan dengan produsen hasil pengolahan kulit tetapi oleh pihak produsen pendampingan pemerintah dianggap masih kurang mendalam.

### **Wawancara Hj Anna**

Pertanyaan : Sejak kapan usaha ini dimulai ?

Jawab : Usaha kami dimulai pada tahun 1977

Pertanyaan : Apakah usaha ini milik keluarga atau kongsi ?

Jawab : Produksi tas ini dimiliki secara pribadi

Pertanyaan : Apakah tempat usaha ini milik pribadi atau sewa ?

Jawab : Tempat usah disini juga milik pribadi

Pertanyaan : Tenaga kerja yang dimiliki adalah karyawan tetap atau borongan ?

Jawab : Karyawan bersifat disini bersifat tetap

Pertanyaan : Jumlah karyawan: 1-19 orang; 20-99 orang; lebih dari 100 orang

Jawab : Jumlah karyawan disini berjumlah 20 orang

Pertanyaan : Apakah memiliki tenaga kerja yang cukup terampil, berpengalaman dan berdedikasi ?

Jawab :Seluruh tenaga kerja yang saya miliki memiliki kemampuan yang trampil dan berpengalaman.

Pertanyaan : Pembelian bahan baku diperoleh dengan tunai /kredit ?

Jawab : Saya melakukan pembelian bahan baku secara tunai

Pertanyaan : Pembelian diadakan dengan system stock (persediaan) atau berdasarkan pesanan ?

Jawab : Pembelian bahan baku dengan cara melakukan stok barang

Pertanyaan : Pembelian dilakukan melalui pemasok langsung atau melalui pihak ke III ?

Jawab : Pembelian langsung ke pemasok bahan baku yang sudah jadi langganan

- Pertanyaan : Apakah pernah mengalami kesulitan perolehan bahan baku ?  
 Jawab : Pernah kami mengalami kesulitan memperoleh bahan baku dengan jenis bahan kulit sintetis dan aksesoris sehingga harus melakukan proses impor
- Pertanyaan : Sumber dana diperoleh dari :  
 a. uang tabungan pribadi  
 b. pinjaman keluarga  
 c. kredit bank/lembaga keuangan lain  
 Jawab : Sumber dana yang saya gunakan untuk proses produksi di peroleh dari uang pribadi
- Pertanyaan : Apakah sudah dilakukan pengaturan terhadap lingkungan kerja antara lain :  
 a. Penerangan tempat kerja, suara gaduh, pengaturan udara, kebersihan lingkungan, dan terhadap keamanan kerja ?  
 b. Apakah para perajin sudah diikutkan sertakan program sistem keselamatan dan kesehatan kerja ?  
 Jawab : a. belum melakukan penerapan terhadap penjaminan lingkungan kerja karyawan  
 b. karyawan belum diikutkan program BPJS Ketenaga kerjaan
- Pertanyaan : Apakah perusahaan telah menentukan persepsi konsumen mengenai kualitas yang diharapkan ?  
 Jawab : Produsen penghasil tas telah melakukan desain tas sesuai dengan keinginan konsumen.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan membuat perubahan desain atau memperkenalkan produk baru secara cepat  
 Jawab : Produsen telah membuat desain baru dan memperkenalkan kepada konsumen secara cepat melalui pameran-pameran dan pengiriman contoh barang jadi kepada toko penjual tas, koper dan sepatu
- Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan kecepatan pelayanan seperti yang diharapkan konsumen ?  
 Jawab : Kami telah mampu menyelesaikan pesanan sesuai harapan konsumen

- Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan pelayanan kepada konsumen setelah penjualan ?
- Jawab : Iya pak kami memiliki pelayanan pada tas hasil produksi apabila terjadi kerusakan pada waktu yang ditentukan akan ada penjaminan perbaikan gratis
- Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan produk yang beragam ?
- Jawab : Produsen tas melakukan berbagai variasi tas terutama tas dengan motif batik dari seluruh nusantara
- Pertanyaan : Apakah perusahaan mempertahankan produk berkualitas dengan konsisten ?
- Jawab : Produsen melakukan penjaminan tas hasil produksi harus memenuhi persyaratan tertentu sebelum dilakukan pemasaran kepada pelanggan.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan harga yang relatif rendah dibandingkan dengan harga pesaing ?
- Jawab : Penawaran harga mampu bersaing dengan produk lainnya
- Pertanyaan : Upaya promosi apa yang telah dilakukan oleh perusahaan?
- Jawab : Promosi dilakukan dengan mengikuti pameran diseluruh lokasi baik dalam maupun luar negeri
- Pertanyaan : Apakah hasil produksi yang telah memiliki Brand / Logo/ Merk ?
- Jawab : Hasil produksi telah memiliki brand/logo khusus bernama Bella Belqis
- Pertanyaan : Apakah perusahaan dalam mengelola administrasi keuangannya sudah menggunakan sistem dan prosedur akuntansi Indonesia dengan benar ?
- Jawab : Jadi pak, saya telah melakukan adminitrasi keuangan dengan cara melakukan pencatatan pembelian atau penjualan dan pengumpulan kwitansi setiap transaksi.

Pertanyaan : Apakah setiap transaksi keungan telah dilakukan pencatatan secara konsisten ?

Jawab : Saya juga telah melakukan pencacatan setiap kegiatan dengan konsisten.

Pertanyaan : Apakah setiap periode tertentu telah dibuat Laporan Neraca dan Rugi Laba ?

Jawab : Tapi pak, saya belum membuat laporan neraca dan rugi laba dalam suatu periode.

Pertanyaan : Menurut Bapak/ Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?

- a. Apakah kelebihan produk yang dihasilkan dibanding dengan produk kompetitor ?
- b. Apa yang paling mampu diproduksi di perusahaan ini ?
- c. Menurut para pelanggan Bapak/Ibu sebelumnya, apa kelebihan dan keunikan yang menarik mereka?

Jawab : a. barang hasil produksi saya memiliki keunikan di bandingkan barang yang ada di pasaran yaitu memiliki motif batik dari seluruh nusantara dan memiliki harga serta kualitas yang bersaing  
 b. ya saya, paling mampu membuat kerajinan tas, dompet dan berbagai kerajinan sesuai pesanan dengan menyisipkan motif batik  
 c. ya itu tadi pak. Barangnya halus, modelnya *up to date* dan harganya terjangkau

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan ?

- a. Faktor-faktor apakah yang perlu diperbaiki ?
- b. Hal apakah yang harus dihindari ?
- c. Apakah yang menyebabkan calon pembeli tidak menyukai hasil produk Bapak/Ibu ?
- d. Apakah yang menyebabkan Bapak?ibu cenderung rugi ?

Jawab : a. Sebetulnya ya ini pak memerlukan tenaga ahli khusus untuk menciptakan variasi baru. Tetapi sekarang belum bisa sehingga tidak dapat memunculkan model-model terbaru.

- b. Pernah pak kejadian perjanjian jual beli yang tidak sesuai kesepakatan. Seperti sudah dibuatkan barang kerajinan tetapi tidak dilakukan pengambilan barang.
- c. hanya awal-awal pemasaran pak, tetapi sekarang telah lancar pak.
- d. Penjualan tas masih cenderung memberi untung bagi produsen.

Pertanyaan perusahaan ? : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang

- a. Apakah Bapak/Ibu mampu memanfaatkan suatu event untuk menemukan produk baru atau untuk memasarkan produk baru ?
- b. Apakah Bapak/Ibu menemukan ide-ide baru untuk memperbaiki mutu atau memodifikasi produk yang dihasilkan ?

Jawab : a. Perkenalan produk baru kepada konsumen dengan mengikuti even pameran untuk mendapatkan masukan dan tanggapan dari pembeli.  
b. Produsen mampu menemukan ide baru untuk menciptakan varian yang diminati oleh konsumen

Pertanyaan perusahaan ? : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman

- a. Apakah yang menghalangi usaha Bapak/Ibu untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan yang maksimal ?
- b. Apakah perusahaan Bapak/Ibu memiliki masalah finansial yang mengancam kegiatan perusahaan?
- c. Seberapa besar perubahan teknologi dan permintaan pasar mengancam penjualan produk Perusahaan Bapak/Ibu
- d. Strategi baru apakah yang diterapkan para kompetitor untuk menjatuhkan penjualan produk perusahaan Bapak/Ibu ?

Jawab : a. Produsen tidak merasakan adanya penghalang untuk berkembang, tapi dahulu pak saya harus mencari pasar diluar Tanggulangin di karenakan pasar disini telah penuh dengan produsen kerajinan tas.  
b. Sekarang sudah tidak terlalu berdampak pak. Tapi diawal-awal kenaikan bahan bahan pendukung lumayan memberatkan saya pak. Tetapi sekarang saya sudah memilki finansial yang kuat untuk melakukan proses produksi hingga penjualan  
c. teknologi saya pandang bukan sebagai ancaman tetapi sebagai faktor pendukung penguat produksi.

d. saya masih belum merasakan strategi untuk menjatuhkan hasil produksi.

Pertanyaan : Apakah masalah saat ini yang dihadapi perusahaan ?

Jawab : Bahan baku terhadap kulit sintetis dan aksesoris yang digunakan sangat terbatas di pasaran sehingga harus melakukan proses impor dari Cina

Pertanyaan : Apakah Instansi Pemerintah yang terkait telah melakukan advokasi dan pendampingan ?

Jawab : Saya sebagai produsen hasil olahan kulit telah merasakan peran pemerintah dalam pengembangan usaha mulai dari birokrasi hingga penyediaan informasi terhadap tempat pemasaran.

### **Wawancara Bapak Tamam**

Pertanyaan : Sejak kapan usaha ini dimulai ?

Jawab : Ya kalau usaha pengolahan kulit seperti tas ini saya mulai sejak tahun 1998

Pertanyaan : Apakah usaha ini milik keluarga atau kongsi ?

Jawab : Usaha dimiliki oleh keluarga, pak.

Pertanyaan : Apakah tempat usaha ini milik pribadi atau sewa ?

Jawab : Tempat usaha yang digunakan adalah milik pribadi

Pertanyaan : Tenaga kerja yang dimiliki adalah karyawan tetap atau borongan ?

Jawab : Tenaga kerja yang dipekerjakan adalah tenaga kerja tetap dan borongan pak.

Pertanyaan : Jumlah karyawan: 1-19 orang; 20-99 orang; lebih dari 100 orang

Jawab : Karyawan yang saya miliki sekarang berjumlah 12 orang

Pertanyaan : Apakah memiliki tenaga kerja yang cukup terampil, berpengalaman dan berdedikasi ?

Jawab : Tenaga kerja disini seluruhnya memiliki kemampuan yang terampil dan berpengalaman.

- Pertanyaan : Pembelian bahan baku diperoleh dengan tunai /kredit?  
 Jawab : Pembelian bahan baku dilakukan secara tunai dan saya mendapatkan harga khusus dari perusahaan.
- Pertanyaan : Pembelian diadakan dengan sistem stock (persediaan) atau berdasarkan pesanan ?  
 Jawab : Pembelian bahan baku kulit saya melakukan stok
- Pertanyaan : Pembelian dilakukan melalui pemasok langsung atau melalui pihak ke III ?  
 Jawab : Pembelian bahan baku langsung pada pabrik penyedia bahan baku.
- Pertanyaan : Apakah pernah mengalami kesulitan perolehan bahan baku ?  
 Jawab : Belum pernah mengalami kesulitan bahan baku karena saya memegang 5 pabrik pembuat bahan baku kulit.
- Pertanyaan : Sumber dana diperoleh dari :  
 a. uang tabungan pribadi  
 b. pinjaman keluarga  
 c. kredit bank/lembaga keuangan lain  
 Jawab : Sumber dana keuangan berasal dari uang tabungan dan pinjaman bank.
- Pertanyaan : Apakah sudah dilakukan pengaturan terhadap lingkungan kerja yang mencakup al :  
 a. Penerangan tempat kerja, suara gaduh, pengaturan udara, kebersihan lingkungan, dan terhadap keamanan kerja ?  
 b. Apakah para karyawan sudah diikutkan program sistem keselamatan dan kesehatan kerja ?  
 Jawab : a. lingkungan pekerja belum masih seadanya pak, belum memenuhi pengaturan

lingkungan kerja yang baik

- b. pada awalnya pekerja mengikuti BPJS Ketenaga kerjaan dikarenakan susah dalam birokrasi pembayaran sehingga sekarang tidak menjadi anggota BPJS Ketenaga kerjaan

Pertanyaan : Apakah perusahaan telah menentukan persepsi konsumen mengenai kualitas yang diharapkan ?

Jawab : saya sebagai produsen telah memenuhi keinginan pembeli terhadap barang hasil produksi olahan kulit.

Pertanyaan : Apakah perusahaan membuat perubahan desain atau memperkenalkan produk baru secara cepat ?

Jawab :Jadi pak, saya memperkenalkan produk baru dengan mengikuti pameran didalam maupun luar negeri.

Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan kecepatan pelayanan seperti yang diharapkan konsumen ?

Jawab :Saya juga selalu memenuhi penyelesaian pesanan sesuai perjanjian.

Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan pelayanan kepada konsumen setelah penjualan ?

Jawab :Kami juga memberikan garansi kepada konsumen terhadap kualitas bahan dan ketahanan pemakaian.

Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan produk yang beragam ?

Jawab : Kami telah menghasilkan produk yang beragam mulai variasi hingga jenis barang pak.

Pertanyaan : Apakah perusahaan mempertahankan produk berkualitas dengan konsisten ?

- Jawab : Untuk menjaga hasil produksi saya melakukan pemeriksaan hasil produksi sebelum dilakukan penjualan kepada pembeli.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan harga yang relatif rendah dibandingkan dengan harga pesaing ?
- Jawab : Harga yang kami tawarkan tentunya mampu bersaing dengan pesaing produksi lain.
- Pertanyaan : Upaya promosi apa yang telah dilakukan oleh perusahaan ?
- Jawab : Kami dalam meningkatkan promosi dengan mengikuti pameran di berbagai tempat sesuai even yang ada.
- Pertanyaan : Apakah hasil produksi yang telah memiliki Brand / Logo/ Merk ?
- Jawab : Hasil produksi kami telah memiliki brand khusus bernama AZRI.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan dalam mengelola administrasi keuangannya sudah menggunakan sistem dan prosedur akuntansi Indonesia dengan benar ?
- Jawab : Kami belum melakukan pengelolaan secara baik sesuai peraturan yang ada.
- Pertanyaan : Apakah setiap transaksi keuangan telah dilakukan pencatatan secara konsisten ?
- Jawab : Pencatatan keuangan yang kami lakukan secara sederhana tetapi kurang mendetail.
- Pertanyaan : Apakah setiap periode tertentu telah dibuat Laporan Neraca dan Rugi Laba
- Jawab : Kami belum membuat laporan neraca dan rugi laba.
- Pertanyaan : Menurut Bapak/ Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?

- a. Apakah kelebihan produk yang dihasilkan dibanding dengan produk kompetitor ?
- b. Apa yang paling mampu diproduksi di perusahaan ini ?
- c. Menurut para pelanggan Bapak/Ibu sebelumnya, apa kelebihan dan keunikan yang menarik mereka?

Jawab : a. Produk yang kami produksi terbuat dari bahan kulit asli dengan kualitas bagus serta harga yang bersaing. Produk kami telah di percaya banyak konsumen termasuk beberapa perusahaan.

b. Barang paling mampu kami produksi adalah tas dari olahan kulit

c. Para pelanggan menyukai hasil kerajinan karena memiliki hasil yang bagus serta memiliki bahan yang berkualitas dan harga besaing.

Pertanyaan perusahaan ? : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan

- a. Faktor-faktor apakah yang perlu diperbaiki ?
- b. Hal apakah yang harus dihindari ?
- c. Apakah yang menyebabkan calon pembeli tidak menyukai hasil produk Bapak/Ibu ?
- d. Apakah yang menyebabkan Bapak?ibu cenderung rugi ?

Jawab :a. Saya rasakan perlu di lakukan perbaikan adalah pencatatan keuangan.

b. Kemudian yang perlu dihindari pak, yaitu memasarkan barang yang tidak sempurna saat proses produksi, kemudian pembayaran hasil kerajinan oleh konsumen sering tidak sesuai perjanjian.

c. Selama ini masih belum ada komplain dari kualitas barang yang di jual

d. Penyebab kerugian dikarenakan pembeli tidak melakukan pembayaran sesuai perjanjian

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang perusahaan ?

- a. Apakah Bapak/Ibu mampu memanfaatkan suatu event untuk menemukan produk baru atau untuk memasarkan produk baru ?
- b. Apakah Bapak/Ibu menemukan ide-ide baru untuk memperbaiki mutu atau memodifikasi produk yang dihasilkan ?

Jawab : a. Kami selalu memanfaatkan even pameran yang ada untuk memperkenalkan produk kepada konsumen baru  
b.kami juga mampu memanfaatkan peluang yang ada untuk membuat desain produk yang baru.

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman perusahaan ?

- a. Apakah yang menghalangi usaha Bapak/Ibu untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan yang maksimal ?
- b. Apakah perusahaan Bapak/Ibu memiliki masalah finansial yang mengancam kegiatan perusahaan?
- c. Seberapa besar perubahan teknologi dan permintaan pasar mengancam penjualan produk Perusahaan Bapak/Ibu
- d. Strategi baru apakah yang diterapkan para kompetitor untuk menjatuhkan penjualan produk perusahaan Bapak/Ibu ?

Jawab : a. Proses pembayaran dari konsumen yang kadang tidak lancar.  
b .Jadi pak finansial bermasalah, dikarenakan pembeli tidak melakukan proses pembayaran sesuai perjanjian.  
c. Perubahan teknologi kami pandang bukan sebagai ancaman  
d. Kami tidak merasakan strategi kompetitor dalam menjatuhkan produk kami.

Pertanyaan : Apakah masalah saat ini yang dihadapi perusahaan ?

- Jawab : Masalah finansial yang sedang kami hadapi saat ini.
- Pertanyaan : Apakah Instansi Pemerintah yang terkait telah melakukan advokasi dan pendampingan ?
- Jawab : Pemerintah membantu memfasilitasi dalam penjualan serta memberi fasilitas untuk pelatihan pengelolaan financial

### **Wawancara Bapak Aji**

- Pertanyaan : Sejak kapan usaha ini dimulai ?
- Jawab : Usaha produksi tas saya mulai pada tahun 2009
- Pertanyaan : Apakah usaha ini milik keluarga atau kongsi ?
- Jawab : Status kepemilikan usaha yang saya jalankan adalah usaha sendiri
- Pertanyaan : Apakah tempat usaha ini milik pribadi atau sewa ?
- Jawab : Status bangunan tempat usaha masih sewa
- Pertanyaan : Tenaga kerja yang dimiliki adalah karyawan tetap atau borongan ?
- Jawab : Tenaga kerja yang kami miliki berstatus borongan dan tetap
- Pertanyaan : Jumlah karyawan: 1-19 orang; 20-99 orang; lebih dari 100 orang
- Jawab : 8 orang pekerja borongan dan 2 orang pekerja tetap
- Pertanyaan : Apakah memiliki tenaga kerja yang cukup terampil, berpengalaman dan berdedikasi ?
- Jawab : Tenaga kerja yang saya rekrut telah memiliki ketrampilan , pengalaman dan berdidikasi pada proses produksi tas.
- Pertanyaan : Pembelian bahan baku diperoleh dengan tunai /kredit
- Jawab : Pembelian bahan baku saya lakukan dengan sistem tunai
- Pertanyaan : Pembelian diadakan dengan system stock (persediaan) atau berdasarkan pesanan ?

- Jawab : Penyediaan bahan baku saya lakukan sistem stok
- Pertanyaan : Pembelian dilakukan melalui pemasok langsung atau melalui pihak ke III ?
- Jawab : Pembelian bahan baku selama ini melalui pihak ketiga
- Pertanyaan : Apakah pernah mengalami kesulitan perolehan bahan baku ?
- Jawab : Kadang terjadi kehabisan bahan baku ketika membutuhkan suatu jenis bahan dengan jumlah yang sedikit
- Pertanyaan : Sumber dana diperoleh dari :
- a. uang tabungan pribadi
  - b. pinjaman keluarga
  - c. kredit bank/lembaga keuangan lain
- Jawab : Sumber dana yang saya peroleh dari dana pribadi dan dana pinjaman bank
- Pertanyaan : Apakah sudah dilakukan pengaturan terhadap lingkungan kerja yang mencakup al :
- a. Penerangan tempat kerja, suara gaduh, pengaturan udara, kebersihan lingkungan, dan terhadap keamanan kerja ?
  - b. Apakah para perajin sudah diikutkan program sistem keselamatan dan kesehatan kerja ?
- Jawab : a. lingkungan tempat kerja yang kami miliki belum bisa memenuhi k3
- b. para pengerajin yang saya pekerjakan belum diikut sertakan pada program BPJS  
Ketanaga kerjaan
- Pertanyaan : Apakah perusahaan telah menentukan persepsi konsumen mengenai kualitas yang diharapkan ?
- Jawab : kami telah memenuhi permintaan konsumen berupa tas dengan kualitas baik dan

bergaransi

Pertanyaan : Apakah perusahaan membuat perubahan desain atau memperkenalkan produk baru secara cepat ?

Jawab : saya juga secara aktif melaksanakan pembaruan model dan melakukan perkenalan kepada konsumen

Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan kecepatan pelayanan seperti yang diharapkan konsumen ?

Jawab : Kecepatan pelayanan menurut saya sudah baik karena menggunakan online dalam melayani konsumen.

Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan pelayanan kepada konsumen setelah penjualan

Jawab : Kami telah memberikan pelayanan pasca pembelian berupa garansi tas selama 3 Bulan .

Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan produk yang beragam ?

Jawab : Kami juga memiliki beragam jenis desain tas berjumlah 20 desain dengan 60 artikel.

Pertanyaan : Apakah perusahaan mempertahankan produk berkualitas dengan konsisten ?

Jawab : Saya selalu menjaga mutu produk secara konsisten dengan menunjuk pekerja pengendali mutu produksi tas.

Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan harga yang relatif rendah dibandingkan dengan harga pesaing ?

Jawab : Kami menggunakan harga yang memiliki daya saing pada produk kualitas sama.

- Pertanyaan : Upaya promosi apa yang telah dilakukan oleh perusahaan ?  
 Jawab : Promosi yang dilakukan berupa mengikuti pameran dan penjualan secara online
- Pertanyaan : Apakah hasil produksi yang telah memiliki Brand / Logo/ Merk ?  
 Jawab : Memiliki brand bernama Evrawood
- Pertanyaan : Apakah perusahaan dalam mengelola administrasi keuangannya sudah menggunakan sistem dan prosedur akuntansi Indonesia dengan benar ?  
 Jawab : Belum melakukan administrasi keuangan secara benar
- Pertanyaan : Apakah setiap transaksi keuangan telah dilakukan pencatatan secara konsisten ?  
 Jawab : Pencatatan dilakukan tidak konsisten mengandalkan perasaan.
- Pertanyaan : Apakah setiap periode tertentu telah dibuat Laporan Neraca dan Rugi Laba  
 Jawab : Tidak membuat laporan neraca dan laba rugi
- Pertanyaan : Menurut Bapak/ Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?  
 a. Apakah kelebihan produk yang dihasilkan dibanding dengan produk kompetitor ?  
 b. Apa yang paling mampu diproduksi di perusahaan ini ?  
 c. Menurut para pelanggan Bapak/Ibu sebelumnya, apa kelebihan dan keunikan yang menarik mereka?
- Jawab : a. Tas yang kami produksi memiliki desain yang selalu diminati dengan kualitas bahan baik serta memiliki harga yang bersaing  
 b. Kami mampu memproduksi tas dengan berbagai macam model dan bahan.  
 c. Tas memiliki model yang selalu diminati dengan berbagai jenis model, memiliki kualitas bahan yang bermutu dan memiliki garansi selama 3 tahun

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan ?

- a. Faktor-faktor apakah yang perlu diperbaiki ?
- b. Hal apakah yang harus dihindari ?
- c. Apakah yang menyebabkan calon pembeli tidak menyukai hasil produk Bapak/Ibu ?
- d. Apakah yang menyebabkan Bapak/Ibu cenderung rugi ?

Jawab : a. Kami masih melakukan pencacatan keuangan yang kurang konsisten dan

- tenaga produksi belum memenuhi kebutuhan pasar.
- b. Hal yang patut dihindari adalah melakukan produksi barang yang kurang diminati oleh pasar dan proses produksi yang kurang efisien
- c. Menurut saya yang membuat calon pembeli kurang meminati barang produksi karena memiliki harga yang diperuntukan kelas menengah sehingga konsumen kelas bawah tidak dapat menjangkau
- d. Mengalami kerugian karena perputaran dana kurang cepat sehingga tidak dapat menutup biaya produksi

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang perusahaan ?

- a. Apakah Bapak/Ibu mampu memanfaatkan suatu event untuk menemukan produk baru atau untuk memasarkan produk baru ?
- b. Apakah Bapak/Ibu menemukan ide-ide baru untuk memperbaiki mutu atau memodifikasi produk yang dihasilkan ?

Jawab : a. kami memanfaatkan even pameran untuk memperkenalkan produk baru pada konsumen.

- b. memanfaatkan segala sumber untuk memunculkan ide desain baru sesuai dengan segmentasi usia sasaran.

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman perusahaan ?

- a. Apakah yang menghalangi usaha Bapak/Ibu untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan yang maksimal ?
- b. Apakah perusahaan Bapak/Ibu memiliki masalah finansial yang mengancam kegiatan perusahaan?
- c. Seberapa besar perubahan teknologi dan permintaan pasar mengancam penjualan produk Perusahaan Bapak/Ibu
- d. Strategi baru apakah yang diterapkan para kompetitor untuk menjatuhkan penjualan produk perusahaan Bapak/Ibu ?

Jawab : a. Jadi yang saya rasakan kompetitor asing yang telah memiliki brand besar mulai

memasarkan barang dengan harga yang murah  
b. Perputaran uang pada penjualan terkadang belum bisa menutup biaya tetap

- yang dikeluarkan tiap bulan
- c. Teknologi telah digunakan sebagai sarana promosi sehingga tidak dianggap sebagai sebuah ancaman
- d. saya rasakan strategi penjualan tas yang memiliki brand terkenal tetapi dengan harga murah.

Pertanyaan : Apakah masalah saat ini yang dihadapi perusahaan ?

Jawab : penyiapan brand baru untuk segmen pasar remaja masih belum mengetahui apakah mampu bersaing dengan brand tas yang telah ada

Pertanyaan : Apakah Instansi Pemerintah yang terkait telah melakukan advokasi dan pendampingan ?

Jawab : pemerintah telah melakukan pendampingan dan advokasi dalam pemasaran

tetapi diharapkan pemerintah lebih selektif pada peserta yang diikuti sertakan pameran sehingga bisa merata keseluruh pengerajin yang mengikuti pameran.

### **Wawancara Bapak Nanang**

Pertanyaan : ..Sejak kapan usaha ini dimulai ?

Jawab : Usaha dimulai sejak tahun 2013.

Pertanyaan : Apakah usaha ini milik keluarga atau kongsi ?

Jawab : Usaha dirintis milik pribadi.

Pertanyaan : Apakah tempat usaha ini milik pribadi atau sewa ?

Jawab : Status kepemilikan tempat usaha adalah milik pribadi.

Pertanyaan : Tenaga kerja yang dimiliki adalah karyawan tetap atau borongan ?

Jawab : Tenaga kerja tetap dan menggunakan sistem borongan untuk pengerajin.

Pertanyaan : Jumlah karyawan: 1-19 orang; 20-99 orang; lebih dari 100 orang

Jawab : Jumlah karyawan tetap berjumlah 5 orang.

Pertanyaan : Apakah memiliki tenaga kerja yang cukup terampil, berpengalaman dan berdedikasi ?

Jawab : Tenaga kerja terampil serta memiliki pengalaman dan berdedikasi dalam proses pengolahan kulit.

Pertanyaan : Pembelian bahan baku diperoleh dengan tunai /kredit

Jawab : Bahan baku dilakukan secara tunai

Pertanyaan : Pembelian dengan sistem stock (persediaan) atau berdasarkan pesanan ?

Jawab : Pembelian dilakukan dengan cara stok untuk pembuatan barang jumlah kecil dan pembelian tertentu di lakukan saat mendapat pesanan jumlah besar.

- Pertanyaan : Pembelian dilakukan melalui pemasok langsung atau melalui pihak ke III ?  
 Jawab : Pembelian dilakukan kepada pemasok langsung.
- Pertanyaan : Apakah pernah mengalami kesulitan perolehan bahan baku ?  
 Jawab : Tidak pernah mengalami kesulitan bahan baku
- Pertanyaan : Sumber dana diperoleh dari :  
 a. uang tabungan pribadi  
 b. pinjaman keluarga  
 c. kredit bank/lembaga keuangan lain  
 Jawab : Sumber dana berasal dari dana pribadi, investor dan pinjaman pada bank
- Pertanyaan : Apakah sudah dilakukan pengaturan terhadap lingkungan kerja yang mencakup al :  
 a. Penerangan tempat kerja, suara gaduh, pengaturan udara, kebersihan lingkungan, dan terhadap keamanan kerja ?  
 b. Apakah para perajin sudah diikutkan program sistem keselamatan dan kesehatan kerja ?  
 Jawab : a. belum melaksanakan penerapan lingkungan kerja yang baik pada pengerajin  
 b. Pengerajin belum diikutkan
- Pertanyaan : Apakah perusahaan telah menentukan persepsi konsumen mengenai kualitas yang diharapkan ?  
 Jawab : Produsen telah melakukan segmentasi pelanggan dan menyesuaikan kebutuhan berdasarkan wilayah diseluruh Indonesia.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan membuat perubahan desain atau memperkenalkan produk baru secara cepat ?

- Jawab : Produsen melakukan perubahan desain sesuai keinginan pasar dan secara aktif mengikuti pameran untuk memperkenalkan desain baru pada konsumen
- Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan kecepatan pelayanan seperti yang diharapkan konsumen ?
- Jawab : Produsen telah melakukan pelayanan sesuai dengan perjanjian dengan konsumen.
- Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan pelayanan kepada konsumen setelah penjualan ?
- Jawab : Produsen memiliki jaminan pada barang hasil produksi dan menyediakan garansi pada barang yang dijual
- Pertanyaan : Apakah perusahaan menyediakan produk yang beragam ?
- Jawab : Produsen memiliki barang hasil produksi yang beragam
- Pertanyaan : Apakah perusahaan mempertahankan produk berkualitas dengan konsisten ?
- Jawaban : Pemilik memiliki standar tertentu terhadap barang yang akan di jual kepada konsumen
- Pertanyaan : Apakah perusahaan memberikan harga yang relatif rendah dibandingkan dengan harga pesaing ?
- Jawab : Perusahaan memiliki harga yang bersaing dan mampu mendapatkan pemesanan berdasarkan dana yang dimiliki konsumen.
- Pertanyaan : Upaya promosi apa yang telah dilakukan oleh perusahaan ?
- Jawab : Promosi dilakukan dengan cara mengikuti pameran dan secara online.

- Pertanyaan : Apakah hasil produksi yang telah memiliki Brand / Logo/ Merk ?  
 Jawab : Telah memiliki brand bernama Jhon Anglo
- Pertanyaan : Apakah perusahaan dalam mengelola administrasi keuangannya sudah menggunakan sistem dan prosedur akuntansi Indonesia dengan benar ?  
 Jawab : Produsen belum mengelola administrasi keuangan dengan prosedur yang benar
- Pertanyaan : Apakah setiap transaksi keuangan telah dilakukan pencatatan secara konsisten ?  
 Jawab : Pencatatan pada produksi belum dilakukan secara konsisten
- Pertanyaan : Apakah setiap periode tertentu telah dibuat Laporan Neraca dan Rugi Laba  
 Jawab : Belum melakukan pembuatan laporan neraca rugi dan untung
- Pertanyaan : Menurut Bapak/ Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan ?  
 a. Apakah kelebihan produk yang dihasilkan dibanding dengan produk kompetitor ?  
 b. Apa yang paling mampu diproduksi di perusahaan ini ?  
 c. Menurut para pelanggan Bapak/Ibu sebelumnya, apa kelebihan dan keunikan yang menarik mereka?
- Jawab : a. keunggulan yang kami miliki yaitu bisa melakukan pembuatan pesanan khusus, memberikan jaminan kualitas terbaik dan membuat pesanan berdasarkan jumlah dana yang dimiliki pelanggan  
 b. Kami fokus memproduksi olahan kulit jenis tas dan *merchandise*  
 c. kami memiliki pekerjaan yang rapi dan dalam melakukan penjualan terhadap konsumen memberikan wawasan tambahan terhadap produk yang dimiliki

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan ?

- a. Faktor-faktor apakah yang perlu diperbaiki ?
- b. Hal apakah yang harus dihindari ?
- c. Apakah yang menyebabkan calon pembeli tidak menyukai hasil produk Bapak/Ibu ?
- d. Apakah yang menyebabkan Bapak/Ibu cenderung rugi ?

Jawab : a. Jadi yang saya rasakan perlu diperbaiki ditempat produksi kami adalah

- Manajemen dan marketing yang terkonsep.
- b. Saya menghindari persaingan yang tidak sehat dalam berdagang agar antar pengrajin tidak saling merusak.
- c. Beberapa barang kadang ada yang diluar kontrol pemilik sehingga pembeli kurang puas
- d. yang bisa menyebabkan cenderung rugi biasanya pembayaran dari konsumen yang kurang tepat waktu sehingga menghambat perputaran uang.

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang perusahaan ?

- a. Apakah Bapak/Ibu mampu memanfaatkan suatu event untuk menemukan produk baru atau untuk memasarkan produk baru ?
- b. Apakah Bapak/Ibu menemukan ide-ide baru untuk memperbaiki mutu atau memodifikasi produk yang dihasilkan ?

Jawab : a. Produk kami telah secara aktif mengikuti pameran baik secara mandiri

- maupun bersama pemerintah
- b. Selama ini saya dapat menemukan ide untuk desain baru produk dari segala sumber.

Pertanyaan : Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman perusahaan ?

- a. Apakah yang menghalangi usaha Bapak/Ibu untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan yang maksimal ?
- b. Apakah perusahaan Bapak/Ibu memiliki masalah finansial yang mengancam kegiatan perusahaan?
- c. Seberapa besar perubahan teknologi dan permintaan pasar mengancam penjualan produk Perusahaan Bapak/Ibu
- d. Strategi baru apakah yang diterapkan para kompetitor untuk menjatuhkan penjualan produk perusahaan Bapak/Ibu ?

Jawab : a. Ancaman yang saya rasakan saat ini berupa brand ternama dari luar negeri

yang masuk menggunakan harga yang rendah menyebabkan tekanan pada penjualan.

b. Selama ini permasalahan finansial terjadi saat mendapat pemesanan oleh

instansi yang secara umum tidak memberikan DP pada kami.

c. Perkembangan teknologi kami pandang bukan sebagai ancaman tetapi dimanfaatkan untuk pengembangan usaha sehingga tidak di pandang sebagai ancaman

d. saya merasakan beberapa pemain produsen dengan modal besar menjual dengan harga dibawah standar

Pertanyaan : Apakah masalah saat ini yang dihadapi perusahaan ?

Jawaban : Marketing dan keterampilan karyawan dalam pengolahan finansial.

Pertanyaan : Apakah Instansi Pemerintah yang terkait telah melakukan advokasi dan pendampingan ?

Jawaban : Pemerintah memberikan stand pameran pada pengrajin di berbagai tempat pameran diseluruh Indonesia

### **Hasil Wawancara dengan Informan Perajin Kulit dan Sepatu**

1. Bapak Rofik sebagai Ketua Koperasi INTAKO Tanggulangin Sidoarjo
2. Bapak Munir sebagai Pengurus INTAKO dan mewakili perajin kecil
3. Ibu Hj. Anna sebagai pengrajin kulit dan lebih mengembangkan produk imitasi
4. Bapak Tamam sebagai pengrajin kulit dan tetap konsisten dengan produk kulit
5. Bapak Aji sebagai pengrajin kulit dan lebih mengembangkan produk imitasi
6. Bapak Anang sebagai pengrajin kulit dan tetap konsisten dengan produk kulit

Untuk no. 1 s/d 4 berdomisili di Sidoarjo dan no. 4 – 5 berdomisili di Surabaya.

Hasil wawancara sebagai berikut :

### **Hasil wawancara Bapak Rofik**

1. INTAKO Secara resmi berdiri tanggal 7 April 1976
2. Para anggota INTAKO memiliki usaha yang dijalankan secara turun temurun.
3. Tempat usaha adalah *showroom* untuk menampung hasil produksi anggota koperasi dimiliki secara pribadi
4. Tenaga kerja yang diperkerjakan oleh INTAKO adalah karyawan tetap. Untuk anggota pengrajin mempekerjakan kerabat dekat dari pemilik.
5. INTAKO memiliki anggota berjumlah 1500-2000 pengrajin
6. Tenaga kerja telah memiliki *skill* yang terampil dalam pengolahan atau pembuatan kerajinan dari kulit.
7. Pembelian bahan baku kepada *supplier* yang telah lama di kenal menggunakan cara kredit, sedangkan pesanan tas dalam jumlah besar pembelian secara tunai
8. Kami memiliki divisi bahan baku yang bertugas menangani persediaan bahan baku guna memenuhi dan melayani kebutuhan anggota baik bahan baku kulit maupun imitasi.
9. Jadi begini, untuk persediaan asesoris karena membutuhkan jumlah sedikit tetapi dengan banyak varian, maka pembelian melalui supplier

yang menjual barang asesoris, tetapi. jika order banyak atau melebihi minimal order langsung mengambil ke pabrik

10. Selama ini bahan baku dengan warna natural Indonesia siap stoknya. Bahan baku jenis kulit sintesis dan aksesoris dengan motif terbaru sering mengalami kesulitan untuk mendapatkannya sehingga harus melakukan import dari China. Saya sebenarnya berharap kepada pemerintah daerah untuk mendorong pihak swasta untuk membangun pabrik bahan sintesis didaerah Sidoarjo, karena permintaan pasar pasti ada. Apalagi yang kita tahu bahan baku kulit mengalami swasembada.
11. Sumber dana koperasi INTAKO yang kami kelola berasal dari pengelolaan CSR perusahaan, pengolahan dana penjualan dan simpanan anggota. Anggota dari koperasi dapat mendapatkan dana dari pengajuan proposal untuk mendapatkan dana kepada perusahaan yang kami rekomendasikan sehingga nantinya bisa menjadi binaan perusahaan tersebut.
12. a. hanya 2 orang anggota yang telah melaksanakan penerapan k3 pada lingkungan kerja pengrajin.  
b. Karyawan INTAKO sudah diikutsertakan BPJS Ketenagakerjaan, sedangkan Anggota koperasi hanya ada 2 anggota yang telah melaksanakan progam k3
13. jadi seperti ini pak, setiap pengrajin memiliki desain sendiri dan apabila desain disukai oleh pelanggan akan dibuat varian baru oleh produsen. Pembuatan disain tas, para pengrajin melakukan pengecekan desain di pasaran pada produk2 ternama. Sekarang pengrajin menggunakan desain dari internet.
14. Jadi produsen disini telah melakukan perubahan produk sesuai permintaan pasar.
15. Ya pak, INTAKO telah dapat memberikan kecepatan penyelesaian pada pesanan konsumen sesuai dengan permintaan. Apabila konsumen ingin dipercepat pesanannya, maka produsen menambah jumlah tim yang mengerjakan sehingga dapat mengurangi waktu produksi.
16. Ya pak, Koperasi INTAKO mempunyai progam garansi untuk produk tas yang dibeli, yaitu untuk tas kulit asli garansi selama 3 bulan dan kulit sintesis 2 minggu. Garansi terutama penggantian jahitan resleting kecuali jika terkena benda tajam.
17. INTAKO telah menyediakan segala jenis olahan kulit yang beragam baik kulit asli maupun jenis kulit sintesis, selama barang itu buatan tangan manusia kami mampu membuatnya.

18. INTAKO melakukan pemilahan terhadap kualitas produk yang akan masuk sehingga produk yang akan di pasarkan memiliki kualitas yang baik. Pengembangan program program unggulan seperti garansi produk selama satu tahun dan *one design one product*.
19. Produk yang di jual oleh INTAKO memiliki harga yang bersaing dan kualitas baik jika di bandingkan oleh produsen lain
20. Kami melakukan promosi berupa mengikuti event pameran yang dilaksanakan dikota-kota di seluruh Indonesia, juga penjualan secara online dan melakukan “*door to door*” kepada pelanggan yang pernah melakukan pemesanan.
21. Anggota INTAKO sebanyak 20% telah memiliki *brand* sendiri.
22. Pengelolaan administrasi keuangan sesuai standar akuntansi Indonesia. Anggota koperasi telah diberikan pelatihan tentang bagaimana mengelola administrasi keuangan, namun demikian yang menerapkan dengan benar hanya 20%.
23. Transaksi jual beli telah dilakukan pencatatan secara konsisten
24. Laporan dan neraca rugi laba telah telah dilaksanakan setiap periode
25. a. INTAKO memiliki produk yang sangat bervariasi, sebelum memasuki koperasi dilaksanakan pemilahan kualitas terhadap produk yang akan dijual sehingga produk memiliki kualitas tinggi.  
b. produk yang mampu diproduksi adalah olahan kulit dalam bentuk apapun  
c. Jadi begini pak, kita memiliki variasi jenis yang sangat banyak. Kita melayani kunjungan dari instansi pemerintah maupun institusi pendidikan yang dapat secara langsung meninjau pembuatan kerajinan
26. a. Jadi begini pak, kita INTAKO belum mampu menghasilkan produk asli yang menjadi ciri khas dari koperasi.  
b. Yang perlu di hindari oleh kami adalah menghasilkan produk olahan yang dapat mematikan hasil olahan milik anggota koperasi.  
c. Biasanya ada konsumen yang mencari produk khusus, kita tidak menyediakan secara retail tetapi kita dapat membuat benda tersebut apabila di pesan secara parti. Produk olahan kulit masih belum bisa menyentuh konsumen kalangan menengah kebawah  
d. Jadi penyebab kerugian selama ini pemesanan jenis tertentu merugi karena perhitungan pada stok barang kadang kurang tepat sehingga melakukan pembelian ulang dengan harga tidak sesuai perhitungan awal. Kurang tepat dalam penentuan desain dan human eror pada barang produksi.

27. a. iya pak, pemasaran produk baru kita kenalkan melalui event pameran di berbagai daerah diseluruh Indonesia, sehingga produk baru dari INTAKO segera di kenal oleh pasar. Kemudian kita memberikan brosur dan kartu nama
- b. jadi begini pak, hampir seluruh anggota Koperasi INTAKO mampu mengakses internet dan tentunya mampu mengakses perkembangan terbaru tentang tas mulai dari corak hingga aksesoris yang sedang di sukai oleh konsumen.
28. a. begini, jadi kita sudah tidak merisaukan dengan kompetitor internal (daerah tanggulangi) tetapi lebih kearah eksternal, sebenarnya sentra di seluruh jawa telah di petakan dan memiliki ciri khas sendiri-sendiri. Salah satu contohnya Gresik memiliki tas dengan harga sangat murah tetapi kualitas kurang baik, Hal ini yang dapat menghalangi perkembangan usaha. Adakalanya kompetitor memiliki keunggulan tertentu yang tidak dimiliki oleh INTAKO
- b. kalau finansial mengancam itu tidak begitu mengancam pak. Tetapi seperti siklus usaha tahunan pada bulan ke 1-3 dan 1 bulan sebelum lebaran dimana pasar pada saat bulan tersebut sangat sepi permintaan sehingga menyebabkan kerugian.
- c. Jadi pak, teknologi tidak kami anggap sebagai ancaman karena kita juga mengikuti perkembangan pemasaran dengan online.
- d. Jadi sekarang belum ada strategi baru dari kompetitor, kalau dulu pak kompetitor dengan modal besar menggunakan strategi dengan menghancurkan harga dipasar tetapi sekarang rata-rata pengrajin telah memiliki modal yang besar.
29. Jadi begini pak, para anggota koperasi kurang konsisten dalam menekuni satu bidang dalam produksi pengolahan kerajinan kulit. Para anggota belum membaca tas pasaran dunia mampu berkibar memerlukan waktu puluhan tahun. Sebagian besar anggota menganggap belum pentingnya memiliki branding sehingga tidak dapat selalu konsisten dalam pembuatan suatu hasil olahan.
30. Oh... luar biasa pak. Pemerintah telah memfasilitasi dengan melakukan even pameran di berbagai daerah untuk mengenalkan produk Intako. Pemerintah Daerah selama ini memberikan kemudahan dalam perijinan usaha. Kami mengusulkan kepada pemerintah daerah untuk mendorong pihak swasta mendirikan pabrik bahan baku kulit sintetis dan aksesoris sehingga nantinya pihak pengrajin tidak lagi bersusah payah impor bahan aksesoris dan sintesis dari Cina.

### **Wawancara Bapak Munir**

25. a. jadi begini pak tanggulangi memiliki produk yang bervariasi, memiliki kualitas bagus dan memiliki harga yang bersaing. Kemudian pengrajin tanggulangi mampu menjemput bola dan dapat menembus pasar dimanapun.
- b. para pengrajin di tanggulangi mampu memproduksi segala jenis barang kerajinan dari bahan kulit yang diminta oleh konsumen.
- c. yang menarik itu disini kita memiliki varian mode yang dihasilkan pengrajin dengan banyak pilihan model dan harga terjangkau.
- 26.a. yang kami rasakan peran dari pemerintah masih kurang mendalam dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku untuk pengrajin kurang terutama bahan baku kulit sintetis dan aksesoris.
- b. Jadi yang perlu dihindari yaitu saat menyusun strategi perputaran modal secara cepat agar dapat dilakukan proses produksi dipercepat. Kemudian perjanjian pembayaran yang harus jelas agar mengurangi resiko.
- c. Terkadang produk memiliki ketidak sempurnaan pada saat proses produksi.
- d. Terjadinya kerugian di karenakan pembeli melakukan penipuan terhadap pembayaran produksi
- 27.a. ya, para pengrajin disini telah mengikuti pameran produk hasil kerajinan yang diadakan oleh dinas terkait
- b. Para pengrajin disini pak mendapatkan ide dari berbagai sumber salah satunya dari internet, produsen dengan mencari jenis desain yang di inginkan oleh konsumen.
- 28.a. yang di rasakan para pengrajin adalah keterbatasan variasi bahan pada kulit imitasi dan aksesoris yang tersedia di pasar sehingga harus melakukan impor dari Cina sehingga sering kehabisan waktu karena bahan tidak ada stok.
- b. Ancaman finansial adalah pada saat lambatnya perputaran uang, saat membutuhkan dana tidak mampu kembali dengan cepat sehingga proses produksi menjadi terhambat.
- c. Kemajuan teknologi kami pandang sebagai hal yang relatif tidak selalu menjadi ancaman bagi para pengrajin tetapi mampu menjadi faktor pendukung
- d. Persaingan yang terjadi pada pasar produksi sekarang adalah persaingan kreatifitas barang hasil produksi.
29. Permintaan pasar terhadap hasil produksi mengalami penurunan sehingga memperlambat terjualnya hasil produksi.

30. Pemerintah telah melakukan pendampingan dengan produsen hasil pengolahan kulit tetapi oleh pihak produsen pendampingan pemerintah dianggap masih kurang mendalam.

### **Wawancara Hj Anna**

1. Usaha kami dimulai pada tahun 1977
2. Produksi tas ini dimiliki secara pribadi
3. Tempat usah disini juga milik pribadi
4. Karyawan disini bersifat tetap
5. Jumlah karyawan disini berjumlah 20 orang
6. Seluruh tenaga kerja telah memiliki ketrampilan dan berpengalaman.
7. Saya melakukan pembelian bahan baku secara tunai
8. Pembelian bahan baku dengan cara melakukan stok barang
9. Pembelian langsung dilaksanakan kepada *suplyer*
10. Pernah kami mengalami kesulitan memperoleh bahan baku dengan jenis bahan kulit sintetis dan aksesoris sehingga harus melakukan proses impor
11. Sumber dana yang saya gunakan untuk proses produksi diperoleh dari uang pribadi
12. a. belum melakukan penjaminan kesehatan lingkungan kerja karyawan  
b. karyawan belum diikutkan progam BPJS Ketenaga kerjaan
13. Sebagai produsen, telah melakukan desain tas sesuai dengan keinginan konsumen
14. Desain-desain baru selalu diperkenalkan kepada konsumen secara cepat melalui pameran-pameran dan pengiriman contoh barang jadi kepada toko penjual tas
15. Kami telah mampu menyelesaikan pesanan sesuai harapan konsumen
16. Iya pak kami memiliki pelayanan pada tas hasil produksi apabila terjadi kerusakan pada waktu yang ditentukan akan ada penjaminan perbaikan gratis
17. Kami menyediakan berbagai variasi produk tas terutama motif batik nusantara
18. Kami melakukan tes kualitas hasil produksi sebelum dilakukan pemasaran kepada pelanggan
19. Penawaran harga mampu bersaing dengan produk lainnya
20. Promosi dilakukan dengan mengikuti pameran diseluruh lokasi baik dalam maupun luar negeri
21. Hasil produksi telah memiliki Brand/logo khusus bernama Bella Belqis

22. Jadi pak, saya telah melakukan pengelolaan adminitrasi keuangan terutama pencatatan pembelian atau penjualan dan pengumpulan bukti-bukti transaksi.
23. Saya juga telah melakukan pencacatan setiap kegiatan dengan konsisten.
24. Tapi pak, saya belum membuat laporan neraca dan rugi laba dalam suatu periode
25. a. barang hasil produksi saya memiliki keunikan di bandingkan barang yang ada di pasaran yaitu memiliki motif batik dari seluruh nusantara dan memiliki harga serta kualitas yang bersaing  
b. ya saya, mampu membuat kerajinan tas, dompet dan berbagai kerajinan sesuai pesanan dengan menyisipkan motif batik  
c. ya itu tadi pak. Barangnya halus, modelnya *up to date* dan harganya terjangkau
26. a. Sebetulnya ya ini pak, perlu tenaga ahli khusus untuk menciptakan variasi baru. Tetapi sekarang belum bisa sehingga tidak dapat memunculkan model-model terbaru.  
b. Pernah pak kejadian perjanjian jual beli yang tidak sesuai kesepakatan. Seperti sudah dibuatkan barang kerajinan tetapi tidak dilakukan pengambilan barang.  
c. hanya awal-awal pemasaran pak, tetapi sekarang telah lancar pak.  
d. Penjualan tas masih cenderung memberi untung bagi produsen
27. a. Perkenalan produk baru kepada konsumen dengan mengikuti even pameran untuk mendapatkan masukan dan tanggapan dari pembeli.  
b. Produsen mampu menemukan ide baru untuk menciptakan varian yang diminati oleh konsumen
28. a. Produsen tidak merasakan adanya penghalang untuk berkembang, tapi dahulu pak saya harus mencari pasar diluar tanggulagin di karenakan pasar disini telah penuh dengan produsen kerajinan tas.  
b. Sekarang sudah tidak terlalu berdampak pak. Tapi diawal-awal kenaikan bahan bahan pendukung lumayan memberatkan saya pak. Tetapi sekarang saya sudah memilki finansial yang kuat untuk melakukan proses produksi hingga penjualan  
c. teknologi saya pandang bukan sebagai ancaman tetapi sebagai faktor pendukung penguat produksi.  
d. saya masih belum menemukan strategi untuk meningkatkan hasil produksi.
29. Bahan baku kulit sintetis dan aksesoris yang digunakan sangat terbatas di pasaran sehingga harus melakukan proses impor dari Cina

30. Saya sebagai produsen hasil olahan kulit telah merasakan peran pemerintah dalam pengembangan usaha mulai dari birokrasi hingga penyediaan informasi terhadap tempat pemasaran.

### **Wawancara Bapak Tamam**

1. Ya kalau usaha pengolahan kulit seperti tas ini saya mulai sejak tahun 1998
2. Usaha dimiliki oleh keluarga, pak.
3. Tempat usaha yang digunakan adalah milik pribadi
4. Tenaga kerja yang di pekerjakan adalah tenaga kerja tetap dan borongan pak.
5. Karyawan yang saya miliki sekarang berjumlah 12 orang
6. Tenaga kerja disini seluruhnya memiliki kemampuan yang terampil dan berpengalaman.
7. Pembelian bahan baku dilakukan secara tunai dan saya mendapatkan harga khusus dari perusahaan.
8. Pembelian bahan baku kulit saya melakukan stok.
9. Pembelian bahan baku langsung pada pabrik penyedia bahan baku.
10. Belum pernah mengalami kesulitan bahan baku karena saya memegang 5 pabrik pembuat bahan baku kulit.
11. Sumber dana keuangan berasal dari uang tabungan dan pinjaman bank
12. a. lingkungan pekerja belum, masih seadanya pak, belum memenuhi pengaturan lingkungan kerja yang baik  
b. pada awalnya pekerja mengikuti BPJS Ketenaga kerjaan dikarenakan kesusahan dalam birokrasi pembayaran sehingga sekarang tidak menjadi anggota BPJS Ketenaga kerjaan
13. saya sebagai produsen telah memenuhi keinginan pembeli terhadap barang hasil produksi olahan kulit.
14. Jadi pak, saya memperkenalkan produk baru dengan mengikuti pameran didalam maupun luar negeri.
15. Saya juga selalu memenuhi penyelesaian pesanan sesuai perjanjian.
16. Kami juga memberikan garansi kepada konsumen terhadap kualitas bahan dan ketahanan pemakaian.
17. Kami telah menghasilkan produk yang beragam mulai variasi hingga jenis barang pak.
18. Untuk menjaga hasil produksi saya melakukan pemeriksaan hasil produksi sebelum dilakukan penjualan kepada pembeli

19. Harga yang kami tawarkan tentunya mampu bersaing dengan pesaing produksi lain.
20. Kami dalam meningkatkan promosi dengan mengikuti pameran di berbagai tempat sesuai even yang ada.
21. Hasil produksi kami telah memiliki **Brand khusus bernama AZRI**
22. Kami belum melakukan pengelolaan secara baik sesuai peraturan yang ada.
23. Pencatatan keuangan yang kami lakukan secara sederhana tetapi kurang mendetail
24. Kami belum membuat laporan neraca dan rugi laba.
25. a. Produk yang kami produksi terbuat dari bahan kulit asli dengan kualitas bagus serta harga yang bersaing. Produk kami telah di percaya banyak konsumen termasuk beberapa perusahaan.
- b. Barang paling mampu kami produksi adalah tas dari olahan kulit
- c. Para pelanggan menyukai hasil kerajinan karena memiliki hasil yang bagus serta memiliki bahan yang berkualitas dan harga besaing.
26. a. Saya rasakan perlu di lakukan perbaikan adalah pencatatan keuangan.
- b. Kemudian yang perlu dihindari pak, yaitu memasarkan barang yang tidak sempurna saat proses produksi, kemudian pembayaran hasil kerajinan oleh konsumen sering tidak sesuai perjanjian.
- c. selama ini masih belum ada komplain dari kualitas barang yang di jual
- d. Penyebab kerugian dikarenakan pembeli tidak melakukan pembayaran sesuai perjanjian
27. a. Kami selalu memanfaatkan even pameran yang ada untuk memperkenalkan produk kepada konsumen baru
- b. Kami juga telah mampu memanfaatkan peluang yang ada untuk membuat desain produk yang baru.
28. a. Proses pembayaran dari konsumen yang kadang tidak lancar.

- b. Jadi pak, finansial bermasalah dikarenakan pembeli tidak melakukan proses pembayaran sesuai perjanjian.
  - c. Perubahan teknologi kami pandang bukan sebagai ancaman
  - d. Kami tidak merasakan strategi kompetitor dalam menjatuhkan produk olahan kulit.
29. Masalah finansial yang sedang kami hadapi saat ini.
  30. Pemerintah membantu memfasilitasi dalam penjualan serta memberi fasilitas untuk pelatihan pengelolaan finansial

### **Wawancara Bapak Aji**

1. Usaha produksi tas saya mulai pada tahun 2009
2. Status kepemilikan usaha yang saya jalankan adalah usaha sendiri
3. Status bangunan tempat usaha masih sewa
4. Tenaga kerja yang kami miliki berstatus borongan dan tetap
5. 8 orang pekerja borongan dan 2 orang pekerja tetap
6. Tenaga kerja yang saya rekrut telah memiliki keterampilan, pengalaman dan berdedikasi pada proses produksi tas
7. Pembelian bahan baku saya lakukan dengan sistem tunai
8. Penyediaan bahan baku saya lakukan sistem stok
9. Pembelian bahan baku selama ini melalui pihak ketiga
10. Kadang terjadi kehabisan bahan baku ketika membutuhkan suatu jenis bahan dengan jumlah yang sedikit
11. Sumber dana yang saya peroleh dari dana pribadi dan dana pinjaman bank
12. a. lingkungan tempat kerja yang kami miliki belum bisa memenuhi k3  
b. para pengrajin yang saya pekerjakan belum diikuti sertakan pada program BPJS Ketenaga kerjaan
13. Kami telah memenuhi permintaan konsumen berupa tas dengan kualitas baik dan bergaransi
14. Saya juga secara aktif melaksanakan pembaruan model dan melakukan perkenalan kepada konsumen
15. Kecepatan pelayanan menurut saya sudah baik karena menggunakan *online* dalam melayani konsumen.
16. Kami memberikan pelayanan pasca pembelian berupa garansi tas selama 3 tahun

17. Kami juga memiliki beragam jenis desain tas berjumlah 20 desain dengan 60 artikel
18. Saya selalu menjaga mutu produk secara konsisten dengan menunjuk pekerja pengendali mutu produksi tas.
19. Kami menggunakan harga yang memiliki daya saing pada produk kualitas sama.
20. Promosi yang dilakukan berupa mengikuti pameran dan penjualan secara *online*
21. Memiliki **Brand bernama Evrawood**
22. Belum melakukan administrasi keuangan secara benar
23. Pencatatan dilakukan tidak konsisten mengandalkan perasaan.
24. Tidak membuat laporan neraca dan laba untung
25. a. Tas yang kami produksi memiliki desain yang selalu diminati dengan kualitas bahan baik serta memiliki harga yang bersaing  
b. Kami mampu memproduksi tas dengan berbagai macam model dan bahan.  
c. Tas memiliki model yang selalu diminati dengan berbagai jenis model, dengan kualitas bahan yang bermutu dan bergaransi selama 3 tahun
26. a. Dalam pencatatan keuangan masih belum konsisten dan tenaga produksi belum memenuhi kebutuhan pasar.  
b. Kami menghindari produksi barang yang kurang diminati oleh pasar dan proses produksi yang kurang efisien  
c. Menurut saya yang membuat calon pembeli kurang minat produk kami, karena harga yang diperuntukan kelas menengah sehingga konsumen kelas bawah tidak dapat menjangkau  
d. Mengalami kerugian karena perputaran dana kurang cepat sehingga tidak dapat menutup biaya produksi
27. a. kami memanfaatkan even pameran untuk memperkenalkan produk baru pada konsumen.  
b. memanfaatkan segala sumber untuk memunculkan ide desain baru sesuai dengan segmentasi usia sasaran.

28. a. Jadi yang saya rasakan kompetitor asing yang telah memiliki brand besar mulai
  - memasarkan barang dengan harga yang murah
- b. Perputaran uang pada penjualan terkadang belum bisa menutup biaya tetap yang
  - dikeluarkan tiap bulan
- c. Teknologi telah digunakan sebagai sarana promosi sehingga tidak dianggap sebagai
  - sebuah ancaman
- d. Saya rasakan strategi penjualan tas yang memiliki brand terkenal tetapi dengan
  - harga murah
29. Penyiapan brand baru untuk segmen pasar remaja masih belum mengetahui apakah mampu bersaing dengan brand tas yang telah ada
30. pemerintah telah melakukan pendampingan dan advokasi dalam pemasaran tetapi diharapkan pemerintah lebih selektif pada peserta yang diikuti sertakan pameran sehingga bisa merata keseluruhan pengerajin yang mengikuti pameran.

### **Wawancara Bapak Nanang**

1. Usaha dimulai sejak tahun 2013.
2. Usaha dirintis milik pribadi.
3. Status kepemilikan tempat usaha adalah milik pribadi.
4. Tenaga kerja tetap dan menggunakan sistem borongan untuk pengerajin.
5. Jumlah karyawan tetap berjumlah 5 orang.
6. Tenaga kerja terampil serta memiliki pengalaman dan berdedikasi dalam proses pengolahan kulit.
7. Pembelian bahan baku dilakukan secara tunai
8. Pembelian dilakukan dengan cara stok untuk pembuatan barang jumlah kecil dan pembelian dengan jumlah besar dilakukan saat mendapat pesanan jumlah besar.
9. Pembelian dilakukan kepada pemasok (*supplier*) langsung,
10. Tidak pernah mengalami kesulitan bahan baku
11. Sumber dana berasal dari dana pribadi, investor dan pinjaman pada bank
12. a. belum melaksanakan penerapan lingkungan kerja yang baik pada pengrajin
  - b. Pengrajin belum diikuti sertakan program BPJS

13. Sebagai produsen memantau langsung segmentasi pelanggan dan menyesuaikan kebutuhan berdasarkan wilayah diseluruh Indonesia.
14. Sebagai produsen melakukan perubahan desain sesuai keinginan pasar dan secara aktif mengikuti pameran untuk memperkenalkan desain baru pada konsumen
15. Sebagai produsen melakukan pelayanan sesuai dengan perjanjian dengan konsumen.
16. Sebagai produsen menjamin kualitas barang hasil produksi dan bergaransi
17. Sebagai produsen mampu membuat barang yang beragam sesuai yang diinginkan pemesan
18. Sebagai produsen memiliki standar kualitas terhadap barang yang di jual
19. Perusahaan memiliki harga yang bersaing dan mampu membuat pemesanan berdasarkan dana yang dimiliki konsumen.
20. Promosi dilakukan dengan mengikuti pameran-pameran dan penjualan via online
21. Kami telah memiliki brand bernama **Jhon Anglo**
22. Kami sebagai produsen belum mengelola administrasi keuangan dengan prosedur yang benar
23. Pencatatan administrasi pada proses produksi belum dilakukan secara konsisten
24. Belum melakukan pembuatan laporan neraca rugi dan laba
25. a. Keunggulan yang kami miliki yaitu bisa melakukan pembuatan pesanan khusus,  
 memberikan jaminan kualitas terbaik dan membuat pesanan berdasarkan jumlah  
 dana yang dimiliki pelanggan
- b. Kami fokus memproduksi olahan kulit jenis tas dan *merchandise*
- c. Kami dalam menjual barang juga melayani konsultasi untuk menambah wawasan  
 bagi konsumen, harapannya dikemudian hari bisa menjadi pelanggan
- d. Jadi yang saya rasakan perlu diperbaiki ditempat produksi kami adalah manajemen  
 dan marketing yang terkonsep.
- e. Saya menghindari persaingan yang tidak sehat dalam berdagang agar antar  
 pengrajin tidak saling merusak.

- f. Beberapa barang yang dijual ada kalanya ada yang diluar kontrol pemilik sehingga pembeli kurang puas
- g. Yang bisa menyebabkan cenderung rugi biasanya pembayaran dari konsumen yang kurang tepat waktu sehingga menghambat perputaran uang.
26. a. Kami secara aktif mengikuti pameran baik secara mandiri maupun bersama pemerintah
- b. Selama ini saya menemukan ide untuk desain baru produk dari segala sumber.
27. a. Ancaman yang saya rasakan saat ini berupa brand ternama dari luar negeri yang masuk menggunakan harga yang rendah menyebabkan tekanan pada penjualan.
- b. Selama ini permasalahan finansial terjadi saat mendapat pemesanan oleh instansi yang secara umum tidak memberikan DP pada kami.
- c. Perkembangan teknologi kami pandang bukan sebagai ancaman tetapi dimanfaatkan untuk pengembangan usaha sehingga tidak di pandang sebagai ancaman
- d. Saya merasakan beberapa produsen-produsen dengan modal besar menjual dengan harga dibawah standard
28. Marketing dan keterampilan karyawan dalam pengolahan finansial.
29. Pemerintah memberikan stand pameran pada pengerajin di berbagai tempat pameran diseluruh Indonesia