

LAMPIRAN

Lampiran 1



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
BIRO SKRIPSI

Jl. A. Yani 1 Pabelan Kartasura Surakarta 57102, Telp. 0271-717417 Pes. 130, 131, 197, Website: <http://fkip.ums.ac.id>

Nomor : 175/D.2-III/FKIP/III/2020

Surakarta, 11 Maret 2020

Lamp : -

Hal : **MOHON IJIN RISET**

Kepada : Yth. Pengusaha

UKM RAMBAK KULIT KERBAU KEC. MOJOLABAN
 Di SUKOHARJO

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Pimpinan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta, menyatakan bahwa mahasiswa:

Nama : SANJUNG RELANGGA

Nim : A210160104

Program Studi : Pend. Akuntansi

Fakultas : FKIP

Akan mengadakan riset guna penyusunan skripsi dengan judul:

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA INDUSTRI RAMBAK KULIT KERBAU DI KECAMATAN MOJOLABAN KABUPATEN SUKOHARJO

Mohon bantuan agar mahasiswa tersebut dapat diijinkan dalam pencarian data riset di wilayah/tempat Bapak/Ibu.

Atas kerjasama dan bantuannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Dekan

Dekan I

Dr. D. Sutama, M.Pd.

Nip. 196001071991031002



Lampiran 2

Pedoman Wawancara

Hari/Tanggal :

Tempat :

Subyek :

Nama UMKM :

A. Strategi Produksi

1. Bagaimana anda memperoleh bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab:.....

2. Bagaimana cara pemilihan bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab:.....

3. Apakah bahan baku bisa digantikan dengan bahan baku lain?

Jawab:.....

4. Apa saja bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat rambak kulit kerbau?

Jawab:.....

5. Bagaimana anda memperoleh modal untuk memulai usaha?

Jawab:.....

6. Berapa modal usaha yang dibutuhkan untuk memulai usaha ini?

Jawab:.....

7. Bagaimana status kepemilikan sarana dan prasarana dalam usaha ini?

Jawab:.....

8. Bagaimana proses seleksi dalam rekrutmen tenaga kerja?

Jawab:.....

9. Apakah pembagian tugas tenaga kerja sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan?

Jawab:.....

10. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda dimiliki saat ini?

Jawab:.....

11. Apa saja yang anda terapkan terkait dengan peningkatan kepuasan kerja?

Jawab:.....

12. Bagaimana alat teknologi yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab:.....

13. Apa saja alat-alat yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab:.....

B. Strategi Pemasaran

1. Apa saja variasi produk yang anda buat dalam usaha ini?

Jawab:.....

2. Bagaimana pengemasan produk yang anda buat?

Jawab:.....

3. Apa nama merek produk yang anda buat?

Jawab:.....

4. Bagaimana strategi harga yang anda diterapkan?

Jawab:.....

5. Bagaimana cara anda memperkenalkan produk yang anda buat?

Jawab:.....

6. Apa saja media pemasaran yang anda gunakan untuk promosi?

Jawab:.....

7. Dimana saja tempat pemasaran yang di tuju?

Jawab:.....

8. Bagaimana cara memilih tempat pemasaran yang tepat?

Jawab:.....

C. Strategi Keuangan

1. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya bahan baku?

Jawab:.....

2. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya operasional?

Jawab:.....

3. Apa bentuk investasi yang anda terapkan agar modal teralokasikan dengan baik?

Jawab:.....

4. Bagaimana alternatif pembiayaan yang anda pilih apabila terkendala keuangan dalam mengembangkan usaha?

Jawab:.....

5. Bagaimana cara anda meminimalkan biaya pengeluaran dalam usaha ini?

Jawab:.....

6. Berapa keuntungan yang anda terima dalam sekali produksi?

Jawab:.....

7. Bagaimana cara yang anda terapkan agar aliran kas stabil?

Jawab:.....

Lampiran 3

Hasil Transkrip Wawancara

Hari/Tanggal : Jumat, 8 Mei 2020

Tempat : Pranan, Dukuh, Mojolaban

Subyek : Bp. Suwardi

Nama UMKM : Rambak Kulit Kerbau “Yogas Prima”

A. Strategi Produksi

1. Bagaimana anda memperoleh bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab: “Bahan baku berasal dari Toraja, Sulawesi Selatan. Karena disana banyak kulit kerbau. Tapi saya tidak kesana langsung, tetapi sudah ditampung di Banyudono Boyolali. Jadi, kalau kulit sudah ada saya ditelepon terus saya ambilnya di Boyolali”

2. Bagaimana cara pemilihan bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab: “Cara memilih kulit kerbau yang bagus itu kulit kerbau harus benar-benar kering semua. Karena kalau ada bagian yang masih basah itu akan membuat rambak rasanya jadi pahit saat sudah matang”

3. Apakah bahan baku bisa digantikan dengan bahan baku lain?

Jawab: “Tidak bisa, karena dari awal dikeluarga kami fokusnya di rambak kulit kerbau semua. Banyak yang menawari kulit sapi, tapi saya menolak karena rambak sapi sudah banyak di pasaran”

4. Apa saja bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat rambak kulit kerbau?

Jawab: “Bahan baku yang utama itu kulit kerbau kering. Terus bumbunya itu cuma pakai garam sama bawang putih saja”

5. Bagaimana anda memperoleh modal untuk memulai usaha?

Jawab: “Modalnya dulu saya nabung sedikit-sedikit kalau sudah terkumpul terus saya belikan kulit kerbau. Jadi, pakai uang pribadi”

6. Berapa modal usaha yang dibutuhkan untuk memulai usaha ini?

Jawab: “Modal awal saya dulu sekitar Rp.600.000. Dulu Rp.600.000 sudah dapat kulit satu lembar. Kalau sekarang tidak boleh karena harganya sudah naik. Itu sekitar tahun 1980-an”

7. Bagaimana status kepemilikan sarana dan prasarana dalam usaha ini?

Jawab: “Untuk kepemilikan sarana dan prasarana alhamdulillah milik sendiri. Mulai dari rumah ini tahun 1997, terus mulai membeli alat-alat sedikit demi sedikit, dan sekarang semuanya kepunyaan sendiri”

8. Bagaimana proses seleksi dalam rekrutmen tenaga kerja?

Jawab: “Kalau tenaga kerja kita tidak ada seleksi. Tapi kalau pesanan banyak kita panggil tetangga yang nganggur buat bantu. Biasanya diajari sebentar terus lama-lama bisa sendiri”

9. Apakah pembagian tugas tenaga kerja sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan?

Jawab: “Tidak sesuai. Karena karyawan disini menggarap semua pekerjaan. Jadi semua pekerjaan bisa dikerjakan karyawan”

10. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda dimiliki saat ini?

Jawab: “Tenaga kerja disini ada dua, itu dari tetangga semua. Tetapi juga dibantu istri dan anak saya”

11. Apa saja yang anda terapkan terkait dengan peningkatan kepuasan kerja?

Jawab: “Kalau kepuasan kerja itu paling cuma THR. Jadi pas mau lebaran ada gaji tambah THR. Terus kalau saya panen, paling saya kasih beras sedikit-sedikit biar senang”

12. Bagaimana alat teknologi yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab: “Disini alat teknologi masih tradisional, dikerjakan manual semua. Tidak ada yang menggunakan mesin”

13. Apa saja alat-alat yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab: “Alatnya ada banyak. Ada pisau, pemotong kulit dari bambu, anjang, wajan, pengaduk krecek, tirisan, drem, tenggok, erok-erok, timbangan”

B. Strategi Pemasaran

1. Apa saja variasi produk yang anda buat dalam usaha ini?

Jawab: “Produknya ada dua macam, yaitu rambak makan dan rambak buat sayur. Sebenarnya rasanya sama, cuma ukurannya saja yang berbeda”

2. Bagaimana pengemasan produk yang anda buat?

Jawab: “Pengemasannya disini pakai plastik polos ditambah label. Kalau di pasar biasanya dikemas 2kg-an untuk rambak makan dan 3kg-an untuk rambak sayur”.

3. Apa nama merek produk yang anda buat?

Jawab: “Ada mereknya, biar lebih dikenal orang-orang. Disini mereknya rambak kulit “Yogas Prima”

4. Bagaimana strategi harga yang anda diterapkan?

Jawab: “Untuk harga rambak makan 1kg: Rp.180.000. Kalau rambak sayur 1kg: Rp.170.000. Keuntungannya sekitar 10%”

Biaya total + Margin = Harga Jual

12.450.000 + 10% = Harga Jual

12.450.000 + 1.245.000 = 13.695.000

$\frac{13.695.000}{76kg} = 180.197 = \mathbf{180.000}$

*76kg= berat bersih rambak dalam sekali produksi

5. Bagaimana cara anda memperkenalkan produk yang anda buat?

Jawab: “Dulu saya memperkenalkan rambak dari mulut ke mulut. Di pasar menawarkan dari penjual satu ke penjual lain”

6. Apa saja media pemasaran yang anda gunakan untuk promosi?

Jawab: “Kalau sekarang via Whatsapp. Terus ada juga via Shopee, tapi khusus untuk rambak mentah, soalnya kalau rambak matang sangat risiko saat pengiriman mudah remuk”

7. Dimana saja tempat pemasaran yang di tuju?

Jawab: “Saya memasarkan di Pasar Bunder Sragen. Alhamdulillah sudah ada 15 pelanggan tetap disana”

8. Bagaimana cara memilih tempat pemasaran yang tepat?

Jawab: “Yang pertama saya memilih tempat yang belum banyak orang menjual rambak kerbau. Terus karena di Solo sudah banyak saudara-saudara saya yang menjual kesana, saya mencoba ke daerah Sragen”

C. Strategi Keuangan

1. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya bahan baku?

Jawab: Biaya bahan baku untuk 1 minggu, meliputi:

Kulit kerbau	150kg x 75.000 =	11.250.000
Minyak goreng	=	200.000
Bawang + garam	=	<u>30.000</u>
		11.480.000

2. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya operasional?

Jawab: Biaya Operasional untuk 1 minggu, meliputi:

Gas	=	50.000
Plastik	=	45.000
By. Gaji	=	600.000
By. Listrik	=	75.000
By. Transportasi	=	100.000
By. Lain-lain	=	<u>100.000</u>
		970.000

3. Apa bentuk investasi yang anda terapkan agar modal teralokasikan dengan baik?

Jawab: “Untuk investasi, saya lebih memilih membeli kulit kerbau lebih banyak karena bisa dipakai untuk usaha. Tapi apabila ada rezeki lebih, saya belikan sawah untuk sampingan/selingan pekerjaan”

4. Bagaimana alternatif pembiayaan yang anda pilih apabila terkendala keuangan dalam mengembangkan usaha?

Jawab: “Dulu pernah terkendala keuangan, terus saya pilih cari pinjaman KUR BRI karena bunganya lebih kecil”

5. Bagaimana cara anda meminimalkan biaya pengeluaran dalam usaha ini?

Jawab: “Caranya yaitu kita mencari bahan baku yang harganya lebih murah daripada di tempat lain, tetapi kualitasnya juga harus baik. Jadi, dengan bahan baku yang murah dan bagus akan mengurangi biaya pengeluaran”

6. Berapa keuntungan yang anda terima dalam sekali produksi?

Jawab: “Satu minggu itu kita bisa untung sekitar 1,3 juta. Dengan volume penjualan sekitar 70kg. Karena 150kg kulit mentah kalau diproduksi hasilnya paling setengahnya saja, karena berkurang untuk bulu, dan lain-lain”

7. Bagaimana cara yang anda terapkan agar aliran kas stabil?

Jawab: “Caranya yaitu pada saat produksi, kita juga memperhatikan permintaan pasar. Apabila permintaan menurun maka produksinya juga sedikit dikurangi agar biaya pengeluaran tidak banyak”

Hasil Transkrip Wawancara

Hari/Tanggal : Selasa, 12 Mei 2020

Tempat : Jatimalang, Palur, Mojolaban

Subyek : Bp. Toto Setiono

Nama UMKM : Rambak Kulit Kerbau “Narendra”

A. Strategi Produksi

1. Bagaimana anda memperoleh bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab: “Bahan bakunya saya membeli dari Banyudono, Boyolali. Disana ada beberapa penampungan kulit kerbau dari Sulawesi. Karena di Sulawesi itu kalau pesta adat menyembelihnya kerbau. Jadi disana banyak dan ada penampung di Boyolali”

2. Bagaimana cara pemilihan bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab: “Cara memilih kulit itu kita lihat dari kondisinya, biasanya kalau ada flek-flek gitu kulit kurang bagus, masih basah. Sedangkan kulit yang bagus itu yang benar-benar kering”

3. Apakah bahan baku bisa digantikan dengan bahan baku lain?

Jawab: “Tidak bisa, karena kulit sapi itu lebih tipis dan kalau sudah jadi rambak itu tengahnya kropos. Kualitasnya bagus kulit kerbau karena lebih berserat”

4. Apa saja bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat rambak kulit kerbau?

Jawab: “Bahan bakunya yang pasti kulit kerbau. Terus bumbunya sederhana saja, ada bawang putih dan garam secukupnya”

5. Bagaimana anda memperoleh modal untuk memulai usaha?

Jawab: “Modalnya itu saya pakai uang pribadi. Karena dulu saya mencoba sedikit demi sedikit, jadi tidak perlu uang banyak”

6. Berapa modal usaha yang dibutuhkan untuk memulai usaha ini?

Jawab: “Modal awalnya sekitar Rp.1.500.000. itu saya belikan satu lembar kulit terus diolah. Terus kalau ada uang beli lagi kulit 1 lembar gitu”

7. Bagaimana status kepemilikan sarana dan prasarana dalam usaha ini?

Jawab: “Kalau sarana dan prasarana itu ada yang milik sendiri dan ada yang pinjam. Kalau rumah itu milik sendiri. Tapi kalau alat-alat produksi seperti wajan itu saya masih pinjam punya bapak saya. Karena saya juga belum lama memulai usaha ini”

8. Bagaimana proses seleksi dalam rekrutmen tenaga kerja?

Jawab: “Tidak ada proses seleksi pada tenaga kerja. Itu dulu cari yang cepat saja. Jadi, tetangga depan rumah saya panggil untuk bantu”

9. Apakah pembagian tugas tenaga kerja sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan?

Jawab: “Untuk tenaga kerja itu kerjanya Cuma membersihkan kulit bagian dalam dan luar, dan juga motong kulit saja. Kalau bagian masaknyanya saya sendiri, karena proses masak itu paling sulit dan prosesnya lama”

10. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda dimiliki saat ini?

Jawab: “Tenaga kerja cuma satu orang saja, karena saya juga belum lama merintis usaha. Nanti kalau pesanan banyak, insyaallah tambah karyawan lagi”

11. Apa saja yang anda terapkan terkait dengan peningkatan kepuasan kerja?

Jawab: “Untuk meningkatkan kepuasan kerja, kita belum terlalu banyak. Paling hanya gaji dan THR saja”

12. Bagaimana alat teknologi yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab: “Alat produksinya masih manual. Semua dikerjakan pakai tangan. Kalau pakai mesin itu kurang efektif, karena dalam

proses pemotongan itu kita juga masih menyeleksi kulit yang bagus dan tidak. Jadi, tidak semua diolah”

13. Apa saja alat-alat yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab: “Alat-alatnya ada pemotong dari bambu, pisau drem, wajan, ember, pengaduk/solet, tirisan, erok-erok”

B. Strategi Pemasaran

1. Apa saja variasi produk yang anda buat dalam usaha ini?

Jawab: “Variasi produk ada dua, yaitu rambak makan dan rambak sayur atau cecek yang biasanya buat sambal goreng”

2. Bagaimana pengemasan produk yang anda buat?

Jawab: “Pengemasannya pakai plastik bening yang rol itu, terus nanti di las sendiri. Dipotong sesuai permintaan pasar. Kemudian diberi kertas label atau merek”

3. Apa nama merek produk yang anda buat?

Jawab: “Tempat saya mereknya “Narendra”. Biar bisa membedakan jadi diberi merek”

4. Bagaimana strategi harga yang anda diterapkan?

Jawab: “Harganya untuk rambak makan itu 1kg: Rp.200.000. Kalau rambak sayur 1kg: Rp.190.000. Presentase keuntungan 12%”

Biaya total + Margin = Harga Jual

5.205.000 + 12% = Harga Jual

5.205.000 + 624.600 = 5.829.600

$\frac{5.829.600}{30kg} = 194.320 = \mathbf{200.000}$

*30kg= berat bersih rambak dalam sekali produksi

5. Bagaimana cara anda memperkenalkan produk yang anda buat?

Jawab: “Saya memperkenalkan produk lewat sosial media. Selain itu saya juga masuk ke pasar-pasar agar produk saya dikenal banyak orang”

6. Apa saja media pemasaran yang anda gunakan untuk promosi?

Jawab: “Promosi kita lewat Instagram, disitu kita banyak posting produk-produk rambak. Ada juga lewat Whatsapp”

7. Dimana saja tempat pemasaran yang di tuju?

Jawab: “Kalau saya menjualnya di Pasar Gede dan Pasar Legi. Selain itu juga ada di pusat oleh-oleh di Solo”

8. Bagaimana cara memilih tempat pemasaran yang tepat?

Jawab: “Caranya itu kita harus memilih tempat yang strategis, yang mudah dijangkau. Memudahkan konsumen untuk membeli lagi”

C. Strategi Keuangan

1. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya bahan baku?

Jawab: Biaya bahan baku untuk 1 minggu, meliputi:

Kulit kerbau	60kg x 75.000 =	4.500.000
Minyak goreng	=	150.000
Bawang + garam	=	<u>25.000</u>
		4.675.000

2. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya operasional?

Jawab: Biaya Operasional untuk 1 minggu, meliputi:

Gas	=	40.000
Plastik	=	30.000
By. Gaji	=	300.000
By. Listrik	=	35.000
By. Transportasi	=	50.000
By. Lain-lain	=	<u>75.000</u>
		530.000

3. Apa bentuk investasi yang anda terapkan agar modal teralokasikan dengan baik?

Jawab: “Investasinya kalau saya pilih untuk membeli kulit kerbau. Biar usahanya makin berkembang, punya stok banyak”

4. Bagaimana alternatif pembiayaan yang anda pilih apabila terkendala keuangan dalam mengembangkan usaha?

Jawab: “Untuk masalah pembiayaan, saya lihat dulu butuhnya biaya besar atau kecil. Kalau butuhnya sedikit, saya lebih memilih pinjam orang tua. Kalau butuhnya banyak lebih baik pinjam bank”

5. Bagaimana cara anda meminimalkan biaya pengeluaran dalam usaha ini?

Jawab: “Caranya itu dengan mengurangi pengeluaran yang tidak perlu. Terus membeli bahan baku langsung dari sumbernya agar harganya lebih murah”

6. Berapa keuntungan yang anda terima dalam sekali produksi?

Jawab: “Dalam waktu seminggu keuntungannya kurang lebih Rp.700.000, dengan menjual rambak sekitar 30kg”

7. Bagaimana cara yang anda terapkan agar aliran kas stabil?

Jawab: “Dengan cara mengatur kas masuk dan kas keluar agar keuangannya stabil, terus bisa juga dengan meningkatkan penjualan agar kas masuk semakin banyak”

Hasil Transkrip Wawancara

Hari/Tanggal : Jumat, 15 Mei 2020

Tempat : Jatimalang, Palur, Mojolaban

Subyek : Ibu Kartini

Nama UMKM : Rambak Kulit Kerbau “Barokah”

A. Strategi Produksi

1. Bagaimana anda memperoleh bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab: “Bahan bakunya itu dari kulit kerbau yang berasal dari Sulawesi, tapi sudah ada pengepul di Boyolali. Jadi, saya membelinya di Boyolali, disana tinggal pilih yang kualitasnya bagus”

2. Bagaimana cara pemilihan bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab: “Caranya kita pilih kulit kerbau yang kering. Terus bisa juga dilihat dari baunya, apabila baunya menyengat, itu biasanya kurang bagus dan cenderung belum kering”

3. Apakah bahan baku bisa digantikan dengan bahan baku lain?

Jawab: “Tidak bisa, dari teksturnya saja sudah berbeda. Kulit kerbau itu berserat banyak. Kalau diganti dengan kulit sapi itu rasanya juga akan beda”

4. Apa saja bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat rambak kulit kerbau?

Jawab: “Bahan baku semua mudah didapat, ada kulit kerbau, garam, bawang putih, penyedap rasa, udah itu saja”

5. Bagaimana anda memperoleh modal untuk memulai usaha?

Jawab: “Modalnya saya pakai uang pribadi. Jadi, tidak pinjam siapa-siapa, walaupun ada kegagalan ya pakai uangnya sendiri”

6. Berapa modal usaha yang dibutuhkan untuk memulai usaha ini?

Jawab: “Modalnya itu dulu cuma sekitar satu juta. Ya, sedikit-sedikit mbak buat percobaan dulu”

7. Bagaimana status kepemilikan sarana dan prasarana dalam usaha ini?

Jawab: “Alhamdulillah sarana prasarana disini milik sendiri, baik tempat produksi maupun alat-alat semua milik sendiri, tidak ada yang menyewa ataupun meminjam”

8. Bagaimana proses seleksi dalam rekrutmen tenaga kerja?

Jawab: “Kalau tenaga kerja itu saya ambil dari tetangga-tetangga sini mbak. Karena kan ya sudah tahu pekerjaannya seperti ini. Jadi ya tidak ada proses seleksi, nanti bisa sendiri. Biar bisa membuka lapangan pekerjaan juga”

9. Apakah pembagian tugas tenaga kerja sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan?

Jawab: “Ya disini semua pekerjaan dikerjakan dikerjakan semua. Mana yang perlu dikerjakan ya dikerjakan. Karyawan bisa dalam pekerjaan apapun, tidak harus sesuai keahlian karena semua bisa”

10. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda dimiliki saat ini?

Jawab: “Untuk saat ini tenaga kerja ada 3, itu rumahnya sekitar sini semua. Biar membuka lapangan kerja”

11. Apa saja yang anda terapkan terkait dengan peningkatan kepuasan kerja?

Jawab: “Untuk kepuasan kerja yang umum ya gaji mbak. Terus pas habis lebaran itu paling piknik kemana gitu bareng-bareng, itu juga saya ajak juga buat refreshing”

12. Bagaimana alat teknologi yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab: “Alatnya ya seperti ini mbak, masih tradisional. Semuanya manual dikerjakan sendiri. Karena kalau pakai mesin, nanti pas

motong bisa semua kepotong padahal harus kita pilih dulu, kadang ada kulit yang harus disortir”

13. Apa saja alat-alat yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab: “Ya ada pisau, wajan, tong, pemotong kulit itu juga dari bambu, solet, timbangan, plastik, anjang bambu”

B. Strategi Pemasaran

1. Apa saja variasi produk yang anda buat dalam usaha ini?

Jawab: “Ada dua macam produk. Ada rambak makan yang besar-besar itu, terus ada juga rambak sayur atau rambak cecek yang kecil-kecil buat dimasak”

2. Bagaimana pengemasan produk yang anda buat?

Jawab: “Kemasan itu pakai plastik rol. Nanti dipotong sendiri sesuai pembelinya mau beli berapa terus dikasih merek biar menarik”

3. Apa nama merek produk yang anda buat?

Jawab: “Punya saya mereknya rambak “Barokah” biar usahanya barokah terus”

4. Bagaimana strategi harga yang anda diterapkan?

Jawab: “Harga rambak makan disini Rp.200.000 per kilo. Kalau rambak sayur Rp.190.000. Selisihnya Rp.10.000. Margin keuntungan 12%”

Biaya total + Margin = Harga Jual

19.220.000 + 12% = Harga Jual

19.220.000 + 2.306.400 = 21.526.400

$\frac{21.526.400}{110kg} = 195.694 = \mathbf{200.000}$

*110kg= berat bersih rambak dalam sekali produksi

5. Bagaimana cara anda memperkenalkan produk yang anda buat?

Jawab: “Saya ke pasar-pasar menawari penjual satu ke penjual lain. Terus mencoba-coba ke pasar lain juga. Kalau sekarang pilih online pakai sosial media”

6. Apa saja media pemasaran yang anda gunakan untuk promosi?

Jawab: “Medianya cuma Whatsapp. Kalau ada yang pesan bisa lewat Whatsapp, tidak perlu datang ke rumah”

7. Dimana saja tempat pemasaran yang di tuju?

Jawab: “Saya memasarkan di Pasar Legi dan Pasar Gede. Kadang juga ke pasar lain yang ada di Solo Raya”

8. Bagaimana cara memilih tempat pemasaran yang tepat?

Jawab: “Pemilihan tempat itu harus yang mudah dijangkau pembeli. Sehingga pembeli itu kalau mau butuh rambak aksesnya mudah”

C. Strategi Keuangan

1. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya bahan baku?

Jawab: Biaya bahan baku untuk 1 minggu, meliputi:

Kulit kerbau	225kg x 78.000 =	17.550.000
Minyak goreng	=	300.000
Bawang + garam	=	<u>50.000</u>
		17.900.000

2. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya operasional?

Jawab: Biaya Operasional untuk 1 minggu, meliputi:

Gas	=	80.000
Plastik	=	60.000
By. Gaji	=	900.000
By. Listrik	=	80.000
By. Transportasi	=	100.000
By. Lain-lain	=	<u>100.000</u>
		1.320.000

3. Apa bentuk investasi yang anda terapkan agar modal teralokasikan dengan baik?

Jawab: “Saya pilih investasi lewat menabung. Karena saya masih baru dalam memulai usaha, jadi kalau butuh uang sewaktu-waktu mudah, cepat untuk diambil”

4. Bagaimana alternatif pembiayaan yang anda pilih apabila terkendala keuangan dalam mengembangkan usaha?

Jawab: “Ya, jalan terakhir untuk alternatif pembiayaan memilih pinjaman bank. Karena juga untuk pengembangan usaha”

5. Bagaimana cara anda meminimalkan biaya pengeluaran dalam usaha ini?

Jawab: “Agar biaya pengeluaran minim itu dengan mengurangi pembelian yang tidak penting, terus membuat perencanaan keuangan agar uangnya itu bisa berguna tepat sasaran”

6. Berapa keuntungan yang anda terima dalam sekali produksi?

Jawab: “Keuntungannya dalam satu minggu itu bisa sekitar 2 juta lebih. Dengan penjualan rambak sekitar 100kg”

7. Bagaimana cara yang anda terapkan agar aliran kas stabil?

Jawab: “Caranya kita harus mengontrol setiap pengeluaran. Jangan sampai pengeluaran lebih banyak daripada pendapatannya”

Hasil Transkrip Wawancara

Hari/Tanggal : Senin, 18 Mei 2020

Tempat : Ngentak, Gadingan, Mojolaban

Subyek : Ibu Nani

Nama UMKM : Rambak Kulit Kerbau “Pak Lan”

A. Strategi Produksi

1. Bagaimana anda memperoleh bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab: “Saya membeli kulit kerbau di Banyudono Boyolali. Disana banyak penjual kulit kerbau kering”

2. Bagaimana cara pemilihan bahan baku rambak kulit kerbau?

Jawab: “Cara memilih kulit kerbau yang bagus yaitu kulit kerbau harus kering, terus bau kulit tidak menyengat itu tandanya kulit bagus”

3. Apakah bahan baku bisa digantikan dengan bahan baku lain?

Jawab: Tidak bisa, menurut saya kulit kerbau itu kulit yang paling bagus untuk dibuat rambak. Soalnya kalau kulit sapi itu mudah remuk dan ampong gitu”

4. Apa saja bahan baku yang dibutuhkan untuk membuat rambak kulit kerbau?

Jawab: “Ada bahan utamanya yaitu kulit kerbau. Terus ada juga bawang putih dan garam untuk bumbunya”

5. Bagaimana anda memperoleh modal untuk memulai usaha?

Jawab: “Modal pertama itu pakai uang saya sendiri. Tidak perlu banyak-banyak, yang penting dicoba terus lama-lama usahanya akan berkembang”

6. Berapa modal usaha yang dibutuhkan untuk memulai usaha ini?

Jawab: “Modalnya dulu cuma Rp.500.000. Itu sudah lama sekali, sekitar 30 tahun yang lalu. Kalau sekarang Rp.500.000 belum dapat kulit 1 lembar”

7. Bagaimana status kepemilikan sarana dan prasarana dalam usaha ini?

Jawab: “Sarana prasarana semua milik sendiri. Mulai dari alat-alat untuk membuat rambak, wajan, kompor, dan lokasi pembuatan ini milik sendiri”

8. Bagaimana proses seleksi dalam rekrutmen tenaga kerja?

Jawab: “Dulu itu langsung saya suruh kerja. Tidak ada seleksi-seleksi. Karena yang kerja hanya orang-orang sekitar sini”

9. Apakah pembagian tugas tenaga kerja sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan?

Jawab: Tidak. Jadi apa yang perlu dikerjakan ya dikerjakan. Karena kalau kerja seperti ini mayoritas bisa semua pekerjaan”

10. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda dimiliki saat ini?

Jawab: “Ada dua. Tapi walaupun nanti usahanya makin berkembang, ada kemungkinan menambah tenaga kerja”

11. Apa saja yang anda terapkan terkait dengan peningkatan kepuasan kerja?

Jawab: “Gaji pokok setiap minggunya. Sama THR menjelang lebaran. Sudah paling cuma itu”

12. Bagaimana alat teknologi yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab: “Semua alat disini tradisional. Tidak ada yang pakai mesin”

13. Apa saja alat-alat yang digunakan dalam produksi rambak kulit kerbau?

Jawab: “Alatnya itu terdiri dari pisau, alat pemotong, wajan, irik, solet, ember, timbangan, plastik, rafia”

B. Strategi Pemasaran

1. Apa saja variasi produk yang anda buat dalam usaha ini?

Jawab: “Variasi produknya disini ada dua macam. Ada rambak makan dan rambak sayur atau biasanya disebut cecek. Itu masaknya sama, cuma dipilih yang besar dan yang kecil”

2. Bagaimana pengemasan produk yang anda buat?

Jawab: “Pengemasannya pakai plastik rol 100 meter, terus dipotong sesuai permintaan konsumen. Kalau belinya 1kg, ya kita potongkan. Karena lebih enak begitu, lebih efisien”

3. Apa nama merek produk yang anda buat?

Jawab: “Sini mereknya”Rambak Pak Lan” itu nama suami saya, Ramlan”

4. Bagaimana strategi harga yang anda diterapkan?

Jawab: “Harganya disini hampir sama ditempat saudara-saudara saya. Kalau rambak makan dijual Rp.200.000/kg. Kalau rambak sayur Rp.190.000/kg. Margin keuntungan 14%”

Biaya total + Margin = Harga Jual

13.015.000 + 14% = Harga Jual

13.015.000 + 1.822.100 = 14.837.100

$\frac{14.837.100}{75kg} = 197.828 = \mathbf{200.000}$

*75kg= berat bersih rambak dalam sekali produksi

5. Bagaimana cara anda memperkenalkan produk yang anda buat?

Jawab: “Saya dulu memperkenalkannya ke pasar-pasar yang ada di Solo. Karena cari pelanggan dulu di pasar. Terus menawarkan ke penjual-penjual grabat dan snack di pasar”

6. Apa saja media pemasaran yang anda gunakan untuk promosi?

Jawab: “Media sosial itu ada Whatsapp dan Instagram, tapi yang online anak saya. Jadi, kalau pesan bisa online”

7. Dimana saja tempat pemasaran yang di tuju?

Jawab: “Saya menjualnya di Pasar Gede dan Purworejo. Kalau ke Purworejo itu seminggu sekali atau dua minggu sekali”

8. Bagaimana cara memilih tempat pemasaran yang tepat?

Jawab: “Dicari dulu pasar-pasar yang kira-kira belum menjual rambak kerbau, terus terus coba menawarkan ke penjual. Karena di Solo itu kebanyakan rambak sapi. Jadi peluangnya masih besar”

C. Strategi Keuangan

1. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya bahan baku?

Jawab: Biaya bahan baku untuk 1 minggu, meliputi:

Kulit kerbau	150kg x 77.000 = 11.550.000
Minyak goreng	= 200.000
Bawang + garam	= <u>30.000</u>
	11.780.000

2. Apa saja pengeluaran yang berkaitan dengan biaya operasional?

Jawab: Biaya Operasional untuk 1 minggu, meliputi:

Gas	= 50.000
Plastik	= 60.000
By. Gaji	= 600.000
By. Listrik	= 75.000
By. Transportasi	= 300.000
By. Lain-lain	= <u>150.000</u>
	1.235.000

3. Apa bentuk investasi yang anda terapkan agar modal teralokasikan dengan baik?

Jawab: “Saya pilih dibelikan kulit kerbau, kalau punya uang lebih. Karena lebih banyak stok lebih bagus, nanti tinggal kirim terus”

4. Bagaimana alternatif pembiayaan yang anda pilih apabila terkendala keuangan dalam mengembangkan usaha?

Jawab: “Alternatifnya ya meminjam di bank, biar tidak merepotkan orang lain”

5. Bagaimana cara anda meminimalkan biaya pengeluaran dalam usaha ini?

Jawab: “Harus mengutamakan kebutuhan yang lebih penting dulu. Terus untuk produksinya mencari bahan baku yang murah tapi berkualitas”

6. Berapa keuntungan yang anda terima dalam sekali produksi?

Jawab: “Seminggu itu kurang lebih bisa untung 1,7 juta kalau dirata-rata. Dengan volume penjualan sekitar 75kg rambak terjual”

7. Bagaimana cara yang anda terapkan agar aliran kas stabil?

Jawab: “Agar kas menjadi stabil yang harus dilakukan adalah mengawasi pengeluaran dan bisa juga menyisihkan sebagian pendapatan untuk kebutuhan berjaga-jaga”

Lampiran 4**FOTO DOKUMENTASI**

