

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan membahas kesimpulan dari hasil penelitian seleksi dan evaluasi *supplier* bahan baku pada pembuatan roti Bluder Cokro Madiun. Saran pada bab ini bagi pemilik roti Bluder Cokro Madiun dan bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian sejenis.

#### 6.1 Kesimpulan

Pada sub bab ini akan dibahas lebih mendalam mengenai faktor apa saja yang perlu diperhatikan dalam pemilihan *supplier* dan *supplier* mana yang dipilih untuk setiap bahan baku yang dievaluasi.

##### 6.1.1 Faktor apa saja yang perlu diperhatikan dalam pemilihan *supplier*

Untuk melakukan seleksi dan evaluasi tidak cukup dengan melihat dari sisi harga. Selama ini pemilik bisnis roti Bluder Cokro Madiun melakukan evaluasi dan seleksi hanya dengan melihat harga yang ditawarkan oleh *supplier*. Dalam melakukan seleksi dan evaluasi tidak cukup dilihat dari satu sisi tetapi ada ada faktor lain yang perlu dipertimbangkan.

Faktor tersebut dapat dilihat pada bobot sub cluster yang dievaluasi. Dalam penelitian ini terdapat dua belas faktor yang digunakan untuk melakukan evaluasi. Faktor yang digunakan untuk melakukan seleksi dan evaluasi antara lain adalah lokasi geografi, syarat pengiriman, total waktu tunggu pesanan, ketersediaan persediaan, kemudahan negosiasi, harga beli produk, biaya internal, pemesanan dan pembayaran, ketepatan waktu pengiriman, layanan pelanggan,

kepercayaan dan garansi. Pada faktor yang telah disebutkan diatas terdapat lima faktor utama yang memiliki bobot nilai tertinggi atau dianggap lebih penting dari faktor-faktor lainnya. Kelima faktor tersebut adalah garansi (memiliki nilai sebesar 0.83), ketersediaan persediaan (sebesar 0.80), harga beli produk (sebesar 0.77), layanan pelanggan (sebesar 0.65), dan total waktu tunggu pesanan (sebesar 0.65).

### **6.1.2 *Supplier* yang dipilih untuk setiap bahan yang dievaluasi**

Pada penelitian ini ada lima bahan baku yang diseleksi dan dievaluasi yaitu tepung terigu, margarin, *butter*, keju dan *yeast*. *Supplier* tepung terigu yang memiliki nilai tertinggi adalah T1 (sebesar 0.744). *Supplier* T1 memiliki keunggulan pada *cluster* fleksibilitas. *Supplier* yang selanjutnya yang diseleksi dan dievaluasi adalah margarin. *Supplier* margarin yang memiliki nilai tertinggi adalah M3 (sebesar 0.800). *Supplier* M3 memiliki keunggulan pada *cluster* fleksibilitas dan *cluster* biaya. *Supplier butter* yang memiliki nilai tertinggi adalah B4 (sebesar 0.405). *Supplier* B4 memiliki keunggulan pada keunggulan pada *cluster* pengiriman, *cluster* biaya dan *cluster* kualitas. *Supplier* keju yang memiliki nilai tertinggi adalah K2 (sebesar 0.593). *Supplier* K2 memiliki keunggulan pada *cluster* pengiriman, *cluster* fleksibilitas dan *cluster* kualitas. *Supplier yeast* yang memiliki nilai tertinggi adalah Y4 (sebesar 0.744). *Supplier* Y4 memiliki keunggulan pada *cluster* pengiriman, *cluster* fleksibilitas, *cluster* biaya dan *cluster* kualitas.

## 6.2 Saran

Perusahaan roti Bluder Cokro Madiun perlu untuk mempertahankan konsumen yang ada karena persaingan dalam bidang kuliner khususnya roti semakin ketat. Saat ini di Madiun sudah banyak yang menawarkan roti Bluder dengan harga yang bersaing. Menurunnya kepuasan konsumen membawa dampak yang merugikan bagi perusahaan Roti Bluder Cokro Madiun seperti rekomendasi dari mulut ke mulut yang buruk sehingga dapat menurunkan citra perusahaan dan dapat menyebabkan menurunnya loyalitas pelanggan sehingga pelanggan beralih ke pesaing yang dapat memenuhi permintaan roti Bluder. Apabila tidak segera ditangani maka dalam jangka panjang profit perusahaan akan menurun karena pelanggan sudah beralih ke pesaing.

Saran bagi pemilik bagi pemilik bisnis roti Bluder Cokro Madiun adalah perlu proses perbaikan pada proses produksi serta seleksi dan evaluasi *supplier* bahan baku pembuatan roti. Proses produksi perlu dirancang ulang agar dapat memenuhi permintaan roti dari konsumen. Perubahan dalam produksi juga membawa dampak dengan bertambahnya jumlah bahan baku yang digunakan dalam proses produksi roti. Dalam melakukan seleksi dan evaluasi terhadap *supplier* bahan baku pembuatan roti sebaiknya pemilik tidak hanya melihat dari sisi harga saja. Perusahaan roti Bluder Cokro Madiun sebaiknya menerapkan seleksi dan evaluasi seperti teknik diatas. Karena selain harga yang ditawarkan oleh *supplier* ada faktor lain yang perlu diperhatikan seperti garansi, ketersediaan persediaan, harga beli produk, layanan pelanggan, dan total waktu tunggu pesanan. Hasil yang diperoleh dari penelitian mengenai hasil seleksi dan evaluasi

*supplier* yang dikembangkan oleh Teng dan Jaramillo diharapkan dapat digunakan oleh pemilik bisnis roti Bluder Cokro Madiun sebagai pertimbangan dalam memilih *supplier* yang terbaik menurut metode tersebut.

Peneliti lain yang ingin melakukan penelitian sejenis dapat menggunakan metode pada penelitian ini untuk melakukan seleksi dan evaluasi *supplier* pada perusahaan lain dibidang yang berbeda. Keterbatasan pada penelitian ini adalah saat melakukan penilaian performa *supplier*. Penulis mengalami kesulitan dalam menentukan nilai yang digunakan untuk pembobotan. Permasalahan tersebut dapat diatasi dengan cara melakukan diskusi bersama dengan pemilik bisnis secara langsung sehingga dapat diperoleh hasil pembobotan yang sesuai dengan kebutuhan bisnis yang sesungguhnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bateman, T.S., dan Snell, S.A., 2008, *Manajemen Kepemimpinan dan Kolaborasi Dalam Dunia yang Kompetitif*, edisi 7 Salemba Empat.
- Benton, W.C., dan McHendry, L.F., 2010, *Construction Purchasing and Supply Chain Management*, Mc Graw Hill
- Bowersox, Donal J., Closs, David J., dan Cooper, M.B., 2002, *Supply Chain Logistic Management*, Mc Graw Hill
- Chopora, S., dan Meindl, P., 2004. *Supply Chain Manangement*, edisi tiga, Pearson Prentice Hall, New Jersey
- Chistopher, M., 2004, *Logistics and Supply Chain Management*, edisi kedua, Prentice Hall
- Cooper, D.R., dan Schindler, P.S., 2008, *Business Research Methods: Tenth Edition*, McGraw-Hill, Singapore.
- Juttner, U., Baker, S., dan Christoper, M., “*Demand Chain Management- Integrating Marketing and Supply Chain Management*”, Cranfield University, Oktober.
- Kerin, R.A., Hartley, S.W., Rudelius, W., dan Theng, L.G., 2009, *Marketing in Asia*, McGraw-Hill, Singapore.
- Kotler, P., Armstrong, G., Ang, S.H., Leong, S.M., Tan, C.T., dan Yau, O., 2009, *Principles of Marketing A Global Perspective*, Pearson, Singapore.
- Kotler, P., dan Keller, K.L., 2007., *Manajemen Pemasaran*, Edisi duabelas, indeks.
- Malthouse, E.C., Oakley., J.L., Calder, B.J., dan Iacobucci, D., 2003, *Customer Satisfaction Across Organizational Units*.
- Marimin, 2004, *Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*, Grasindo
- Min, S., dan Mentzer, J.T., 2000, “*The Role of Marketing in Supply Chain Management*”, *International Journal of Physical Distribution and Logistic Management*, 30 vol. 9, p.765-787.
- Nahmias, Steven., 2009, *Production and Operations Analysis*. Edisi enam. Mc Graw Hill
- Priyono, S., 2009, *Tips Bagaimana Membuka Bisnis Rumah Makan*, artikel dipublikasi 21 Oktober di : <http://bisnisukm.com/tips-membuka-rumah-makan.html> (diakses tanggal 1 Desember 2010)
- Pujawan, I Nyoman, 2005, *Supply Chain Management*, edisi pertama. Guna Widya.
- Rangkuti, Freddy., 2004, *Flexible Marketing*, edisi pertama, PT Gramedia Pustaka Utama
- Saaty, L.T., dan Vargas, L.G, *Decision Making With Analytic Network process*, 2006, Springer science.
- Sutardi, A., dan Budiasih, E., 2007, *Sediakan dan Hitung Stok Agar Tak Kehilangan Konsumen*, edisi pertama, PT Elex Media Komputindo, Jakarta.

Teng, S.G, dan Jaramillo, H., 2005, "A Model for Evaluation and Selection of Suppliers in Global Textile and Apparel Supply Chains", *International Journal of Physical Distribution & Logistic Management*, XXXV (7), pp.503-523.

Tjiptono, Fandy., 2008, Strategi Pemasaran, Edisi tiga, Andi offset, Yogyakarta.



## LAMPIRAN 1

HASIL EVALUASI *SUPPLIER* TEPUNG TERIGU

Cluster	BOBOT		Faktor	BOBOT		DV	T1	VT1	T2	VT2
Pengiriman	C <sub>D</sub>	0.05	Lokasi Geografi	K <sub>gl</sub>	0.10	2	4	2	4	2
			Syarat Pengiriman	K <sub>ft</sub>	0.25	2	4	2	4	2
			Total Waktu Tunggu Pesanan	K <sub>lt</sub>	0.65	4	4	1	4	1
Fleksibilitas	C <sub>F</sub>	0.11	Ketersediaan Persediaan	K <sub>iv</sub>	0.80	4	4	1	3	0.75
			Kemudahan Negosiasi	K <sub>n</sub>	0.20	3	4	1.33	4	1.33
Biaya	C <sub>C</sub>	0.30	Harga Beli Produk	K <sub>sp</sub>	0.77	4	2	0.5	2	0.5
			Biaya Internal	K <sub>ic</sub>	0.08	1	1	1	1	1
			Pemesanan dan Pembayaran	K <sub>oi</sub>	0.16	2	2	1	2	1
Kualitas	C <sub>Q</sub>	0.31	Ketepatan Waktu Pengiriman	K <sub>ot</sub>	0.33	4	4	1	4	1
			Layanan Pelanggan	K <sub>cs</sub>	0.67	4	4	1	4	1
Kepercayaan	C <sub>R</sub>	0.22	Kepercayaan	K <sub>t</sub>	0.17	2	4	2	4	2
			Garansi	K <sub>wp</sub>	0.83	4	4	1	4	1

NILAI TOTAL *SUPPLIER* TEPUNG TERIGU

Cluster T1 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.068
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.201
Nilai Cluster Biaya	0.092
Nilai Cluster Kualitas	0.310
Nilai Cluster Kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.744</b>

Cluster T2 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.068
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.095
Nilai Cluster Biaya	0.092
Nilai Cluster Kualitas	0.310
Nilai Cluster Kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.639</b>

HASIL EVALUASI *SUPPLIER* MARGARIN

Cluster	BOBOT		Faktor	BOBOT		DV	M1	VM1	M2	VM2	M3	VM3
Pengiriman	C <sub>D</sub>	0.05	Lokasi Geografi	K <sub>gl</sub>	0.10	2	4	2	4	2	1	0.5
			Syarat Pengiriman	K <sub>ft</sub>	0.25	2	4	2	4	2	4	2
			Total Waktu Tunggu Pesanan	K <sub>lt</sub>	0.65	4	4	1	4	1	2	0.5
Fleksibilitas	C <sub>F</sub>	0.11	Ketersediaan Persediaan	K <sub>iv</sub>	0.8	4	3	0.75	3	0.75	4	1
			Kemudahan Negosiasi	K <sub>n</sub>	0.2	3	4	1.33	3	1	4	1.33
Biaya	C <sub>C</sub>	0.30	Harga beli Produk	K <sub>sp</sub>	0.77	4	3	0.75	3	0.75	2	0.5
			Biaya Internal	K <sub>ic</sub>	0.08	1	1	1	1	1	1	1
			Pemesanan dan Pembayaran	K <sub>oi</sub>	0.16	2	2	1	2	1	3	1.5
Kualitas	C <sub>Q</sub>	0.31	Ketepatan waktu Pengiriman	K <sub>ot</sub>	0.33	4	4	1	4	1	4	1
			Layanan Pelanggan	K <sub>cs</sub>	0.67	4	4	1	4	1	4	1
Kepercayaan	C <sub>R</sub>	0.22	Kepercayaan	K <sub>t</sub>	0.17	2	4	2	4	2	4	2
			Garansi	K <sub>wp</sub>	0.83	4	4	1	4	1	4	1



NILAI TOTAL *SUPPLIER* MARGARIN

Cluster M1 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.068
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.095
Nilai Cluster Biaya	0.149
Nilai Cluster Kualitas	0.310
Nilai Cluster Kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.581</b>

Cluster M2 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster pengiriman	0.068
Nilai Cluster fleksibilitas	0.088
Nilai Cluster biaya	0.149
Nilai Cluster kualitas	0.310
Nilai Cluster kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.574</b>

Cluster M3 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster pengiriman	0.044
Nilai Cluster fleksibilitas	0.257
Nilai Cluster biaya	0.068
Nilai Cluster kualitas	0.310
Nilai Cluster kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.800</b>

HASIL EVALUASI *SUPPLIER BUTTER*

Cluster	BOBOT		Faktor	BOBOT		DV	B1	VB1	B2	VB2	B3	VB3	B4	VB4
Pengiriman	C <sub>D</sub>	0.05	Lokasi Geografi	K <sub>gl</sub>	0.10	2	1	0.5	1	0.5	4	2	4	2
			Syarat Pengiriman	K <sub>ft</sub>	0.25	2	1	0.5	1	0.5	4	2	4	2
			Total Waktu Tunggu Pesanan	K <sub>tt</sub>	0.65	4	1	0.25	1	0.25	4	1	4	1
Fleksibilitas	C <sub>F</sub>	0.11	Ketersediaan Persediaan	K <sub>iv</sub>	0.80	4	3	0.75	3	0.75	3	0.75	3	0.75
			Kemudahan Negosiasi	K <sub>n</sub>	0.20	3	2	0.67	2	0.67	2	0.67	2	0.67
Biaya	C <sub>C</sub>	0.30	Harga Beli Produk	K <sub>sp</sub>	0.77	4	2	0.5	3	0.75	3	0.75	2	0.5
			Biaya Internal	K <sub>ic</sub>	0.08	1	1	1	1	1	1	1	1	1
			Pemesanan dan Pembayaran	K <sub>oi</sub>	0.16	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	3	1.5
Kualitas	C <sub>Q</sub>	0.31	Ketepatan Waktu Pengiriman	K <sub>ot</sub>	0.33	4	1	0.25	1	0.25	3	0.75	4	1
			Layanan Pelanggan	K <sub>cs</sub>	0.67	4	1	0.25	1	0.25	1	0.25	1	0.25
Kepercayaan	C <sub>R</sub>	0.22	Kepercayaan	K <sub>t</sub>	0.17	2	4	2	4	2	4	2	4	2
			Garansi	K <sub>wp</sub>	0.83	4	1	0.25	1	0.25	1	0.25	1	0.25

NILAI TOTAL *SUPPLIER BUTTER*

Cluster B1 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.017
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.081
Nilai Cluster Biaya	0.116
Nilai Cluster Kualitas	0.078
Nilai Cluster Kepercayaan	0.120
<b>Jumlah</b>	<b>0.180</b>

Cluster B2 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.017
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.081
Nilai Cluster Biaya	0.173
Nilai Cluster Kualitas	0.078
Nilai Cluster Kepercayaan	0.120
<b>Jumlah</b>	<b>0.122</b>

Cluster B3 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.068
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.081
Nilai Cluster Biaya	0.173
Nilai Cluster Kualitas	0.129
Nilai Cluster Kepercayaan	0.120
<b>Jumlah</b>	<b>0.224</b>

Cluster B4 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.118
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.081
Nilai Cluster Biaya	0.068
Nilai Cluster Kualitas	0.154
Nilai Cluster Kepercayaan	0.120
<b>Jumlah</b>	<b>0.405</b>

## HASIL EVALUASI SUPPLIER KEJU

Cluster	BOBOT		Faktor	BOBOT		DV	K1	VK1	K2	VK2
Pengiriman	C <sub>D</sub>	0.05	Lokasi Geografi	K <sub>gl</sub>	0.10	2	1	0.5	4	2
			Syarat Pengiriman	K <sub>ft</sub>	0.25	2	4	2	4	2
			Total waktu tunggu pesanan	K <sub>lt</sub>	0.65	4	2	0.5	4	1
Fleksibilitas	C <sub>F</sub>	0.11	Ketersediaan persediaan	K <sub>iv</sub>	0.8	4	3	0.75	4	1
			Kemudahan Negosiasi	K <sub>n</sub>	0.2	3	4	1.33	4	1.33
Biaya	C <sub>C</sub>	0.30	Harga beli Produk	K <sub>sp</sub>	0.77	3	3	1	3	1
			Biaya Internal	K <sub>ic</sub>	0.08	1	1	1	1	1
			Pemesanan dan pembayaran	K <sub>oi</sub>	0.16	2	4	2	4	2
Kualitas	C <sub>Q</sub>	0.31	Ketepatan waktu pengiriman	K <sub>ot</sub>	0.33	4	3	0.75	4	1
			Layanan Pelanggan	K <sub>cs</sub>	0.67	4	4	1	4	1
Kepercayaan	C <sub>R</sub>	0.22	Kepercayaan	K <sub>t</sub>	0.17	2	4	2	4	2
			Garansi	K <sub>wp</sub>	0.83	4	4	1	4	1

## NILAI TOTAL SUPPLIER KEJU

Cluster K1 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.044
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.095
Nilai Cluster Biaya	0.159
Nilai Cluster Kualitas	0.284
Nilai Cluster Kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.522</b>

Cluster K2 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster Pengiriman	0.068
Nilai Cluster Fleksibilitas	0.117
Nilai Cluster Biaya	0.159
Nilai Cluster Kualitas	0.310
Nilai Cluster Kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.593</b>

## HASIL EVALUASI SUPPLIER YEAST

Cluster	BOBOT		Faktor	BOBOT		DV	Y1	VY1	Y2	VY2	Y3	VY3	Y4	VY4
Pengiriman	C <sub>D</sub>	0.05	Lokasi Geografi	K <sub>gl</sub>	0.10	2	4	2	4	2	4	2	4	2
			Syarat Pengiriman	K <sub>ft</sub>	0.25	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2
			Total Waktu Tunggu Pesanan	K <sub>lt</sub>	0.65	4	1	0.25	1	0.25	1	0.25	4	1
Fleksibilitas	C <sub>F</sub>	0.11	Ketersediaan Persediaan	K <sub>iv</sub>	0.8	4	3	0.75	3	0.75	3	0.75	3	0.75
			Kemudahan Negosiasi	K <sub>n</sub>	0.2	3	3	1	3	1.00	3	1	4	1.33
Biaya	C <sub>C</sub>	0.30	Harga Beli Produk	K <sub>sp</sub>	0.77	4	2	0.5	3	0.75	3	0.75	1	0.25
			Biaya Internal	K <sub>ic</sub>	0.08	1	1	1	1	1	1	1	1	1
			Pemesanan dan Pembayaran	K <sub>oi</sub>	0.16	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2
Kualitas	C <sub>Q</sub>	0.31	Ketepatan Waktu Pengiriman	K <sub>ot</sub>	0.33	4	1	0.25	1	0.25	1	0.25	4	1
			Layanan Pelanggan	K <sub>cs</sub>	0.67	4	4	1	4	1	4	1	4	1
Kepercayaan	C <sub>R</sub>	0.22	Kepercayaan	K <sub>t</sub>	0.17	2	4	2	4	2	4	2	4	2
			Garansi	K <sub>wp</sub>	0.83	4	4	1	4	1	4	1	4	1

## NILAI TOTAL SUPPLIER YEAST

Cluster Y1 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster pengiriman	0.024
Nilai Cluster fleksibilitas	0.088
Nilai Cluster biaya	0.116
Nilai Cluster kualitas	0.233
Nilai Cluster kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.488</b>

Cluster Y2 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster pengiriman	0.024
Nilai Cluster fleksibilitas	0.088
Nilai Cluster biaya	0.173
Nilai Cluster kualitas	0.233
Nilai Cluster kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.430</b>

Cluster Y3 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster pengiriman	0.024
Nilai Cluster fleksibilitas	0.088
Nilai Cluster biaya	0.173
Nilai Cluster kualitas	0.233
Nilai Cluster kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.430</b>

Cluster Y4 yang dinilai	Nilai
Nilai Cluster pengiriman	0.068
Nilai Cluster fleksibilitas	0.095
Nilai Cluster biaya	-0.014
Nilai Cluster kualitas	0.310
Nilai Cluster kepercayaan	0.257
<b>Jumlah</b>	<b>0.744</b>

## LAMPIRAN 2

- Catatan lapangan : no 1
- Pengamatan/ Wawancara : P/W
- Waktu : 12 Juni 2011 Pukul 18.21 – 19.07
- Disusun : 14 Juni 2011, 15 Juni 2011 dan 16 Juni 2011
- Tempat : Rumah Narasumber Bluder Cokro Madiun
- Peneliti : Selamat malam ibu, terimakasih atas ketersediaan waktunya untuk diwawancarai. Saya ingin bertanya beberapa pertanyaan tentang roti Bluder Cokro karena untuk mengerjakan skripsi saya, saya memerlukan keterangan dari ibu selaku Narasumber roti Bluder Cokro untuk memberikan keterangan tentang evaluasi *supplier* yang selama ini ibu lakukan. Pertama-tama bahan baku pembuatan roti Bluder kira-kira bahan baku utamanya apa aja ya bu?
- Narasumber : Tepung terigu, Gula, Mentega, Margarin, Ragi.
- Peneliti : Kalau begitu langsung saja pertama evaluasi *supplier* tepung terigu. Berapa *supplier* tepung terigu yang ibu miliki?
- Narasumber : Dua
- Peneliti : Apa aja ya Bu kalau boleh tahu?
- Narasumber : Surya sama Utama
- Peneliti : *Supplier* nya berasal dari mana ya Bu ya?
- Narasumber : Dari Madiun, dua-duanya dari Madiun
- Peneliti : Apakah *suppliernya* ibu Surya dan Utama bisa ngirim tepung ke tempat ibu atau ibu yang ambil kesana?
- Narasumber : Dua duanya ngirim
- Peneliti : Trus kalo pemesanan itu bisaanya ke Surya dan ke Utama itu sama-sama pakai telpon, fax atau pakai email?
- Narasumber : Telpon. Bisanya pakai telepon.
- Peneliti : Kalau sekali pemesanan rata-rata sekali pemesanan ke *supplier* berapa banyak ya Bu?



- Narasumber : 50 sak
- Peneliti : Trus supaya barang dikirim, ada syarat gak supaya barang dikirim? misalnya harus minimal beli 50 karung atau 100 karung baru bisa dikirim.
- Narasumber : Enggak. 20 karung boleh. Setiap pemesanan harus kirim.
- Peneliti : Ada pembelian minimal gak kalau untuk tepung terigu?
- Narasumber : Ndak ada
- Peneliti : Ada biaya tambahan untuk pengiriman barang?
- Narasumber : Biaya tambahan gak ada tapi kita kan mesti ngasih kuli sendiri, inisiatif sendiri, langsung ke kulinya. Soalnya yang ngangkat, kirim kan kulinya.
- Peneliti : Berarti Surya dan Utama sama-sama gak ada biaya tambahan?
- Narasumber : Gak ada biaya tambahan
- Peneliti : Trus sampai saat ini kalo *supplier* ngirim barang selalu tepat waktu enggak? misalnya Utama itu selalu tepat waktu atau enggak sama Surya....
- Narasumber : Emm kita pesen bisanya sebelum barang habis kita udah pesen seandainya ada ketenggangan waktu masih ada stok terigu.
- Peneliti : Tapi kalo selama ini untuk pengiriman barang mereka selalu tepat waktu gak?
- Narasumber : Ya tepat waktu. Kadang permintaan 50 tapi adanya 30. Nanti berapa hari lagi dikirim lagi
- Peneliti : Itu yang mana?
- Narasumber : Itu yang Utama
- Peneliti : Kalo yang Surya?
- Narasumber : Surya enggak. Kita kan pesen cuma 30 sak, 30 sak.
- Peneliti : Pasti itu di Surya?
- Narasumber : Pasti
- Peneliti : Kalo di Utama?

- Narasumber : Kalo di Utama kadang kehabisan stok
- Peneliti : Oo kalo di Utama seringnya kehabisan stok?
- Narasumber : Jarang, jarang sekali kehabisan stok itu jarang. Kadang kalo kita minta 50 kalo gak ada stok Cuma dikasih 30 tapi 2 hari kemudian langsung dikirim lagi.
- Peneliti : Tapi selalu ada ya?
- Narasumber : Selalu ada.
- Peneliti : Kalo yang Surya?
- Narasumber : Kalo yang Surya selalu ada
- Peneliti : Trus klo misalnya di persen kalo yang Utama itu kira ketepatan waktu persen dari selama ini menjalin kerjasama. Kira – kira...
- Narasumber : Ya 97%. jarang sekali, telat itu jarang sekali. Soalnya udah langganan lama.
- Peneliti : Ooo.. sudah langganan lama ya? Sudah berapa tahun kerja sama sama Utama?
- Narasumber : Ya kerjasama sama Utama udah ada 10 tahun lebih
- Peneliti : Kalo Surya?
- Narasumber : Ya sama dua duanya
- Peneliti : Ooo dua duanya barengan
- Narasumber : Iya dua-duanya hampir sama. Belakangan Surya, duluan Utama.
- Peneliti : Ooo duluan Utama..
- Narasumber : Dulu memang cuma Utama aja agennya sekarang di Madiun kan ada Surya ya diambil. Dulu khan Cuma satu *supplier*.
- Peneliti : Trus kalo misalnya yang tadi yang Utama, pesen bahan baku tadi ada waktu tungguanya dari pesen sampai dating kira-kira berapa lama ya?
- Narasumber : kalo di Utama gak nunggu. Pagi telpon, nanti siang dikirim. Langsung kirim barang.
- Peneliti : Surya juga gitu?

- Narasumber : Iya sama. Kadang malah dari *supplier* e yang malah nelfon”Tepung sudah habis ato belum?”.
- Peneliti : Kalo harga yang ditawarkan oleh Utama dibandingkan sama Surya lebih murah mana?
- Narasumber : Ya harganya bersaing. Makannya kita gak milih satu *supplier*, dua *supplier*.
- Peneliti : Kalo yang Utama itu lebih murah daripada Surya enggak?
- Narasumber : Lebih mahal Rp 500,- per sak nya.
- Peneliti : Jadi lebih mahal Surya?
- Narasumber : Iya tapi nanti klo di konfirmasi ya dia mau nurunin. Klo di Surya ni belin ini harganya 165.000, di Utama 165.500 lho di Surya aja bisa 165.000 akhirnya dia mau turun.
- Peneliti : Berarti mereka harus dibandingin dulu baru mau turun.
- Narasumber : Eemm iya
- Peneliti : Kalo cara pembayaran, kalo di Utama gimana bisaanya cara pembayarannya?
- Narasumber : Kita bisaanya cara pembayarannya juga langsung bayar, kadang lewat ini... transfer. Kadang transfer kadang langsung di bayar.
- Peneliti : Kalo ke Surya juga sama?
- Narasumber : Langsung bayar
- Peneliti : Ooo.. Surya langsung bayar?
- Narasumber : Surya langsung bayar, bisaanya dikasih tenggang waktu dua minggu apa satu bulan tapi setiap pengambilan langsung tak bayar
- Peneliti : Kalo tenggang waktunya di Surya tadi berapa lama?
- Narasumber : 2 minggu tapi saya gak pernah ini, gak pernah pake. jadi ada barang saya bayar tunai
- Peneliti : Kalo di Utama?
- Narasumber : Sama juga

- Peneliti : Dua minggu juga tenggang waktu pembayarannya?
- Narasumber : Ya terserah kita mau bayarnya kapan, satu minggu boleh, dua minggu boleh. Di kasih kelonggaran gitu tapi nggak pernah nunda jadi selalu tepat waktu, ada barang ya saya langsung bayar.
- Peneliti : Jadi kalo di Utama kelonggaran waktunya sampek dua minggu aja ya
- Narasumber : Iya, seminggu boleh, dua minggu boleh.
- Peneliti : kalo misalnya tepung terigu yang dikirim tadi itu ada cacat atau ada masalah misalnya gak sesuai dengan standar gimana kalo di Utama itu boleh di kembalikan apa enggak?
- Narasumber : Selama ini jarang kalo tepung terigu ada kendala.
- Peneliti : Jarang?
- Narasumber : Jarang, enggak ada kendala kalo tepung terigu.
- Peneliti : Malah gak ada kendala?
- Narasumber : Iya, gak ada kendala.
- Narasumber : Tapi kadang kalo kita gak minta pengiriman tepung terigu dari sananya langsung dikirim ya tak kembalikan. Soalnya stok masih banyak.
- Peneliti : Sering tho kayak gitu?
- Narasumber :Enggak. Ya pernah.
- Peneliti : Itu yang darimana?
- Narasumber : Dari Utama. Mungkin ya keliru atau gimana ndak tau. Saya ndak pesen terigu tapi dikirim barang ya gak mau tak kembalikan.
- Peneliti : Trus.. jadi selama ini gak pernah ada keluhan tentang barang e mereka?
- Narasumber : Enggak
- Peneliti : Trus, ada kejadian yang tidak menyenangkan yang dilakukan oleh *supplier* gak? Misalnya tiba-tiba harganya naik, trus atau harganya terlalu mahal
- Narasumber : Enggak.. kalau ada harga naik mesti sebelum kita beli ada pemberitahuan. Ada pemberitahuan, dia mesti telpon, kita belum pesen barang trigunya naik.pasti dikasih tahu dulu

- Peneliti : Kalau ada *supplier* baru di Madiun, nah cara anda menyeleksi bisaanya gimana?
- Narasumber : Kita bandingkan harga
- Peneliti : Faktornya Cuma harga aja ya?
- Narasumber : Iya, ini kalo tepung terigu pakenya kereta kencana kencana mas dan enggak setiap toko mesti ada kan Cuma *supplier-supplier* tertentu. Ya Cuman dua itu aja yang di Madiun.
- Peneliti : Jadi pakenya tepung terigunya kereta kencana emas?
- Narasumber : Iya kereta kencana emas, soalnya yang emas itu tertentu yang punya.
- Peneliti : Lanjut yang berikutnya margarin. anda memiliki berapa *supplier* margarin?
- Narasumber : Margarin ada tiga
- Peneliti : Ada tiga, kalo boleh tau apa aja ya bu?
- Narasumber : Sinar, Berkat dan Arvinda jaya
- Peneliti : Lokasinya di Madiun semua?
- Narasumber : Yang dua dari Madiun yang satu dari sidoarjo.
- Peneliti : Yang dari Madiun yang mana aja ya bu ya?
- Narasumber : Berkat dan Sinar
- Peneliti : *Supplier* yang dari luar Madiun itu bisa mengirim ke Madiun atau ibu yang ambil sendiri ke sidoarjo?
- Narasumber : Dikirim
- Peneliti : Yang di Madiun juga dikirim?
- Narasumber : Emm iya
- Peneliti : Cara pesennya kalo yang di sidoarjo sama yang di Madiun gimana?
- Narasumber : Kalo yang di sidoarjo itu ada *sales*. Setiap sebulan sekali mesti keliling ke Madiun menawarkan barangnya. Kita pesen barang nanti seminggu kemudian barangnya datang.
- Peneliti : Kalau yang di Sinar sama Berkat?

- Narasumber : Kalo lokal di Madiun aja kita telpon ya langsung kirim barang
- Peneliti : Kalo misalnya barang yang dari Arvinda Jaya sudah habis itu langsung pesen ke Sinar dan ke Berkat?
- Narasumber : Ya kalo ada di Madiun. Saya pesen barang itu sebelum habis mesti langsung pesen. Jadi gak pernah kehabisan barang.
- Peneliti : Trus sekali memesan itu rata-rata berapa banyak ya?
- Narasumber : Kalau dari Arvinda 25 karton.
- Peneliti : 25 karton itu pasti?
- Narasumber : Pasti setiap bulannya
- Peneliti : Kalo di Sinar sama Berkat?
- Narasumber : Kalau di Sinar seadanya, dia punya berapa. Kalau ada 15 ya diambil 15, punya 12 ya diambil 12. Kalau di Berkat bisaanya ambilnya 10.
- Peneliti : Asyarat gak supaya margarin itu dapat dikirim? Misalnya kan di Berkat ambil barangnya cuma sedikit itu gimana, ada minimal pembelian supaya barang dapat dikirim?
- Narasumber : Enggak ada. Soalnya lokasi deket cuma di Madiun
- Peneliti : Semuanya gak ada syaratnya ya?
- Narasumber : Iya, enggak ada.
- Peneliti : Ada biaya tambahan gak untuk ngirim margarin?
- Narasumber : Enggak ada. Semua enggak ada tambahan biaya.
- Peneliti : Kalo yang di Arvinda khan di luar Madiun, pernah gak ngalami keterlambatan ngirim barang?
- Narasumber : Ya kalo mereka janji seminggu nanti seminggu itu dateng.
- Peneliti : Kalo Sinar sama Berkat?
- Narasumber : Langsung, karena lokal Madiun. Kalo yang dari Sidoarjo itu khan dia ngirimnya rombongan bareng mungkin. Dibarengkan sama yang lainnya. Kalo ngirim satu tempat ya rugi jadi ngirimnya barengan. Jadi kirim beberapa tempat itu sekaPenelitian. Makannya dikasih jarak satu minggu.

- Peneliti : Trus kalo dari harganya, *supplier* yang paling murah itu dari mana?
- Narasumber : Rata-rata sama. Yang dari Sidoarjo itu ada potongan.
- Peneliti : Potongan harganya gimana?
- Narasumber : Ya berapa persen gitu.
- Peneliti : Pembelian minimal berapa trus dipotong berapa persen atau gimana?
- Narasumber : Ya sana khan dari *supplier* besar jadinya ya ada potongan. Ya jadi agak murah 5%.
- Peneliti : Kalo dari Berkat sama Sinar gimana?
- Narasumber : Harganya lebih murah Sinar. Kalo Sinar kosong ya terpaksa ambil Berkat. Kalo Sinar ada ya ambil Sinar. Makannya punya *supplier* gak satu.
- Peneliti : Jadi kalau diurutkan pengambilan barangnya yang paling Utama di Arvinda Jaya, Sinar terus Berkat?
- Narasumber : Iya
- Peneliti : Cara pembayaran gimana kalo di Sinar, Berkat dan Arvinda jaya?
- Narasumber : Kalo di Arvinda kita dikasih tenggang waktu dua minggu.
- Peneliti : Itu melalui transfer?
- Narasumber : Iya, transfer
- Peneliti : Kalo Berkat?
- Narasumber : Kalo di Berkat kita langsung bayar.
- Peneliti : Bayar tunai?
- Narasumber : Iya bayar tunai
- Peneliti : Kalo Sinar?
- Narasumber : Klo Sinar kita kan titip roti disana jadi pembayaran langsung dipotong roti tadi.
- Peneliti : Tapi kalo di Sinar ada tenggang waktunya gak?
- Narasumber : Enggak ada, jadinya ya terserah kita.
- Peneliti : Kalo di Berkat dikasih tenggang waktu juga?

- Narasumber : Dikasih tenggang waktu juga, semuanya dikasih tenggang waktu. Cuman semuanya langsung kita bayar aja.
- Peneliti : Kalo boleh tahu berapa lama tenggang waktu yang diberikan Berkat?
- Narasumber : Seminggu.
- Peneliti : Kalo di Sinar?
- Narasumber : Kalo di Sinar terserah kita. Kita kan titip roti disana jadi dipotong dari uang roti itu.
- Peneliti : Kalo margarin yang dikirim ada yang cacat, nah itu gimana? *Supplier* itu mau ganti gak? Misalnya yang dikirim itu kalengnya penyok.
- Narasumber : Boleh ditukar
- Peneliti : Itu berlaku ke semua apa Cuma Arvinda, Berkat atau Sinar saja?
- Narasumber : Kalau itu dari Sinar aja. Kalau yang lainnya jarang ada cacat.
- Peneliti : Yang paling sering yang mana?
- Narasumber : Jarang sekali, belum tentu setahun sekali ada rusak.
- Peneliti : Tapi yang pernah di toko mana?
- Narasumber : Sinar. Kalengnya penyok trus dikembalikan boleh.
- Peneliti : Langsung di ganti?
- Narasumber : Iya. Soalnya kan didalam dus jadi gak tau rusak atau penyok.
- Peneliti : Untuk kemitraan, sudah berapa lama jalin kerjasama dengan Arvinda Jaya, Berkat sama Sinar?
- Narasumber : Kalo Arvinda Jaya itu baru. Soalnya salesnya baru masuk Madiun. Klo di Sinar itu yang paling lama.
- Peneliti : Paling lama? Sudah berapa tahun?
- Narasumber : Ya sepuluh tahun lebih. Soalnya kita dulu khan titip barang disana.
- Peneliti : Kalau di Berkat?
- Narasumber : 4-5 tahunan
- Peneliti : 5 tahunan ya?



- Narasumber : Iya
- Peneliti : Kalau Arvinda jaya?
- Narasumber : Baru setahunan ini
- Peneliti : Baru setahun ya?
- Narasumber : Iya
- Peneliti : Em apabila ada *supplier* margarin baru gimana cara anda menyeleksi? Dilihat dari sisi mananya ?
- Narasumber : Semua kalau seleksi dilihat dari sisi harga
- Peneliti : Kualitasnya?
- Narasumber : Kualitasnya sama kan satu merek
- Peneliti : Ooo Cuma satu merek?
- Narasumber : Iya Cuma Blueband. Banyak *supplier* dari margarin yang lain masuk tapi ditolak.
- Peneliti : Kenapa?
- Narasumber : Soalnya yang makan bukan saya sendiri, yang makan orang banyak. Klo bluband diganti sama palmboom misalnya, rasanya pasti beda. rasa dan aroma dari roti sudah beda.
- Peneliti : Berarti banyak yang sudah nawarin? Kalo boleh tahu apa aja ya?
- Narasumber : Ya banyak... palmboom, palmia, pokoknya banyak yang sering nawarin.. forvita trus apalagi ya pokoknya banyak tapi gak ngambil. Mutunya kayaknya kurang bagus. memang disuruh coba tapi yang makan orang banyak akhirnya gak berani
- Peneliti : Sekarang lanjut ke *butter*. *Butter* ini punya berapa *supplier* ibu?
- Narasumber : Butter saya punya 4 *supplier*
- Peneliti : Kalau boleh tahu nama *suppliernya* apa saja ya bu?
- Narasumber : Sinar Young, toko delapan, Berkat, yang satu lagi dari sales namanya Yani
- Peneliti : itu perusahaan atau toko?

- Narasumber : PT
- Peneliti : PT apa?
- Narasumber : PT apa ya saya lupa
- Peneliti : Nama salesnya tadi siapa bu?
- Narasumber : Yani
- Peneliti : Apa ibu hanya menggunakan 1 jenis *butter* saja?
- Narasumber : Iya. Butternya satu jenis tapi *supplier* nya ada banyak
- Peneliti : Kalau boleh tahu mereknya apa ya?
- Narasumber : Segitiga biru
- Peneliti : Cuma pakai segitiga biru ya?
- Narasumber : Iya
- Peneliti : *Supplier* butter berasal dari Madiun semua atau ada yang dari luar kota?
- Narasumber : yang dua dari luar kota
- Peneliti : dari mana ya bu?
- Narasumber : Surabaya
- Peneliti : Kalo yang dari Surabaya yang mana saja ya bu?
- Narasumber : Toko Delapan sama Sinar Young
- Peneliti : Cara ibu memesan barang ke *supplier* butter gimana ya? Pakai telpon, fax atau email?
- Narasumber : Kalau yang di Surabaya bisaanya lewat telpon dulu. Tanya barangnya ada apa gak sekaPenelitin Tanya harganya.
- Peneliti : Yang di Madiun sana juga ya? Pakai telpon juga?
- Narasumber : Iya
- Peneliti : Bisa apa tidak memesan barang dengan sms? Mereka terima sms?
- Narasumber : Enggak. Telpon lebih enak
- Peneliti : Sekali pemesanan berapa banyak butter yang dipesan?

- Narasumber : Saya mengambil minimal 40 dus.
- Peneliti : Ke satu *supplier* atau keseluruhan?
- Narasumber : Ke satu *supplier* 40 dus.
- Peneliti : 40 dus itu ke Sinar Young, toko delapan, Sinar sama yani ya?
- Narasumber : Enggak. 40 dus itu acak. Telpon dulu di Sinar Young harganya berapa, di toko delapan berapa. Kalau murah di toko delapan ya ambil di toko delapan, kalau murah di Sinar Young ya ambil di Sinar Young.
- Peneliti : Harganya bisa nego apa gak? Misalnya ada potongan harga.
- Narasumber : Ada. Bisaanya ada potongan. 5%
- Peneliti : Itu yang dimana?
- Narasumber : Yang di Sinar Young
- Peneliti : kalau yang dilainnya gak ada potongan?
- Narasumber : Gak ada. Kadang kalau di kasih tau di Sinar Young harganya segini, dia mau turun.
- Peneliti : Kalau di Madiun Berkat dan yani harganya gimana?
- Narasumber : Harganya hampir sama juga. Selisih khan sedikit. Itu kalau yang di Madiun. Kalau yang di Surabaya kita kan ngambil.
- Peneliti : ooo.. ambil sendiri?
- Narasumber : Iya ambil sendiri. Soalnya kalau dilewatkan paket rusak. Soalnya gak boleh kena panas. Kalau kena panas mencair. Makannya kalau ke Surabaya ngambil sendiri.
- Peneliti : Ooo.. ke Surabaya ambil sendiri?
- Narasumber : Iya..
- Peneliti : Kalau ambil sendiri ke Surabaya kira-kira biaya tambahannya yang dikeluarkan itu berapa ya kalau boleh tahu?
- Narasumber : biaya tambahan untuk?
- Peneliti : biaya tambahan untuk ambil barang. Ada transport yang digunakan untuk mengambil butter itu disediakan kira-kira berapa?

- Narasumber : Karena disupir sendiri paling butuh biaya tambahan untuk bensin aja sekitar 200 ribu.
- Peneliti : Kalau yang di Madiun butter dikirim atau diambil sendiri?
- Narasumber : Di Madiun dikirim.
- Peneliti : Jadi di Surabaya aja yang diambil sendiri?
- Narasumber : Iya
- Peneliti : *Supplier* dari Surabaya tidak menyediakan pengiriman ya?
- Narasumber : Sediain pengiriman tapi takutnya rusak soalnya gak boleh kena panas. kalo kena panas rusak, cair.
- Peneliti : Mereka kirim pakai jasa paket?
- Narasumber : Iya pake paket
- Peneliti : Selama ini pernah mengalami masalah dengan butter dari *supplier*? Pernah gak ada butter yang rusak atau cacat
- Narasumber : Enggak. Selama ini khan dibawa sendiri jadi gak rusak.
- Peneliti : Kalau di Madiun gimana?
- Narasumber : Enggak ada
- Peneliti : Kalau misalnya diurut dari *supplier* yang menyediakan butter dengan harga murah sampai yang paling mahal gimana?
- Narasumber : Yang paling murah ya di Sinar Young
- Peneliti : Setelah itu?
- Narasumber : Setelah itu di Madiun. Di Madiun harganya hamper sama.
- Peneliti : Lho toko delapan gimana?
- Narasumber : Kadang lebih murah di Madiun daripada di Surabaya. Mungkin stok lama atau gimana khan juga gak tau. Kalau murah di Madiun ya gak ambil di Surabaya. Bisaanya kan Tanya dulu lewat telpon, sana harganya berapa dibandingin sama yang di Madiun. Harganya murah Madiun ya ambil Madiun.
- Peneliti : *Supplier* mana yang sering memberikan harga yang paling murah?

- Narasumber : Sinar Young
- Peneliti : Lalu urutannya?
- Narasumber : Sinar Young trus toko delapan yani sama Berkat sama yani itu sama.
- Peneliti : Kalo cara pembayarannya gimana bu? Di toko delapan dan Sinar Young
- Narasumber : Ya kita langsung bayar. Beli langsung bayar.
- Peneliti : Tunai atau transfer?
- Narasumber : Tunai. Karena kita beli kan langsung kesana.
- Peneliti : Disana bisa nge"bon" (hutang) apa gak?
- Narasumber : Enggak. Kita beli berapapun ya langsung bayar.
- Peneliti : Kalau di Sinar Young dan toko delapan itu pernah nawarin pembayarannya bisa nanti apa gak?
- Narasumber : Enggak
- Peneliti : Sudah berapa lamamenjalin kemitraan dengan toko delapan, Sinar Young, Berkat dan yani?
- Narasumber : Sinar Young sudah sekitar tujuh tahunan.
- Peneliti : Kalau toko delapan?
- Narasumber : Ya sama aja. Sebelumnya ngambil di malang, tapi lama-lama kok mahal disana. Pernah juga ngambil di Solo. Ya saya bandingkan harga. Murah di Surabaya ya ambil di Surabaya. Pertama di Madiun itu ada trus kok kosong.
- Peneliti : Berarti sudah gak pernah ambil lagi di Malang ya?
- Narasumber : Enggak.
- Peneliti : Di Solo juga sudah enggak ya?
- Narasumber : iya, di Solo sudah enggak.
- Peneliti : Ada gak kejadian yang kurang menyenangkan selama menjalin kerjasama dengan *supplier*? Misalnya tiba-tiba harganya berubah
- Narasumber : Pernah ya telpon hari ini katanya harganya 1 juta, tiba-tiba bilang besok bisa berubah. Kalau gak mau harganya naik harus dibayar sekarang.

- Peneliti : Itu yang di mana?
- Narasumber : Pernah di Sinar Young. Ya gak mau.
- Peneliti : Toko delapan?
- Narasumber : Enggak
- Peneliti : Kalo di Berkat?
- Narasumber : Enggak
- Peneliti : di Yani?
- Narasumber : Enggak
- Peneliti : Kalau ada *supplier* butter baru gimana cara anda menyeleksi? Hanya dari harga saja?
- Narasumber : Semua kalau produknya sama kita nyeleksinya ya dari harga.
- Peneliti : Selama ini pernah ditawarkan oleh *supplier* butter yang lain?
- Narasumber : Pernah
- Peneliti : Dari mana?
- Narasumber : Anchor. Suruh coba juga. Sama golden
- Peneliti : Lanjut pada bahan baku berikutnya keju. Ibu memiliki berapa *supplier* keju?
- Narasumber : Ada dua.
- Narasumber : Dari Madiun dan Surabaya.
- Peneliti : Kalo dari Madiun apa ya bu nama *suppliernya*?
- Narasumber : Kalo dari Madiun prochize, kalo dari Surabaya chezzy. Prochize itu produk baru, nyoba.
- Peneliti : *Supplier* ibu untuk keju ini toko atau PT?
- Narasumber : *Suppliernya* langsung dari chezzy.
- Peneliti : Kok anda pilih prochize dan chezzy. Sedangkan untuk bahan baku yang lain anda menggunakan satu merek saja.

- Narasumber : Enggak. Ini khan ada produk baru. Hampir sama juga. Jadi nanti kalau kehabisan yang dari Surabaya kan di Madiun ada. Kan kalo telat kirim. Bisaanya kan sales nya datang sebulan sekali yang chezzy. Kalau prochize kan produk baru yang ada disini. Tapi kalo yang prochize sekali ambil gak banyak.
- Peneliti : Sekali pesen berapa banyak?
- Narasumber : Kalo chezzy sekali pesen 6 karton. Isi 2 kg itu 6 karton
- Peneliti : Itu untuk satu bulan?
- Narasumber : Iya, untuk satu bulan. Untuk yang dari Madiun itu Cuma dua karton, kalau ada kekurangan aja.
- Peneliti : Trus kalau cara pemesanannya gimana?
- Narasumber : Salesnya datang setiap bulannya tanggal 12 atau 13.
- Peneliti : Itu yang mana? Chezzy?
- Narasumber : Iya, itu yang chezzy.
- Peneliti : Kalau yang prochize?
- Narasumber : Kalo prochize datangnya 2 minggu sekalipasti didatangi salesnya.
- Peneliti : Dua minggu sekali pasti didatangi ya?
- Narasumber : Iya, masih ada gak? Nawarin.
- Peneliti : Pernah gak kehabisan stok keju ?
- Narasumber : Kalau menipis ya telpon minta dikirim.
- Peneliti : Itu yang mana?
- Narasumber : Yang chezzy
- Peneliti : Jadi selain didatangi sales, juga bisa pesen lewat telpon ya?
- Narasumber : Iya, telpon suruh kirim ya dikirim.
- Peneliti : Kalau yang prochize juga bisa kayak gitu juga?
- Narasumber : Bisa
- Peneliti : Itu telpon juga?

- Narasumber : Iya telpon.
- Peneliti : Kejunya dikirim ya?
- Narasumber : Iya, kejunya dikirim.
- Peneliti : *Supplier* keju pernah terlambat kirim kejunya gak? Janjinya hari ini datang tapi ternyata enggak
- Narasumber : Ya pernah terjadi keterlambatan tapi dari pabriknya.
- Peneliti : Itu yang mana?
- Narasumber : Chezzy
- Peneliti : Tapi itu gak sering ya bu?
- Narasumber : Ya gak sering. Makannya setiap bulan salesnya datang kesini. Kita kekurangan khan jarang. Kalau kita pesen 6 karton tapi dia adanya 3 karton nanti beberapa hari kemudian sisanya dikirim.
- Peneliti : Bisaanya nunggunya berapa lama kalau yang chezzy?
- Narasumber : Seminggu.
- Peneliti : Jadi seminggu dari pemesanan barang baru datang? Kalau yang prochize?
- Narasumber : dari Madiun langsung kirim.
- Peneliti : Jadi telpon pagi, siangya keju datang?
- Narasumber : Iya
- Peneliti : Kalau yang chezzy ibu butuh berapa selalu bisa sediain ya?
- Narasumber : Bisa. Sama aja bisa semua.
- Peneliti : Kalau untuk harga itu gimana? Lebih murah yang mana bu?
- Narasumber : Harganya itu kalau dari prochize ada bonus jadi satu karton dapat bonus satu loaf. Kalau dari chezzy 3 karton baru dapat bonus satu loaf. Mungkin karena procheze itu produk baru.
- Peneliti : Cara pembayaran gimana ya bu?
- Narasumber : Kalau chezzy tenggang waktu satu bulan. Prochize juga satu bulan.



- Peneliti : Biasanya transfer atau tunai?
- Narasumber : Tunai. Jadi pas salesnya datang kita bayar
- Peneliti : Pernah mengalami masalah atau keluhan dengan produk tersebut?
- Narasumber : Pernah. Chezzy. Sering alami keluhan.
- Peneliti : Keluhannya gimana bu?
- Narasumber : Barangnya rusak. kita kumpulkan barang yang rusak. Nanti salesnya datang minta ganti.
- Peneliti : Biasanya nunggunya berapa lama untuk ganti keju yang rusak?misalnya awal bulan ada keju yang rusak, apa harus nunggu sampai salesnya datang atau langsung komplain?
- Narasumber : Iya, kita komplain tapi ngambilnya nunggu salesnya datang. Kalo barangnya rusak sama dia ditukar. Tapi dia ambilnya waktu keliling lagi.
- Peneliti : Berarti kalo awal bulan habis kirim ada yang rusak berarti untuk ganti nunggu 1 bulan waktu salesnya datang gitu?
- Narasumber : Iya, kalo yang rusak ditanya ada berapa nanti berapa hari ditukar sama dia. Barang rusak kan dikumpulkan gak mungkin rusak 1 loaf tok trus kita minta kirim. Jadi dibuka dulu semua barangnya, nanti kalau ada yang rusak dikumpulkan sampai stok tinggal beberapa trus komplain. Kalau barangnya rusak nanti ditukar sama sana.
- Peneliti : Kalo prochize gimana? Pernah mengalami hal seperti itu?
- Narasumber : Prochize belum. Soalnya produk baru, kita ambil gak banyak.
- Peneliti : Untuk kemitraan, kerjasama dengan chezzy sudah berapa lama ya bu?
- Narasumber : Sudah lama.
- Peneliti : 10 tahun ada?
- Narasumber : Ya ada.
- Peneliti : Lebih atau 10 tahunan?
- Narasumber : 10 tahun
- Peneliti : Kalau prochize?

- Narasumber : Baru satu tahun ini
- Peneliti : Ada *supplier* keju lain yang menawarkan kerjasama dengan ibu gak?
- Narasumber : Ada tapi dari cheddar. Tapi gak ambil karena dari dua sales tersebut sudah mencukupi.
- Peneliti : Kalau untuk rasa kedua keju tersebut tidak ada masalah ya bu?
- Narasumber : enggak ada
- Peneliti : Yang selanjutnya Yeast. Ibu punya berapa *supplier* yeast?
- Narasumber : Kalau yeast punya banyak *supplier*. Karena nanti kalau yastnya kurang mengembang ganti toko lainnya gitu
- Peneliti : Sampai saat ini yang men *supply* tempat ibu kira-kira ada berapa ya bu?
- Narasumber : Ada 4
- Peneliti : Dari mana saja ya bu?
- Narasumber : Dari yani, Berkat, aneka sari rasa, dan Sinar
- Peneliti : Itu di Madiun semua atau ada yang dari luar kota?
- Narasumber : Dari Madiun semua.
- Peneliti : Pakai satu merek ya bu?
- Narasumber : Pakai satu merek
- Peneliti : Pakai apa bu?
- Narasumber : Pakai saf instant
- Peneliti : Ini barangnya ibu ambil sendiri apa mereka yang ngirim?
- Narasumber : Kalau dari Yani ngirim. Sinar, Berkat ngirim. Kalau dari Aneka Sari Rasa kalau tanya ada bisa dikirim tapi kalau pas tanya langsung kesana ada ya langsung dibawa.
- Peneliti : Kalo yeast itu sekali pesan berapa banyak ya?
- Narasumber : Kira kalau yeast rata-rata pesenya gak banyak. Nanti kalau pesennya banyak takutnya yastnya kurang bagus. Biasanya saya beli 2-3 kardus.

- Peneliti : Semua *supplier* selalu dapat sediakan yeast atau kadang-kadang stoknya ada yang kosong?
- Narasumber : Kalau stoknya kosong ya kita ambil yang lainnya. Gak pernah ada kendala kalau masalah stok.
- Peneliti : Harganya gimana kalau di empat tempat ini?
- Narasumber : Dari empat tempat ini paling murah ya di tempatnya Yani.
- Peneliti : Selisihnya banyak ya bu?
- Narasumber : Selisihnya banyak
- Peneliti : Kira-kira berapa persen ya bu?
- Narasumber : Selisihnya ada 20%. yang paling murahkan di Yani,
- Peneliti : Selanjutnya yang mana ya bu?
- Narasumber : Di aneka sari rasa, Sinar dan Berkat yang paling mahal. Kalau di tiga tempat itu gak ada baru di Berkat. Kalau yang lainnya ada ya ambil yang lainnya.
- Peneliti : Untuk masalah pemesanan bagaimana? Lewat telpon?
- Narasumber : Iya semua lewat telpon.
- Peneliti : Trus lalo pembayarannya bagaimana?
- Narasumber : Yani kasih tenggang waktu 1 bulan tapi rata-rata semuanya langsung dibayar tunai.
- Peneliti : Tapi Sinar dan Aneka Sari menyediakan tenggang waktu pembayaran apa tidak?
- Narasumber : Aneka Sari Rasa enggak. Jadi kita beli langsung bayar juga.
- Peneliti : Itu biasanya yani bayar tunai atau transfer?
- Narasumber : Kalo yani itu biasanya sambil menawarkan barang yang lainnya. Kita bayar.
- Peneliti : Oooiya Yani memasok beberapa bahan baku yang lain. pernah alamin kejadian yang tidak menyenangkan seperti yeast nya tidak mau mengembang?

- Narasumber : Pernah. Kadang kurang ngembang, kadang rusak.
- Peneliti : *Supplier* yang mana yang yeastnya paling sering rusak?
- Narasumber : Rusaknya itu karena bocor. Kalo gembos kita tukar.
- Peneliti : Itu yang di mana?
- Narasumber : Ya semuanya. Kalau memang ada yang bocor ya semuanya disuruh ganti.
- Peneliti : Kalau di sini pernah gak ngalamin kejadian seperti itu?
- Narasumber : Pernah tapi jarang sekali. Mau kembali. Kalau yeastnya rusak, satu karton pun dia mau tukar. minta tanggalnya yang ganti.
- Peneliti : Berapa lama nunggunya?
- Narasumber : Kita telpon besok dia datang
- Peneliti : Kalau di aneka sari rasa?
- Narasumber : Iya mau nukar.
- Peneliti : Itu nunjukin nota pembelian?
- Narasumber : Enggak, dia sudah hafal
- Peneliti : Sana juga langsung kalau tau ada yang gembos langsung di tukar?
- Narasumber : Iya
- Peneliti : Ibu langsung kesana?
- Narasumber : Iya, tukar
- Peneliti : Lalu kalau di Sinar juga sama?
- Narasumber : Iya kalau bocor ya mau ganti
- Peneliti : Kalau kemitraan yang paling lama dimana?
- Narasumber : Yang paling lama di toko Sinar
- Peneliti : di Sinar sudah berapa lama ibu?
- Narasumber : Kalo yeast kita ambilya dari mana-mana Solo pernah, Surabaya pernah. Kalo disini jelek ambil di Solo, kalau pas ke Surabaya ambil butter beli yeast sekalian.

- Peneliti : Kalau Yani sudah berapa lama?
- Narasumber : Yani baru.
- Peneliti : kira-kira berapa tahun?
- Narasumber : Setahunan
- Peneliti : Kalau Aneka Sari Rasa?
- Narasumber : Aneka Sari Rasa empat tahunan
- Peneliti : Sinar sudah berapa lama?
- Narasumber : Sinar paling lama. Ada delapan tahunan.
- Peneliti : Satu lagi dari mana?
- Narasumber : Berkat
- Peneliti : Kalau dengan Berkat sudah berapa tahun?
- Narasumber : Baru dua tahunan
- Peneliti : Ada kejadian yang kurang menyenangkan selama bekerjasama dengan yani, Berkat, aneka sari dan Sinar?
- Narasumber : Enggak ada
- Peneliti : Lalu pernah ditawarin *supplier* yeast lain.
- Narasumber : Pernah. Kalau ditawarin pernah tapi dari produk lain ada tapi yang paling bagus saf instant. Disuruh coba tapi kurang bagus.
- Peneliti : Jadi pernah ya disuruh coba?
- Narasumber : Ya pernah coba tapi untuk di konsumsi sendiri bukan diperjual belikan.
- Peneliti : Kalau seleksi *supplier* baru tetap sama ya dari harga?
- Narasumber : Iya tetap sama dari harga
- Peneliti : Oke ibu, terimakasih atas waktunya
- Narasumber : Iya sama-sama

## LAMPIRAN 3

## GUDANG BAHAN BAKU ROTI BLUDER COKRO MADIUN



Gambar 1a



Gambar 1b



Gambar 1c



Gambar 1d

## PERSAINGAN BISNIS DI MADIUN



PROSES PEMBUATAN ROTI BLUDER COKRO



Timbang adonan



Aduk olesan



Pembuatan biang roti



Mengembangkan adonan roti



Mengaduk adonan di mesin



Membuat adonan roti



mengisi adonan roti



mengembangkan adonan roti



mengoven roti



Roti yang siap jual



Roti didinginkan dan dikemas



Roti yang matang