

BAB 8

KESIMPULAN DAN SARAN

8.1. Kesimpulan

- a. Permasalahan kekurangan modal yang dialami IKM Dinar diatasi dengan cara menambah keuntungan yang didapatkan dari penjualan produk sehingga perputaran modal untuk membeli bahan tercukupi.
- b. Keuntungan naik hingga sebesar 10% dengan menggunakan harga jual baru dan sesuai keinginan pemilik IKM, keuntungan naik sebesar 10,6% jika harga jual dinaikkan lagi menjadi sesuai dengan kisaran harga kompetitor
- c. Menaikkan harga jual menambahkan keuntungan dari IKM Dinar dengan kondisi Total *Revenue* bertambah, dengan kondisi sistem pembayaran dan jatuh tempo yang sama seperti sebelumnya
- d. Kenaikan harga akibat penambahan pegangan wajan sangat signifikan dari harga tanpa adanya penambahan pegangan wajan karena pegangan wajan harus dibeli dan harganya belum cukup terjangkau
- e. Sustainability dari IKM Dinar dapat terjaga dengan penambahan keuntungan yang terjadi dan hubungan kerja sama dengan UPT Logam.

8.2. Saran

- a. Penelitian ini belum ada penerimaan dari pembeli hanya perbandingan dengan kompetitor, kemungkinan ada penambahan kualitas karena ada penambahan desain sehingga bisa terjadi penyesuaian harga
- b. Penambahan kompetitor masih dapat dilakukan dan data mengenai keuangan dapat dilengkapi dan lebih akurat. Kurangnya informasi mengenai bahan baku yang dihabiskan untuk memproduksi produk wajan membuat penelitian belum sepenuhnya akurat
- c. Kemungkinan adanya perubahan desain pada pegangan wajan sehingga membuat harga berubah naik lagi dan perlu perhitungan ulang untuk memperhitungkan pegangan wajan yang baru
- d. Perubahan desain wajan perlu dilanjutkan agar kualitas wajan meningkat untuk menyesuaikan pegangan wajan yang telah memiliki kualitas yang bagus
- e. Penelitian dapat dilanjutkan oleh peneliti selanjutnya mengenai perkembangan desain wajan

DAFTAR PUSTAKA

- Bruin, L.D., 2017, BCG Matrix: Portfolio Analysis in Corporate Strategy, <https://www.business-to-you.com/bcg-matrix/>, diakses tanggal 30 Oktober 2023.
- Dias, M., 2021. Cost Based Pricing, <https://competera.net/resources/glossary/cost-based-pricing>, diakses 10 Agustus 2023.
- Feng, dkk., 2020. Optimal selling price, replenishment cycle and payment time among advance, cash, and credit payments from the seller's perspective. *Annals of Operations Research*, 315, pp. 791-812.
- Hapsari, T.D., Fitri, A.D.P., 2016. Technical and Economic Analysis of Modified Payang Fishing Gear in the Fishing Port of Tawang Beach in Kendal District, Indonesia. *Aquatic Procedia*, 7, pp. 254-264.
- Kotler, P., Keller, K.L., 2006, *Marketing Management 12e*, edisi Pearson International, pp. 166-177, Pearson Education, New Jersey.
- Latif, M, dkk., 2018. Pengaruh Persepsi Tentang Modal Usaha, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Jalan Roda (Jarod) Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 18(5), pp. 174-185.
- Ratnasih, C., Sulbahri, R. A., 2022. Full Costing Method Model and Variable Costing Method Against Cement Price Determination (Case in Indonesia). *European Journal of Business and Management Research*, 7(2), pp. 284-288.
- Sentilnathan, S., 2016. The Impact of Elasticity on the Firm's Revenue. *International Journal of Science and Research*, 5(9), pp. 1728-1731.
- Stahl, dkk., 2018. Cost-based pricing for learning organizations – a model presentation and demonstration. *Procedia Manufacturing*, 25, pp. 239-246.
- Wu, dkk., 2022. Optimal pricing strategy: How to sell to strategic consumers. *International Journal of Production Economics*, 244, pp. 1-16.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Contoh Produk Wajan



Lampiran 2. Operator dan Tempat Kerja



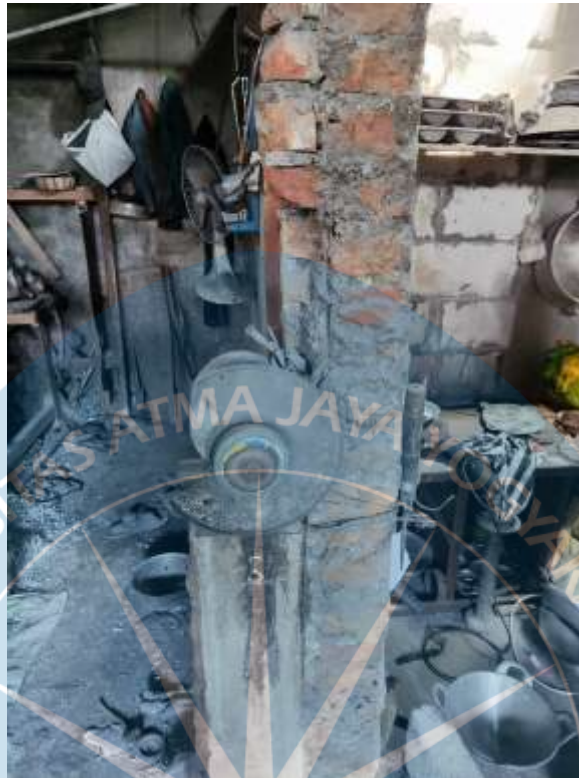
Lampiran 3. Raw Material sebelum Dicairkan



Lampiran 4. Proses Produksi



Lampiran 5. Alat untuk Penghalusan



Lampiran 6. Produk Setelah Diproduksi



Lampiran 7. Tungku untuk Pencetakan



Lampiran 8. Proses Produksi Pembakaran



Lampiran 9. Cetakan



Lampiran 10. Pencocokan *Mock Up* Pegangan Wajan Baru pada Wajan Ukuran 9



Lampiran 10. Pencocokan *Mock Up* Pegangan Wajan Baru pada Wajan Ukuran 16



Lampiran 11. Hasil *Mockup* Desain Pegangan Wajan



Lampiran 12. Script Wawancara dengan Pemilik IKM

WAWANCARA 24 APRIL 2023

Denny: berarti kalau walaupun libur itu tetep 1 pekerja 150 wajan?

Pemilik: iya kalau kerja, kalau libur kan ngga.

Hansen: saya mau tanya, untuk bagian wajan itu kemarin kan sempet ada bolong kan pak, nah itu biasanya bolongnya itu diapakan pak? Apakah ditambah lagi?

Pemilik: ngga, dilebur

Hansen: oh dilebur lagi ya pak?

Pemilik: iya dibuat lagi, gabisa ditambah, nanti lepas tambalnya dan kesannya kurang bagus

Hansen: oo iya sii pak

Denny: maaf nih pak, agak ngulang dari awal. Biasanya masalah yang paling sering ditemui apa ya pak?

Pemilik: ya kalau pengusaha seperti ini, terutama modal ya.. penjualan juga ya, karena ini setelah corona, itukan harga barangnya naik hampir 40% kan, otomatis pengusaha seperti ini harus menambah modal sesuai dengan kenaikan harga bahan. Jadi harus menambah modal sekitar 40% lagi itu kalo mau lancar. Kan kalau pengaruh dipasaran, kalau harga naiknya 40% otomatis barangjadinya dinaikan 30%, itupun secara manajemen yang benar belum ngejar kenaikan harga bahan. Nah disitu pembeli aja sudah kayak, kok mahal banget.

Pemilik: karena kan pemakai wajan seperti ini kelas menengah kebawah kan? Ekonomi kecil yang banyak pakai. Kalau kelas menengah keatas kan model teflon itu ya? Yang lebih bagus

Hansen: iya

Denny: berarti walaupun ini harganya naik, tetep dijual maksudnya ke agen orangnya yg sama atau beda lagi karena harganya dinaikan?

Pemilik: ngga, jadi kan kita punya langganan gitu kan, jadi mau tidak mau pihak sana juga dinaikan. Nah sekarang aja setelah corona, terus harga bbm naik itu semakin sulit kan? Tenaga juga misalnya sekarang 100rb, ya setelah kenaikan bahan bbm, jadi minta tambah 10rb, jadi 110rb untuk 1 orang pekerja. Ya pokoknya sulit lah kalau orang kecil seperti ini.

Denny: ini berkurangnya dari sebelum corona sama sesudah corona itu signifikan ngga, sangat banyak?

Pemilik: iya, sangat, terutama kan kita, penjualan tidak lancar seperti sebelum corona.

Hansen: Kalau masalah harga jual, kira-kira bersaing ngga pak di pasaran? Atau ada masalah terkait itu?

Pemilik: Sebenarnya gini, kalau itukan udah hampir semua pembuat wajan itu dinaikan hampir sama. Cuma, pembeli yang memperlmasalahkan kok mahal. Nah sekarang gini, ekonomi kecil yang pakai, mau beli wajan yang dulunya harga 30rb, sekarang mencapai 50rb kan. Nah, apalagi dengan ekonomi sekarang itu hampir semua “aduh”. Ini mengakibatkan pengurangan tenaga karena udah ga mampu bayar dan stok numpuk menjadi tidak bisa jual.

Hansen: Berarti, kurang lebih itu masalah ya pak di harga jual? Karena tadi kompetitor, pelanggannya sering komplain

Pemilik: iya, komplain iya jelas, karena toko mau aja di harga segitu, tapi pemakainya yg memperlmasalahkan kok mahal. Atau mengurangi, daripada beli wajan mending beli yang lain, makanan.

Hansen: kalau masalah pemasaran gimana pak? Disini kayak penyaluran barang ke pasar tu ada kendala gak pak?

Pemilik: iya, masalahnya itu karena harga jualnya naik jadi lambat jualnya

Hansen: kalau masuk ke pasarnya juga sulit gak pak?

Pemilik: iya sulit juga, ini yang bertahan seharga itu orang cina. Kalau orang jawa udah “megak” kan istilahnya udah ngga mampu. Nah kadang saya sendiri, misalnya di temanggung ada satu toko yang pemiliknya orang cina, kalau orang yang bukan cina itu udah gabisa pakai, gabisa ambil. Makanya sistem nya itu sebenarnya salah kalau orang asli indonesia itu. Iya secara itungan kalau cina itu sistem harus ada Tabelnya, jadi tidak ada tawar menawar. Tapi kalau orang indonesia asli, kulakan, nah misalnya kalau harga 100rb, nanti kalau ada orang nanya diberi harga 200rb. Nah itu menjadi catatan, itu kalau misalnya saya tanya ke afung ya seperti itu.

Hansen: afung itu yang orang cina dari temanggung?

Pemilik: iya, saya sering ngomong sama yang didalam pasar, kita gausah malu, belajarlah dengan manajemen seperti itu. Biasanya orang beli itu kalau sudah harga pasti itu lebih seneng daripada tawar menawar. Jadi toko cina itu orang jawa kulak disitu, anehnya gitu. Itu gabisa disalahkan karena itulah kepintaran orang cina soal dagang memang luar biasa. Kita harus mengakui.

Hansen: kalau masalah ini pak, kemarin kan ada yang masalah landasan, lingkaran yang ada 3 dibawah wajan, katanya kemarin ngga ada hak paten.

Pemilik: oiya ngga ada, ya memang itu kita bekerja tidak ada istilah “ini yg buat saya”. Memang itu pertama kali yang paten lingkaran dibelakang itu saya. Jadi memang awal-awal tahun 95 saya menciptakan itu, kan dulu ngga ada. Sekarang menjadi berkembang di mana-mana, tapi itu hak dia. Makanya pernah kalau saya, istilah “niru” itu hal biasa. Apasih yang nggak ditiru, cuma nama itu seharusnya, waktu itu nama saya “dinar” ada yang meniru. Nah merk itu yang tidak boleh sebenarnya. Kalau barang/bentuk itu silahkan.

Hansen: mungkin produk yang lain juga ada imitasi yang meniru dari mana-mana.

Pemilik: iya

Hansen: itu yang meniru itu yang didaerah mana ya pak?

Pemilik: hampir semua disini, hampir semua yang buat wajan itu buat seperti itu.

Hansen: yang landasan itu apakah bisa habis pak?

Pemilik: maksudnya?

Hansen: kalau dibakar api terus menerus maka jadi rata?

Pemilik: nggak

Denny: itu fungsinya buat apa ya pak?

Pemilik: itukan biar api itu tidak langsung keluar menyebar

Hansen: biar terpusat di satu landasan yg sama

Pemilik: itu dari pemikiran saya begitu, lalu saya bawa ke orang cina, memang bener begitu, jika di tes api mengumpul disitu. Kalau usaha seperti ini kan ukurannya kekuatan modal, kalau modalnya besar ya lancar dan pemasaran sebenarnya. kalau pemasaran hubungannya luas mesti akan menang.

14.56.

Denny: Pak, produk disini apa aja ya pak yang diproduksi selain wajan?

Pemilik: kan ada cetakan cetakan kue, segala macam cetakan. Kalo disini khusus wajan

Hansen: yang di bantu itu punya bapak?

Pemilik: iya

Denny: punya 2 cabang atau masih ada lagi pak?

Pemilik: oh itu saja, itu aja udah ngga lancar. Itu dulu kalo bulan seperti ini, sebelumnya permintaannya sampai ngga mampu untuk melayani.

Denny: itu berarti sebelum corona ya pak?

Pemilik: iya, ini kok tenang-tenang aja

Denny: berarti produksinya sesuai permintaan ya pak? Ngga nyetok ya?

Pemilik: nyetok, nanti kalau ngga nyetok, nanti kalo minta kayak sistem cina itu kan harus cepat diantarnya, dalam waktu sehari harus jadi.

Hansen: biasanya kalau pesan berapa pak per order?

Pemilik: ya kalau cina memang banyak ya, kalahnya sama orang indonesia asli itu kalo jual misalnya 10rb, kalo cina masih ada potongan 5%. Tapi kan kita butuh lancar, dia kan pengambilannya banyak.

Hansen: yang kita butuhkan adalah perputaran uangnya ya pak?

Pemilik: iya, orang jawa ambilnya cuma sedikit-sedikit.

Hansen: Kalau masalah ini pak, ada ngga sii pelanggan yang komplain, itu kan pegangannya ngga ada isolatornya?

Pemilik: iya, memang itu. Kalau di kompetitor lain sudah ada, tapi saya nggatau belinya di mana gitu lho. Itukan dimasukkan ke kuping.

Hansen: mungkin itu bisa jadi inovasi baru gitu pak?

Pemilik: iya

21:59

Hansen: kebetulan masalah saya menangani hal tersebut pak, yang nambahin isolator buat pegangan wajan. Nah untuk ukurannya itu ada yg berapa aja ya pak?

Pemilik: ya, kalo itu nanti disesuaikan, kalau misalnya yg dari karet atau apa itu namanya?

Hansen: isolator pak, bahannya dari campuran polimer plastik pak.

Pemilik: iya itu nanti disesuaikan, kan itu dipasang diujungnya. Misalnya gini, ini kan kuping wajan. *sambil menaruh kuping wajan*

Hansen: ini kuping buat yang ukuran berapa ya pak?

Pemilik: ini ukuran 12 13.

Hansen: kalau masangnya ini tinggal di bor atau gimana?

Pemilik: iya nanti dikeling

Hansen: nanti saya coba carikan yang plastiknya supaya konsumen nyaman

Pemilik: iya itu kadang kan ngga halus, kalau dilembari itu ngga panas. Yang penting itu ngga panas

Hansen: kalau inikan harus pakai lap lagi untuk melindungi tangan dari panas

Denny: kalau nambah itu, harganya juga naik lagi?

Pemilik: ya iya disesuaikan dengan harga pegangannya. Tapi mahal gaksi harganya itu? Misalnya per biji

Hansen: kurang tau sii pak, mungkin saya bisa nembak ada di kisaran harga 10rb-30rb.

Pemilik: kalau segitu ya berat

Hansen: nanti saya pastikan lagi. Ini coba trial dulu pak, kaya coba buat implementasi pasangannya gimana, trus kalo terkait harga mungkin nanti pak.

diameter wajan 12 inch

Denny: pak, kalau penjualan selama ini masih tetap selalu ada atau pernah stop?

Pemilik: ada sih ada, cuma berkurang

Denny: tapi selalu ada ya pak?

Pemilik: ya ada

Denny: tapi kalau modal tadi itu maksudnya kekurangan modal?

Pemilik: ya iya

Denny: jadi misalnya harganya dinaikin, tetep bisa berpengaruh gak pak? Misal harga jualnya dinaikin

Pemilik: ya kalo ini udah mentok ya, kalau dinaikin lagi udah ngga laku. Nah segini harganya 29 ribu rupiah, itu kalau disini. Kalau di tempat lain udah beda harganya. Saya jual memang saya buat murah sedikit gapapa, kasian orang kecil. itu di koperasi juga suka ditanya, barangmu murah sendiri. Biarin saja karena untuk orang kecil kok. Tidak kepengen kayak aku, yang penting bisa makan.

Denny: kalau produksi itukan mesti ada yang bolong-bolong tadi, yang cacat cacat tadi kan dilebur lagi, itu nanti ngaruh ngga ya pak?

Hansen: pasti ada penyusutannya gaksi pak?

Pemilik: ya penyusutan ada, misalnya ini di bakar, ga jadi ini. Kan ada kerugian itu ongkos, selain pengurangan ongkos, biaya cetak dan sebagainya, 1 buah itu 5 ribu untuk operasionalnya

Denny: itu belum termasuk bahan baku ya?

Pemilik: belum (31:04)

Denny: kalau produk yang paling sering dipesan berarti wajan ya pak, bukan cetakan kue? (34:38)

Pemilik: sebenarnya kalau bulan ini ya cetakan kue karena ini bulan puasa.

Hansen: tapi kalau secara keseluruhan, lebih banyak wajan ya pak?

Pemilik: iya lebih banyak wajan, kalau wajan itu 1 bulan bisa ribuan. Padahal kalau cetakan itu macamnya banyak sekali.

Denny: kalau satu wajan ni modelnya berapa ya pak?

Hansen: tadi kan ada wajan ukuran 12 dan 13, kira-kira ada lagi ngga ya pak?

Pemilik: oo ada, kalauurut urutan nomor itu dari nomor 6 sampai nomor 30. Jadi biasanya kalau hari raya, yg tanggung tanggung, ukuran 13 dan 12.

Hansen: kalau yang laku biasanya nomor berapa ya pak?

Pemilik: nomor 9 sampai 18. Kalau 20 keatas biasanya minta per nomor itu 30.

Hansen: biasanya yang paling banyak diantara nomor itu biasanya nomor berapa?

Pemilik: kalau di bulan bulan ini, ya nomor 13, 12

Hansen: kalau ngomongin harga, misalnya saya mau nambahin isolatornya itu kira-kira bapak bisanya sanggup untuk nambah harga berapa ya pak?

Pemilik: Itu gini aja, kira-kira misalnya harga itu aku tambah.. tapi berat kalau misalnya tambah sampai puluhan

Hansen: Mungkin bisa dikasi patokannya?

Pemilik: Mungkin dibawah 5 ribu. Kalau lebih dari itu kayaknya berat ya.

Hansen: Kalau harga produknya berapa ya pak yang ukuran 12 atau 13?

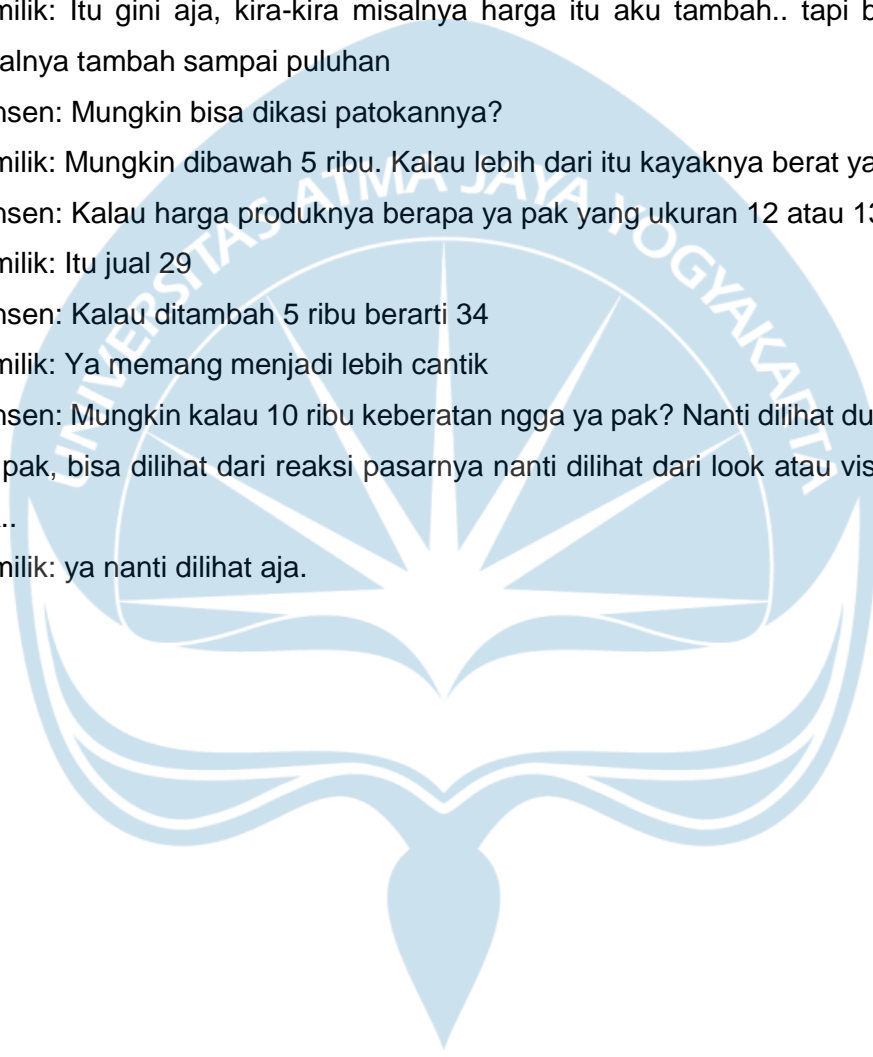
Pemilik: Itu jual 29

Hansen: Kalau ditambah 5 ribu berarti 34

Pemilik: Ya memang menjadi lebih cantik

Hansen: Mungkin kalau 10 ribu keberatan ngga ya pak? Nanti dilihat dulu hasilnya aja pak, bisa dilihat dari reaksi pasarnya nanti dilihat dari look atau visualnya aja pak..

Pemilik: ya nanti dilihat aja.



WAWANCARA 15 APRIL 2023

Denny: Sebelumnya ini nama IKM nya apa ya pak, nama merk nya?

Pemilik: Dinar, wajan dinar

Denny: Kalau boleh tau, surya putra ini apa ya pak, bukan merk?

Pemilik: Bukan, ini nama dinar suryaputra, nama anak saya

Denny: Jadi sekalian jadi merk?

Pemilik: Iya. Dinar itu nama anak saya, surya itu ibarat cahaya.

Denny: Kemarin kan katanya masalahnya kekurangan modal?

Pemilik: Iya

Denny: Selain kekurangan modal, kira-kira ada apalagi ya pak?

Pemilik: Ya yang jelas itu karena usaha itu kalo modalnya tipis, memang sulit untuk stok

Denny: Jadi misal, kira-kira selain kurang modal, yang bisa dibantu lewat penelitian kira-kira apa pak?

Pemilik: Peralatan gitu atau penjualan. Ya penjualan juga penting kan karena misalnya modal juga kurang tebal tapi kalo penjualan lancar juga enak. Tapi karena dampak dari corona itu memang sangat merugikan bagi usaha kecil. Harga bisa naik dua kali lipat, jadi otomatis pemakai juga bingung kan, padahal untuk biaya hidup aja susah.

Hansen: Intinya berarti pemasaran ya pak?

Pemilik: Ya, pemasaran memang agak kendor

Denny: Untuk sekarang, pemasarannya di mana aja ya pak?

Pemilik: Kalau sekarang itu ya sebenarnya banyak sampai ke timur, ke utara

Denny: Seluruh indonesia ya?

Pemilik: Ya itu, kan gini namanya barang gitu misalnya kita ngirim di tempat jawa timur, nanti dikirim lagi ke mana

Denny: Berarti sistemnya kaya pihak sananya minta, baru dikirim?

Pemilik: Iya

Denny: Itu biaya pengirimannya ditanggung yg minta atau bapak?

Pemilik: Tinggal perjanjian, mintanya pokoknya harga dikirim, ya kita harus menghitung jaraknya gitu kan. Terus barangnya berapa, nah itu harus ada hitungannya. Misal per satu buah dinaikkan 500 rupiah atau 1000 rupiah atau 2000 rupiah, dst.

Denny: Kalau boleh tau, selama pengiriman itu bisa jadi ada yang luput, salah ngitung, atau tiba-tiba ada yg pecah mungkin, itu ditanggung bapak atau pembeli?

Pemilik: Selama ini saya berpikir kalau nanti ada yg cacat, saya gantiin. Ya kita juga gak mau kan kalo yg nanggung sana. Ya pokoknya kita siap menerima kritik/masukan jadi oo kurang gini kurang itu supaya bisa dipelajari atau dibenahi

Denny: Pak kalau boleh tau tempat spesifiknya untuk pemasaran itu di mana aja ya pak?

Pemilik: Saya ke daerah barat itu sampe tegal. Tapi itu tegal untuk sementara ini agak berkurang, trus di kudus, solo

Denny: Berarti sekitaran jawa tengah ya pak?

Pemilik: Iya, soalnya kalau dulu masih muda gitukan masih bisa ke malang, tapi disana saya pernah ketipu tahun 2000, ketipu sekitar 200 jutaan di pasar turi, itu kobongan.

Denny: Jadi karena itu, sekitar jawa timur ngga di suplay lagi?

Pemilik: Iya

Denny: Kalau sekitar jawa barat juga ngga ya pak?

Pemilik: Engga

Hansen: Kalau ke baratnya lagi?

Pemilik: Ngga, kemarin ketemu sales jawa barat, tapi dia minta saya kesana dulu, lalu saya bilang gabisa karena jauh.

Denny: Kalau boleh tau, itu bapak ngejual ke tiap tiap daerahnya sama atau gimana pak?

Pemilik: Ya kalo dirumah sama, tapi kalau ngirim, kita itungkan tambah ongkos kirim, ngga seberapa kok

Denny: Kalau beli dirumah harganya berapa ya pak?

Pemilik: Anu, ada daftar harga, mau liat?

Denny: Boleh pak

Pemilik: Ya kalo istilahnya deket pasar, Cuma ambil satu atau dua. Kebiasaan kalo cina gini sistemnya, udah kalo kamu masuk disini, jangan masuk kesana. Ya jadi satu merk

Denny: Supaya ngga ada pesaingnya ya pak?

Pemilik: Ya memang seperti itu bagus

Denny: Kalo boleh tau yg disebut cina itu di mana?

Pemilik: Maksudnya itu orang dari cina, kan banyak kan pengusaha yang di toko-toko

Denny: Maksudnya tokonya di mana ya pak?

Pemilik: Lho di setiap kota ada, misalnya di temanggung, di tempat afung itu cino, tapi hubungannya baik. Orang cina itu lebih baik dari sisi bisnisnya, kerjasamanya, dia tanggungjawab, dia juga bilang “udah aku satu merk aja, ditawarin yg lain gamau”. Jadi kalau ngambil itu banyak

Denny: Jadi saling menguntungkan ya pak?

Pemilik: Ya, kalo cino. Yo nggak semua, ada yg salah juga, nah itu saya kenal dengan cina itu juga ambil satu kali 40 juta itu langsung lari juga ada.

Hansen: Ya memang nggak setiap orang baik

Pemilik: Itu orang surabaya. Itu saya telfon kepolisian surabaya, trus dicari, trus ketemu rumahnya, lalu rumahnya sudah dijual katanya gitu. Nah disana ada istrinya disana dalam kondisi gila. Mau gimana lagi, katanya sudah banyak yang ketipu dengan dia.

Hansen: Pak, kemarin kan kalau saya sendiri itu masalahnya yang nggak ada pelindung buat kuping wajan ya pak? Ini tu saya lagi melakukan perancangan dan udah nyari beberapa vendor-vendor. Kemungkinan jadi di akhir bulan ini, nanti mau dicoba untuk implementasinya disini. Ini saya minta persetujuan bapak dulu.

Pemilik: Kalo saya itu boleh-boleh saja, oke, monggo, yang penting itukan saya selalu membuka kesempatan untuk dicoba nantinya gimana

Hansen: Kemarin tu, wajannya yang tipe 12 pak.

Pemilik: Iya

Hansen: Iya oke pak, nanti saya coba hubungi beberapa vendor, kemarin saya coba hubungi 2 vendor, tetapi masih ada kendala karena kurang pas. Itu ada yang di surabaya, tapi belum pas dengan pegangan. Nanti saya coba lagi untuk cari vendornya. Kalau dari saya itu saja pak, saya minta persetujuan dari bapak soalnya diminta dosen pembimbing saya.

Pemilik: Iya, tapikan saya nggak harus bayar gitu kan?

Hansen: Nggak pak, aman pak, semua biaya ditanggung saya dan kampus pak.

Denny: Kalau dijogja sendiri ada toko yang bapak suplay?

Pemilik: Ada, di progo, fortuna malioboro.

Denny: Kalau untuk sekitar, mungkin ada di pacitan?

Pemilik: Nggak

Denny: Berarti langsung ke solo?

Pemilik: Iya, dulu jaman masih muda itu urut, mulai dari klaten boyolali solo, dan seterusnya. Tapi setelah itu sudah nggak karena semangat sudah mulai turun karena cerai.

WAWANCARA 15 JULI 2023

Hansen: Untuk pegangan wajan atau ini kan bentuknya seperti kuping gini pak, nah trus dia juga kalo pegangan wajannya yang kaya panci gitu yang agak panjang, itu bahannya juga dari bakelit. Inituh bahannya bukan plastik, tapi ada campuran bahan antara plastik, karet, dan silikon. Jadi kayak material sintetis gitu pak. Jadi kalo ini disambung ke wajan, dia gabakal meleleh.

Pemilik: Dan juga gak panas

Hansen: Iya pak, dan juga nggak panas dan ini kalau yang saya liat dari jurnal, saya ngeliat bahwa inituh bagus dan coba diaplikasikan aja gitu pak. Mungkin itu sii pak, ini mau dicoba sekarang atau gimana pak? Nanti initu pakai baut.

Pemilik: Iya, ini bentuk pegangan wajan harus plek gini, ngga cuma bundar *penyesuaian prototype dengan wajan milik pak sunardi*

Hansen: Pak, kalau kemarin itu pekerjaanya lagi off atau bagaimana ya pak?

Pemilik: Ini kan baru sepi

Pada intinya, Pak Sunardi menyarankan 3 hal yg harus diperbaiki, yaitu mengubah desain pegangan menjadi agak cekung sedikit supaya cocok dengan wajan, lubang untuk baut dibuat dua supaya lebih kuat, dan lubang pegangan untuk tangan lebih diperbesar.

Hansen: Ini kalau misalnya saya dapet seharga 7-8 ribu, harga jualnya bisa bersaing tidak ya pak dengan yg lain?

Pemilik: Kalau sesuai mungkin bisa

Hansen: Tapi ini mungkin pegangan wajannya saya jamin bahannya bagus

Pemilik: Iya, cuma inikan butuh rapi gitu kan supaya diliatnya enak. Ini di Semarang sudah ada yang buat, jadi ini agak ketinggalan. Kemarin itu buat orang cino, jadi seperti teflon, warnanya juga hitam. Jadi dilapisi anti lengket.

Hansen: Memang lapisan teflon kan supaya ngga lengket ya

Pemilik: Iya, jadinya warna hitam, ngga dibesut gini. Jadi memang udah halus

Hansen: Bahannya mungkin juga lain pak?

Pemilik: Bahannya sama, wong itu darisini makanya disini harga bahan itu mahal karena masuknya disana

Hansen: Berarti kalau misalnya seandainya ini dipasang berarti posisinya seperti iniya pak?

Pemilik: Iya, tapi agak keatas, itukan agak kebawah. Tapi kalau ini dipasang nembus

Hansen: Ohiya jugasi bautnya pasti nembus didalam wajan

konsultasi pegangan wajan (18:39)

Hansen: Kalo nanti wajannya saya bawa dulu gimana pak

Pemilik: Gapapa bawa aja

Hansen: Iya soalnya saya perlu untuk cetak pegangannya supaya pas dengan wajannya

Pemilik: Iya, tapi saya belum bisa jamin mau order banyak, karena cuma untuk percobaan

Hansen: Iya pak gapapa, nanti masalah biaya ditanggung oleh saya dan kampus

Pemilik: Iya ini dibawa aja, nanti kalo bisa gini ya agak datar, naik sedikit gapapa, misalnya dibuat datar gapapa gitu kan, asal jangan sampe turun. 20:43



Denny: Pak sebelumnya saya ingin bertanya, apakah masalahnya benar-benar modal, itu karena COVID?

Pemilik: iya itu karena COVID, jadi awalnya sebelum COVID pernah tertipu, cino, dulunya menyewa tempat di dekat UAD dan memang lumayan tempatnya untuk kantor dan mengambil barang sekitar 120an. Setelah itu katanya saya diberi cek cuma satu minggu, cek itu sebelum cair dia sudah tidak ada dan saya cairkan itu kosong, dicari pun tidak ketemu. Terus ada lagi orang Klaten 40an itu juga sebelum COVID hilang juga orangnya lalu terjadi COVID dan semakin parah. Dulu di Kediri tenaga saya ada 27 akhirnya COVID diliburkan karena dari kampung tidak boleh orang masuk. Saya harus tanggung jawab gaji walaupun tidak penuh. Mulai dari situ, harga bahan naik sampai 40% jadi modal saya makin menipis. Sekarang kalo seperti ini, uang 100 itu tidak jalan karena harus ada stok komplit. Sekarang misal ada pesanan harus menunggu karena tidak komplit. Model cino itu dari yang kecil sampai besar ada yang kurang maka dia tidak mau. Suka duka usaha ya begini, apalagi waktu itu ada yang membawa orang itu dan yang membawa kenal dengan saya tapi dia tidak bisa tanggung jawab karena saya juga tidak tega karena keadaan juga orangnya dan saya cuma pasrah, rela. Saya berusaha mengembalikan usaha tapi sulit karena kurang modal.

Denny: kalo jual langsung ke toko pemilik atau ada orang ketiga

Pemilik: ada yang langsung dan ada yang orang ketiga. Misalnya di Progo yaitu toko manis ada orang ketiga, itu juga kalo mengambil nanti uangnya 1 bulan bahkan kadang lebih. Sudah modal ngepress masih tempo, memang kalo tidak seperti itu tidak jalan dan semua juga mengeluh karena COVID. Mulai dari COVID sampe sekarang katanya uangnya juga sama. Tapi kalo cino itu bisa perhitungan, misal saat ngasi cek, saya pernah protes kenapa selalu dikasi harinya Jumat/Sabtu kenapa ga Senin saja.

Denny: kalo boleh tau yang membuat laporan keuangan Bapak sendiri?

Pemilik: iya, karena kalo dulu ada istri setelah tidak ada mau tidak mau harus sendiri. Rencana mau ngajari anak manajemennya (6.00)