

Lampiran I

PEDOMAN WAWANCARA PEMILIK PERUSAHAAN TEPUNG TAPIOKA

1. Kapan berdirinya pabrik tepung tapioka ini pak? Dan Berapa luas pabrik tepung tapioka ini?
2. Bahan apa sajakah yang harus dipersiapkan dalam teknis pembuatan tepung tapioka?
3. Peralatan apa sajakah yang digunakan dalam pembuatan tapioka?
4. Bagaimanakah cara Bapak/Ibu dalam meningkatkan kinerja sehingga produktivitas pembuatan tepung tapioka menjadi maksimal?
5. Berasal dari mana saja para pembeli yang masuk ke pabrik tepung tapioka ini?
6. Apa tanda-tanda jika harga sewaktu-waktu mengalami kenaikan?
7. Bagaimana cara bapak menimbun barang? Dan Berapa lama barang ini di timbun?
8. Setiap hari berapa banyak barang yang bapak dapatkan?
9. Setiap penjualannya berapa banyak barang yang dijual dan dalam satu bulan berapa kali?

HASIL WAWANCARA

Nama : Budi Utomo

Pekerjaan : Pemilik pabrik tepung tapioka

Jawaban

1. Pabrik tepung tapioka ini berdiri sejak nenek moyang pada tahun 1950-an, dan Pabrik tepung tapioka memiliki luas kira-kira 712,65 m.
2. Ketersediaan bahan baku dan bahan penunjang mempunyai peranan yang sangat penting bagi kelangsungan proses produksi, karena apabila bahan baku dan bahan penolong tidak tersedia, maka proses produksi tapioka tidak dapat berlangsung. Bahan baku yang diperlukan dalam pembuatan tapioka adalah ubikayu sedangkan bahan penolong yang diperlukan ialah air bersih, pemutih (Sulfur Dioksida) dan minyak solar.
3. Peralatan pembangkit tenaga dipergunakan dalam menghasilkan tenaga dalam pengoperasian peralatan mekanik lainnya. Peralatan tersebut ialah motor solar yang digunakan untuk menggerakkan alat penyaringan/pengayakan tapioka yang oleh pengusaha tapioka disebut gobegan. Peralatan pengolah yang digunakan ialah parutan, yang berfungsi memarut ubi kayu menjadi halus. Kain pemeras digunakan untuk menyaring ubi kayu yang sudah diparut dengan bantuan air.

4. Dengan menggunakan bahan baku se efisien mungkin mas, dalam artian ubi kayu yang saya beli hari ini harus selesai diproduksi dalam hari ini juga sehingga tidak ada ubi kayu yang busuk atau menjadi kayu, sehingga gaji yang diperoleh tenaga kerja saya juga bisa untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari keluarganya mas.
5. Kebanyakan pembeli berasal dari daerah luar kota, meliputi Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, yang paling banyak Jawa Timur mas karena kebetulan disana produksi tepung terbesar di Indonesia.
6. Kita kan pengepul setiap harinya pastinya kita mendapatkan barang yang lebih banyak lagi untuk persiapan jika sewaktu-waktu barang itu langka. Dan kebanyakan para pengusaha juga melakukan penimbunan.
7. Jika mengalami kelangkaan barang, dan pada saat musim hujan saja, sedangkan permintaan banyak. Selain itu juga pada musim hujan biasanya harganya naik. Biasanya paling lama 8-11 bulan itu barangnya sudah mulai ditimbun untuk memenuhi kebutuhan selanjutnya. Setelah itu tepung ini kami kirim dengan harga yang dibawah harapan kami.
8. Tergantung cuaca mas biasanya kalau musim hujan setiap hari mendapatkan 10 ton barang tepung kalau musim panas lebih dari itu.

9. Barang yang saya jual itu ton-ton nan mas, paling satu bulan 2X dengan penjualan 100 ton, terkadang 50 ton semua itu tergantung cuacanya mas.

PEDOMAN WAWANCARA
PEGAWAI PABRIK TEPUNG TAPIOKA

1. Berapa lama bapak berkerja di pabrik ini?
2. Strategi apa saja yang digunakan dalam melakukan pemasaran?
3. Bagaimana strategi yang digunakan dalam menetapkan harga?
4. Berapa banyak keuntungan yang diambil pada setiap penjualan?
5. Bagaimana perjanjian yang dibuat kepada pihak distributor?
6. Apa tanda-tanda jika harga sewaktu-waktu mengalami kenaikan?
7. Faktor apa yang mempengaruhi kenaikan harga barang?
8. Bagaimana cara mengatasi suatu kenaikan harga?
9. Bagaimana cara bapak dalam menimbun tepung tapioka ini?
10. Apakah tepung tapioka ini tidak menjamur kalau disimpan dalam waktu yang lama?

HASIL WAWANCARA

Nama : Sudi Purnomo
Pekerjaan : Pegawai tepung tapioka

Jawaban

1. Sudah lama mas pada hampir 20 th lebih disini mas.
2. Promosi untuk menghasilkan produk yang lebih baik lagi dan selalu bersikap jujur., pedagang grosiran, pedagang eceran
3. Kita cukup menyimpannya kedalam ruangan gudang setelah selesai penepungan mas. Memberikan potongan harga, Memberikan bonus.
4. Menetapkan harga antara barang yang cepat laku dipasaran dengan jenis barang yang lakunya lama, jenis barang yang cepat laku dengan mengambil keuntungan di kisaran 10% dan untuk jenis barang yang lakunya lama dengan mengambil keuntungan antara 25% - 45%. Semua itu tidak pasti mas tergantung cuaca kondisi pasar saat ini.
5. Order, dicek, ditandatangani/cap toko dan dibayar sesuai jatuh tempo. Ada yang dibayar secara cas dan ada juga yang dibayar secara kredit. Biasanya juga ada yang tidak memakai perjanjian dan banyak para pengusaha yang rugi juga.
6. Kelangkaan barang, dan pada saat musim hujan pasti barang mulai naik.

7. Iya tadi mas pada saat musim hujan dan barang sudah mulai langka maka terjadilah kenaikan harga. Karena ini termasuk dari bagian pemasaran.
8. Kita pasti menimbunnya dan ada yang tidak, itu semua tergantung dari harga pasar dan musim saja.
9. Kami menimbun tepung ini disaat musim penghujan saja. Kemudian tepung ini kami taruh di ruang oven.
10. Tidak dong mas kan sudah di masukan dalam ruang oven terus di masukan dalam kemasan sak itu. Biasanya paling lama 8-11 bulan, setelah itu tepung ini kami kirim dengan harga yang dibawah harapan kami.

Lampiran II

Wawancara dengan pegawai pabrik



Wawancara dengan pemilik pabrik CV. Garuda Mas



Wawancara dengan Ulama' setempat



Barang sudah masuk



Penyimpanan





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Choirul Anwar
Jenis kelamin : Laki-laki
Tempat, tanggal lahir : Pati, 27 Januari 1993
Alamat : Ngemplak Kidul Rt. 01/Rw. 03 Kec. Margoyoso
Kab. Pati
Telepon/HP : 085-641-853-445

Menerangkan dengan sesungguhnya:

PENDIDIKAN

Formal

1998-2004 : MI Darun Najah Ngemplak Kidul Kec. Margoyoso
Kab. Pati
2005-2008 : MTs Darun Najah Ngemplak Kidul Kec. Margoyoso
Kab. Pati
2008-2011 : MA Darun Najah Ngemplak Kidul Kec. Margoyoso
Kab. Pati
2011-2017 : UINWalisongo Semarang

PENGALAMAN ORGANISASI

1. Sekretaris Osis Darun Najah 2009
2. Walisongo Sport Club 2011-sekarang
3. PMII Walisongo Semarang 2011-2013
4. HMJ (Himpunan Mahasiswa Jurusan) Muamalah 2011-2013

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Semarang, 08 Desember 2016

Choirul Anwar