

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara Untuk Pelaku Usaha

Narasumber : Pemilik

Alamat :

Tanggal Wawancara :

A. Profil Usaha

1. Siapa pendiri Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini?
2. Tahun berapa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini di dirikan?
3. Apa yang menginspirasi pemilik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sampai didirikan?
4. Siapa saja yang ikut andil dalam perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini?

B. Strategi

1. Ketika Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini pertama didirikan, bagaimana upaya untuk mengenalkan produk kepada masyarakat?
2. Bagaimana perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini?
3. Bagaimana cara pelaku usaha agar tetap bertahan di era sekarang dengan banyaknya pesaing yang serupa?
4. Dari segi produk yang dijual, apa yang meyakinkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini dapat bersaing dengan jenis usaha yang lain?

C. Inovasi

1. Inovasi apa yang dilakukan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini untuk tetap bertahan?
2. Seberapa banyak inovasi yang sudah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini lakukan?

3. Apa saja varian rasa wajit yang dibuat untuk dijual?
4. Dengan perkembangan teknologi, apakah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit ini tertarik atau bahkan sudah menggunakan mesin produksi?

D. Produk

1. Apakah dari produk yang dibuat ada perbedaan khusus dengan pesaing wajit yang lain?
2. Apa saja produk andalan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit sehingga bisa bertahan sampai saat ini?
3. Kiat-kiat apa saja dalam proses pembuatan produk wajit untuk mempertahankan kualitas rasa?
4. Apa saja yang diakibatkan jika inovasi produk yang di jual di pasaran tidak maksimal?

Lampiran 2 : Pedoman Wawancara Untuk Pelanggan

Narasumber : Pemilik

Alamat :

Tanggal Wawancara :

A. Profil Usaha

1. Apa yang anda ketahui tentang kedua Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit tersebut?

B. Strategi Pemasaran

1. Apakah waktu beroperasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit tersebut sudah tepat?
2. Bagaimana perihal harga dan kualitas produk yang dijual?

C. Inovasi

1. Inovasi apa yang anda temukan dari Kedua Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit tersebut?
2. Keistimewaan apa yang anda temui dari kedua Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit tersebut?

D. Produk

1. Apa saja varian rasa produk yang dijual kedua Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit tersebut?
2. Apa saja keunggulan dari kedua produk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) wajit tersebut?

Lampiran 3 : Pedoman Observasi

Observasi atau pengamatan yang dilakukan dalam penelitian ini, yakni melakukan pengamatan tentang gambaran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) waji Legieta dan Waji Asli Cililin Cap Potret Hj. Siti Romlah meliputi:

1. Mengamati lokasi dan keadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) waji
 - a. Dapur Produksi
 - b. Tempat membungkus waji
 - c. Tempat menjemur waji
 - d. Tempat proses pengepakan waji yang sudah kering
 - e. Toko waji
 - f. Situasi pada waktu konsumen membeli waji

Lampiran 4 : Transkrip Hasil Wawancara dengan Pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Wajit Cililin

4.1 Transkrip Wawancara dengan Pemilik UMKM Wajit Legieta

Narasumber : Teh Ema (Adik Kandung Bapak Solihin)

Hari/Tanggal : Jum'at, 29 November 2019

Pukul : 14.23 WIB

Tempat : UMKM Wajit Legieta di Kp. Saar mutiara Rt. 03 Rw. 07
Desa Karangtanjung Kecamatan Cililin Kabupaten Bandung Barat

Keterangan

P : Peneliti

I : Informan

Pertanyaan yang diajukan sesuai dengan jawaban informan, namun tetap menggunakan instrumen wawancara.

Berikut hasil wawancara dengan Teh Ema yang merupakan adik kandung Bapak Solihin:

P: Siapa saja yang mendirikan usaha Wajit Legieta ini bu?

I: Kaka saya Bapak Solihin

P : Pada tahun berapa usaha wajit legieta didirikan

I : Pada tahun 1995

P: Siapa saja yang mendirikan bu?

I: Hanya bapak Solihin dengan modal sendiri tanpa di bantu oleh siapa-siapa kebetulan saya sebagai adik kandungnya hanya memantau aktivitas karyawan yang bekerja

P : Apa yang mendasari berdirinya usaha wajit ini?

I: Awalnya hanya menyalurkan hobi bekerja dan tertarik karena di tempat saya tinggal pada waktu itu usaha yang sedang banyak dilakukan oleh masyarakat sekitar adalah membuat wajit untuk dijual bahkan wajit merupakan makanan khas dan favorite orang banyak pada waktu itu dan terlintas dalam benak saya untuk membuka usaha yang sama tetapi dengan inovasi-inovasi yang berbeda dari usaha wajit yang lain

P: Tahapan pengembangan produk seperti apa yang bapak buat? Misalkan untuk inovasi produknya?

I: Yang pertama berinovasi dengan produk yang unik dan menarik, kedua meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan pelayanan dan ketiga memanfaatkan teknologi. Karena berinovasi kalau hanya mengandalkan produk yang ada didukung oleh sumber manusia yang berkualitas dan pemasaran produk dengan jangkauan yang lebih luas.

P: Kebetulan bapa membicarakan pemasaran hasil produksi bapa segmentasi pasarnya sudah nyampe mana pa?

I: Sudah nyampe Jogja, Bandung, Pasteur, Pasar Baru dan Bogor.

P: Wah luar biasa kira-kira omset penjualannya berapa pak kalau gitu?

I: Saya memiliki toko yang menjajakan wajit saya di tempat saya tinggal sekarang dikarang tanjung cililin dan mengirim wajit ke luar kota kira-kira saya kirim dan jual sekitar enam sampai delapan kintal per-hari jika lagi ada acara besar seperti hajatan, romadhon itu bisa mencapai empat belas kintal per-harinya.

P: Inovasi apa saja yang bapak buat sampai saat ini?

I: Pada tahun 2005 saya sudah berinovasi menambah berbagai varian rasa wajit dari mulai rasa original, ketan hitam, coklat, strawberry, moka, vanila dan pandan dan inovasi kemasan wajit yang lebih elegan dan menarik.

P: Tidak mungkin yah pak kalau penjualan segitu banyak pe-harinya jika bapak masih mengolah wajit secara manual menggunakan tenaga manusia?

I: Ya memang benar saya sudah menggunakan teknologi mesin dalam mengolah wajit itu sangat mempermudah dalam proses produksi dan waktu juga lebih efektif terlebih saya harus memenuhi pesanan konsumen dengan cepat dan dalam jumlah yang terbilang banyak setiap harinya.

P: Ok terimakasih pak. Semoga usaha bapak selalu lancar dan berkembang ya pak.

Lampiran 5 : Transkrip Hasil Wawancara dengan Pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Wajit Asli Cililin Cap Potret Hj. Siti Romlah.

4.2 Transkrip Wawancara dengan Pemilik UMKM Wajit Asli Cililin Cap Potret Hj. Siti

Romlah

Narasumber : Bp. Syamsul Ma'arif SS.

Hari/Tanggal : Minggu, 1 Desember 2019

Pukul : 14.23 WIB

Tempat : UMKM Wajit Asli Cililin Cap Potret Hj. Siti Romlah di Jl. Radio No. 1, Cililin Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat 40562.

Keterangan

P : Peneliti

I : Informan

Pertanyaan yang diajukan sesuai dengan jawaban informan, namun tetap menggunakan instrumen wawancara.

Berikut hasil wawancara dengan Bapak. Syamsul Ma'arif SS yang merupakan penanggung jawab keempat UMKM Wajit Hj. Siti Romlah:

P: Siapa saja yang mendirikan usaha Wajit Asli Cililin Cap Potret Hj. Siti Romlah?

I: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Wajit Asli Cililin Cap Potret Hj. Siti Romlah,

Juwita dan Uti yang merupakan pendirinya (1916—1936), diteruskan oleh anaknya Juwita, yaitu Irah (pendiri Wajit Asli Cap Potret Hj. Siti Romlah) beserta suaminya, Zaenal Arifin (1936—1995). Generasi ketiga yang memegang usahanya adalah Ramli (1995—2013) dan istrinya Nani Hasanah (1952—sekarang) dan generasi keempat yang melanjutkan pengelolaan“Wajit

Asli “Cap Potret” Hj. Siti. Romlah” adalah Syamsul Ma’arif dan istrinya, Irni Shobariani.

P : Pada tahun berapa usaha wajit Hj. Siti Romlah didirikan?

I : Pada tahun 1916

P : Apa yang mendasari berdirinya usaha wajit ini?

I: Juwita sebagai pembuat Wajit pertama di Cililin mulai menurunkan seluruh pengetahuan tentang Wajit serta resep-resep rahasianya kepada Irah, putrinya yang baru berumur sepuluh tahun. Walaupun Irah yang baru berumur sepuluh tahun, Irah bahkan sangat menekuni atau mempelajari Wajit Asli Cililin ini dengan sangat terampil. Seiring berjalannya waktu, Irah yang sudah mengenal dan mulai memahami pengetahuan tentang membuat Wajit menunjukkan bakat dan ketertarikannya dalam usaha pembuatan wajit. Irah terus mendalami seluk-beluk pembuatan Wajit dari ibunya dan terus belajar bagaimana cara menghasilkan Wajit yang bermutu tinggi yang akan disukai orang sebagai produk khas dari Cililin. Ya simpel nya sih karena keterbiasaan dan warisan turun temurun.

P: Tahapan pengembangan produk seperti apa yang bapak buat? Misalkan untuk inovasi produknya?

I: Pada tahun 1936, Irah membuat inovasi baru dengan memulai usaha wajit. Irah mulai memperluas penjualannya ke masyarakat kalangan bawah sampai kalangan atas yang awalnya Wajit Asli Cililin ini hanya bisa di konsumsi oleh kalangan atas atau kalangan menak. Tapi saat ini itu tidak memungkinkan lagi untuk ekspansi ke luar kota akan menambah biaya produksi dan yang lebih kami takutkan tingkat ketahanan wajit yang kami buat tidak begitu lama karena wajit yang kami produksi benar-benar asli tanpa tambahan bahan pengawet dan bahan baku yang digunakan berkualitas tinggi terlebih melihat di pasar atau luar produk yang baru ditumpuk sebelum stok habis dan kami khawatir malah kami yang rugi.

P: Kebetulan bapa membicarakan pemasaran hasil produksi bapa segmentasi pasarnya sudah nyampe mana pa kalau begitu?

I: kami hanya produksi di cililin dan menjajakan wajit yang kami buat di toko kami yang berada di Jl. Radio No.1 Cililin karena produk kami sudah terkenal dan

berkualitas jadi masih tetap ko penjualan stabil walau tidak melejit seperti usaha ajit yang lain yang ekspansi ke luar.

P: Oh begitu ya pak kira-kira omset penjualan nya berapa pak kalau gitu?

I: kalau untuk omset karena kami produksi seminggu 2x dengan jumlah yang tidak banyak tapi target yang kami laksanakan kami menjual sekitar 30 sampai 50 kg/harinya dar mulai buka toko jam 08-17 WIB.

P: Inovasi apa saja yang bapak buat sampai saat ini?

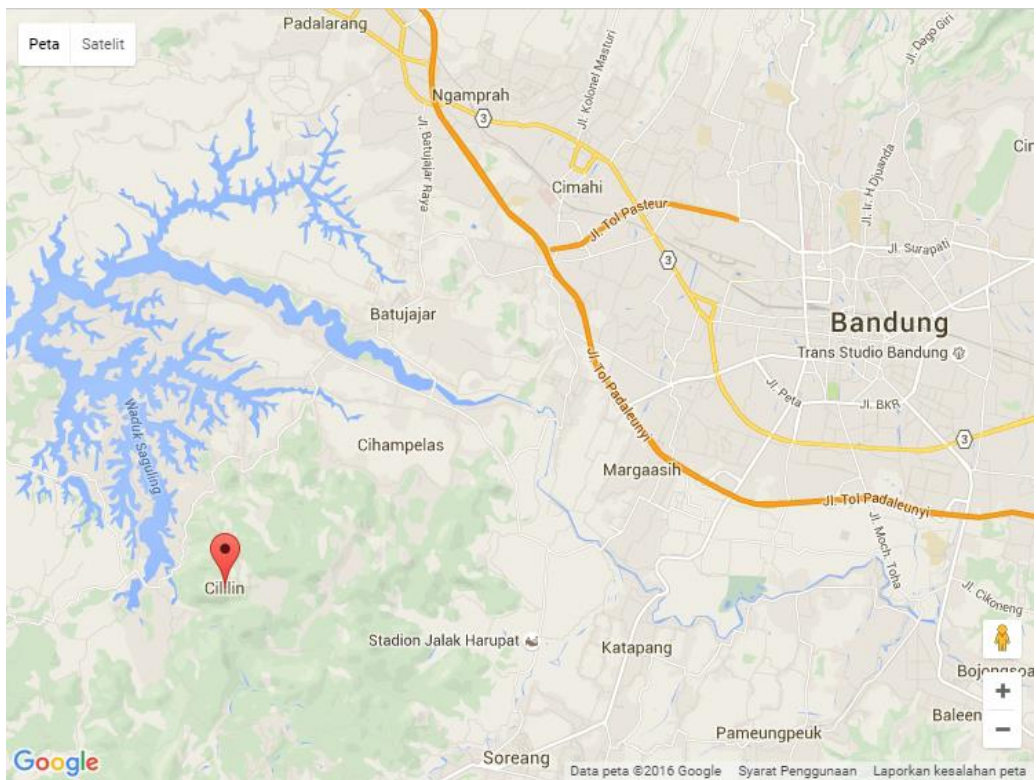
I: ya seperti yang saya bilang di awal tidak ada inovasi baru karena kami tetap mempertahankan kualitas wajit yang kami jual terlebih inovasi baru hanya kaan menambah biaya produksi lagi.

P: apakah bapak produksi sudah menggunakan mesin?

I: Saya produksi wajit masih mengandalkan tenaga kerja manusia dan mengolah wajit secara manual mengingat tujuan kami menjual produk yang asli dan berkualitas kami lebih mempercayai produksi secara manual karena tidak akan mengurangi cita rasa dan keaslian wajit yang kami buat.

P: Ok terimakasih pak. Semoga usaha bapak selalu lancar dan berkembang ya pak.

Lampiran 6 : Peta Lokasi Penelitian



Sumber : <http://www.maps7.com/id/Jalan%20Pasar%20Cihampelas%20-%20Cililin,%20Cililin%2040562,%20Indonesia.html#.V2XOyfl97Dc>

Lampiran 7 : Foto- Foto





SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Solihin

Alamat : Jl. Karang Tanjung Cililin Kabupaten Bandung Barat

Selaku pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Wajit Legieta menyatakan bahwa:

Nama : Neneng Salamah

Jurusan : S1 Administrasi Bisnis

NPM : 3111161020

Intansi : Universitas Sangga Buana YPKP Bandung

Telah melakukan penelitian untuk menunjang keperluan skripsi dengan judul “Analisis Komparatif Inovasi Produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Wajit Cililin” Periode November sampai dengan April 2020.

Demikian saya sampaikan atas perhatian-nya ucapkan terimakasih.

Bandung, 17 April 2020
Pemilik UMKM Wajit Legieta

Solihin

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Syamsul Ma'arif SS.

Alamat : Jl. Raya Cililin, Kp. Sumur Bandung, RT 01, RW 09, Cililin Kab.
Bandung Barat.

Selaku pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Wajit Asli Cililin Cap Potret Hj. Siti Romlah menyatakan bahwa:

Nama : Neneng Salamah

Jurusan : S1 Administrasi Bisnis

NPM : 3111161020

Intansi : Universitas Sangga Buana YPKP Bandung

Telah melakukan penelitian untuk menunjang keperluan skripsi dengan judul “Analisis Komparatif Inovasi Produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Wajit Cililin” Periode November sampai dengan April 2020.

Demikian saya sampaikan atas perhatian-nya ucapkan terimakasih.

Bandung, 17 April 2020

Penanggung Jawab Wajit Cap Potret

Hj. Siti Romlah

Syamsul Ma'arif SS.