

## PANDUAN WAWANCARA

### ➤ **Tahap Pengembangan Produk Baru:**

#### **1. Pemunculan Ide**

- Siapa saja yang berperan dalam pemunculan ide?
- Bagaimana prosedurnya jika terdapat karyawan atau siapa saja yang mau memberikan ide?
- Apakah perusahaan melakukan survei pasar atau penelitian terlebih dahulu sebagai bahan informasi produk baru?
- Kapan biasanya ide – ide tersebut muncul?

#### **2. Penyaringan Ide**

- Ide yang disaring berasal dari siapa saja?
- Apakah ide bisa disesuaikan dengan kondisi perusahaan dan diaplikasikan dengan baik?
- Bagaimanakah keadaan atau persaingan di pasar untuk produk yang akan di inovasi?
- Berapa persentase laba yang diharapkan dapat dicapai oleh perusahaan dengan melakukan inovasi tersebut?
- Apakah volume penjualan nantinya akan menjadi salah satu pertimbangan dalam peluncuran produk baru?
- Apakah dengan dilakukannya perubahan tersebut, dapat memacu pertumbuhan penjualan perusahaan?
- Apakah perusahaan memiliki modal yang diperlukan dan bagaimanakah cara perusahaan memperoleh biaya tersebut?
- Apakah perusahaan memiliki kemampuan produksi dan pemasaran yang diperlukan?
- Apakah perusahaan memiliki kemampuan distribusi yang diperlukan?
- Apakah terdapat perbedaan dari cara pembuatan produk sebelum inovasi dan setelah inovasi?
- Apakah terdapat kesulitan dalam proses pembuatannya dan bagaimana cara menanggulangnya?

### 3. Pengembangan dan Pengujian Konsep

- Siapa yang akan menggunakan produk?
- Bagaimanakah perusahaan menentukan tipe konsumen yang akan menjadi target baru?
- Bagaimanakah perusahaan menguji apakah konsumen mau membeli produk tersebut?
- Apakah manfaat utama dari produk?
- Mengapa produk ini bisa diyakini bisa mendapatkan respon yang positif dari pasaran?
- Manfaat apa yang dipublikasikan atau yang menjadi daya tarik produk yang bersangkutan?

### 4. Pengembangan Strategi Pemasaran

- Bagaimana strategi perusahaan agar dapat menarik minat *target market* dengan jenis atau karakteristik mereka masing-masing untuk membeli produk baru?
- Berapa target penjualan yang diharapkan oleh perusahaan dalam satu tahun pertama dan bagaimana cara mewujudkannya?
- Berapa anggaran pemasaran yang disediakan untuk melakukan inovasi produk?
- Bagaimana perusahaan menilai apakah harga yang telah ditentukan tersebut terjangkau dan memang menarik minat pembeli?
- Bagaimana sistem distribusi produk yang dilakukan oleh perusahaan?
- Bagaimana strategi perusahaan untuk memelihara agar produk ini dapat bertahan untuk jangka panjang?

### 5. Analisis Bisnis

- Apakah perusahaan menggunakan metode khusus untuk analisa bisnisnya, seperti analisis *pay back period*, *break even analysis*, dan *risk analysis*?
- Dalam analisa bisnis ini apakah perusahaan memprediksi informasi mengenai biaya manufaktur, biaya pemasaran, dan tingkat penjualan?

- Faktor apa saja yang berpengaruh pada tingkat laba yang diinginkan oleh perusahaan melalui inovasi?
- Bagaimana perusahaan menganalisa kemungkinan berhasil tidaknya produk tersebut di pasaran?

## **6. Pengembangan Produk**

- Siapa saja pelaku pengembangan produk pada perusahaan?
- Hal – hal apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam pengembangan produk?

## **7. Uji Pasar**

- Cara apa yang diterapkan untuk melakukan uji pasar?
- Berapa lama waktu yang diperlukan untuk melakukan uji pasar?
- Bagaimana reaksi konsumen setelah membeli atau mengkonsumsi produk?

## **8. Komersialisasi**

- Cara dan media apa saja yang digunakan oleh perusahaan dalam proses komersialisasi?
- Dimana saja wilayah pemasaran yang menjadi target pemasaran perusahaan?

### ➤ **Atribut Produk:**

#### **1. Kualitas**

- Bagaimanakah cara perusahaan untuk memantau kualitas produk yang dihasilkan?
- Biasanya produk bertahan berapa lama?
- Apa yang biasanya perusahaan lakukan jika produk tidak habis terjual dalam satu hari?

#### **2. Harga**

- Bagaimana cara perusahaan dalam menentukan harga?

### 3. Merek

- Apakah setiap produk memiliki merek yang berbeda – beda?
- Apa saja pertimbangan – pertimbangan yang dilakukan oleh perusahaan?
- Sudah berapa kali perusahaan melakukan perubahan pada merek produk?

### 4. Ukuran Produk

- Perusahaan menentukan ukuran pada produknya berdasarkan faktor apa saja?
- Apa sajakah ukuran produk yang di produksi oleh perusahaan?

### 5. Desain Produk

- Apakah alasan perusahaan melakukan inovasi pada desain produknya?
- Perusahaan selama ini telah melakukan inovasi desain berapa kali?
- Desain dalam bentuk apa saja yang telah dilakukan oleh perusahaan?

## ➤ Produktivitas:

### 1. Tenaga kerja:

- Bagaimana jam kerja pada perusahaan?
- Apakah terdapat target produksi dalam 1 hari?
- Berapakah jumlah karyawan tiap bagian pada perusahaan?
- Bagaimanakan penetapan gaji karyawan?

### 2. Material:

- Apa sajakah *raw material* yang dibutuhkan untuk pembuatan produk yang bersangkutan?
- Berapa saja biaya yang dibutuhkan untuk membeli raw material tersebut?

### 3. Modal:

- Luas bangunan untuk lokasi pabrik berapa?

- Terdapat berapa mesin yang digunakan oleh perusahaan untuk melakukan produksi?

#### **4. Energi:**

- *Energy* apa saja yang digunakan oleh perusahaan untuk kegiatan produksinya?
- Berapakah listrik yang dihabiskan oleh perusahaan selama 1 tahun untuk pelaksanaan produksinya?
- Berapa biaya yang dikeluarkan untuk membayar listrik tersebut?

#### **5. Teknologi**

- Teknologi apa saja yang digunakan oleh perusahaan?

#### **6. Skill**

- Perusahaan menilai apakah seorang pekerja memiliki skill khusus dilihat dari aspek apa saja?
- Dari semua pekerja yang ada di perusahaan, terdapat berapa pekerja yang memiliki skill khusus?
- Umumnya pekerja yang memiliki skill khusus tersebut telah bekerja di perusahaan berapa lama?

## Transkrip Wawancara

### Hari wawancara 1

Peneliti : Selamat Siang Pak Haji

Pak Haji : Selamat Siang

Peneliti : Menurut bapak, inovasi di perlukan atau tidak dalam perusahaan?

Pak Haji : Sangat di perlukan, baik 2 tahun, 3 tahun harus inovasi lagi kalau bisa agar lebih maju kan gitu.

Peneliti : Pemikiran untuk melakukan inovasi telah ada sejak kapan pak?

Pak Haji : Mulai dari saya sudah mulai mencari uang sendiri

Peneliti : Ini memang lahannya dari dulu memang termasuk rumahnya bapak atau bapak beli lagi pas bangun?

Pak Haji : Beli

Peneliti : Oh, beli ya pak?

Pak Haji : Ya, beli saya. Dulu saat saya masih di rumah ibu saya, lalu ada peningkatan saya beli tanah ini, beli rumah di sini kecil terus saya rehap dan saya bongkar terus ganti seperti ini, trus tambah lagi, tambah lagi gitu

Peneliti : Jadi rumah ini dari tahun berapa pak?

Pak Haji : Saya bangun mulai tahun 1997, awalnya kan saya memulai bisnis ini sejak saya masih tinggal bersama orang tua saya, lalu setelah membeli rumah, saya melanjutkan bisnis ini di sini. Setelah tanah ini di beli, terus bangun ini, kerja di sini, terus tahun 1998 mulai menambah bangunan lagi. Jadi secara bertahap, setelah membangun kan gak punya uang sudah, nanti tahun berikutnya nabung lagi untuk modal, kemudian buat wajan. Ada kemajuan lagi sedikit – sedikit, bangun lagi bagian belakang.

Peneliti : Maksud saya itu, tanahnya sebelum di bangun itu memang sudah bapak beli luas sampai belakang situ ya?

Pak Haji : Ya betul

Peneliti : Oh, Cuma bangunannya yang bertahap gitu

- Pak Haji : Ya betul, bangunnya secara bertahap
- Peneliti : Ada rencana perluasan lagi pak?
- Pak Haji : Insyaallah, Insyaallah saya rencana melakukan perluasan. Di sebelah ini rencana saya, ini di sebelah ini kan masih saya kontrak. Dulu saya kontrak 10 tahun, sekarang kalau tidak salah tinggal 4 tahun. Ini kan rencana setelah masa kontrak habis akan di jual. Insyaallah mudah – mudahan saya bisa beli.
- Peneliti : Amin
- Pak Haji : Jadi nanti saya akan memperbesar juga memperbesar produksi saya. Nanti saya buat tambahan untuk produksi yang lainnya
- Peneliti : Jadi ini terus dilakukan pengawasan pak?
- Pak Haji : Ya, terus dilakukan pengawasan, kalau gak diawasi kan namanya tukang banyak itu kan gak semuanya dapat di percaya, ada yang jujur, ada yang enggak gitu kan. Misalnya apa, kasik pengetahuan ke orang itu saya juga kan repot, repot apa? Semua kan tukang saya, tukang – tukang itu ada yang mau ada peningkatan gitu lo. Tapi tetep ya saya bantu, semua kurang lebih hampir 50 orang. Ya tetap saya tamping. Jadi tetap, kalau ada yang keluar ada yang masuk; ada yang keluar, ada yang masuk. Masalah pembayaran dan pembukuan dan bayar tukang saya serahkan kepada istri saya, saya hanya melihat produksi, pemasaran. Jadi supaya gak terlalu ruwet saya. Jadi istri saya juga ada pekerjaannya. Jadi gak jenuh gitu. Untuk bagian produksi, mengawasi produksi, bahan datang, jadi, ada pengeluaran tetap pengawasan dari saya semua.
- Peneliti : Yang beli bahan siapa pak?
- Pak Haji : Yang beli bahan tetap saya. Tinggal telpon, nanti barang langsung datang, nanti kontrol sama – sama kan gitu. Jadi saya dan istri saya juga sama – sama ngontrolnya. Apa perlu keliling – keliling dan melakukan foto – foto?
- Peneliti : Ya Pak
- Pak Haji : Lewat sini, silahkan silahkan

- Peneliti : Sambil Tanya – Tanya lagi ya pak. Untuk ukuran produk dandang dan wajan yang di produksi oleh perusahaan ada ukuran apa saja?
- Pak Haji : Ada banyak. Sekarang produk dandang ada 8 macam ukuran, yaitu ukuran ½,1,1 ½,2,3,4,5,6. Sedangkan untuk produk wajan ada 14 macam, yaitu ukuran 10,11,12,13,14,15,16,18,20,22,24,26,28,30.
- Peneliti : Untuk produk wajan dan dandang lebih banyak mana dalam penggunaan listrik?
- Pak Haji : Wajan, wajan kan mesin – mesinnya banyak jadi makan listrik juga makan banyak juga. Tapi kalau dandang kan gak terlalu banyak, krg lebih ¼ nya. Bagian – bagian dandang juga dapat dibawa pulang untuk di kerjakan lembur oleh pekerja. Jadi nanti sistem pembayarannya per biji, sesuai dengan jumlah barang yang dapat mereka hasilkan. Kalau misalnya mereka lebih memiliki untuk mengerjakan produk di rumah saja, supaya cepat selesai, cepat banyak uang, gak apa – apa gitu.
- Peneliti : Jadi alat – alatnya di kasik pinjam gitu?
- Pak Haji : Ya di kasik pinjam
- Peneliti : Terus untuk membawa barang dari rumah pekerja ke perusahaan bagaimana?
- Pak Haji : Menggunakan mobil. Mobil dari sini, saya suruh sopir saya untuk mengambil ke rumah pekerjanya.
- Peneliti : Oh begitu, jadi total alat – alatnya di perusahaan ada sekitar 18 ya?
- Pak Haji : Lebih. Jadi alat – alatnya selain yang ada di sini, juga ada yang di rumah pekerja. Jadi alat saya pinjamkan sampai dia itu tertera, apa dia minta nyicil untuk membeli alat tersebut atau hanya untuk pakai saja itu terserah. Kalau hanya untuk di pakai saja, maka alat dapat di pakai terus oleh pekerja. Alat saya berikan secara cuma – cuma, saya anggap itu sebagai investasi.
- Peneliti : Kalau misalnya pekerja berenti bekerja, alat – alat yang ada di rumah pekerja semuanya di ambil?
- Pak Haji : Ya diambil. Tetap saya ambil. Berapa jumlah alat saya yang ada di situ tetap saya ambil dan saya ada catatannya sendiri. Kekuatan

saya disini, saya ada pegangannya, untuk alat kan saya ingat semua gitu. Jadi kerjasama gitu.

Peneliti : Untuk dandang pak, skalau misalnya di jual gitu harganya per biji atau langsung banyak, misalnya langsung 10 biji atau berapa gitu?

Pak Haji : Per biji. Misalnya toko si A ngambil 100 biji, secara otomatis kan per biji sampai misalnya 1 kilo ini berapa, saya jual Rp.7000, minta 100 maka dikalikan 100 biji. Gak ada 1 toko itu minta 1 biji itu gak ada. Paling minimal itu 150, 100. Walaupun toko itu mintanya mulai 1 kg, 1 ½ kg, 2 kg berapa – berapa, 50, 50. Paling sedikit 25,25 sampai 4 macam gitu. Saya minta 100 tapi macamnya 4 gitu. Ada yang minta 100 macam 4 juga. Ada yang minta 200, 1 *pickup*, 1 mobil saya beli semua. Banyak yang gitu, tapi harganya minta di potong sedikit. Minta diskon, karena apa? Pengambilan antara pengambilan sedikit dan banyak kan lain. Misalnya yang ngambil mulai 1 juta sampai 50 juta harga kan lain. Sampai 10 juta dapat potongan berapa, 15 juta dapat potongan berapa, kan lain. Jadi tingkatannya lain – lain gitu lo.

Peneliti : Berarti sistemnya bayar dulu di bapak baru bapak kirim atau kirim dulu baru di tempat pengiriman baru bayar?

Pak Haji : Nah, kalau saya di toko itu pemesanan biasanya melalui telpon. Misalnya sampai 10 juta. Saya minta uang DP aja. Berapa?misalnya 2 juta atau 3 juta itu aja. Misalnya 50 juta, di kasik DP 5 juta saja tidak apa – apa, sebagai pegangan. Nanti saya kerjakan semua, misalnya 10 hari selesai langsung di kirim. Pada saat dikirim itu, uang langsung di terima.

Peneliti : Pengiriman dilakukan oleh bapak sendiri atau bagaimana?

Pak Haji : Gak, ada supir saya. Jadi sopirnya yang menerima uang. Biasanya pakai sistem transfer agar lebih aman.

Peneliti : Hmm...berdasarkan informasi yang diberikan untuk plastik Rp.60.000 itu sebanyak berapa?

- Pak Haji : Kalau Rp. 60.000 itu harga pasar untuk 1 gelondong. 1 gelondong itu misalnya lebarnya 40 cm, 40 cm x 100 meter ya, berarti kurang lebih harganya 1 gelondong Rp. 60.000.
- Peneliti : Berarti harga tiap ukuran sama atau beda – beda? Terus saat pembelian sudah dalam bentuk potongan atau potong sendiri?
- Pak Haji : Beda, kalau lebih kecil lebih murah, kalau lebih besar lebih mahal gitu. Biasanya beli dalam bentuk gelondongan, kemudian di sini baru di potong sama pekerja sesuai ukurannya.
- Peneliti : Untuk bahan baku yang lainnya gimana pak?
- Pak Haji : Kalau untuk harga pastinya saya tidak bisa memberikan, karena saya juga belinya tidak selalu sama. Kalau harga perkiraan pasarnya bisa saya berikan, misalnya untuk harga Plastik = Rp. 60.000/ gelondong, paku keling = Rp. 5000/ kg, tali rafia = Rp. 8.500/ gelondong, stainless steel = Rp. 105.000/ lembar, lem = Rp. 111.000/ lusin, kawat (kawat besar = Rp. 650.000/ rol; kawat tipis = Rp. 300.000/ rol) , batangan aluminium = Rp. 17.250/ kg, oli bekas = Rp. 410.000/ drum, merek = Rp. 50/ lembar.
- Peneliti : Untuk kawat ada 2 macam, di gunakan untuk apa saja?
- Pak Haji : Ya, pake 2 jenis kawat. Kawat besar digunakan untuk buat pegangan di bagian sarangan dandang. Kalau kawat kecil digunkana untuk mengikat wajan yang sudah jadi. Jadi 2 kawat beda fungsinya.
- Peneliti : Untuk 1 orang pekerja biasanya dapat menghasilkan berapa produk? Dan biasanya untuk 1 plat *stainless* biasanya bisa untuk menghasilkan berapa dandang?
- Pak Haji : Kalau itu tidak pasti, karena tergantung dari rajin atau tidaknya pekerja yang bersangkutan. Selain itu, proses pembuatan produk juga berantai, tidak semua mengerjakan dari bahan baku hingga finishing. Ada yang 1 hari hanya bekerja untuk bagian menghaluskan wajan saja, ada yang 1 hari membuat bagian pegangan dandang saja, seperti itu. Sehingga tidak dapat di pastikan 1 orang pekerja menghasilkan berapa produk. Kalau untuk 1 plat *stainless* tidak dapat di pastikan habis berapa, karena tergantung permintaan pasar, selain itu

penggunaannya digunakan semaksimal mungkin sehingga tidak ada banyak sisa plat yang terbuang.

Peneliti : (pindah tempat ke ruang tamu). Sekarang saya mau bertanya mengenai tahapan pengembangan produk baru yang dilakukan oleh perusahaan.

Pak Haji : Oh, iya iya.

Peneliti : Yang pertama, pemunculan ide untuk melakukan inovasi biasanya berasal dari mana saja? Misalnya dari pak haji sendiri atau ada masukan dari mana gitu?

Pak Haji : Dari saya sendiri. Misalnya dulu pemasaran dandang Koran saat pertama, apakah laku dijual atau tidak. Ternyata di pasaran itu juga bagus, Alhamdulillah. Kalau wajan ini saya punya ide itu, saya liat pasaran. Pasaran wajan itu saya liat itu kok bagus prospeknya, pemasarannya kok banyak, jadi terus langsung itu saya punya ide tahun – tahun akan datang Insyaallah saya pasti bisa produksi itu. Akhirnya ide tersebut baru dapat saya realisasikan pada tahun 2009.

Peneliti : Jadi ada gak masukan dari konsumen atau distributor atau pekerjanya, misalnya mintanya kayak gini?

Pak Haji : Ada, banyak juga. Jadi dari saya juga punya ide sendiri, dari orang lain konsumen dan distributor juga ada permintaan. Jadi sama – sama. Seperti saya kirim ke banyuwangi, nanti saya tolong dibuatkan dandang bakso. Padahal saya sudah punya dandang bakso di rumah, seperti tempat godokan mie pangsit juga. Dulu di rumah juga pernah buat yang seperti itu, jadi konsumen juga punya ide yang seperti itu.

Peneliti : Kalau misalnya seperti pegangan dandang yang mengalami perubahan itu memang dari pak haji sendiri idenya atau bagaimana?

Pak Haji : Iya, dari saya sendiri itu. Bagaimana bentuknya, misalnya dulu bentuknya lingkaran begitu. Kalau ada airnya itu di pegang kan panas sekali, kalau di pegang gak bisa. Bagaimana enakya supaya saat di pegang gak panas, biar pas di bawa gak terlalu panas. Jadi saya ada ide, peganganya di besarkan sedikit biar pegangannya enak.

- Peneliti : Berarti bapak melihat pasarannya yang bagus di mana? dari pasaran banyak permintaan dari daerah mana? Dan bapak mencoba untuk masuk ke daerah tersebut?
- Pak Haji : Iya gitu. Biasanya pasaran Situbondo, Bondowoso, Banyuwangi banyak permintaan. Saya dari dulu kan punya pasaran ini kan bagus. Ternyata begitu saya masukkan barang ini, peminatnya banyak dan permintaan ngalir terus. Tapi Insyaallah rencana saya tahun – tahun yang akan datang saya membuat panci seperti Maspion gitu.
- Peneliti : Berarti prinsipnya bapak coba – coba ya? Maksudnya pasarnya apa, masuk gitu?
- Pak Haji : Iya gitu
- Peneliti : Kalau misalnya bapak masuk, namun tidak terlalu menguntungkan itu gimana?
- Pak Haji : Tidak mau saya. Kalau kayak gitu akan saya lepas. Saya sebenarnya liat kan dari pemasarannya. Misalnya di pasarannya bentuknya seperti ini yang laku. Tapi saya tembak itu gak seperti itu, saya buat agak beda. Misalnya di pasaran bentuknya agak bunder gitu, saya buat agak oval gini. Kalau misalnya sama, bisa di tuntutan saya. Jadi ada bedanya sedikit. Misalnya bagian tutupnya polos, saya buat agak kembangan gitu.
- Peneliti : Untuk buat inovasi – inovasi gitu kan pasti memakan banyak biaya, nah itu bapak nabung dulu atau pinjam di bank dulu atau gimana?
- Pak Haji : Saya ukur dengan kemampuan saya, misalnya kalau inovasi itu sekiranya memberatkan saya, tapi permintaan di luar itu banyak, maka saya terpaksa harus pinjam di bank, karena harus menyuplai. Karena dilihat kan prospek ke depannya bagus, tapi saya ukur kemampuan saya. Pasarnya itu ke depannya bagus atau tidak. Kalau prospek ke depannya itu bagus, tetap saya lanjutkan. Kalau prospek ke depannya atau untungnya ke depannya itu sedikit gak mau saya, tetap saya lepas. Misalnya biayanya itu mahal, tapi dalam jangka waktu panjangnya itu bagus, gak apa – apa, berani saya. Jadi saya ke bank pinjam dengan bunga lunak tetap saya cicil sesuai dengan

- kemampuan saya. Kemampuan saya 1 bulan berapa untuk nyicil ke bank gitu.
- Peneliti : Jadi kalau bapak mau inovasi berarti bapak melihat juga prospek dan profitnya juga ya? Kalau profitnya cuma sedikit, mending gak usa gitu?
- Pak Haji : Iya, lihat prospek dan profitnya, kalau untungnya cuma sedikit mending gak usa, nanti bayar bunga ke bank juga susah. Misalnya bunga bank per tahunnya itu berapa persen? Nantinya untung yang di peroleh bisa gak untuk menyicil bunganya.
- Peneliti : Saat melakukan inovasi, kira – kira terdapat kesulitan gak? Misalnya untuk produk dandang kan bagian telinganya di ubah
- Pak Haji : Ya tetap ada kesulitannya, pasti. Ini kan namanya inovasi kan baru. Disini ini saya berpikir bagaimana agar orang luar dapat minat. Kalau tidak ada inovasi, tetap seperti itu, maka tidak ada kemajuan. Kok sejak dulu gini aja modelnya, kan gitu. Nah kalau misalnya ada inovasi, maka bisa dikatakan bahwa ini produk baru ini, bagus ini. Kan seperti produksi baru lagi.
- Peneliti : Itu, maksudnya waktu melakukan produksinya itu ada kesulitannya gak? misalnya kalau dulu produksinya itu dulunya bentuknya seperti ini tapi berubah gitu?
- Pak Haji : Iya, kesulitannya itu ada. Tapi kesulitan itu gak terlalu lama kan sudah bisa. Hanya butuh adaptasi. Kesulitannya hanya pada saat adaptasinya saja. Soalnya kan memang itu sudah pekerjaannya, sudah ahlinya. Jadi di rubah sedikit sudah cepat bisa.
- Peneliti : Kalau misalnya melakukan perubahan, misalnya merubah bagian pegangan dandang itu, bapak sendiri yang memberikan contohnya atau gimana?
- Pak Haji : Saya dulu kasih contoh. Saya coba dulu, ini enak atau gak, kalau enak, terus kamu pake ini bisa atau gak. Oh bisa, kalau ternyata gak bisa, tetap saya pantau. Tetap saya yang pantau semua. Saya pantau, ini kurang ini, gak lama psti bisa. soalnya apa, setiap hari di pegang.
- Peneliti : Biasanya butuh berapa lama itu pak?

- Pak Haji : Gak lama, paling 1 minggu sudah bisa semua.
- Peneliti : Untuk waktu percobaannya butuh waktu berapa lama?
- Pak Haji : Itu minimal paling lama untuk buat bagian pegangan itu 1 minggu. Yang lama itu biasanya waktu inovasi pada bagian pantat dandang. Minimal itu 2 minggu hingga 1 bulan.
- Peneliti : Tiap kali melakukan perubahan gitu, bapak pesan mesin baru?
- Pak Haji : Ya gini, ya tetap kalau misalnya yang lama itu masih bisa di pakai ya tetap saya pakai yang lama.
- Peneliti : Dulu pas pertama melakukan inovasi itu, kira – kira target penjualan yang di harapkan pada 1 tahun pertama berapa?
- Pak Haji : Waktu itu saya gak target penjualan. Pertama kali gak target sampai 1 bulan sekian, gak ada sampai kayak gitu, karena ap? Pemasaran saya waktu itu kan belum meluas, cuma sedikit aja. Dulu itu saya buat itu, kalau tidak salah di Surabaya saja itu saya kirim paling banyak itu 300, 400 gitu. Sesuai dengan permintaan konsumen. kalau misalnya permintaan konsumen itu 250, saya buat 400, siapa tau nanti minta tambahan lagi. Ternyata minta tambahan lagi. Terus ada peningkatan lagi, punya langganan lagi, tetap tambah lagi, tambah lagi. Akhirnya setelah dihitung langganan itu sampai 5, 10 itu nanti baru ada targetnya. Misalnya 1 orang ini 1 bulan menghabiskan berapa? Kan bisa di targetkan nanti disana. Misalnya orang 10, targetnya 1 orang ini menghabiskan 500, dikalikan 10 kan bisa ketemu targetnya dari sana. Misalnya yang ini belum habis, yang satunya sudah habis. Yang ini belum selesai, yang satunya sudah selesai. Jadi gitu, harus diolah dengan pemikirannya sendiri.
- Peneliti : Untuk penetapan harganya gimana pak? Supaya orang – orang minat beli? maksudnya terjangkau gitu.
- Pak Haji : Kan gini, sekarang istilahnya sampai orang kecil bisa terjangkau, pembelian bisa murah, cepat, tepat waktu, cepat saya produksi lagi menjadi uang, kan gitu. Nah tetap gini, melihat ukuran. Misalnya pesannya itu ukuran 1 kilo dan 1 ½ kg biasanya itu, harga di pasaran itu sekian, tapi harga kulaan saya ini, harga bahan baku ini lebih

murah, saya tetapkan tetap di bawah harga standarnya. Lebih murah sedikit. Biar produksi saya itu laku, biar saya dapat untung cepat, produksi saya juga cepat. Kalau bisa tenggang rasa, sekarang – sekarang ini, bisa berjalan lancar, untungnya gak terlalu banyak, bisa stabil, produksi stabil bisa cepat produksi. Itu bisa menghidupkan.

Peneliti : Biasanya jumlah pembelian bahan baku memang sudah ada targetnya atau gimana? Misalnya untuk bagian paku keeling beli segini untuk pembuatan produk segini

Pak Haji : Gak, gak terlalu saya tekankan di sana. Saya melakukan perkiraan pembelian saja yang kira – kira mencukupi untuk kegiatan produksi.

Peneliti : Yang saya lihat tadi, pekerjaanya cukup banyak ya, ada yang bagian potong, melengkungkan, dan lain – lain. Itu 1 orang 1 kerjaan atau 1 orang motong dulu, trus nanti dia yang melengkungkan juga atau gimana?

Pak Haji : Bisa. Gini, namanya tukang itu harus menguasai produksi. Kalau yang namanya karyawan itu kan belum tentu, ya namanya aja yang sama, tapi ahli tukang sama tukang itu lain. Kalau ahlinya tukang itu bisa menguasai seluruhnya, bisa motong, bisa produksi. Kalau yang bisa motong, pasti bisa produksi semua. Tapi juga ada yang hanya mengerjakan 1 bagian saja. Yang kemampuannya lebih baik, gajinya lebih tinggi sedikit dari yang hanya mengerjakan 1 tugas saja. Beda dengan wajan, kalau wajan ada bagiannya sendiri. Kalau dandang serba guna. Masalahnya apa? Kalau wajan itu, orang belajar 1 bulan, 3 bulan gitu sudah bisa. Kalau dandang 1 tahun belum tentu bisa. Agak sulit dandang itu.

## **Hari wawancara ke 2**

Peneliti : Saya mulai bertanya ya pak haji?

Pak Haji : Iya

Peneliti : Untuk kegiatan distribusi produk bagaimana pak?

Pak Haji : Barang di distribusikan oleh sopir dan sales ke luar daerah. Biasanya ke pasar lawang, pandaan, singosari, sukorejo, pasar besar malang, dampit, panjen, masih banyak lagi.

Peneliti : Biasanya kalau misalnya pada waktu hari raya, pekerja tetap masuk atau bagaimana? kalau puasa gitu gimana pak?

Pak Haji : Kalau misalnya liburan, saya tidak bisa sering – sering memberi libur kepada pekerja saja, sebab jika kebanyakan libur, nanti mereka dapat penghasilan dari mana? Biasanya kalau libur paling lama saya kasi 1 minggu. Apalagi kalau hari raya pesanan sangat banyak, lebih banyak dari hari – hari biasanya. kalau misalnya puasa tetap masuk, jam kerjanya masih sama. Untuk jam istirahat terserah pekerja. Saya ini paling enak diajak kompromi, di ajak bicara, asal sama – sama menguntungkan, tidak saling merugikan.

Peneliti : Gak ada niat untuk menambah pekerja lagi?

Pak Haji : Kalau untuk menambah pekerja disesuaikan dulu. Saya harus bisa mengukur antara pengeluaran dan di dalam sini. Nanti produksi saya banyak, langganan gak ada, susah. Permintaan banyak, gak ada yang kerja juga susah, kan gitu. Harus sesuai lah. Berjalan sesuai gitu.

Peneliti : Untuk luas tanah perusahaan berapa? memang dari awal beli luasnya memang segini?

Pak Haji : 666 meter, semuanya. Ya, dari awal memang segini.

Peneliti : Belum ada nambah lahan lagi?

Pak Haji : Belum ada, dulu cuma nambah bangunan aja. Ada kemajuan nambah lagi, ada kemajuan lagi, melakukan inovasi lagi, ada kemajuan lagi beli mesin lagi. sekarang masih mengumpulkan uang dulu.

Peneliti : Untuk produksi, bapak pernah meminjam dana dari bank atau tidak?

Pak Haji : Awal – awal pertama pernah pinjam di BRI, sampai sekarang masih ada punya. Karena apa? Modal kan terlalu besar, jadi saya kalau

omset besar kan otomatis saya gak bisa nutupi nanti. Jadi tetap saya sambil meminjam, sambil membeli stok – stok bahan, stok – stok barang jadi. Karena itu kan butuh uang mati kan. Seperti beli alat baru, itu termasuk investasi kan. Jadi memang perlu itu. Kalau ada dana sedikit, bagaimana menggunakannya. Tidak mungkin saya langsung membeli banyak barang sekaligus, karena memang terbentur modal.

Peneliti : Untuk dulu, alat – alat yang digunakan untuk memproduksi produk sebelum menggunakan mesin, perusahaan menggunakan alat apa saja?

Pak Haji : palu, reel, gunting, rol biasa. Reel itu reel untuk jalannya kereta api. Itu untuk alas nutuk - nutuk bagian bawah, badan dandang.

Peneliti : Sekarang mengenai mesin yang dimiliki oleh perusahaan. Bisa Pak Haji sebutkan tidak jenis mesin yang ada di sini apa saja dan gunanya untuk apa saja?

Pak Haji : Ada sendiri – sendiri. Ada mesin yang untuk buat lingkaran bawah dan atas, untuk pegangan, untuk catoan, untuk pengeling, untuk ngepres pantatnya dandang supaya gak sampe bocor, untuk buat bolongan pada saringan tadi. Jadi mesin - mesin yang digunakan khusus untuk membuat bagian – bagian tertentu.

Peneliti : Untuk pekerja yang berstatus tukang di perusahaan ada berapa orang untuk bagian wajan dan dandang?

Pak Haji : Untuk bagian dandang ada 6 orang yang berstatus tukang. Kalau bagian wajan ada 3 orang. Kan beda, wajan dan dandang beda. Kalau pekerja dandang disuruh bikin dandang, bisa. Di suruh belajar 1 minggu, 1 bulan bisa. Kalau pekerja wajan di suruh buat dandang, dalam waktu 1 tahun belum bisa. Karena pekerjaan lebih susah dandang.

Peneliti : Biasanya status tukang sudah bekerja berapa lama di sini?

Pak Haji : Ada yang sudah 15 tahun, 20 tahun, ada yang 8 tahun. Tapi rata – rata yang bagian dandang sudah lama – lama.

Peneliti : Untuk penentuan ukuran wajan dan dandang itu dari mana Pak?

- Pak Haji : Dulu sebelum saya buat, kan ada pabrik wajan di Surabaya. Waktu itu saya coba – coba liat saja. Produksinya pakai apa saja. Nanti apabila saya bisa, akan saya coba produksi. Jadi saya beli di pasar. Ukuran saya cetak kalau bisa ukuran sekian, sekian, sekian. Tapi saya curi, curi apanya?biasanya wajan kalau dipasar itu ada yang modelannya kurang cekung, ada yang ceper. Itu saya model lagi, kalau bisa jangan ceper, saya cekungkan lagi biar ada perbedaan. untuk produk di perusahaan saya tentukan sendiri. Misalnya untuk wajan ukuran nomor 10 dilihat dari segi diameter alat cetaknya. Kalau untuk dandang ukuran ½ kg dilihat dari kilo an beras. Di coba, kira – kira bisa gak beras ½ kilo masuk di dalamnya. Begitu juga untuk ukuran yang lainnya.
- Peneliti : Biasanya produk Pak Haji yang bagian wajan dan dandang yang beli siapa saja?apakah ibu – ibu atau siapa?
- Pak Haji : Gak, gak ibu – ibu saja. Kebanyakan orang laki – laki juga beli. Biasanya produk yang dibeli untuk di kreditkan. Tapi yang beli tetap perempuan. Sekarang laki dan perempuan kan sama, sama – sama bisa masak. Sekarang orang laki pintar masak kan lebih banyak. Untuk hari raya tertentu, biasanya permintaan dandang dan wajan lebih banyak.
- Peneliti : Antara dandang koran dan dandang *stainless* dapat dilihat bahwa lebih laku dandang *stainless*, hal ini dikarenakan oleh apa?
- Pak Haji : Karena dandang *stainless*, lebih panas maka lebih cepat prosesnya, lebih bagus, tahan lama, selain itu nasi yang dihasilkan juga bagus, mateng. Untuk godok air juga lebih cepat panas. Sedangkan dandang koran, dalam waktu 1 jam kalau gak di angkat bisa jebol. Jadi kena panas LPG yang terlalu panas bisa cepat rusak. Jadi biasanya dandang itu digunakan untuk masak nasi, untuk ngukus, masak air, ngukus ikan. Utamanya untuk masak nasi. Biasanya orang kampung kan punya dandang cuma 1, jadi 1 dandang digunakan untuk macam – macam (serba guna).

- Peneliti : Sebelum melakukan perubahan ke dandang *stainless*, bagaimana cara Pak Haji bisa melihat ukuran pasarnya?
- Pak Haji : Dulu, waktu pertama belum ada *stainless*, jumlah *stainless* masih sedikit dan LPG belum beredar sehingga orang enggan untuk membeli karena terlalu mahal. Namun karena aluminium koran ini sudah tergeser karena orang sudah tau pemakaiannya hanya 2-3 tahun sudah rusak, kan beda. 1 beli dandang koran, 1 beli dandang *stainless* di pertimbangkan. Di bandingkan kekuatan antara dandang koran dan dandang *stainless* lebih kuat mana? Ternyata perbandingannya hampir 2x-3x lipat. Misalnya 1 dandang koran harganya RP 10.000, 1 dandang *stainless* harganya Rp. 23.000. Tapi dandang koran habis 3, dandang *stainless* belum habis 1. Ini kelebihanannya.
- Peneliti : Jadi, begitu Pak Haji mengeluarkan dandang *stainless*, langsung di masukkan ke toko – toko?
- Pak Haji : Ya, langsung di masukkan ke toko – toko. Ada promosi dulu, dijelaskan pemakaiannya gini, kelebihanannya gini. Akhirnya orang sudah tahu kelebihan dandang *stainless*, sehingga yang dandang koran itu lebih terhambat. Sekarang dandang *stainless* yang lagi di gemari oleh masyarakat, sedangkan dandang koran tersisih. Dan ternyata setelah dandang *stainless* saya masukkan ke toko – toko, banyak yang beli karena mereka banyak yang sudah tahu kelebihanannya.
- Peneliti : Untuk produk dandang koran yang 1 kali di produksi perusahaan dengan pegangan warna hitam. Apakah alasan perusahaan mengganti pegangan tersebut seperti yang sekarang?
- Pak Haji : Sebenarnya begini, itu tergantung permintaan pasar. Jadi dulu pegangannya waktu masih berwarna hitam, ada konsumen yang takut dan bilang bahwa bahannya bukan dari aluminium, ini besi mungkin karena gak sama. Jadi mending dibuat yang sama saja warnanya seperti aluminium. Ada juga yang bilang, warnanya disamakan saja,

supaya kelihatan lebih manis. Kan permintaan orang macam – macam.

- Peneliti : Untuk percobaan melakukan perubahan, misalnya untuk merubah bagian pegangan dandang dari yang bentuk bunder menjadi bentuk seperti sekarang kira – kira menghabiskan waktu berapa lama?
- Pak Haji : Gak lama, paling lama itu 1 minggu hingga 10 hari sudah bisa di kasik tahu kepada para pekerja.
- Peneliti : Kalau boleh tahu, bagaimana proses untuk pembuatan untuk produk wajan dan dandang?
- Pak Haji : Untuk produk wajan, yaitu dilakukan pencetakan, lalu di lakukan penghalusan, setelah itu dilakukan proses pengikiran, lalu dilihat di ruangan khusus dengan lampu dop, apakah terdapat bagian yang bocor pada wajan atau tidak? Kalau ada maka disisihkan, kalau tidak ada maka langsung dimasukkan, di beri cap dan diikat. Kalau ada yang bocor maka di daur ulang lagi. Kalau untuk dandang, dilakukan pemotongan sesuai pola, lalu pencetakan bagian bawah dandang, kemudian penyatuan bagian bawah dan badan dandang, kemudian pemasangan pegangan dandang. Setelah itu dilakukan pembuatan tutup dandang, pemasangan tutup dandang, kemudian produk di tempeli merek dan dandang dikemas dengan dimasukkan ke dalam plastik sesuai ukurannya.
- Peneliti : Saat peralihan dari dandang koran ke dandang *stainless*, yang jadi target pemasaran perusahaan daerah mana saja?
- Pak Haji : Daerah sini dulu, kemudian berkembang ke daerah – daerah lainnya.
- Peneliti : Oh begitu. Kalau untuk inovasi produk, inovasi produk apa saja yang dilakukan oleh perusahaan?
- Pak Haji : Yang diinovasi adalah perubahan bentuk dan warna pada pegangan dandang, model tutup dandang pada saat pertama kali diproduksi berbentuk bundar seperti tutup panci. Kemudian diinovasi menjadi bentuk kerucut. Terus untuk bagian dalam badan dandang, dulu ada 3 buah penopang di bagian bawah tempat sarangan, diinovasi menjadi polos, penopangnya sudah gak di pakai lagi. Terus bagian bawah

dandang juga mengalami inovasi yaitu lingkaran bagian bawahnya, dulu yang ada banyak, sekitar 5 sekarang dikurangi menjadi 3 lingkaran saja. Kemudian saya inovasi lagi bahan bakunya, karena kalau tidak di ganti gak jalan usaha saya. Sebab sekarang ini dandang Koran sudah tidak laku lagi di pasaran. Inovasi di bagian tutup dandang yang dulunya ada 1 lingkaran sekarang ada 3 buah lingkaran, 1 lingkaran besar di bagian tengah untuk membuka tutup dandang dan 2 buah lingkaran kecil disamping kiri dan kanan lingkaran besar untuk menopang pegangan inti agar lebih kuat dan terlihat lebih menarik. Kemudian inovasi pada bagian bawah dandang, dimana dulunya ada 3 lingkaran di bagian bawah dandang dan sekarang diinovasi menjadi 2 lingkaran saja. Inovasi lainnya itu, penambahan ukuran dandang yang dulunya hanya terdapat 5 ukuran, ukuran ½ kg hingga 3 kg; sekarang perusahaan menambah 3 ukuran lagi, yaitu ukuran 4 kg, 5 kg, dan 6 kg. Jadi total produk dandang hingga saat ini terdapat 8 macam, yaitu ukuran ½, 1, 1 ½, 2, 3, 4, 5 , 6 kg. Inovasi biasanya dilakukan dengan jangka waktu 2 sampai 3 tahun. Sedangkan untuk dandang masih belum dilakukan banyak inovasi.hanya dilakukan inovasi di bagian pegangan, yang dulunya bentuknya bunder sekarang bentuknya kotak. Terus bagian kedalamannya, dulu ceper sekarang lebih cekung.

Peneliti : Untuk masalah listrik bagaimana Pak? tiap tahunnya biasanya kena berapa KWH dan bayar berapa?

Pak Haji : Begini, kalau listrik yang paling banyak menghabiskan itu untuk pembuatan produk wajan karena paling banyak pakai mesin. Sedangkan kalau dandang gak terlalu banyak. Kalau untuk berapa KWHnya saya tidak pernah memperhatikan. Sedangkan biaya listrik rata – rata sekarang setelah produksi wajan 1 tahun itu bisa sampai Rp.12.000.000. Sedangkan dulu sebelum produksi wajan dalam 1 tahun cuma bayar Rp.3.500.000. Tapi biayanya disesuaikan dengan penggunaannya. Kalau semakin banyak produksi, semakin banyak listrik yang di pakai.

Peneliti : Penetapan merek pada produk dapat ide dari mana? Prosesnya bagaimana?

Pak Haji : Idenya dari saya sendiri. Memang logonya beda – beda 2 produk ini. Begini ceritanya, kalau logo untuk produk dandang yang gambar gajah itu idenya muncul waktu saya melihat - lihat berbagai macam logo produk yang ada di pabrik – pabrik besar. Biasanya yang banyak kita jumpai pada produk ember plastik berupa gambar gajah. Dari sana saya dapat ide untuk menggunakan gambar gajah sebagai logo produk saya, tentu saja dengan pemikiran bagaimana agar desain yang saya buat dapat menarik dan tidak dapat dijiplak. Kalau untuk logo wajan saya dapat ide pakai gambar bintang karena saya berfikir tentang benda langit paling bersinar. Tapi sampai saat ini untuk gambar produk wajan belum mengalami perubahan. Kalau produk wajan pernah 1 kali mengalami perubahan, waktu itu pas masih dandang koran masih pakai naman “Raja Bintang Gajah”, tapi setelah berubah menjadi dandang *stainless*, namanya berubah jadi “Gajah”, sekarang tampilan logonya jadi lebih *simple*. Sekarang, logo dan nama perusahaan sudah di daftarkan, sehingga tidak mungkin bisa dijiplak oleh perusahaan lain.

Peneliti : Untuk bahan baku wajan, saya lihat pakai batangan aluminium. Itu bagaimana cara pengolahannya pak?

Pak Haji : Untuk bahan baku wajan itu ada 3 macam aluminium. 3 macam ini ada yang keras, lunak dan agak lunak. Ketiga batangan itu dicampurkan dan diukur kadar maniumnya. Pengukuran untuk menentukan apakah kadar maniumnya sudah pas atau belum, biasanya dengan 2 cara. Cara pertama itu dengan mencetak 1 produk. kalau waktu dicetak, produk bisa cepat jadi berarti kadar maniumnya sudah pas. Cara kedua itu kalau dilakukan penghalusan maka kilap yang ada pada produk terlihat bagus dan produk tidak terlihat kaku. kalau 2 cara itu berhasil berarti campurannya sudah sempurna. Untuk pengukurannya saya perkirakan sendiri. 3 macam batangan itu dicampur dan dicairkan sampai mendidih. Setelah batangan menjadi

cair maka dilihat warna cairannya. Kalau cairan yang mendidih warnanya merah keunguan berarti campurannya masih kurang sempurna, karena produk yang dihasilkan nantinya akan keras dan tidak berhasil. Warna cairan yang sudah pas itu kalau warnanya merah cerah. Kalau warna cairan sudah merah cerah lalu dilakukan proses pencetakan. Kalau warna cairan sudah sempurna pasti hasil cetakannya akan berhasil dan bagus. Kalau setelah dicetak wajan hasilnya terlalu lembek dan terlalu keras, wajan gak tidak bisa dijual dan harus di lebur lagi. Proses selanjutnya, pembubutan (*scrub*). Ini proses menghaluskan bagian dalam wajan. Proses ini pakai tenaga mesin. Setelah itu, dilakukan proses pengikiran bagian pegangan wajan supaya tidak tajam waktu dipakai. Proses terakhirnya itu pemeriksaan wajan menggunakan lampu dop. Disini bagian dalam wajan dilihat apakah terdapat lubang atau tidak. Kalau ada bagian yang berlubang, wajan itu akan disisihkan untuk didaur ulang lagi, tapi kalau gak ada lubang maka wajan akan di timbang dulu, lalu dikasih merek dan diikat menggunakan kawat tipis.

Peneliti : Baik pak, itu saja yang ingin saya tanyakan, terima kasih

Pak Haji : Iya, sama – sama

### **Wawancara dengan pekerja wajan:**

- Peneliti : Selamat siang pak, saya mau bertanya – tanya sebentar untuk tugas skripsi saya.
- Pekerja : Ya, silahkan
- Peneliti : Nama bapak siapa? Sudah berapa lama bekerja di sini?
- Pekerja : Nama saya Sugik, saya sudah bekerja disini selama kurang lebih 8 tahun.
- Peneliti : Apakah bapak pernah memberikan ide inovasi bagi perusahaan?
- Pekerja : Tidak pernah
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui bagaimana cara perusahaan dalam penyaringan ide untuk melakukan inovasi?
- Pekerja : Tidak tahu
- Peneliti : Menurut Bapak, pengguna produk wajan siapa saja? Dan manfaat utamanya apa saja?
- Pekerja : Menurut saya pengunanya semua kalangan baik pria maupun wanita. Selain itu, manfaat utama produk wajan adalah untuk menggoreng.
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui mengenai proses pengembangan dan pengujian konsep, pengembangan strategi pemasaran, dan analisa bisnis yang dilakukan oleh perusahaan?
- Pekerja : Saya tidak mengetahui
- Peneliti : Menurut bapak, hal apa saja yang dipertimbangkan dalam pengembangan produk pada perusahaan?
- Pekerja : Bagaimana agar produk dapat diterima oleh masyarakat dan harga yang ditetapkan juga dapat terjangkau.
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui mengenai uji pasar dan komersialisasi yang dilakukan oleh perusahaan?
- Pekerja : Saya tidak mengetahui
- Peneliti : Bapak merasa membuat wajan itu susah atau tidak? Untuk membuat 1 proses pembuatan wajan itu membutuhkan waktu berapa lama?
- Pekerja : Saya merasa tidak susah, karena dari pertama masuk kerja saya memang sudah punya pengalaman membuat wajan. Untuk proses

pembuatannya, 1 wajan membutuhkan waktu kurang lebih 5-10 menit untuk proses pencetakan ukuran wajan yang kecil. Kalau untuk ukuran besar, seperti wajan ukuran 30, prosesnya agak lama, kurang lebih 20-25 menit. Dari semua proses itu yang paling banyak menghabiskan waktu di proses pembakaran dari bentuk batangan sampai batangan mencair. Proses ini dilakukan sampai cairannya mendidih dan berwarna merah dan siap untuk dicetak. Untuk 1 kali pembakaran membutuhkan waktu sekitar 4 jam. Setiap hari produksi dimulai jam 8 pagi jadi pembakaran sudah dimulai dari jam 4 pagi jadi pada jam 8 pagi cairan sudah siap untuk dicetak.

- Peneliti : Untuk penerapan harga dan merek yang dilakukan oleh perusahaan apakah bapak tahu?
- Pekerja : Untuk masalah penetapan harga dan merek yang dilakukan oleh perusahaan, saya tidak tahu. Saya cuma menjalankan proses produksinya saja.
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui semua *Raw Material* yang digunakan untuk proses produksi pada perusahaan?
- Pekerja : Untuk *Raw Material* pada produk wajan saya mengetahui, tapi untuk produk dandang saya tidak tahu.
- Peneliti : Apakah bapak sudah menguasai semua proses produksi wajan? Kalau perusahaan melakukan perubahan pada bagian – bagian di wajan, apakah bapak tidak mengalami kesulitan?
- Pekerja : Ya, saya disini bisa di bagian mana saja, dari proses awal sampai akhir dengan berbagai ukuran. Dan kalau ada perubahan bentuk dari bagian wajan yang ditetapkan oleh perusahaan, saya bisa dengan cepat menyesuaikan perubahan tersebut.
- Peneliti : Di perusahaan ada berapa banyak ukuran produk wajannya?
- Pekerja : Ada 14 macam, ukuran 10,11,12,13,14,15,16,18,20,22,24,26,28,30
- Peneliti : Menurut bapak, produk pada perusahaan bagaimana jika dibandingkan dengan produk dari sejenis yang lainnya?
- Pekerja : Menurut saya kalau produk pada di sini dibandingkan sama produk lainnya maka produk perusahaan lebih unggul, karena tampilan

produk di sini lebih baik dan banyak konsumen yang senang dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Selain itu, wajan di sini juga punya daya tarik tersendiri kalau dilihat dari bentuk dan bahannya. Wajan yang dihasilkan oleh perusahaan lebih halus, bentuknya lebih cekung dan lebih bagus jika dibandingkan sama produk dari perusahaan lain, kalau produk perusahaan lain bentuknya lebih datar.

- Peneliti : Kalau untuk alat – alat yang digunakan untuk proses produksi menurut bapak bagaimana?
- Pekerja : Alat yang dipakai untuk proses produksi wajan dari awal sudah pakai mesin, jadi kegiatan produksi bisa berjalan dengan cepat. Hingga saat ini terdapat 20 mesin pada perusahaan
- Peneliti : Menurut bapak, pelaku utama yang melakukan pengembangan produk pada perusahaan itu siapa? Dan inovasi apa saja yang telah dilakukan oleh Pak Haji?
- Pekerja : Pelaku utama pengembangan produk di sini Pak Haji. Inovasi yang sudah dilakukan oleh perusahaan untuk wajan itu di bagian pegangan dan kedalamannya. Dulunya pegangan wajan berbentuk bundar, diinovasi menjadi lebih kotak, dan bentuk wajan yang dulunya agak datar, sekarang sudah diinovasi oleh perusahaan menjadi lebih cekung.
- Peneliti : Jika produk tidak habis dijual apakah produk akan disimpan atau bagaimana?
- Pekerja : Kalau produk tidak habis dijual, produk akan di simpan digudang, tapi dalam jangka waktu kurang dari 1 minggu produk dapat terjual dengan cepat.
- Peneliti : Kalau ada inovasi gitu, waktu yang dibutuhkan untuk beradaptasi berapa lama?
- Pekerja : Sekitar 1 minggu sudah bisa kok
- Peneliti : Bagaimana persaan bapak setelah lama bekerja di sini?
- Pekerja : Saya merasa nyaman bekerja di sini karena tempat kerjanya nyaman dan masalah gaji pun sudah cukup sesuai

Peneliti : Jadwal kerja di perusahaan hari apa saja pak?

Pekerja : Dari hari Senin sampai Sabtu, hari Senin sampai Jumat dari jam 08.00 sampai jam 16.00, sedangkan hari Sabtu dari jam 08.00 sampai jam 15.00. Hari Sabtu itu hari gajian. Gajinya itu berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan.

Peneliti : Apakah bapak mengetahui luas perusahaan?

Pekerja : Tidak tahu

Peneliti : Untuk jumlah listrik yang digunakan serta oli bekas untuk apa apakah bapak mengetahui?

Pekerja : Jumlah penggunaan listrik saya tidak tahu, tapi oli bekas digunakan untuk proses produksi wajan

Peneliti : Ada berapa pekerja untuk bagian produksi?

Pekerja : Ada 28 orang, dan 3 orang statusnya sebagai tukang.

Peneliti : Menurut bapak, pekerja dinilai memiliki keahlian khusus dari mana? Dan biasanya mereka telah bekerja di perusahaan selama berapa lama?

Pekerja : Menurut saya, penilaian seorang pekerja memiliki keahlian khusus atau tidak dilihat dari cara mereka dan penguasaan mereka pada proses produksi, dan pekerja yang memiliki *skill* khusus biasanya yang telah bekerja lama di perusahaan

Peneliti : Baik pak, itu saja yang ingin saya tanyakan, terima kasih

Pekerja : Iya, sama – sama

### **Wawancara dengan pekerja dandang:**

- Peneliti : Selamat siang pak, saya mau bertanya – tanya sebentar untuk tugas skripsi saya.
- Pekerja : Ya, silahkan
- Peneliti : Nama bapak siapa? Sudah berapa lama bekerja di sini?
- Pekerja : Nama saya Ruslan, saya bekerja di sini sudah kurang lebih selama 16 tahun. Saya pertama kali bekerja di sini masih duduk di bangku SMP, jadi pagi hari saya bekerja, siang hari sekolah dan setelah pulang sekolah kembali ke perusahaan lagi untuk bekerja.
- Peneliti : Apakah bapak pernah memberikan ide inovasi bagi perusahaan?
- Pekerja : Tidak pernah
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui bagaimana cara perusahaan dalam penyaringan ide untuk melakukan inovasi?
- Pekerja : Tidak tahu
- Peneliti : Menurut Bapak, pengguna produk dandang siapa saja? Dan manfaat utamanya apa saja?
- Pekerja : Menurut saya pengunanya semua kalangan baik pria maupun wanita. Selain itu, manfaat utama produk dandang adalah untuk memasak nasi.
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui mengenai proses pengembangan dan pengujian konsep, pengembangan strategi pemasaran, dan analisa bisnis yang dilakukan oleh perusahaan?
- Pekerja : Saya tidak mengetahui
- Peneliti : Menurut bapak, hal apa saja yang dipertimbangkan dalam pengembangan produk pada perusahaan?
- Pekerja : Bagaimana agar produk dapat diterima oleh masyarakat dan harga yang ditetapkan juga dapat terjangkau.
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui mengenai uji pasar dan komersialisasi yang dilakukan oleh perusahaan?
- Pekerja : Saya tidak mengetahui

- Peneliti : Bapak merasa membuat dandang itu susah atau tidak? Untuk membuat 1 proses pembuatan dandang itu membutuhkan waktu berapa lama?
- Pekerja : Tidak susah. kalau prosesnya tergantung, semakin besar ukuran produknya maka semakin lama waktu yang di butuhkan.
- Peneliti : Untuk penerapan harga dan merek yang dilakukan oleh perusahaan apakah bapak tahu?
- Pekerja : Untuk masalah penetapan harga dan merek yang dilakukan oleh perusahaan, saya tidak tahu. Saya cuma menjalankan proses produksinya saja.
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui semua *Raw Material* yang digunakan untuk proses produksi pada perusahaan?
- Pekerja : Untuk *Raw Material* pada produk dandang saya mengetahui, tapi untuk produk wajian saya tidak tahu.
- Peneliti : Apakah bapak sudah menguasai semua proses produksi dandang? Kalau perusahaan melakukan perubahan pada bagian – bagian di dandang, apakah bapak tidak mengalami kesulitan?
- Pekerja : Ya, saya di sini dapat melakukan semua proses produksi dandang di perusahaan mulai dari proses pemotongan hingga produk siap untuk dijual dan juga dapat membuat dandang dengan berbagai ukuran. Waktu dilakukan perubahan dari dandang koran menjadi dandang *stainless* tidak terdapat kesulitan, karena saya sudah bisa membuat dandang. Menurut saya untuk ketahanan produk setelah dan sebelum inovasi itu, dandang *stainless* lebih tahan lama daripada dandang koran, dan dandang *stainless* juga memiliki penambahan ukuran serta penambahan di beberapa bagian, sehingga bisa di bilang jumlah produksi antara keduanya hampir sama. Karena bahannya tipis dan tidak tahan lama, peminat dandang koran sekarang jadi sedikit, berbeda dengan dandang *stainless* yang tampilannya lebih menarik dan bahannya lebih tahan lama.
- Peneliti : Di perusahaan ada berapa banyak ukuran produk dandang?

- Pekerja : Sekarang ada 8 macam. Ukuran  $\frac{1}{2}$ , 1, 1 $\frac{1}{2}$ , 2, 3, 4, 5, 6. Pertama kali itu ukuran dandang *stainless* yang diproduksi cuma 5 macam, yaitu ukuran  $\frac{1}{2}$ , 1, 1 $\frac{1}{2}$ , 2, 3. Beberapa bulan kemudian diproduksi lagi 3 ukuran baru, yaitu ukuran 4, 5, 6.
- Peneliti : Kalau untuk alat – alat yang digunakan untuk proses produksi menurut bapak bagaimana?
- Pekerja : Untuk proses produksi sekarang ini lebih baik, karena alat – alat produksi yang digunakan sudah lebih *modern*, tidak sederhana seperti dulu. Jadi proses produksi juga dapat semakin cepat.
- Peneliti : Menurut bapak, pelaku utama yang melakukan pengembangan produk pada perusahaan itu siapa? Dan inovasi apa saja yang telah dilakukan oleh Pak Haji?
- Pekerja : Pelaku utama pengembangan produk di sini Pak Haji. Sampai saat ini, perusahaan sudah melakukan inovasi sebanyak 6 kali, yaitu pada bahan baku, ukuran produk, pegangan dandang, tutup dandang, bagian bawah dandang, dan bagian dalam badan dandang.
- Peneliti : Jika produk tidak habis dijual apakah produk akan disimpan atau bagaimana?
- Pekerja : Kalau produk gak habis dijual, produk akan di simpan digudang, tapi dalam jangka waktu kurang dari 1 minggu produk dapat terjual dengan cepat.
- Peneliti : Kalau ada inovasi gitu, waktu yang dibutuhkan untuk beradaptasi berapa lama?
- Pekerja : Kalau ada inovasi cepat adaptasinya. Biasanya 1-2 minggu sudah bisa
- Peneliti : Bagaimana persaan bapak setelah lama bekerja di sini?
- Pekerja : Senang. Apalagi jika perusahaan banyak melakukan inovasi, saya mengaku semakin semangat dalam bekerja.
- Peneliti : Jadwal kerja di perusahaan hari apa saja pak?
- Pekerja : Dari hari Senin sampai Sabtu, hari Senin sampai Jumat dari jam 08.00 sampai jam 16.00, sedangkan hari Sabtu dari jam 08.00 sampai jam 15.00. Hari Sabtu itu hari gajian. Gajinya itu berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan.

- Peneliti : Apakah bapak mengetahui luas perusahaan?
- Pekerja : Tidak tahu
- Peneliti : Untuk jumlah listrik yang digunakan serta oli bekas untuk apa apakah bapak mengetahui?
- Pekerja : Jumlah penggunaan listrik saya tidak tahu, tapi untuk oli bekas saya tahu itu digunakan untuk proses produksi wajan
- Peneliti : Waktu yang bapak butuhkan untuk menguasai semua proses produksi di perusahaan berapa lama? Sekarang bapak bekerja di bagian mana?
- Pekerja : Saya menguasai semua proses produksi adalah selama 5 bulan. Sekarang menangani bagian pembuatan tutup dan bagian bawah dandang. Selain bekerja dari pagi sampai sore di perusahaan, saya juga ngambil kerja lembur di rumah. Bahan – bahan yang dibutuhkan saya bawa dari perusahaan. Waktu mengerjakannya di rumah mulai dari jam 07.30-09.00 malam.
- Peneliti : Untuk kerja di rumah alat – alatnya bagaimana pak?
- Pekerja : Alat – alat untuk kerja lembur di rumah saya beli dan pesan sendiri, cuma ada 1 alat yang saya pinjam dari perusahaan. tapi kalau untuk pekerja yang lain, alat – alat untuk kerja lembur di rumah di pinjamkan sama perusahaan.
- Peneliti : Ada kesulitan atau tidak jika dalam proses membuat produk dandang ini pak?
- Pekerja : Biasanya yang paling sulit itu bagian bawah dandang. Kesulitannya itu di ukurannya karena biasanya kalau bentuk yang sudah dipotong terlalu lebar, jadi harus dipotong lagi supaya pas.
- Peneliti : Ada berapa pekerja untuk bagian produksi?
- Pekerja : Ada 22 orang. Hampir semua bisa membuat produk dari awal sampai barang siap untuk di jual, kecuali pada bagian pemotongan. Ada 6 orang yang berstatus tukang, dan cuma ada 2 orang yang tidak bisa melakukan semua pekerjaan ini, karena masih dalam tahap belajar. Kalau proses belajar untuk buat dandang itu agak lama ya, kurang lebih selama 3 bulan, tergantung kemampuan masing – masing pekerja. Biasanya pekerja yang masih dalam tahap belajar diberikan

pekerjaan pada bagian yang agak ringan, seperti pembuatan pegangan dandang.

Peneliti : Menurut bapak, pekerja dinilai memiliki keahlian khusus dari mana? Dan biasanya mereka telah bekerja di perusahaan selama berapa lama?

Pekerja : Menurut saya, penilaian seorang pekerja memiliki keahlian khusus atau tidak dilihat dari cara mereka dan penguasaan mereka pada proses produksi, dan pekerja yang memiliki *skill* khusus biasanya yang telah bekerja lama di perusahaan

Peneliti : Baik pak, itu saja yang ingin saya tanyakan, terima kasih

Pak Haji : Iya, sama - sama

### **Hasil wawancara dengan distributor:**

- Peneliti : Selamat siang pak, saya mau bertanya – tanya sebentar untuk tugas skripsi saya mengenai inovasi produk di perusahaan.
- Distributor : Ya, silahkan
- Peneliti : Bapak sudah berapa lama menjadi distributor dari perusahaan?
- Distributor : Sudah lama, sejak perusahaan baru – baru di dirikan saya sudah mengambil barang di sana
- Peneliti : Misalnya untuk ide – ide inovasi yang dilakukan oleh perusahaan, apakah bapak pernah memberikan masukan ide?
- Distributor : Pernah, kalau dari saya probadi tidak ada, tapi biasanya idenya itu biasanya dari masukan konsumen waktu beli barang.
- Peneliti : Kemudian untuk proses penyaringan idenya, apakah bapak mengerti bagaimana prosesnya?
- Distributor : Saya tidak tahu, karena biasanya itu kan dilakukan oleh perusahaan sendiri.
- Peneliti : Menurut bapak, produk yang di produksi oleh perusahaan biasanya siapa saja penggunanya?
- Distributor : Semua kalangan, baik itu pria maupun wanita. Sebab sekarang kan sudah maju, tidak hanya wanita saja yang pakai. Kalau beli di toko mungkin kaum wanita.
- Peneliti : Manfaat dari produk yang di produksi perusahaan menurut bapak itu apa saja?
- Distributor : Untuk produk dandang itu untuk memasak nasi, bisa juga untuk mengukus makanan, masak air. Kalau untuk prosuk wajan itu manfaatnya ya untuk menggoreng.
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang di terapkan oleh perusahaan? serta bagaimana cara perusahaan melakukan analisa terhadap bisnisnya? Misalnya faktor apa saja yang berpengaruh pada tingkat keuntungan yang di peroleh oleh perusahaan.
- Distributor : Saya tidak tahu

- Peneliti : Pelaku utama untuk pengembangan produk pada perusahaan menurut bapak siapa?
- Distributor : Pak Haji, karena beliau yang berwenang untuk mengambil keputusan tersebut.
- Peneliti : Apakah bapak tahun hal apa saja yang kira – kira di pertimbangkan untuk melakukan pengembangan produk pada perusahaan?
- Distributor : Menurut saya yang di pertimbangkan adalah bagaimana agar produk dapat di terima di masyarakat
- Peneliti : Untuk pengujian pasar dan cara perusahaan mengkomersialisasikan produknya bagaimana apakah bapak mengetahuinya?
- Distributor : Saya tidak tahu mengenai hal itu
- Peneliti : Menurut bapak, selama ini kualitas produk perusahaan bagaimana?
- Distributor : Menurut saya, kualitasnya bagus. Karena dalam proses produksinya selalu di pantau oleh Pak Haji sendiri. Selain itu setelah dilakukan inovasi pada produknya, dandang *stainless* lebih tahan lama jika dibandingkan dengan dandang koran. Kalau untuk produk wajan masih sama saja, kualitasnya baik dan umur ekonomisnya juga masih sama, karena tidak ada perubahan bahan baku.
- Peneliti : Kalau mengenai harga yang di tetapkan oleh perusahaan apakah sudah sesuai menurut bapak?
- Distributor : Ya, menurut saya sudah sesuai. Karena dengan harga yang di tetapkan sekarang, permintaan produk masih berjalan lancar.
- Peneliti : Apakah bapak mengetahui pertimbangan apa yang dilakukan oleh Pak HAji untuk menetapkan merek pada produknya?
- Distributor : Saya tidak tahu kalau untuk masalah itu, karena dari awal saya tidak pernah menanyakan hal tersebut

- Peneliti : Apakah bapak tahu mengenai bagaimana penetapan ukuran produk yang di produksi oleh perusahaan? dan ada berapa banyak ukuran produk pada perusahaan?
- Distributor : Kalau untuk ukuran produk dandang di tetapkan berdasarkan kilo gram beras, jadi bisa untuk menampung berapa kilo gram beras. Sedangkan untuk produk wajan di tentukan berdasarkan diameter dari alat cetakannya. Mengenai ukuran produk, ukuran produk untuk dandang ada 8 macam, ukuran ½, 1, 1½, 2, 3, 4, 5, 6. Untuk wajan ada 14 macam, ukuran 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 20, 22, 24, 26, 28, 30.
- Peneliti : Untuk desain dari produk yang bersangkutan, menurut bapak bagaimana?
- Distributor : Menurut saya sudah bagus dan juga ada keserasian antara besar dan bentuk produknya.
- Peneliti : Yang bapak tahu, perusahaan sudah melakukan inovasi produk sebanyak berapa kali?
- Distributor : Seingat saya sudah 6 kali. Untuk produk dandang itu di bagian bahan baku, ukurannya, pegangan dandang, tutup dandang, bagian bawah dandang, dan bagian dalam dandang. kalau untuk wajan itu ada 2, bagian pegangan sama bagian kedalaman wadahnya saja.
- Peneliti : Baik pak, itu saja yang ingin saya tanyakan, terima kasih
- Pak Haji : Iya, sama - sama

**Data Penjualan Dandang *Stainless Steel* UD.Raja Bintang Gajah**

<b>2011</b>			
<b>Ukuran</b>	<b>Jumlah Produksi</b>	<b>Harga @satuan</b>	<b>Total</b>
½	21,805	Rp14,250.00	Rp310,721,250.00
1	27,930	Rp20,050.00	Rp559,996,500.00
1½	14,000	Rp23,050.00	Rp322,700,000.00
2	5,680	Rp30,250.00	Rp171,820,000.00
3	3,205	Rp36,750.00	Rp117,783,750.00
4	1,250	Rp44,200.00	Rp55,250,000.00
5	1,651	Rp50,200.00	Rp82,880,200.00
6	1,350	Rp59,500.00	Rp80,325,000.00
<b>TOTAL</b>	76,871		Rp1,701,476,700.00

<b>2010</b>			
<b>Ukuran</b>	<b>Jumlah Produksi</b>	<b>Harga @satuan</b>	<b>Total</b>
½	16,950	Rp14,000	Rp237,300,000.00
1	25,025	Rp19,800	Rp495,495,000.00
1½	12,215	Rp22,800	Rp278,502,000.00
2	5,485	Rp30,000	Rp164,550,000.00
3	2,996	Rp36,250	Rp108,605,000.00
4	944	Rp43,700	Rp41,252,800.00
5	2,086	Rp49,700	Rp103,674,200.00
6	770	Rp59,000	Rp45,430,000.00
<b>TOTAL</b>	66,471		Rp1,474,809,000.00

<b>2009</b>			
<b>Ukuran</b>	<b>Jumlah Produksi</b>	<b>Harga @satuan</b>	<b>Total</b>
½	14,450	Rp14,000	Rp202,300,000.00
1	23,465	Rp19,800	Rp464,607,000.00
1½	12,155	Rp22,800	Rp277,134,000.00
2	5,485	Rp30,000	Rp164,550,000.00
3	3,070	Rp36,250	Rp111,287,500.00
4	1,290	Rp43,700	Rp56,373,000.00
5	2,035	Rp49,700	Rp101,139,500.00
6	867	Rp59,000	Rp51,153,000.00
<b>TOTAL</b>	62,817		Rp1,428,544,000.00

**Data Penjualan Dandang Koran UD.Raja Bintang Gajah**

<b>2007</b>			
<b>Ukuran</b>	<b>Jumlah Produksi</b>	<b>Harga @satuan</b>	<b>Total</b>
½	13,515	Rp5,000	Rp67,575,000.00
1	12,835	Rp6,500	Rp83,427,500.00
1½	9,039	Rp8,000	Rp72,312,000.00
2	6,114	Rp9,000	Rp55,026,000.00
3	3,542	Rp10,000	Rp35,420,000.00
<b>TOTAL</b>	45,045		Rp313,760,500.00

<b>2008</b>			
<b>Ukuran</b>	<b>Jumlah Produksi</b>	<b>Harga @satuan</b>	<b>Total</b>
½	13,654	Rp5,000	Rp68,270,000.00
1	12,372	Rp6,500	Rp80,418,000.00
1½	10,204	Rp8,000	Rp81,632,000.00
2	7,345	Rp9,000	Rp66,105,000.00
3	5,010	Rp10,000	Rp50,100,000.00
<b>TOTAL</b>	48,585		Rp346,525,000.00

**Data Penjualan Wajan UD.Raja Bintang Gajah**

<b>2009</b>			
<b>Ukuran</b>	<b>Jumlah produksi</b>	<b>Harga</b>	<b>Total</b>
10	15925	Rp 7,500	Rp 119,437,500.00
11	11575	Rp 8,750	Rp 101,281,250.00
12	13175	Rp 10,750	Rp 141,631,250.00
13	12075	Rp 13,500	Rp 163,012,500.00
14	11675	Rp 15,500	Rp 180,962,500.00
15	10125	Rp 17,500	Rp 177,187,500.00
16	8950	Rp 20,000	Rp 179,000,000.00
18	7745	Rp 26,500	Rp 205,242,500.00
20	8805	Rp 34,000	Rp 299,370,000.00
22	4040	Rp 43,500	Rp 175,740,000.00
24	2370	Rp 53,500	Rp 126,795,000.00
26	1070	Rp 74,000	Rp 79,180,000.00
28	705	Rp 86,000	Rp 60,630,000.00
30	1105	Rp 105,000	Rp 116,025,000.00
<b>TOTAL</b>	109340		Rp 2,125,495,000.00

<b>2010</b>			
<b>Ukuran</b>	<b>Jumlah produksi</b>	<b>Harga</b>	<b>Total</b>
10	18000	Rp 7,500	Rp 135,000,000.00
11	11575	Rp 8,750	Rp 101,281,250.00
12	13625	Rp 10,750	Rp 146,468,750.00
13	12450	Rp 13,500	Rp 168,075,000.00
14	12525	Rp 15,500	Rp 194,137,500.00
15	9250	Rp 17,500	Rp 161,875,000.00
16	7275	Rp 20,000	Rp 145,500,000.00
18	5760	Rp 26,500	Rp 152,640,000.00
20	6240	Rp 34,000	Rp 212,160,000.00
22	3130	Rp 43,500	Rp 136,155,000.00
24	1920	Rp 53,500	Rp 102,720,000.00
26	1005	Rp 74,000	Rp 74,370,000.00
28	690	Rp 86,000	Rp 59,340,000.00
30	1210	Rp 105,000	Rp 127,050,000.00
<b>TOTAL</b>	104655		R1,916,772,500.00

**Data Penjualan Wajan UD.Raja Bintang Gajah**

<b>2011</b>			
<b>Ukuran</b>	<b>Jumlah produksi</b>	<b>Harga</b>	<b>Total</b>
10	18200	Rp 7,500	Rp 136,500,000.00
11	11400	Rp 8,750	Rp 99,750,000.00
12	13775	Rp 10,750	Rp 148,081,250.00
13	13675	Rp 13,500	Rp 184,612,500.00
14	12750	Rp 15,500	Rp 197,625,000.00
15	9750	Rp 17,500	Rp 170,625,000.00
16	8475	Rp 20,000	Rp 169,500,000.00
18	6500	Rp 26,500	Rp 172,250,000.00
20	6810	Rp 34,000	Rp 231,540,000.00
22	3090	Rp 43,500	Rp 134,415,000.00
24	2070	Rp 53,500	Rp 110,745,000.00
26	1160	Rp 74,000	Rp 85,840,000.00
28	825	Rp 86,000	Rp 70,950,000.00
30	1155	Rp 105,000	Rp 121,275,000.00
<b>TOTAL</b>	109635		Rp 2,033,708,750.00

**Data Biaya Yang di Keluarkan Oleh Perusahaan UD. Raja Bintang Gajah**

**Data Biaya Material**

<b>Tahun</b>	<b>Total Biaya Material (Rp)</b>
2007	45,189,685.00
2008	48,517,562.50
2009	3,144,668,440.00
2010	2,856,244,132.50
2011	3,195,570,625.00

**Data Penggunaan Tenaga Kerja**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Tenaga Kerja</b>	<b>Total gaji/tahun (Rp)</b>
2007	32	84,000,000.00
2008	34	100,800,000.00
2009	44	279,600,000.00
2010	44	240,000,000.00
2011	50	286,800,000.00

**Data Biaya Energi (Listrik dan Oli Bekas)**

<b>Tahun</b>	<b>Total Biaya Energi (Rp)</b>
2007	3,600,000.00
2008	3,800,000.00
2009	32,680,000.00
2010	31,680,000.00
2011	32,180,000.00