

PEDOMAN UNTUK WAWANCARA TERSTRUKTUR

A. Kelayakan Usaha Aspek Pasar

1. Produk atau jasa yang dihasilkan
 - a. Apa jenis produk yang anda produksi?
 - b. Siapa yang menjadi target konsumen anda?
 - c. Apa keunggulan barang produksi anda?
2. Gambaran Pasar
 - a. Bagaimana gambaran nilai penjualan usaha anda?
3. Proyeksi Penjualan
 - a. Bagaimana proyeksi nilai penjualan usaha anda?
 - b. Apakah terdapat penurunan atau kenaikan nilai penjualan setiap tahun?
4. Strategi Pemasaran
 - a. Bagaimana pengembangan produk anda? (mengikuti mode yang berlaku atau memiliki mode baku sendiri)
 - b. Bagaimana pengembangan wilayah pemasaran usaha anda?
 - c. Kegiatan promosi apa saja yang sudah anda lakukan?
 - d. Bagaimana penetapan harga produk yang anda produksi?
5. Analisis Pesaing
 - a. Siapa saja pesaing usaha rumahan anda?
 - b. Apa saja keunggulan dan kelemahan usaha rumahan lain?
6. Saluran Distribusi
 - a. Bagaimana wilayah pemasaran saat ini?
 - b. Apa jalur distribusi yang anda gunakan?

B. Kelayakan Usaha Aspek Teknik

1. Proses Produksi dan Lokasi Usaha
 - a. Bagaimana proses produksi pembuatan bulu mata dan rambut palsu moderen?
 - b. Apa keunggulan proses produksi anda?
 - c. Bagaimana pendapat anda tentang penempatan lokasi usaha rumahan anda?
 - d. Bagaimana luas tempat usaha rumahan anda?
2. Bahan Baku dan Penggunaannya
 - a. Bahan baku apa yang anda gunakan untuk proses produksi?
 - b. Bagaimana kebutuhan per bulan bahan baku yang anda butuhkan?
 - c. Bagaimana penanganan limbah dari usaha rumahan anda?
3. Kapasitas Produksi
 - a. Apa saja perlengkapan dan mesin-mesin yang anda gunakan untuk proses produksi?
 - b. Berapa kapasitas produksi bulu mata dan rambut palsu moderen per bulan?

C. Kelayakan Usaha Aspek Manajemen

1. Data Perusahaan
 - a. Bentuk badan usaha dari usaha rumahan anda apa?
 - b. Kapan usaha rumahan anda mulai berdiri?
2. Struktur Organisasi
 - a. Bagaimana struktur organisasi dalam usaha rumahan anda?
 - b. Bagaimana susunan pemilik saham perusahaan?
3. Analisis Sumber Daya Manusia
 - a. Bagaimana kompetensi yang harus dipenuhi untuk menjadi tenaga kerja di usaha rumahan anda?

- b. Bagaimana sistem penggajian atau pengupahan tenaga kerja yang bekerja pada usaha rumahan anda?

D. Kelayakan Usaha Aspek Keuangan

1. Dana Usaha Rumahan
 - a. Berapa dana yang anda butuhkan untuk mendirikan usaha rumahan?
 - b. Sumber dana yang anda gunakan untuk mendirikan usaha berasal dari mana?
 - c. Berapa sumber dana sendiri yang anda gunakan untuk mendirikan usaha?
 - d. Berapa sumber dana pinjaman yang anda gunakan untuk mendirikan usaha dan berasal dari mana?

HASIL WAWANCARA DENGAN PIMPINAN INDUSTRI RRG PRODUCT

A. Kelayakan Usaha Aspek Pasar

1. Produk atau jasa yang dihasilkan

a. Apa jenis produk yang anda produksi?

Jawab: Bulu Mata dan Rambut Palsu Modern, namun menyediakan sanggul jawa dan aksesoris rambut palsu.

b. Siapa yang menjadi target konsumen anda?

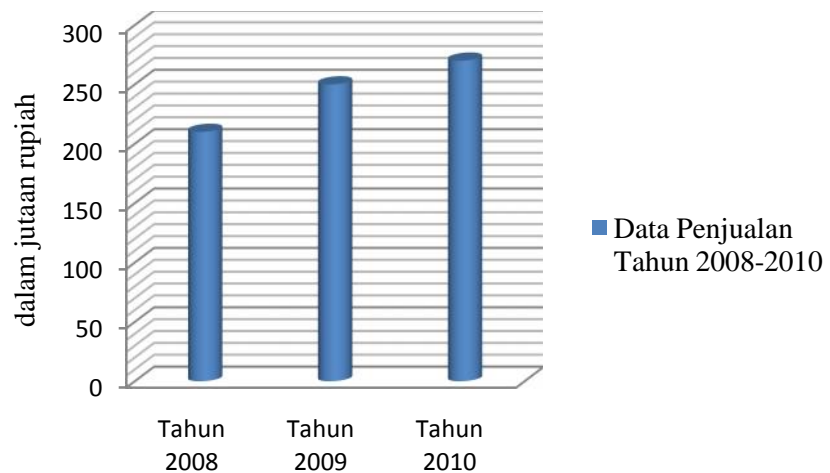
Jawab: Artis, Pejabat dan warga biasa.

c. Apa keunggulan barang produksi anda?

Jawab: dengan harga di bawah harga pabrik namun dengan kualitas hampir sama, juga pembelian tidak ada batas minimal.

2. Gambaran Pasar

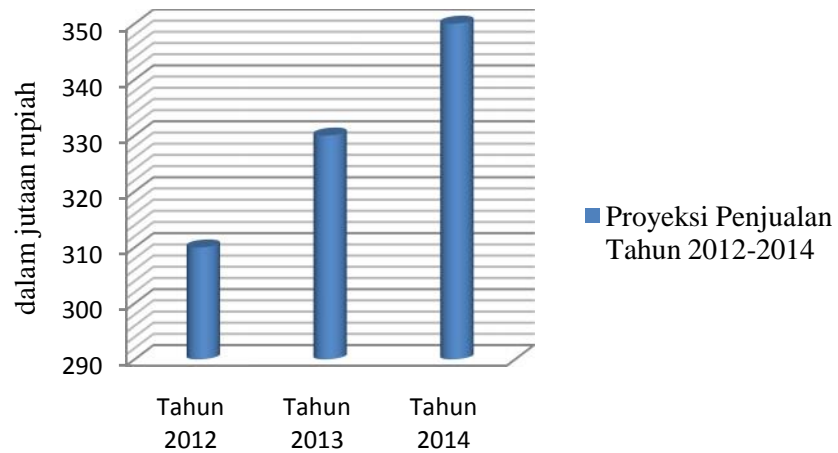
a. Bagaimana gambaran nilai penjualan usaha anda?



Jawab:

3. Proyeksi Penjualan

a. Bagaimana proyeksi nilai penjualan usaha anda?



Jawab:

b. Apakah terdapat penurunan atau kenaikan nilai penjualan setiap tahun?

Jawab: terjadi kenaikan setiap tahun.

4. Strategi Pemasaran

a. Bagaimana pengembangan produk anda? (mengikuti mode yang berlaku atau memiliki mode baku sendiri)

Jawab: kami memiliki beberapa model baku, namun kami juga menerima pesanan sesuai kemauan konsumen dan kami juga memberikan masukan mengenai model produk yang cocok bagi konsumen.

b. Bagaimana pengembangan wilayah pemasaran usaha anda?

Jawab: untuk rambut palsu, aksesoris dan sanggul jawa wilayah pemasaran kami adalah Indonesia, untuk bulu mata wilayah pemasaran kami adalah indonesia dan jepang.

c. Kegiatan promosi apa saja yang sudah anda lakukan?

Jawab: Personal Selling dan Pameran. kami memiliki website dalam bentuk blog, namun tidak kami maksimalkan. Kami awalnya hanya menelepon salon-salon yang berada di wilayah jawa, lalu kami kirim contoh produk kami.

Selain itu dari pihak pemerintah daerah juga ikut mempromosikan dengan cara mengundang kami ketika acara-acara yang melibatkan pejabat-pejabat di pendopo kabupaten dan memberikan wadah promosi di tempat-tempat pariwisata di Purbalingga.

d. Bagaimana penetapan harga produk yang anda produksi?

Jawab: kami mempertimbangkan beberapa hal, antara lain: harga pabrik dan harga barang yang sama dengan kualitas di bawah kami, maka dari itu kami memberi harga di antara kedua fakta itu. Sebagai contoh jika satu wig pabrik menjual Rp.700.000 dan harga barang yang sama dengan kualitas di bawah kami Rp.250.000 maka harga kami kisaran Rp.450.000. keuntungan yang kami dapatkan lebih dari 100%.

5. Analisis Pesaing

a. Siapa saja pesaing usaha rumahan anda?

Jawab: pesaing kami adalah usaha rumahan dan pabrik yang berkecimpung dalam hal yang sama yaitu rambut palsu di Purbalingga maupun luar Purbalingga.

b. Apa saja keunggulan dan kelemahan usaha rumahan lain?

Jawab: untuk usaha rumahan lain, mereka kebanyakan menetapkan harga di bawah kami namun dengan kualitas di bawah kami, jika pabrik menetapkan harga di atas kami dan ada batas pembelian namun kualitas hampir sama.

6. Saluran Distribusi

a. Bagaimana wilayah pemasaran saat ini?

Jawab: untuk saat ini wilayah kami Indonesia saja, untuk tahun 2008-2010 kami sempat ekspor ke jepang namun karena terjadi gempa dan tsunami jepang, untuk sementara kami tunda ekspor ke jepang.

b. Apa jalur distribusi yang anda gunakan?

Jawab: individu, distributor dan eksportir

B. Kelayakan Usaha Aspek Teknik

1. Proses Produksi dan Lokasi Usaha

a. Bagaimana proses produksi pembuatan bulu mata dan rambut palsu moderen?

Jawab: keduanya hampir sama pembuatannya, yaitu:

- 1) pemilihan rambut yang akan digunakan (sesuaikan warna, jika tidak sesuai maka perlu dilakukan pewarnaan kembali)
- 2) penyasakan (penghalusan rambut). Dengan menggunakan alat penyasak yang terbuat dari seng, kayu dan paku khusus.
- 3) proses menjahit rambut dan pengeleman. Dengan menggunakan mesin jahit biasa dan mesin jahit khusus (samsing)
- 4) pembentukan model rambut. Proses ini biasa dinamai “pengopenan”. Yaitu dengan membasahi rambut yang telah dijahit lalu dibungkus dengan pipa khusus sesuai ukuran dan dimasukan ke oven khusus dengan waktu tertentu.
- 5) menjahit manual sesuai bentuk kepala. Hal ini harus menggunakan proses manual karena kerumitannya. Menggunakan alat bantu tiruan kepala manusia.

b. Apa keunggulan proses produksi anda?

Jawab: kami sudah menggunakan mesin-mesin yang cukup canggih dan tenaga kerja yang cukup handal, jika dibandingkan dengan pabrik, kami belum dapat disejajarkan namun untuk sesama usaha rumahan kami lebih unggul.

c. Bagaimana pendapat anda tentang penempatan lokasi usaha rumahan anda?

Jawab: pertama kami berada di pusat kota, namun dengan banyaknya permintaan dari konsumen untuk mencari tempat baru dengan alasan

kendaraan roda empat tidak dapat langsung berada di lokasi usaha kami, maka pada tahun 2009 kami pindah lokasi namun masih wilayah kota dan roda empat langsung dapat masuk ke lokasi kami. Kami memilih di kota karena akses yang mudah dengan tenaga kerja, bahan baku dan konsumen.

d. Bagaimana luas tempat usaha rumahan anda?

Jawab: saya kira cukup luas, karena rumah produksi dapat menampung kurang lebih 50 karyawan dengan ditambah fasilitas kamar mandi, tempat ibadah dan tempat parkir.

2. Bahan Baku dan Penggunaannya

a. Bahan baku apa yang anda gunakan untuk proses produksi?

Jawab: yang utama adalah rambut yang terdiri dari sintetis (plastik) dan asli, lalu bahan baku pendukung lainnya seperti lem, benang dan cat rambut.

b. Bagaimana kebutuhan per bulan bahan baku yang anda butuhkan?

Jawab: rata-rata setiap bulan kami membeli bahan baku kurang lebih sekitar Rp. 3.000.000 yang dikirim dari Jakarta

c. Bagaimana penanganan limbah dari usaha rumahan anda?

Jawab: limbah yang kami hasilkan kami jual dan dapat diolah kembali untuk bahan baku.

3. Kapasitas Produksi

a. Apa saja perlengkapan dan mesin-mesin yang anda gunakan untuk proses produksi?

Jawab:

No	Nama Mesin/ Peralatan	Jumlah	Tahun	Buatan
1.	Mesin Jahit	2	2003	Indonesia
2.	Pipa Alumunium	20	2003	Indonesia
3.	Jarum Stik	20	2003	Korea
4.	Meja Kerja	20	2003	Indonesia
5.	Kursi	20	2003	Indonesia
6.	Sisir	20	2003	Indonesia
7.	Alat Pengering	2	2003	Indonesia
8.	Oven	1	2003	Korea
9.	Kompor	2	2003	Indonesia

b. Berapa kapasitas produksi bulu mata dan rambut palsu moderen per bulan?

Jwb: untuk bulu mata 28.000 pcs dan rambut palsu 550 pcs (sudah termasuk aksesoris dan wig)

C. Kelayakan Usaha Aspek Manajemen

1. Data Perusahaan

a. Bentuk badan usaha dari usaha rumahan anda apa?

Jawab: Perusahaan Perorangan. Kegiatan usaha adalah perdagangan barang

b. Kapan usaha rumahan anda mulai berdiri?

Jawab: 2002

2. Struktur Organisasi

a. Bagaimana struktur organisasi dalam usaha rumahan anda?

Jawab: saya sebagai pimpinan, srimulyati menejer, suyati bagian gunting bulu mata, nani lestari gulung bulu mata, wahyu gulung rambut palsu, nani jahit rambut, poniah bagian sasak, yayad bagian oven

b. Bagaimana susunan pemilik saham perusahaan?

Jawab: saham di miliki oleh saya (Triyanto Aditya) 100%

3. Analisis Sumber Daya Manusia

- a. Bagaimana kompetensi yang harus dipenuhi untuk menjadi tenaga kerja di usaha rumahan anda?

Jawab: sesuai dengan bagian yang dibutuhkan, namun kami juga menerima bagi yang belum memiliki keahlian tapi mau belajar. Untuk tingkat pendidikan tidak ada batasan.

- b. Bagaimana sistem penggajian atau pengupahan tenaga kerja yang bekerja pada usaha rumahan anda?

Jawab: kami menggaji per bulan, untuk tenaga borongan kami gaji tiap hari.

D. Kelayakan Usaha Aspek Keuangan

1. Dana Usaha Rumahan

- a. Berapa dana yang anda butuhkan untuk mendirikan usaha rumahan?

Jawab: Rp. 50.000.000

- b. Sumber dana yang anda gunakan untuk mendirikan usaha berasal dari mana?

Jawab: modal sendiri dan pinjaman dari pemerintah

- c. Berapa sumber dana sendiri yang anda gunakan untuk mendirikan usaha?

Jawab: Rp. 10.000.000 dana sendiri.

- d. Berapa sumber dana pinjaman yang anda gunakan untuk mendirikan usaha dan berasal dari mana?

Jawab: Rp. 40.000.000 dana pemerintah pada awal pendirian usaha.

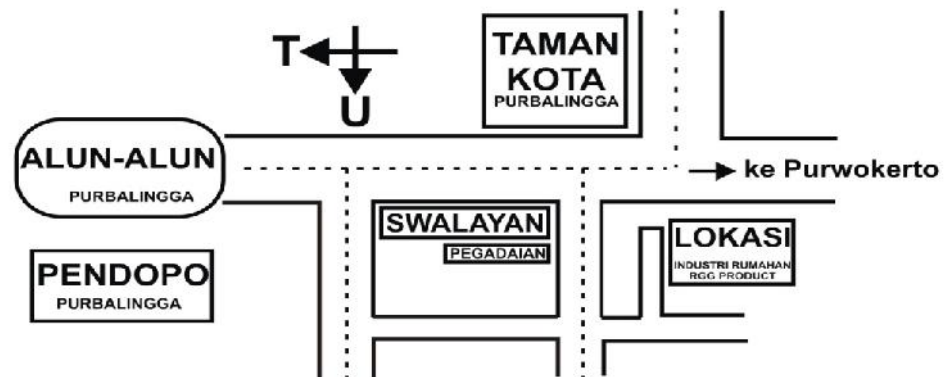
HASIL DOKUMENTASI INDUSTRI RUMAHAN RGG PRODUCT



Gambar. 3 Wig, Sanggul dan Bulu Mata RGG Product
(Sumber: Industri Rumahan RGG Product)



Gambar. 4 Pameran RGG Product di Pendopo Purbalingga
(Sumber: Industri Rumahan RGG Product)



Gambar. 5 Lokasi Industri Rumahan RGG Product
(Sumber: Industri Rumahan RGG Product)



Gambar. 6 *Layout* Industri Rumahan RGG Product

(Sumber: Industri Rumahan RGG Product)



Gambar. 7 Mesin Sangsing dan Oven

(Sumber: Industri Rumahan RGG Product)