Pedoman Wawancara

Profil Industri Makanan Slondok Di Desa Banjarharjo, Kecamatan Kalibawang Kanupaten Kulon Progo.

A. Pemasaran

1. Berapakah jumlah produksi perhari?
2. Apakah yang diutamakan dalam produk anda?
3. Bagaimanan pegendalian mutu produk anda?
4. Bagaimana tingkat mutu produk anda, apakah diadakan uji kualitas terlebih dahulu?
5. Apakah produk anda diberi merk?
6. berupa apa merk pada produk anda?
7. apakah setaiap produk diberi kemasan?
8. bagaimana cara pemberian pelabelan pada kemasan(apakah ada komposissi bahan, nerat bersih dan lain-lain)
9. Apakah dalam penjualan produk menggunakan garansi?
10. apakah produk anda sudah mendapat ijin?
11. apakah ada usaha dalam pengembangan produk anda?
12. bagaimanan karakteristik produk anda?
13. Bagaimana penyimpanan produk anda?
14. dalam memasarkan produk, berkisar sampai berapa harga yang anda tetapkan?
15. apakah anda memberikan potongan harga?
16. dalam kondisis apa potongan harga tersebut diberikan?
17. bagaimana sistem pembayaran yang ada lakukan?
18. apakah anda melakukan penjyalan secara kredit?
19. kalau iya, syaratnya?
20. berapa lama jangka waktu pembayaran dalam pembelian produk secara kredit?
21. Bagaimana anda menemtukan harga penjualan produk?
22. Apakah dalam menentukan harga produk anda mengalami kesulitan?

23. bagaimana cara mengatasinya?
24. Dimanakah lokasi bapak/ibu menjual slondok?(rumah, kios, pasar, swalayan)
25. Bagaimana cara bapak/ibu mendistribusikan/memasarkan produk?(diambil pengecer, dititipkan ke toko-toko, dijual langsung ke pembeli)
26. Apakah bapak/ibu menggunakan kendaraan/angkutan dalam memasarkan produk?
27. Sampai wilayah mana sajakah pemasaran slondok yang bapak/ibu produksi?
28. Dalam seminggu, berapa kali bapak/ibu menjual produk slondok?
29. Siapa konsumen bapak/ibu?(orang tua, remaja, anak-anak)
30. Apakah bapak/ibu juga menerima pesanan?
31. Apakah dalam menerima pesanan bapak/ibu membatasi jumlah pesanan tersebut?
32. Apakah dalam penjualan anda mengadakan promosi produk?
33. kalau iya, melaui apa?
34. Media apa yang digunakan dalam promosi
35. apakah terjadi persaingan antar pasar?

B. Bidang produksi

36. dari mana anda mendapatkan bahan baku tesebut?
37. bagaimanakan cara anda mendapatkan bahan baku?
38. apa saja jenis bahan baku yang anda gunkan dalam membuat slondok?
39. bagaimana anda melakukan pengendalian bahan baku?
40. berapa jumlah bahan baku setiap pembelian?
41. berapa frekuensi pengadaan bahan baku?
42. bagaimana daya tahan bahan baku tersebut?
43. bagaimana cara menyimpanan bahan baku tersebut?
44. berapa lama waktu tunggu bahan baku tersebut?
45. Berapa banyak bahan baku yang digunakan dalam sekali pembuatan slondok?

46. jenis alat apa saja yang anda gunakan dalam proses produksi?
47. apa saja fungsi dan kegunaan dari tiap alat yang digunakan Apakah bapak/ibu menggunakan alat khusus dalam memproduksi slondok?
48. Menurut bapak/ibu apakah peralatan yang dimiliki sudah memadai ?
49. bagaimanakah pemeliharaan dan perbaikan alat tersebut?
50. bagaimana kebersihan peralatan tersebut?
51. apakah pernah ada pelatihan tentang peralatan proses produksi dari perguruan tinggi atau Departemen Perindustrian?
52. Apakah bapak/ibu mempunyai tempat tersendiri dalam membuat slondok?
53. Bagaimanan formula slondok anda?
54. bagaimana proses pengolahan slondok?
55. Berapa waktu yang diperlukan untuk membuat slondok, dari bahan baku sampai menjadi produk?
56. Berapa kali bapak/ibu melakukan produksi dalam seminggu?
57. Berapa banyak produk yang dihasilkan bapak/ibu selama satu kali produksi?
58. Apakah bapak/ibu melakukan penyortiran bahan baku sebelum digunakan ?
59. Apakah bapak/ibu melakukan penyortiran slondok sebelum dijual ?

C. Keuangan

60. Bagaimana sistem pengupahan yang bapak/ibu lakukan kepada para tenaga kerja? (harian, mingguan, borongan)
61. Berapa upah yang bapak/ibu berikan ?
62. Berapa modal awal yang bapak/ibu gunakan?
63. Dari manakah bapak/ibu memperoleh modal untuk pertama kalinya?
64. Apakah bapak/ibu pernah menerima bantuan modal dari pemerintah/instansi?

D. Bidang Sumber daya manusia?

65. Apa pendidikan formal terakhir bapak/ibu ?

66. Apakah bapak/ibu pernah mengikuti pendidikan non formal? (pelatihan, kursus)
67. Pelatihan atau kursus apa yang bapak/ibu peroleh?
68. Apakah bapak/ibu menerapkan hasil pelatihan tersebut saat melakukan kegiatan usaha /produksi?
69. Berapa lama usaha bapak/ibu ini berdiri?
70. Bagaimana cara bapak/ibu merekrut karyawan?
71. Apakah ada syarat untuk menjadi karyawan di usaha yang bapak/ibu kelola ini?
72. Bagaimana status karyawan yang bapak/ibu miliki? (tetap, harian, mingguan, borongan)
73. Berapa jumlah karyawan/ tenaga kerja yang bapak/ibu miliki?
74. Bagaimana keterlibatan anggota keluarga dalam usaha yang bapak/ibu tekuni yaitu produksi slondok?