

HASIL WAWANCARA SEMI-TERSTRUKTUR

Judul Penelitian : Analisis Perencanaan Biaya dan Pengendalian Biaya dalam Meningkatkan Efisiensi Biaya Operasional pada UMKM

Informan : Ibu S (Pemilik Usaha Toko Kelontong)

No.	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1.	Bagaimana gambaran umum usaha toko kelontong Ibu, termasuk sejak kapan mulai beroperasi, berapa luas toko, dan berapa orang yang membantu mengelola?	Toko kami bernama Toko Pojok Lor, sudah beroperasi sejak tahun 2019 (sekitar 7 tahun lalu). Luas tokonya sekitar 4 x 6 meter. Saya dibantu satu orang karyawan yang membantu mengurus hampir semua operasional sehari-hari.
2.	Apa saja jenis barang yang paling banyak dijual di toko ini?	Paling laris beras, minyak goreng, gula, telur, mie instan, rokok, dan minuman kemasan seperti Aqua sama Indomilk. Itu yang setiap hari laku keras.
3.	Bagaimana Ibu merencanakan pengadaan barang dagangan? Misalnya, bagaimana menentukan jumlah, jenis, dan waktu pembelian persediaan?	Biasanya saya beli setiap 3-4 hari sekali ke grosir. Jumlah dan jenisnya dari pengalaman saja, lihat barang yang hampir habis. Kalau menjelang Lebaran atau Ramadan, kami tambah stok lebih banyak supaya tidak kehabisan.
4.	Apakah Ibu pernah mengalami kesalahan dalam memperkirakan jumlah pembelian barang? Bagaimana dampaknya terhadap usaha?	Pernah. Waktu awal buka toko atau saat permintaan pelanggan berubah tiba-tiba. Saya pernah membeli minuman kemasan terlalu banyak karena mengira akan cepat habis, ternyata penjualannya lambat sehingga beberapa mendekati kedaluwarsa. Dari situ saya belajar untuk membeli sesuai kebutuhan dan melihat penjualan sebelumnya.
5.	Jika modal untuk kulakan sedang terbatas, bagaimana Ibu menentukan barang yang diprioritaskan untuk dibeli?	Kalau modal terbatas saya lebih mengutamakan barang kebutuhan pokok seperti beras, minyak goreng, gula, telur, mie instan, dan rokok karena barang-barang itu paling sering dicari pelanggan. Barang yang kurang laku saya tunda dulu pembeliannya sampai modal kembali berputar.
6.	Apakah Ibu pernah mengalami kehabisan stok sehingga pelanggan membeli di tempat lain?	Pernah beberapa kali, terutama minyak goreng atau telur saat permintaannya tinggi. Biasanya pelanggan bilang nanti beli di toko sebelah dulu. Sejak itu saya lebih sering mengecek stok supaya tidak terlalu sering kehabisan.
7.	Apakah dan bagaimana Ibu membuat perkiraan atau anggaran biaya operasional untuk periode tertentu (misalnya bulanan atau tahunan), seperti biaya listrik, sewa tempat, transportasi, gaji karyawan (jika ada), atau biaya lainnya?	Tidak ada anggaran tertulis bulanan. Cuma perkiraan kasar saja. Biaya listrik sekitar Rp150.000-Rp200.000 per bulan, transportasi ambil barang Rp50.000-Rp70.000 per minggu. Gaji karyawan juga ada, tapi tidak di catat secara detail.
8.	Mengapa Ibu belum menyusun anggaran biaya operasional secara tertulis setiap bulan?	Karena usaha saya masih tergolong kecil, jadi selama ini lebih mengandalkan pengalaman dan perkiraan saja. Selain itu, kegiatan di toko cukup padat sehingga belum sempat membuat anggaran secara tertulis. Saya lebih sering melihat kondisi uang dan kebutuhan barang setiap hari.
9.	Apa faktor-faktor yang Ibu pertimbangkan ketika menentukan harga beli dari supplier dan harga jual kepada pelanggan? Serta bagaimana strategi khusus yang digunakan untuk menjaga margin keuntungan?	Harga beli dari supplier ditambah margin 10-20%. Kadang ikut harga pasar agar tidak kalah saing. Kalau barang laris, margin bisa lebih kecil supaya kompetitif dengan minimarket. Strateginya ya jaga supaya tetap ada untung sedikit demi sedikit, yang penting barang cepat laku.
10.	Bagaimana cara Ibu mencatat pemasukan dan pengeluaran harian toko? Apakah menggunakan buku catatan, aplikasi, atau cara lain?	Pakai buku catatan harian sederhana. Penjualan dicatat, pengeluaran juga. Kadang pakai HP untuk catat kalau lagi sibuk baru dipindah ke buku malam harinya.

11.	Apa kendala terbesar yang Ibu alami dalam melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara manual?	Kendalanya kalau toko sedang ramai saya tidak sempat langsung mencatat. Biasanya saya mengingat dulu baru mencatat setelah pembeli sepi. Kadang juga harus mengecek lagi struk atau menghitung ulang uang kas supaya tidak ada yang terlewat.
12.	Apakah pelanggan masih banyak yang membeli secara bon?	Masih ada beberapa pelanggan tetap yang bon, tetapi tidak sebanyak dulu. Biasanya hanya tetangga yang sudah dikenal. Saya mencatat semuanya supaya tidak lupa dan meminta mereka membayar sesuai waktu yang disepakati.
13.	Apakah bon pelanggan pernah mengganggu modal usaha?	Pernah kalau yang bon belum bayar sementara saya harus kulakan lagi. Jadi modal yang seharusnya dipakai membeli barang masih tertahan di piutang pelanggan.
14.	Bagaimana Ibu menangani barang yang rusak, kedaluwarsa, hilang, atau dicuri? Bagaimana pencatatannya dalam biaya?	Barang yang akan kedaluwarsa biasanya kami turunkan harganya. Kalau sudah kedaluwarsa biasanya kasih gratis ke tetangga atau dibuang kalau sudah tidak layak. Kerugiannya dicatat sebagai pengeluaran lain.
15.	Apakah pernah terjadi kehilangan barang atau selisih kas?	Selisih kas pernah, tetapi jumlahnya kecil. Biasanya karena salah menghitung uang kembalian atau lupa mencatat pembelian. Kalau ada selisih kami cari penyebabnya bersama supaya tidak terulang lagi.
16.	Bagaimana upaya yang Ibu lakukan untuk mengendalikan atau mengurangi biaya operasional, misalnya mencari supplier dengan harga lebih murah, negosiasi diskon, atau mengurangi pemborosan listrik dan air?	Saya selalu bandingkan harga antar supplier, nego diskon kalau ambil banyak, matikan lampu yang tidak perlu, dan tidak borong barang yang tidak pasti laris.
17.	Ketika biaya operasional meningkat, langkah pertama apa yang biasanya Ibu lakukan untuk mengatasinya?	Saya cari dulu penyebabnya. Kalau harga barang dari supplier naik, saya mencoba membandingkan dengan supplier lain. Kalau pengeluaran lain yang bertambah, saya mengurangi pengeluaran yang tidak terlalu penting dan membeli barang sesuai kebutuhan supaya biaya tidak semakin besar.
18.	Bagaimana Ibu mengetahui bahwa biaya operasional mulai terlalu besar?	Saya membandingkan uang yang masuk dengan pengeluaran setiap hari. Kalau beberapa hari berturut-turut uang yang tersisa lebih sedikit dari biasanya, saya mulai mencari penyebabnya. Biasanya saya cek apakah harga kulakan naik atau pengeluaran lain bertambah.
19.	Bagaimana Ibu memantau apakah biaya-biaya yang dikeluarkan masih sesuai dengan rencana atau sudah melebihi batas wajar?	Cuma dilihat dari sisa uang di laci setiap malam. Kalau terasa tipis atau pengeluaran banyak, ya dikurangi pengeluaran. Tidak ada target khusus, hanya feeling saja.
20.	Apa yang Ibu lakukan ketika harga barang dari supplier naik secara tiba-tiba?	Saya tidak langsung menaikkan semua harga jual. Saya lihat dulu harga toko lain, kalau memang semua naik baru saya sesuaikan sedikit demi sedikit supaya pelanggan tidak keberatan.
21.	Setelah menerapkan cara pengelolaan biaya yang sekarang, perubahan apa yang paling Ibu rasakan dibandingkan beberapa tahun yang lalu?	Sekarang saya lebih berhati-hati dalam membeli barang. Dulu pernah membeli stok terlalu banyak sampai ada yang hampir kedaluwarsa. Sekarang pembelian disesuaikan dengan kebutuhan sehingga barang rusak lebih sedikit, modal lebih cepat berputar, dan keuntungan juga lebih stabil.
22.	Menurut Ibu, bagaimana praktik perencanaan dan pengendalian biaya yang dilakukan selama ini sudah membantu meningkatkan efisiensi operasional toko dan memengaruhi laba atau keuntungan bersih?	Lumayan membantu Mbak, tapi masih sederhana. Keuntungan bersih per bulan kurang lebih sekitar Rp4-6 juta setelah semua biaya.

23.	Menurut Ibu, apa tanda bahwa pengelolaan biaya di toko sudah semakin efisien?	Menurut saya kalau stok jarang kosong, barang yang rusak sedikit, pengeluaran tidak membengkak, dan keuntungan setiap bulan relatif stabil berarti pengelolaannya sudah lebih efisien.
24.	Apa manfaat yang paling Ibu rasakan setelah melakukan pengendalian biaya?	Manfaatnya modal bisa lebih cepat berputar. Saya juga lebih tenang karena tahu pengeluaran tidak terlalu besar dan masih ada keuntungan untuk kebutuhan keluarga.
25.	Apa saja tantangan atau kendala utama yang Ibu hadapi dalam mengelola biaya operasional sehari-hari?	Paling sering harga barang dari supplier naik tiba-tiba, persaingan dengan minimarket yang harganya lebih murah, dan barang cepat kedaluwarsa jika stok terlalu banyak.
26.	Apa perbaikan atau strategi baru yang ingin Ibu terapkan ke depannya agar pengelolaan biaya menjadi lebih efisien lagi?	Ingin belajar pakai aplikasi pencatatan keuangan yang sederhana dan lebih rapi dalam mengatur stok barang supaya tidak mubazir.
27.	Jika nanti menggunakan aplikasi pencatatan keuangan, fitur apa yang paling Ibu butuhkan?	Saya ingin aplikasi yang bisa mencatat pemasukan, pengeluaran, stok barang, dan memberi tahu kalau stok mulai habis atau ada barang yang mendekati kedaluwarsa. Dengan begitu saya lebih mudah mengelola toko.
28.	Apa yang menjadi kendala sehingga Ibu belum menggunakan aplikasi pencatatan keuangan dalam mengelola usaha?	Saya sebenarnya ingin menggunakan aplikasi, tetapi belum terbiasa mengoperasikannya. Selain itu, saya merasa pencatatan manual masih lebih mudah karena sudah menjadi kebiasaan. Kalau nanti ada aplikasi yang sederhana dan mudah dipahami, saya bersedia mencoba menggunakannya.
29.	Apakah ada hal lain terkait pengelolaan biaya di toko ini yang belum ditanyakan tetapi menurut Ibu penting untuk disampaikan?	Yang paling penting cash flow harian harus lancar Mbak, karena kami belanja barangnya juga tunai atau tempo pendek. Kalau uang tidak beredar, susah jalan usahanya.
30.	Apakah Ibu bersedia jika di kemudian hari saya kembali untuk mengonfirmasi atau menanyakan hal tambahan?	Iya Mbak. Silakan saja. Kapanpun boleh datang lagi kalau ada yang mau ditanyakan lebih lanjut.

HASIL WAWANCARA SEMI-TERSTRUKTUR

Judul Penelitian : Analisis Perencanaan Biaya dan Pengendalian Biaya dalam Meningkatkan Efisiensi Biaya Operasional pada UMKM

Informan : Ibu R (Karyawan yang membantu mengurus operasional toko)

No.	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1.	Sejak kapan Ibu membantu mengelola Toko dan apa saja tugas utama yang Ibu kerjakan dalam operasional sehari-hari?	Saya sudah membantu Ibu sudah hampir 4 tahun. Tugas utama saya hampir mengurus semua operasional harian. Mulai dari membuka toko, melayani pelanggan, mengatur barang di rak, sampai menutup toko malam hari sekitar.
2.	Bagaimana gambaran umum aktivitas operasional toko yang Ibu tangani, mulai dari pembukaan toko hingga penutupan?	Pagi hari saya bersihkan toko, cek stok barang, lalu buka. Sepanjang hari melayani pembeli, catat penjualan, terima barang dari supplier kalau ada yang datang. Sore sampai malam biasanya lebih ramai. Sebelum tutup, saya hitung uang kas, catat pengeluaran, dan pastikan semua barang sudah rapi.
3.	Bagaimana proses perencanaan pengadaan barang dagangan dilakukan? Siapa yang menentukan jenis barang, jumlah persediaan, dan waktu pembelian?	Biasanya setiap 3-4 hari saya ke grosir. Saya yang lihat stok barang yang hampir habis setiap hari. Kalau barang seperti beras, minyak goreng, mie instan, dan telur sudah tinggal sedikit, saya kasih tahu Ibu. Kadang Ibu yang memutuskan jumlahnya, tapi sering saya yang usulkan berdasarkan penjualan hari-hari sebelumnya. Menjelang Lebaran atau

		Ramadan, biasanya kami pesan lebih banyak dari biasanya.
4.	Bagaimana cara Ibu mengetahui stok barang harus ditambah?	Saya lihat langsung di rak setiap pagi dan sore. Kalau stok tinggal sedikit saya langsung memberi tahu Ibu supaya segera dibeli lagi.
5.	Apakah Ibu terlibat dalam pembuatan perkiraan atau anggaran biaya operasional (seperti biaya listrik, transportasi, pembelian barang, dll)? Bagaimana pelaksanaannya?	Iya, saya ikut membantu. Misalnya, saya kasih tahu berapa kira-kira kebutuhan barang minggu ini supaya tidak kelebihan stok. Untuk biaya listrik dan transportasi, Ibu yang lebih tahu, tapi saya lapor kalau ada pengeluaran mendadak seperti beli plastik atau perbaikan rak.
6.	Apa saja jenis barang yang paling laris dan yang paling sering menimbulkan kerugian (kedaluwarsa atau rusak) menurut pengamatan Ibu?	Paling laris beras, minyak goreng, gula, mie instan, telur, dan rokok. Yang sering bikin rugi biasanya susu kotak, snack kemasan, roti tawar, dan minuman yang kadaluarsanya cepat. Kalau kebanyakan stok, sering kedaluwarsa.
7.	Barang apa yang paling sering mengalami kerusakan atau kedaluwarsa? Mengapa?	Biasanya roti, susu kotak, dan snack yang masa simpannya pendek. Kalau pembelian terlalu banyak, barang tersebut lebih berisiko tidak habis sebelum kedaluwarsa.
8.	Bagaimana strategi penentuan harga jual barang kepada pelanggan? Apakah ada panduan dari Ibu S atau Ibu yang ikut menentukan?	Biasanya Ibu yang tentukan harga. Tapi saya juga ikut kasih masukan, terutama kalau barang dari supplier naik harganya. Kami tambah margin 10-20% tergantung barangnya. Kalau barang laris sekali, kadang margin dikecilkan supaya tetap kompetitif dengan toko lain atau minimarket.
9.	Bagaimana cara Ibu mencatat pemasukan dan pengeluaran harian toko? Apakah menggunakan buku catatan, aplikasi, atau cara lain?	Kami masih pakai buku catatan biasa Mbak. Setiap penjualan dicatat, meskipun kadang kalau ramai hanya diingat dulu lalu dicatat saat sepi. Pengeluaran seperti belanja barang ke supplier juga dicatat lengkap dengan struknya. Belum pakai aplikasi, masih manual semua.
10.	Bagaimana penanganan barang yang rusak, kedaluwarsa, hilang, atau dicuri? Apakah ada pencatatan khusus terhadap kerugian tersebut sebagai biaya?	Setiap minggu saya cek tanggal kedaluwarsa. Barang yang hampir expired saya pindah ke rak depan dan kasih harga lebih murah. Kalau sudah tidak bisa dijual, biasanya dibagikan ke tetangga atau dibuang. Untuk barang hilang atau dicuri, jarang terjadi, tapi kalau ada kami catat sebagai kerugian dan dikurangi dari keuntungan.
11.	Upaya apa saja yang Ibu lakukan untuk mengendalikan atau mengurangi biaya operasional sehari-hari (misalnya negosiasi dengan supplier, menghemat listrik, mengurangi pemborosan, dll)?	Saya selalu matikan lampu dan pendingin kalau toko sepi. Plastik dan kantong belanja juga digunakan secukupnya. Saat ambil barang ke supplier, saya usahakan nego harga lebih murah kalau beli banyak. Saya juga tidak ambil stok terlalu banyak untuk barang yang penjualannya tidak pasti.
12.	Bagaimana Ibu memantau agar biaya operasional tidak melebihi batas yang wajar atau sesuai dengan rencana?	Setiap malam saya hitung kas. Kalau pengeluaran terasa lebih besar dari biasanya, saya lapor ke Ibu. Kami lihat dari sisa uang di laci setiap hari. Kalau tipis, ya kita hemat-hemat.
13.	Menurut Ibu, apakah pengendalian biaya yang dilakukan sekarang sudah lebih baik dibanding beberapa tahun lalu?	Iya. Sekarang kami lebih hati-hati saat membeli barang. Dulu pernah membeli terlalu banyak karena takut kehabisan, sekarang lebih melihat penjualan sebelumnya.
14.	Menurut pengalaman Ibu, praktik perencanaan dan pengendalian biaya yang selama ini dilakukan di toko sudah cukup membantu meningkatkan efisiensi dan keuntungan? Mengapa?	Sudah cukup membantu sih, karena toko masih bisa jalan dan ada untungnya. Tapi menurut saya masih kurang efisien karena sering ada barang yang mubazir. Kalau pencatatannya lebih rapi, pasti bisa lebih baik lagi.
15.	Apa kesulitan terbesar dalam menjaga efisiensi operasional toko?	Kesulitannya kalau harga supplier berubah terus. Kadang stok yang lama belum habis tetapi harga

		barang baru sudah naik sehingga kami harus menghitung lagi harga jualnya.
16.	Apa saja tantangan atau kendala utama yang paling sering dihadapi dalam mengelola operasional toko, khususnya terkait biaya dan persediaan?	Tantangan terbesar adalah harga barang dari supplier sering naik tanpa pemberitahuan. Selain itu, sulit mengatur stok, kadang kehabisan barang laris, kadang malah numpuk dan kedaluwarsa. Persaingan dengan minimarket juga semakin ketat Mbak sekarang.
17.	Menurut Ibu, apa yang perlu diperbaiki agar toko lebih efisien?	Menurut saya pencatatan stok dan keuangan sebaiknya memakai aplikasi HP supaya lebih mudah melihat barang yang harus dibeli dan pengeluaran toko.
18.	Apakah ada perbaikan atau strategi baru yang Ibu sarankan agar pengelolaan biaya operasional toko menjadi lebih efisien ke depannya?	Saya sarankan pakai aplikasi catatan keuangan dan stok barang yang simpel di HP. Juga lebih baik buat catatan stok mingguan supaya tidak sering salah pesan barang. Mungkin juga perlu cari supplier yang lebih stabil harganya.
19.	Apakah ada hal lain terkait operasional toko dan pengelolaan biaya yang belum ditanyakan tetapi menurut Ibu penting untuk disampaikan?	Yang paling penting menurut saya sama seperti Ibu, cash flow harus lancar Mbak. Karena kami belanja barangnya kebanyakan tunai atau tempo pendek. Kalau uang di toko tidak cukup, susah untuk isi stok lagi.
20.	Apakah Ibu bersedia jika di kemudian hari saya kembali untuk mengonfirmasi atau menanyakan hal tambahan?	Iya, silakan saja. Saya siap membantu kapan pun.

HASIL WAWANCARA SEMI-TERSTRUKTUR

Judul Penelitian : Analisis Perencanaan Biaya dan Pengendalian Biaya dalam Meningkatkan Efisiensi Biaya

Operasional pada UMKM

Informan : Ibu ISD (Ahli)

No.	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1.	Bagaimana pandangan Ibu mengenai pentingnya perencanaan biaya dan pengendalian biaya bagi UMKM ritel mikro, khususnya toko kelontong?	Sangat penting Mbak. Toko kelontong itu kan margin untungnya kecil sekali, kadang cuma seribu atau dua ribu rupiah per barang. Kalau kita tidak rencanakan uang belanja dengan benar atau tidak dikontrol pengeluarannya (misalnya buat listrik, plastik, atau biaya angkut), bisa-bisa modalnya habis tanpa kita sadari. Pengendalian biaya ini tujuannya biar uang muter terus dan kita tahu pasti apakah bulan ini sebenarnya untung atau malah nomok
2.	Menurut Ibu, apa saja praktik perencanaan biaya yang ideal untuk usaha kelas toko kelontong dengan modal terbatas?	Yang paling mendasar itu memisahkan uang pribadi/keluarga dengan uang toko. Sebelum belanja kulakan, bikin catatan barang apa saja yang habis dan paling cepat laku, jadi modal tidak mandek/berhenti di barang yang sepi peminat. Selain itu, menyisihkan sebagian keuntungan kecil setiap hari untuk cadangan modal darurat, bukan langsung dipakai buat keperluan dapur rumah.
3.	Teknik pengendalian biaya apa yang paling relevan dan mudah diterapkan oleh pemilik toko kelontong (misalnya pengendalian persediaan, penetapan harga, atau pengurangan pemborosan)?	Yang paling gampang itu pengendalian persediaan (stok) dan pengurangan pemborosan. Jangan sampai stok barang terlalu banyak sampai kedaluwarsa atau rusak digigit tikus, itu namanya rugi bandar. Soal harga juga harus dikontrol, kita harus sering cek harga pasar biar tidak kemahalan dibanding toko sebelah, tapi juga jangan kemurahan sampai nombok biaya operasional.

4.	Bagaimana pengaruh penerapan perencanaan dan pengendalian biaya terhadap efisiensi operasional dan profitabilitas UMKM ritel mikro?	Pengaruhnya besar sekali ke dompet usaha. Kalau biayanya teratur, operasional jadi lebih hemat karena kita tidak buang-buang uang untuk barang yang belum perlu. Otomatis, keuntungan atau profit bersih yang dibawa pulang jadi lebih kelihatan dan stabil, tidak naik turun secara drastis.
5.	Apa kendala utama yang biasanya dihadapi pelaku UMKM toko kelontong dalam menerapkan akuntansi manajemen sederhana?	Kendala nomor satu itu waktu dan kebiasaan. Pemilik toko kelontong biasanya merangkap semuanya, mulai dari melayani pembeli, nata barang, sampai kulakan sendiri. Akhirnya kalau mau mencatat pengeluaran secara detail itu sering malas atau kelupaan. Kadang juga karena belum terbiasa, jadi bingung cara menghitung pengeluaran tak terduga.
6.	Apakah metode seperti FIFO, EOQ, Target Costing, atau pencatatan digital sederhana dapat efektif diterapkan di toko kelontong? Mengapa demikian?	Kalau secara teori mungkin kedengaran rumit, tapi praktiknya ada yang otomatis dipakai. Misalnya FIFO (masuk pertama, keluar pertama), itu wajib buat barang sembako atau susu biar tidak kedaluwarsa. Kalau EOQ (jumlah pesanan ekonomis), buat toko kecil agak susah karena modalnya terbatas, jadi kita belanja sesuai kebutuhan dan ketersediaan dana saja. Sementara untuk pencatatan digital sederhana (pakai aplikasi HP), ini sangat efektif asalkan pemiliknya mau telaten belajar mengoperasikannya.
7.	Menurut pengalaman Ibu, apa peran literasi keuangan dan pengetahuan akuntansi manajemen terhadap keberlangsungan usaha toko kelontong?	Perannya jadi penentu toko itu bisa bertahan lama atau tidak. Banyak toko kelontong yang tutup bukan karena sepi, tapi karena pemiliknya tidak paham literasi keuangan. Uang modal dipakai buat kebutuhan pribadi, atau utang pelanggan tidak dicatat dengan benar. Kalau punya pemahaman dasar, usaha bisa lebih awet meskipun skalanya mikro.
8.	Berdasarkan hasil penelitian di Toko Pojok Lor, apakah praktik yang dilakukan sudah dapat dikatakan sebagai perencanaan biaya?	Menurut saya sudah dapat dikatakan sebagai perencanaan biaya, hanya saja bentuknya masih informal. Pemilik sudah memperkirakan kebutuhan barang dan biaya sebelum melakukan pembelian meskipun belum membuat anggaran secara tertulis.
9.	Menurut Ibu, apakah pengendalian biaya yang dilakukan sudah sesuai dengan konsep akuntansi manajemen?	Secara prinsip sudah sesuai karena pemilik sudah melakukan pengawasan terhadap pengeluaran dan persediaan. Namun secara teori masih perlu dilengkapi dengan penyusunan anggaran, evaluasi biaya secara berkala, dan pencatatan yang lebih sistematis.
10.	Apa dampaknya apabila UMKM tidak melakukan perencanaan dan pengendalian biaya?	Risikonya cukup besar. Modal usaha bisa cepat habis, biaya operasional sulit dikendalikan, persediaan menjadi tidak teratur, dan keuntungan yang diperoleh tidak dapat diketahui secara pasti. Dalam jangka panjang kondisi tersebut dapat mengganggu keberlangsungan usaha.
11.	Strategi apa yang Ibu rekomendasikan agar pemilik toko kelontong dapat meningkatkan efisiensi biaya operasional di tengah persaingan dengan ritel modern?	Pertama, cari supplier atau grosir yang kasih harga paling miring atau ada promo, bahkan kalau bisa yang barangnya bisa diantar free ongkir. Kedua, hemat listrik, misalnya pakai lampu LED dan matikan kulkas minuman kalau toko tutup. Ketiga, kurangi pemborosan kantong plastik dengan menyarankan pelanggan bawa tas belanja sendiri, atau tawarkan layanan yang tidak ada di ritel modern, seperti sistem antar gratis ke tetangga dekat tanpa biaya kurir yang mahal.

12.	Bagaimana pandangan Ibu mengenai penerapan teknologi sederhana (aplikasi pembukuan) untuk membantu pengendalian biaya pada UMKM seperti ini?	Bagus sekali dan sangat membantu kalau mau belajar. Pakai aplikasi di HP itu praktis karena kita tidak perlu buku tulis yang gampang hilang atau robek. Di aplikasi kan biasanya langsung kelihatan total penjualan harian dan sisa stok barang, jadi lebih cepat buat ambil keputusan kapan harus kulakan lagi.
13.	Apakah ada hal lain atau referensi teori yang menurut Ibu penting untuk ditambahkan dalam pembahasan perencanaan dan pengendalian biaya pada toko kelontong?	Mungkin perlu dimasukkan faktor aspek sosial atau psikologis pelanggan lokal, seperti budaya utang atau bon di lingkungan sekitar. Di toko kelontong tradisional, pengendalian biaya sering kali terganggu karena faktor pekewuh (sungkan) menagih utang ke tetangga, padahal itu sangat memengaruhi perputaran modal dasar toko.
14.	Apa saran Ibu untuk penelitian ini agar hasilnya lebih bermanfaat baik secara teoritis maupun praktis bagi pelaku UMKM?	Secara teoritis, semoga penelitian ini bisa memberikan model pengelolaan keuangan yang benar-benar membumi dan fleksibel untuk toko kecil, bukan teori korporasi besar. Secara praktis, saya berharap hasil penelitian ini nantinya dibagikan kembali ke informan atau UMKM dalam bentuk infografis atau panduan ringkas terapan yang gampang dipraktikkan langsung tanpa bikin pusing.
15.	Apakah Ibu bersedia jika di kemudian hari saya kembali untuk mengonfirmasi atau mendalami jawaban Ibu?	Iya silakan, saya bersedia. Selama waktunya longgar dan tidak bentrok dengan jadwal lain saya dengan senang hati membantu memberikan informasi tambahan untuk kelancaran penelitian ini.

LAMPIRAN

Gambar 1. Wawancara dengan S.S (Pemilik Toko)



Sumber: Dokumentasi penelitian, 2026

Gambar 2. Wawancara dengan D.R (Karyawan Toko)



Sumber: Dokumentasi penelitian, 2026

Gambar 3. Wawancara dengan I.S.D (Informan Ahli)



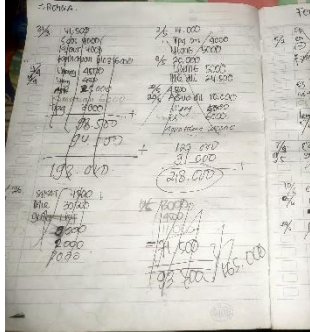
Sumber: Dokumentasi penelitian, 2026

Gambar 4. Nota/Struk Pembelian Barang



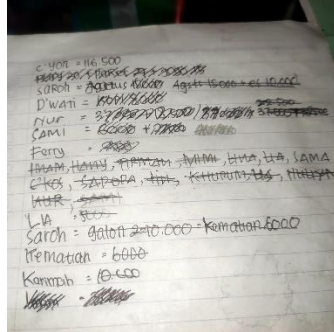
Sumber: Dokumentasi penelitian, 2026

Gambar 5. Pencatatan Hutang



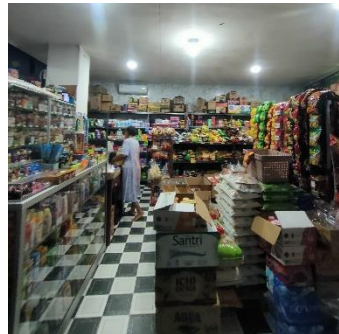
Sumber: Dokumentasi penelitian, 2026

Gambar 6. Pencatatan Hutang



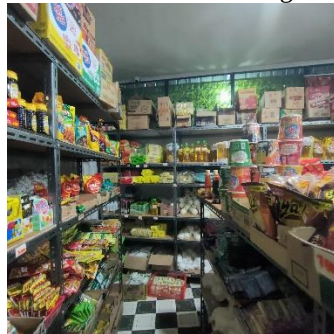
Sumber: Dokumentasi penelitian, 2026

Gambar 7. Kondisi Toko



Sumber: Dokumentasi penelitian, 2026

Gambar 8. Kondisi Persediaan Barang di Dalam Toko



Sumber: Dokumentasi penelitian, 2026