Pemilik UMKM : Bu Yuni

Jenis Usaha : Makanan

Alamat : Gebang – Sidoarjo

Peneliti : Malam Bu Yuni.

Informan : Malam Mbak.

Peneliti : Sebelumnya terima kasih ya bu udah ngasih saya waktunya, untuk sedikit bertanya-tanya masalah sistem informasi yang ada di aplikasi yang ibu digunakan. Ini mohon maaf saya ingin merekam bu ya?

Informan : Iya boleh boleh.

Peneliti : Kalau boleh dijelaskan usahanya usahanya bergerak dibidang apa ya bu?

Informan : Kalau usaha sampai saat ini masih ke makanan sih mbk, spesialnya sih seblak.

Peneliti : Di sini sudah terdaftar di aplikasi apa saja?

Informan : Go-jek grab, ada gojeknya.

Peneliti : Paling sering dipakai gojek ya?

Informan : Heem.

Peneliti : Nanti saya sedikit bertanya masalah go-jek nggak papa ya bu ya?

Informan : Ya

Peneliti : Di sini saya menyelesaikan tugas akhir saya bu. Jadi saya perlu data-data sedikit informasi dari para pelaku UMKM. Jadi nanti saya mempertanyakan beberapa pertanyaan. Mohon maaf bu, kalau boleh tahu data penjualan yang ibu terima maksudnya data dari e-commerce itu dari go-jek itu apa aja kira-kira?

Informan : Kalau yang dari go-jek tuh biasanya juga laporan penjualan. laporan penjualan itu Mbak biasanya. Terus juga ada laporan kalau kayak kita ikut event-event gitu, diskon-diskon kayak gitu juga ada.

Peneliti : Selain itu bu kira-kira?

Informan : Laporan mungkin ya itu mbak trend pemasaran untuk masing-masing produknya jadi produk mana yang paling banyak peminatnya gitu ya, banyak minatnya. Terus kemudian yang ratingnya tinggi, terus juga ada nanti dapat komentar-komentar itu, laporan penjualan nya juga.

Peneliti : Itu kira-kira ini bisa mengakses laporan tersebut per periode atas secara real-time?

Informan : Real-time bisa mbak, setiap saat bisa.

Peneliti : Berarti setiap saat bisa di cek ya laporannya. Kemudian Bu, tadi kan ibu menyinggung masalah kayak tren pesanan, promosi itu ya?

Informan : Iya

Peneliti : Disitu kira-kira berkaitan nggak sama performa usaha?

Informan : Oh ya pasti. Kalau misalkan ternyata di situ penjualannya bawa barang makanan ini yang paling laris nanti kita tingkatkan juga disitu mbk, stock nanti besok kita tambah dan lain sebagainya kayak gitu. Kalau mungkin nanti di situ kok peminatnya kurang, itu kita biasanya kita bisa tambahkan toping atau apa yang mungkin nanti bisa narik pelanggan kayak gitu.

Peneliti : Oh berarti cukup membantu ya aplikasi ini.

Informan : Heem

Peneliti : Kalau sistem pengiriman nya gimana ada kendala?

Informan : Kalau sampai saat ini saya masih baik ya mbak ya. Jadi kan ada fitur kayak waktu menunggu untuk masaknya berapa menit kayak gitu terus nanti juga drivernya mengambil dalam berapa menit kayak gitu kan juga ada. Jadi kita masaknya juga santai, maksudnya tidak di buru-buru juga. Maksudnya pelanggan kan udah dapat estimasi, jadi kita itu nggak grusa-grusu gitu itu lho mbak. Jadi pelanggan yang nggak apa ya buru-buru ya mbk, buru-buru ya, kan nggak gitu. Maksudnya udah dapat estimasi dari situ, jadi cukup membantu kita untuk memasaknya jadi lebih fokus, lebih ini.

Peneliti : Luar biasa ya berarti di aplikasi itu udah ada semua ya bu?

Informan : Ya cukup untuk kalau UMKM kan nggak mungkin ini ya mbak, nyatat satu -satu kayak gitu kan kita kesulitan ya. Jadi ya, kita masak terus terjual, Ya wes alhamdulillah. Alhamdulillahnya juga dari gojek tuh ada laporan penghasilan dan lain sebagainya. Jadi itu plusnya tuh kalau kita ikut e-commerce ya.

Peneliti : Sebelumnya kira-kira ibu ada pencatatan manual nggak?

Informan : Kalau sebelumnya ya nggak ada mbk. Dapat uang ya belanja lagi wes gitu, campur aduk sama pemakaian sehari-hari juga.

Peneliti : Tapi sekarang adanya e-commerce menjadi tertata ya?

Informan : Heem. Jadi tahu Ya udah berapa untungku, segini. Jadi udah tahu kayak gitu.

Peneliti : Kalau dari segi promosi, maksudnya kayak pengenalan produk ke masyarakat luas, e-commerce ini membantu nggak kira-kira?

Informan : Heem. Kalau maksudnya kalau kita jualan secara offline kan yang tahu juga orang-orang itu aja, mungkin dari mulut ke mulut atau gimana. Kalau itu kan cari di pencarian nanti keluar nih tokoku kayak gitu.

Peneliti : Berarti kalau dibilang e-commerce ini sangat-sangat membantu usaha UMKM ya?

Informan : Iya

Peneliti : Nah tadi kan kita menyinggung apa namanya masalah ada data-data informasi, kayak penjualan, terus ada trend pesanan, kemudian penghasilan, pengiriman. Nah, kira-kira dari situ ibu bisa bilang kalau datanya bisa dijadikan sebagai pengendalian internal nggak?

Informan : Pengendalian internal?

Peneliti : Jadi kayak gini bu. Dari data tersebut kita kan bisa mengendalikan kayak yang ibu bilang tadi sebagai apa?

Informan : Yang paling laris itu ya?

Peneliti : Iya

Informan : Oh, ya ya mungkin itu Mbak pengendaliannya. Jadi kalau ternyata di laporan yang menunjukkan kurang-kurang laris ya? Yang ini itu kita akan berbenah diri gitu loh mbak. Berbenah diri barang ini harus kita tingkatkan kayak gitu. Terus kalau udah laris ya jaga kualitas mungkin itu ya pengendaliannya.

Peneliti : Baik. Kemudian bu, masuk masalah analisa. Analisa ini kalau kasarannya itu dari data yang Ibu peroleh dari e-commerce tadi, kira-kira apa bisa dijadikan dasar sebagai pengambilan keputusan. Seumpama kayak data penghasilan, apakah bisa dijadikan sebagai bahan pengambilan keputusan berwirausaha?

Informan : Heem, bener-bener. Jadi gini, sebelumnya kan nggak ada pencatatan mbak. Jadi kalau mau mengembangkan usaha itu mikir-mikir, ada enggak uangnya ya, ada enggak uangnya. Soalnya juga udah kepakai sama sehari-hari juga gitu ya. Kalau sekarang kan udah tahu pendapatan sebulan segini, oh segini. Itu jadi banyak ya ternyata, tak coba ningkatin nanti nambah produk atau nambah kuantitas atau kalau nggak nanti ya ada rencana sih bismillah, semoga nanti bisa buka outlet juga gitu.

Peneliti : Bagus berarti ya bu ya?

Informan : Iya

Peneliti : Oke bu, kalau boleh tahu lebih dalam ya. Tadi kayak laporan penjualan, kira-kira di laporan penjualan itu ada informasi apa saja?

Informan : Informasi, mungkin ya tanggal nomor pesanan. Terus makanannya apa, kuantitas, harganya kalau ada diskon nanti promo-promo ya ada nanti muncul di situ mbk. Terus ya tetap penghasilannya dari pesanan itu berapa ya, mungkinya itu yang keluar.

Peneliti : Baik. Sepertinya udah cukup jelas yang dijelaskan bu Yuni. Ini saya terima kasih sekali ya.

Informan : Iya-iya mbak, juga pernah berada di posisinya mbaknya.

Peneliti : Ya Bu ya. Kalau begitu terima kasih waktunya sudah meluangkan waktu semoga bisnisnya semakin lancar.

Informan : Aamiin.

Peneliti : Semoga semakin hari semakin berkembang pesat.

Informan : Amiin amiin.

Peneliti : Terima kasih, sekian wassalamualaikum warahmatullahi

Informan : Wa Alaikumsalam warahmatullahi.