Pemilik UMKM : Mbak Febri

Jenis Usaha : Fashion

Alamat : Sukodono – Sidoarjo

Peneliti : Selamat malam Mbak Febri.

Informan : Iya Selamat malam Mbak

Peneliti : Sebelumnya terima kasih sudah memberikan waktunya untuk saya. Ini mohon maaf saya ijin rekam ya mbak ya?.

Informan : Iya nggak papa mbk silahkan.

Peneliti : Jadi disini saya ada tugas akhir skripsi. Saya ngambil judul penggunaan informasi akuntansi berbasis e-commerce untuk usaha kecil menengah gitu mbk. Nanti saya minta sedikit informasi dari mbk febri nggak papa ya?

Informan : Iya

Peneliti : Terkait aplikasi yang digunakan. Sebelumnya mbak bisa dijelaskan usaha yang mbk Febri jalani?

Informan : Kalau saya sih saat ini fokusnya jualan baju ya mbak ya. Baju, celana, jilbab, gamis, sembarang sih mbak ya

Peneliti : Di online shop ya?

Informan : Ya shopee.

Peneliti : Lebih tepatnya shopee ya?

Informan : Iya.

Peneliti : Selain shopee nggak ada?

Informan : Saat ini sih masih fokus di online sih mbak. Soalnya ya kalau bisnis kayak gini tuh saya lebih suka di online-online gitu mbak.

Peneliti : Oh gitu. Mbak Febri kira-kira, ini kan di shopee. Pastikan kalau di shopee itu ada apa ada repot-repot gitu ya?

Informan : Iya

Peneliti : Kira-kira data apa saja mbak Febri itu terima dari shopee nya itu?

Informan : Oh kalau laporan dari shopee itu yang biasa sering tak lihat itu mbak, laporan penjualan barang yang mana yang paling laris, terus kalau nggak ya yang pasti itu sih mbak apa laporan pesanan kayak kiriman itu lho mbak, kan ada customer kita yang beli gitu, kayak gitu sih. Terus sama rating rating kayak gitu, barang mana yang jadi favorit orang-orang.

Peneliti : Emm.. baik. Berarti di situ udah tertera semua ya informasi yang mbk febri sebutkan tadi?

Informan : Iya sudah ada.

Peneliti : Kalau menyinggung masalah kayak pesanan, apa namanya mana yang laris kayak gitu itu menentukan performa ya mbk?

Informan : Kalau kayak gitu sih ya pasti ya mbak. Soalnya kan kalau biasanya customer habis beli kan pasti ada penilaian atau bintang utnuk produk ini. Itu kan nanti juga jadi nilai plus buat toko saya. Kalau orang mau lihat-lihat, oh ini bintangnya bagus, banyak dibeli kan juga bagus. Berarti toko saya imagenya bagus di mata customer.

Peneliti : Kalau masalah pengiriman, atau pengiriman retur itu kira-kira ada masalah nggak?

Informan : Kalau sejauh ini sih nggak ada ya mbak. Soalnya kalau di shopee itu kan udah ada estimasi, misalkan kita beli di mana estimasi diterima kapan saja kan itu laporannya mbak, barangnya sudah sampai dimana, jadi customer bisa memantau dari situ. Ada juga itu fitur chat penjual itu lo mbak, itu biasanya dimanfaatkan customer saya buat ngecat. Apabila pesanan belum tak siapkan, nanti kan bisa dari situ saya bisa atur informasi sama customer agar segera dikirim gitu ya.

Peneliti : Berarti membantu juga masalah chat itu ya mbk ya?

Informan : Iya

Peneliti : Kemudian mbak kalau boleh tahu ya, ini kan tadi kalau masalah stock kira-kira gimana?

Informan : Kalau stok sih saya sebenarnya bukan tipe orang yang memperhatikan banget ya mbak. Jadi saya itu lebih lihat ke barangku yang mana sih yang laris paling banyak. Terus misalkan oh ini misalkan, aku kan biasanya ngeceknya mingguan atau bulanan ya mbak ya. Tak lihat barang mana yang paling sering laris, berarti itu nanti yang tak tambahin stoknya, tak cari-cari lagi model-model baru sesuai trend-trend sekarang. Kalau yang barang-barang udah lama, berarti kan stocknya ngendon, nah itu tak buat ada diskonan, nanti tak ikutin flash sale atau apa gitu.

Peneliti : Berarti kalau sistemnya pencatatan stok barang kira-kira ada bantu nggak? kalau semisalnya manual kan biasanya ada kayak apa namanya, kartu stock. Kalau di e-commerce sendiri kayak gimana?

Informan : Bantu sih mbk. Soalnya kan kalau di shopee itu stoknya sudah terpantau ya. Misal kita ada stock berapa, kalau kejual kan bisa langsung berkurang. Terus misalkan kita ada nambah stock, ya udah otomatis nambah ke catatan kita. Jadi saya nggak perlu terlalu lelah ngetik, pasti kan udah beneran sistem daripada saya.

Peneliti : Berarti sangat membantu ya? eggak perlu ngetik masuk berapa, keluar berapa?

Informan : Ya itu yang paling membantu. Sekarang kan nggak perlu ribet-ribet.

Peneliti : Kalau boleh tau, mbak febri ini ada pencatatan manual selain informasi apa namanya dari shopee nya?

Informan : Kalau sampai saat ini belum sih mbak ya. Soalnya saya kan masih jalan setahun 2 tahun, masih baru juga. Jadi saya lebih mengandalkan programnya itu sendiri sih. Toh dari shopeenya udah ngasih laporan, saya kan nggak perlu nyetak nyetak lagi, udah bantu.

Peneliti : Bagus ya?

Informan : Iya bagus, membantu sekali.

Peneliti : Dari situ, berarti bisa dikatakan kalau dalam Pengendalian internal turut andil ini shopee ya?

Informan : Iya, bantu sih.

Peneliti : Yang paling yang paling kerasa membantu di apa?

Informan : Kalau sampeyan tanya pengendalian itu lebih ke itu tadi sih mbak. Misalkan, kan kalau penjual pasti ya cari untung lah ya mbak ya. Kita bisa lihat usahaku ini biar maju aku harus mengedepankan produk yang mana sih. Nah dari penjualan-penjualan itu kan yang tadi tak sebut ada rating dari customer, terus ada record barang sudah terjual berapa di situ. Kan aku jadi tahu bareng mana sih yang di yang disukai sama customer. Nah disitu kan aku bisa mengontrol stoknya, barang mana yang perlu tak tambah, terus aku juga bisa memberikan service ke customerku dengan baik, lewat chat livechat tadi yang waktu pengiriman itu.

Peneliti : Oke, bagus sekali ya berarti ya. Kemudian kalau masalah analisa ya mbak ya. Kalau dari data e-commerce itu sendiri, kira-kira bisa nggak jadi bahan analisa mbak?

Informan : Analisa?

Peneliti : Bisa jadi bahan pengambilan keputusan nggak kira-kira?

Informan : Oh bisa sih mbak sebenarnya. Tadi kan saya kan ngandelin laporan dari shopee nya ya mbak ya, nggak ada pencatatan lain. Jadi misalkan saya mau, misalkan nih saya mau nambah stok, tak lihatlah dari laporan ku yang ada di shopee tadi, barang apa aja yang terjual, oh berarti aku harus nambah barang ini. Itu kan jadi acuanku menentukan stok mana yang perlu tak tambah. Terus misalkan aku mau nambah kategori barang lagi, tak liat tuh orang-orang sukanya barang yang bentuk apa, yang bentuknya kayak gimana, trend yang sekarang kayak gimana gitu kan, bisa dilihat juga dari laporan-laporannya itu. Saya kan jadi ada acuan gitu loh mbak, mau menambah variasi produk yang kayak gimana sih gitu loh.

Peneliti : Oh iya mbk, paham. Kalau di laporan penjualan itu kira-kira ada informasi apa aja?

Informan : Kalau laporan penjualan itu yang pasti ada nomor pesanannya, customer, barang apa yang dibeli, kuantitasnya, alamat, terus harga, terus sama ada estimasi-estimasi pengiriman.

Peneliti : Lengkap banget ya mbk.

Informan : Iya, membantu sekali.

Peneliti : Tapi kerasa banget ya mbk, dari awal terus sampai sekarang ini udah ada apa namanya, udah punya pegawai lah istilahnya, dari semuanya sendiri, kerasa banget ya shopee ini?

Informan : Sangat membantu. Kan ya mau gimana pun walaupun kita usahanya rumahan kayakgini, tapi usaha kita bisa dikenal orang banyak gitu kan mbak ya. Nggak cuma orang-orang sekitar aja yang tahu, kalau kayak gini pun misalkan ada orang beli baju bagus, bajumu kok bagus beli di mana, itu share link share link. Nah toko kita jadi terkenal.

Peneliti : Iya bener. Kayaknya udah cukup lengkap ya dari Mbak Febri yang dijelaskan, saya jadi kepengen buka usaha.. hehehe

Informan : Coba aja mbak, membantu kok. Potensinya juga besar.

Peneliti : Nunggu modal dulu, hehehe

Informan : Iya iya

Peneliti : Mbk febri, terima kasih banyak atas waktunya sudah mau saya kepoin atas usahanya mbak febri. Semoga usahanya tambah lancar, laris, bisa buka outlet-outlet di seluruh penjuru indonesia.

Informan : Amin amin makasih. Makasih juga udah berkenan kesini loh.

Peneliti : Nanti saya foto-foto bersama boleh ya mbk?

Informan : Iya silahkan

Peneliti : Yaudah terima kasih Mbak Febri, sehat selalu

Informan : Iya sama-sama.