

Informan : Ibu Kholifah

Keterangan : Hasil Wawancara

Wawancara ini dilakukan pada tanggal 26 November 2023 pada jam 18.00 dilakukan di Desa Sepande Sidoarjo, peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Kholifah yang merupakan pengusaha tempe di Desa Sepande Sidoarjo

Peneliti	Sejak kapan UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu ini didirikan?
Informan	Saya dan suami menjalankan usaha ini mulai dari tahun 1994 sudah 29 tahun saya sama suami menjalankan UMKM ini.
Peneliti	Bagaimana sejarah berdirinya UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu?
Informan	Awal mulanya karena suami ndak ada kerjaan dulu dan mayoritas masyarakat sepande kan usaha tempe jadi saya sama suami ikut buka usaha ini
Peneliti	Suka/duka apa yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan UMKM tahu dan tempe ini?
Informan	Kalau pas hujan itu pelanggan banyak yang ndak datang kayak melijo itu kalau hujan itu sudah pasti libur dan kalau nganter – ngater itu susah jadinya hasbisnya sedikit.”
Peneliti	Apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan usaha ini?
Informan	Kalau kendalanya itu kadang – kadang ada kedelai import itu ya dan tu biasanya ada yang jelek atau rusak gitu kalau gitu ya ndak bisa diolah jadinya saya yang rugi karena kedelai itu.
Peneliti	Adakah nilai – nilai atau tradisi budaya yang dipegang terus menenus dalam menjalankan usaha ini? Jika ada apakah itu?
Informan	Dulu yang jualan kan suami ya sekarang suami saya sudah ndak kuat jualan lagi jadinya saya yang menggantikan, jadi kayak nurun ke saya gitu.
Peneliti	Apakah ada kebiasaan atau adat istiadat yang turun temurun yang masih dijalankan sampai saat ini dalam menjalankan usaha tahu dan tempe ini?
Informan	Kebiasaanya masih menggunakan kayu buat masak kedelainya... kalau pake gas katanya orang – orang rasanya udah beda kalau pake kayu kan ada khas sendiri di kedelainya.”
Peneliti	Apakah Bapak Ibu melakukan pencatatan seperti pencatatan transaksi pembelian dan penjualan, keluar masuknya uang? Jika tidak, mengapa Bapak/Ibu tidak menerapkan pencatatan tersebut?
Informan	Ndak pernah nyatet biasanya tak iling – iling saja kayak kedelene belinya berapa terus ragine berapa karak e berapa, kan ini juga tak olah sendiri dan ndak besar juga jadi ndak sampe nyatet kayak gitu.

Peneliti	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan dari produk tahu dan tempe? Bagaimana cara Bapak/ Ibu menentukan harga jual?
Informan	Harga jualnya itu sekitar 1.500 – 2.000 per bijinya, kalau untuk menentukan harga jualnya saya mengikuti harga pasar soalnya pelanggan itu ndak mau kalau harga naik contohnya itu pedagang sayur keliling itu ndak mau kalau saya menaikkan harga meskipun tau kalau harga kedelai sedang naik jadi harus ada strategi sendiri supaya ndak rugi.
Peneliti	Jika harga bahan baku sedang naik bagaimana tanggapan Bapak/Ibu mengenai hal tersebut? Dan misalnya Bapak/Ibu memiliki produsen bahan baku yang bisa dikatan cukup murah dibandingkan dengan yang lain, apakah Bapak/Ibu memberi tahu dimana produsen bahan baku tersebut kepada sesama UMKM yang lain atau hanya dipendam untuk diri sendiri saja?
Informan	Kalau bahan harga baku kedelai biasanya naik itu saya juga agak keberatan ya, soalnya kan kita bingung juga kalau harga kedelai naik. Ya pasti saya beri tahu usaha yang lain anggap saja saling tolong menolong.
Peneliti	Apakah ada persaingan antar UMKM satu dengan yang lain seperti merebut pelanggan dan strategi apa yang digunakan dalam mempertahankan usaha tersebut?
Informan	Kalau persaingan menurut saya ndak ada ya , kita juga sama – sama bantu kayak rumah di sebelah itu kan jualan tempe sama tahu kita juga sama – sama membantu kayak saya ada pelanggan di rumah tapi tempe saya belum jadi kan biasanya pelanggan itu ndak mau jadinya saya suruh beli ke sebelah.
Peneliti	Banyak UMKM tahu tempe yang mengalami kerugian karena modal yang digunakan untuk berjualan berikutnya telah habis, bagaimana cara Bapak/Ibu mempertahankan usaha tahu dan tempe ini supaya tidak terjadinya kerugian?
Informan	Kalau saya biasanya ambil hutang di koperasi kedelainya atau yang jual kedelainya itu kalau modalnya kurang kan juga sudah langganan juga jadinya dikasih, kalau membayar ya dicicil sediki – sedikit pokonya ndak sampai libur gitu.
Peneliti	Bagaimana cara mengetahui untung – rugi jika Bapak/Ibu tidak melakukan pencatatan?
Informan	Pokoknya bisa buat makan, bayar sekolah sama bisa buat jualan untuk besok ya menurut saya juga sudah untung.”
Peneliti	Bagaimana Bapak/Ibu mengetahui berapa modal yang digunakan dalam menjalankan UMKM ini?
Informan	Modalnya sekitar 200.000 an tapi kalau harga kedelainya naik saya kurangi ngambil kedelainya.
Peneliti	Berapa keuntungan yang didapat dalam sebulan dalam menjalankan UMKM tahu dan tempe ini? apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi untuk modal berjualan selanjutnya?

Informan	Kalau keuntungan sehari 100.000 – 125.000 tapi juga kadang ndak mesti tergantung sepi ramenya, Alhamdulillah cukup kalau untuk modal jualan cukup.
Peneliti	Bagaimana hubungan Bapak / Ibu dengan tetangga? Dan bagaimana hubungan antar sesama pemilik UMKM tahu dan tempe yang lain?
Informan	Hubungan saya dengan tetangga bik baik saja terkadang kami saling berbagi makanan satu sama lain, hubungan antar sesama pemilik UMKM juga baik kadang kala kalau ada pelanggan yang ingin membeli tetapi tempe saya belum jadi ya saya lemparkan ke tetangga sebelah yang sama – sama usaha tempe begitupun tetangga sebelah yang sama – sama usaha tempe itu.

Informan : Ibu Ulfah

Keterangan : Hasil Wawancara

Wawancara ini dilakukan pada tanggal 27 November 2023 pada jam 16.00 dilakukan di Desa Sepande Sidoarjo, peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Ulfah yang merupakan pengusaha tempe di Desa Sepande Sidoarjo

Peneliti	Sejak kapan UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu ini didirikan?
Informan	Saya sama suami mulai menjalankan UMKM tempe ini di tahun 19993 kurang lebih sekitar 30 tahun saya jualan tempe ini
Peneliti	Bagaimana sejarah berdirinya UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu?
Informan	Pas suami saya sebelum menikah itu sempet jualan kelapa, terus lama – lama jualannya mulai sepi jadi dianjurkan sama orang tua untuk jualan tempe.
Peneliti	Suka/duka apa yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan UMKM tahu dan tempe ini?
Informan	Jualannya kan jauh ya kadang suka cape, jadi kadang – kadang juga libur jualan jadinya ndak ada pemasukan pas hari itu.
Peneliti	Apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan usaha ini?
Informan	Kalau kendalanya itu pas harga kedelai sedang naik itu agak resah juga.
Peneliti	Adakah nilai – nilai atau tradisi budaya yang dipegang terus menenus dalam menjalankan usaha ini? Jika ada apakah itu?
Informan	Nilai – nilai yang dipegang teguh ya kejujuran sama tanggung jawab sosial soalnya kalau ada tanggung jawab sosial bisa membangun hubungan baik dengan masyarakat lain dan bisa saling membantu.
Peneliti	Apakah ada kebiasaan atau adat istiadat yang turun temurun yang masih dijalankan sampai saat ini dalam menjalankan usaha tahu dan tempe ini?
Informan	Masaknya itu harus pakai kayu bakar kata orang tua jadinya sampe sekarang masih pakai kayu bakar ndak pernah pakai kompor gas.
Peneliti	Apakah Bapak Ibu melakukan pencatatan seperti pencatatan transaksi pembelian dan penjualan, keluar masuknya uang? Jika tidak, mengapa Bapak/Ibu tidak menerapkan pencatatan tersebut?
Informan	Saya enggak pake catetan orang ini yang jualan kan cuma saya sama suami saya. Lagipula perputaran uangnya juga cepet sekali, kalau misalnya mau nyatet uang keluar, uda ada pemasukan lagi. Terus mau nyatet uang masuk, uda habis aja jadi modal. Jadi ya ndak sempet nyatet.

Peneliti	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan dari produk tahu dan tempe? Bagaimana cara Bapak/ Ibu menentukan harga jual?
Informan	Harga jualnya itu 5.000 – 7.000 an, tapi kalau pas sepi itu harganya tak turunkan, misalnya harganya 5.000 jadi 4.000 ribu.... biar mendingan habis tapi harganya saya kurangi pokoknya ndak sampe dibawa pulang, kalau dibawa pulang tambah bingung soalnya kalau dijual untuk besok juga ndak bisa. Kalau menentukan harga jualnya saya ngikutin harga yang umumnya saja.
Peneliti	Jika harga bahan baku sedang naik bagaimana tanggapan Bapak/Ibu mengenai hal tersebut? Dan misalnya Bapak/Ibu memiliki produsen bahan baku yang bisa dikatan cukup murah dibandingkan dengan yang lain, apakah Bapak/Ibu memberi tahu dimana produsen bahan baku tersebut kepada sesama UMKM yang lain atau hanya dipendam untuk diri sendiri saja?
Informan	Harga jualnya itu 5.000 – 7.000 an, tapi kalau pas sepi itu harganya tak turunkan, misalnya harganya 5.000 jadi 4.000 ribu.... biar mendingan habis tapi harganya saya kurangi pokoknya ndak sampe dibawa pulang, kalau dibawa pulang tambah bingung soalnya kalau dijual untuk besok juga ndak bisa. Kalau menentukan harga jualnya saya ngikutin harga yang umumnya saja.
Peneliti	Apakah ada persaingan antar UMKM satu dengan yang lain seperti merebut pelanggan dan strategi apa yang digunakan dalam mempertahankan usaha tersebut?
Informan	Ndak pernah, kita ndak pernah rebutan pelanggan, menurut saya rezeki sudah ada yang mengatur jadi saya ndak perlu melakukan seperti itu.
Peneliti	Banyak UMKM tahu tempe yang mengalami kerugian karena modal yang digunakan untuk berjualan berikutnya telah habis, bagaimana cara Bapak/Ibu mempertahankan usaha tahu dan tempe ini supaya tidak terjadinya kerugian?
Informan	Ya itu kalau masih ada sisa ya saya jual murah, kalau semisal dibawa pulang itu menurut saya sudah ada ruginya.
Peneliti	Bagaimana cara mengetahui untung – rugi jika Bapak/Ibu tidak melakukan pencatatan?
Informan	“Kalau tempe yang saya jual habis itu menurut saya sudah untung, kalau masih ada sisa kan berarti ndak balik modal.
Peneliti	Bagaimana Bapak/Ibu mengetahui berapa modal yang digunakan dalam menjalankan UMKM ini?
Informan	Modalnya sekitar 350.000 ribu, ya biasanya memang segitu
Peneliti	Berapa keuntungan yang didapat dalam sebulan dalam menjalankan UMKM tahu dan tempe ini? apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi untuk modal berjualan selanjutnya?

Informan	Biasanya keuntungannya itu 100.000 ribu itupun masih kotor, Alhamdulillahnya masih ada modal untuk jualan berikutnya.
Peneliti	Bagaimana hubungan Bapak / Ibu dengan tetangga? Dan bagaimana hubungan antar sesama pemilik UMKM tahu dan tempe yang lain?
Informan	Hubungan saya baik dengan tetangga atau dengan pemilik UMKM tahu dan tempe yang lain kita juga sering saling membantu satu sama lain.

Informan : Bapak Anto

Keterangan : Hasil Wawancara

Wawancara ini dilakukan pada tanggal 27 November 2023 pada jam 20.00 dilakukan di Desa Sepande Sidoarjo, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Anto yang merupakan pengusaha tempe di Desa Sepande Sidoarjo

Peneliti	Sejak kapan UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu ini didirikan?
Informan	Dulu ayah yang menjalankan usaha ini pertama kali itu tahun 1985 setelah itu saya yang meneruskan usaha ini di tahun 2006 pertengahan jadi sekitar kurang lebih 38 tahun UMKM tempe ini sudah berjalan.
Peneliti	Bagaimana sejarah berdirinya UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu?
Informan	Ayah saya dulunya pernah ikut orang yang jualan tahu tempe ini terus kepikiran mau buka sendiri soalnya nek ikut orang itu nggak enak lama – lama jadinya buka usaha sendiri.
Peneliti	Suka/duka apa yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan UMKM tahu dan tempe ini?
Informan	Jualannya kan jauh jadi ya jadi kadang – kadang cape, kadang – kadang juga pas jualan itu sepi jualannya habisnya sedikit jadinya keuntungannya dapet sedikit
Peneliti	Apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan usaha ini?
Informan	Yang jadi kendalanya itu kadang – kadang pas harga kedelai pas naik itu agak bingung sendiri.
Peneliti	Adakah nilai – nilai atau tradisi budaya yang dipegang terus menenus dalam menjalankan usaha ini? Jika ada apakah itu?
Informan	Ya saiki saya meneruskan usaha orang tua, soale ayah sakit dadine nggeh saya yang meneruskan soale penghasilan utama nggeh nak UMKM tempe jadinya sampe sekarang saya yang jualan.
Peneliti	Apakah ada kebiasaan atau adat istiadat yang turun temurun yang masih dijalankan sampai saat ini dalam menjalankan usaha tahu dan tempe ini?
Informan	Kebiasaan ya itu kalau ngerebus kedelai masih pake kayu bakar, kalau pake gas katanya rasa kedelainya sudah beda jadinya sampe sekarang masakanya masih peke kayu bakar itu.
Peneliti	Apakah Bapak Ibu melakukan pencatatan seperti pencatatan transaksi pembelian dan penjualan, keluar masuknya uang? Jika tidak, mengapa Bapak/Ibu tidak menerapkan pencatatan tersebut?
Informan	Ndak sempet saya nyatet-nyatet begitu. Soalnya wis kebiasaan juga. mbiyen sempet saya nyatet, kayak berapa ongkos, untung dan segala macem. Tapi makin kesini kok makin ribet, ya sudah enggak saya teruskan lagi.

Peneliti	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan dari produk tahu dan tempe? Bagaimana cara Bapak/ Ibu menentukan harga jual?
Informan	saya naikkan sedikit . Soal kenaikan harga mesti sih.... Pelanggan ya banyak yang mengeluh kalau harganya naik. Tapi mereka juga memaklumi soalnya harga bahan baku juga naik dan mereka juga menerima soalnya naik cuma Rp.500-Rp.1000. Masih normal itu bisa diterima lah...
Peneliti	Jika harga bahan baku sedang naik bagaimana tanggapan Bapak/Ibu mengenai hal tersebut? Dan misalnya Bapak/Ibu memiliki produsen bahan baku yang bisa dikatan cukup murah dibandingkan dengan yang lain, apakah Bapak/Ibu memberi tahu dimana produsen bahan baku tersebut kepada sesama UMKM yang lain atau hanya dipendam untuk diri sendiri saja?
Informan	Ya saya resah juga kalau harga kedelai naik soalnya itu juga berdampak kan di usaha. Kalau saya menemukan produsen kedelai yang lebih murah ya saya beri tahu ke usaha yang lain anggap aja saling membantu.
Peneliti	Apakah ada persaingan antar UMKM satu dengan yang lain seperti merebut pelanggan dan strategi apa yang digunakan dalam mempertahankan usaha tersebut?
Informan	Ndak ada lha kita juga sama – sama cari uang buat kebutuhan sehari – hari juga jadi ndak ada persaingan kayak gitu yang ada juga saling membantu kalau ada yang kesusuahan
Peneliti	Banyak UMKM tahu tempe yang mengalami kerugian karena modal yang digunakan untuk berjualan berikutnya telah habis, bagaimana cara Bapak/Ibu mempertahankan usaha tahu dan tempe ini supaya tidak terjadinya kerugian?
Informan	Nah itu jadi biasanya saya itu ukuran tempenya yang saya perkecil atau ndak harganya biasanya tak naikkan juga sedikit.. pelanggan sih pasti protes ya tapi bagaimana lagi kalau harganya naik mereka juga memaklumi juga
Peneliti	Bagaimana cara mengetahui untung – rugi jika Bapak/Ibu tidak melakukan pencatatan?
Informan	Pokoknya uang e isok langsung digae kulakan ngge menurutku ya ws untung
Peneliti	Bagaimana Bapak/Ibu mengetahui berapa modal yang digunakan dalam menjalankan UMKM ini?
Informan	Untuk modalnya itu sekitar 330.000, nek harga kedelai naik nggeh saya juga ngambilnya tetap ndak saya kurangi.
Peneliti	Berapa keuntungan yang didapat dalam sebulan dalam menjalankan UMKM tahu dan tempe ini? apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi untuk modal berjualan selanjutnya?

Informan	Keuntungan biasanya itu 250.0000 per hari dan itu tetap setiap hari dapetnya segitu tapi itu masih kotor
Peneliti	Bagaimana hubungan Bapak / Ibu dengan tetangga? Dan bagaimana hubungan antar sesama pemilik UMKM tahu dan tempe yang lain?
Informan	Alhamdulillah hubungan kami baik, kami juga saling membantu jika ada yang kesusahan.

Informan : Ibu Yati

Keterangan : Hasil Wawancara

Wawancara ini dilakukan pada tanggal 25 November 2023 pada jam 16.30 dilakukan di Desa Sepande Sidoarjo, peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Ulfah yang merupakan pengusaha tahu dan tempe di Desa Sepande Sidoarjo

Peneliti	Sejak kapan UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu ini didirikan?
Informan	Saya dan suami menjalankan usaha ini dari tahun 1987 berarti sudah 36 tahun saya sama suami menjalankan usaha ini
Peneliti	Bagaimana sejarah berdirinya UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu?
Informan	Dulu suami kerja di proyek, pas proyeknya selesai itu nunggu proyek lagi itu lama, jadi saya sama suami mikir untuk berjualan jadinya saya sama suami memulai usaha tahu dan tempe ini.
Peneliti	Suka/duka apa yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan UMKM tahu dan tempe ini?
Informan	Suka dukane niku ngge cape niku pas rebus kedelaine kan kompor e nganngge kayu dadine ngge kudu ngecek terus cekne mboten mati, tapi sakniki nganngge kompor gas dadine pun mboten terlalu repot.
Peneliti	Apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan usaha ini?
Informan	Nek mboten telas niku, kadang – kadang kan mboten mesti telas ngge niku nek di dol mbenjeng kan mboten saget.
Peneliti	Adakah nilai – nilai atau tradisi budaya yang dipegang terus menenus dalam menjalankan usaha ini? Jika ada apakah itu?
Informan	Niki biyen kan ayah e seng jualan sakniki nurun nak anak soale ayah pas iku sakit, dadine ngge sampe sakniki nggeh anak seng nerukan julalan tempene
Peneliti	Apakah ada kebiasaan atau adat istiadat yang turun temurun yang masih dijalankan sampai saat ini dalam menjalankan usaha tahu dan tempe ini?
Informan	Biyen niku masak kedelene pake api tungku kayu bakar, tapi saknini pun mboten soale cape kadangan dadine sakniki nggawe kompor gas
Peneliti	Apakah Bapak Ibu melakukan pencatatan seperti pencatatan transaksi pembelian dan penjualan, keluar masuknya uang? Jika tidak, mengapa Bapak/Ibu tidak menerapkan pencatatan tersebut?
Informan	Mboten nate nyatet kulo biasane niku tak kira – kira mawon entek e pinten, menurut kulo ngge mboten terlalu penting nggeh pokok e mboten etnten masalah nek kulo mboten nyatet. Tapi ngge tergantung keperluan masing – masing nggeh.

Peneliti	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan dari produk tahu dan tempe? Bagaimana cara Bapak/ Ibu menentukan harga jual?
Informan	Biasane tak jual kiro – kiro 8.000 – 12.000, biasane nggeh tak hitung teko bahan bakune. Cara nentukno ngge ngikut harga pasar soale kan harga kedelene nggeh mboten tentu kadang turun kadang naik.
Peneliti	Jika harga bahan baku sedang naik bagaimana tanggapan Bapak/Ibu mengenai hal tersebut? Dan misalnya Bapak/Ibu memiliki produsen bahan baku yang bisa dikatan cukup murah dibandingkan dengan yang lain, apakah Bapak/Ibu memberi tahu dimana produsen bahan baku tersebut kepada sesama UMKM yang lain atau hanya dipendam untuk diri sendiri saja?
Informan	Nggeh kadang negluh sendiri pas kedelene naik tapi nggeh tetap menerima saja, nek kulo enten produsen kedele seng murah nggeh tak beri tahu seng laine berbagi iku penting nopo maleh sama – sama cari uang
Peneliti	Apakah ada persaingan antar UMKM satu dengan yang lain seperti merebut pelanggan dan strategi apa yang digunakan dalam mempertahankan usaha tersebut?
Informan	mboten enten persaingan kita sama – sama jualan nggeh juga harus saling tolong menolong
Peneliti	Banyak UMKM tahu tempe yang mengalami kerugian karena modal yang digunakan untuk berjualan berikutnya telah habis, bagaimana cara Bapak/Ibu mempertahankan usaha tahu dan tempe ini supaya tidak terjadinya kerugian?
Informan	Cekne mboten mengalami kerugian ngge biasane ukuran tempene sing tak diperkecil, soale nek regine naik niku malah pelanggan sing protes timbangane pelanggane sing lari ngge niku carane diperkecil ukuran tahu kale tempene tapi regine pancet.
Peneliti	Bagaimana cara mengetahui untung – rugi jika Bapak/Ibu tidak melakukan pencatatan?
Informan	Nek untung rugine pokok e isok gawe maem kale dodolan mbenjeng ngge menurut kulo ngge pun untung.
Peneliti	Bagaimana Bapak/Ibu mengetahui berapa modal yang digunakan dalam menjalankan UMKM ini?
Informan	Ngge sekitar 400.000 an, tapi nek kedelai pas naik nggeh kadang tak kurangi njupuk kedelene.
Peneliti	Berapa keuntungan yang didapat dalam sebulan dalam menjalankan UMKM tahu dan tempe ini? apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi untuk modal berjualan selanjutnya?

Informan	Keuntungannya kurang lebih nggeh sekitar 100.000 – 200.000 ribu dalam sehari, tapi nggeh kadang ndak tentu tergantung rame sepinya
Peneliti	Bagaimana hubungan Bapak / Ibu dengan tetangga? Dan bagaimana hubungan antar sesama pemilik UMKM tahu dan tempe yang lain?
Informan	Ngge baik – baik saya hubungan saya dengan tetangga begitupun dengan usaha tahu dan tempe yang lain kita saling tolong – menolong saja.

Informan : Bapak Khoris

Keterangan : Hasil Wawancara

Wawancara ini dilakukan pada tanggal 25 November 2023 pada jam 19.00 dilakukan di Desa Sepande Sidoarjo, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Khoris yang merupakan pengusaha tahu di Desa Sepande Sidoarjo

Peneliti	Sejak kapan UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu ini didirikan?
Informan	Saya menjalankan usaha ini dari tahun 2016 berarti sudah 7 tahun
Peneliti	Bagaimana sejarah berdirinya UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu?
Informan	Saya dulu bekerja di pabrik, karena ndak enak ya kerja ikut orang jadinya saya membuka usaha tahu ini, dan saat ini saya mempunyai 1 orang pekerja.
Peneliti	Suka/duka apa yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan UMKM tahu dan tempe ini?
Informan	Kalau ndak habis itu yang saya bingung namanya juga usaha, kalau dujial besoknya juga sudah pasti ndak bisa.
Peneliti	Apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan usaha ini?
Informan	Kalau kendalanya itu biasanya bahan – bahan, contohnya air jerigen itu saya beli jadi kalau orangnya ndak jual/libur gitu yang bingung.
Peneliti	Adakah nilai – nilai atau tradisi budaya yang dipegang terus menenus dalam menjalankan usaha ini? Jika ada apakah itu?
Informan	Kalau nilai – nilai ya kejujuran itu yang paling penting dalam menjalankan suatu usaha.
Peneliti	Apakah ada kebiasaan atau adat istiadat yang turun temurun yang masih dijalankan sampai saat ini dalam menjalankan usaha tahu dan tempe ini?
Informan	Kebiasaan ya itu mbak airnya harus pake air drijenan kalau pake air sumur itu kadang – kadang ndak enak.
Peneliti	Apakah Bapak Ibu melakukan pencatatan seperti pencatatan transaksi pembelian dan penjualan, keluar masuknya uang? Jika tidak, mengapa Bapak/Ibu tidak menerapkan pencatatan tersebut?
Informan	Saya ndak pernah nyatet biasanya tak kira – kira aja, menurut saya telalu ribet ya kalau nyatet – nyatet kayak gitu.

Peneliti	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan dari produk tahu dan tempe? Bagaimana cara Bapak/ Ibu menentukan harga jual?
Informan	Saya jual sekitar 10.000 per pak, untuk menentukannya saya menghitung dari total biaya bahan baku sama tenaga kerja.
Peneliti	Jika harga bahan baku sedang naik bagaimana tanggapan Bapak/Ibu mengenai hal tersebut? Dan misalnya Bapak/Ibu memiliki produsen bahan baku yang bisa dikatakan cukup murah dibandingkan dengan yang lain, apakah Bapak/Ibu memberi tahu dimana produsen bahan baku tersebut kepada sesama UMKM yang lain atau hanya dipendam untuk diri sendiri saja?
Informan	Jika harga kedelai sedang naik saya juga agak keberatan ya, tapi bagaimana lagi memang sedang naik, jika saya menemukan produsen yang bahan baku yang lebih murah saya akan memberi tahu kepada sesama usaha yang lain agar sama – sama enak juga.
Peneliti	Apakah ada persaingan antar UMKM satu dengan yang lain seperti merebut pelanggan dan strategi apa yang digunakan dalam mempertahankan usaha tersebut?
Informan	Kalau persaingan ndak ada, kan kita sama – sama jualan sama – sama cari uang buat kebutuhan sehari – hari jadi ndak ada sampai rebutan pelanggan
Peneliti	Banyak UMKM tahu tempe yang mengalami kerugian karena modal yang digunakan untuk berjualan berikutnya telah habis, bagaimana cara Bapak/Ibu mempertahankan usaha tahu dan tempe ini supaya tidak terjadinya kerugian?
Informan	Biasanya ukuran tahunya yang saya perkecil sih kalau harga kedelai sedang naik.
Peneliti	Bagaimana cara mengetahui untung – rugi jika Bapak/Ibu tidak melakukan pencatatan?
Informan	Kalau untung rugi pokoknya bisa untuk jualan besok juga menurut saya sudah untung.
Peneliti	Bagaimana Bapak/Ibu mengetahui berapa modal yang digunakan dalam menjalankan UMKM ini?
Informan	Modalnya biasanya 300.000 an meskipun harga kedelai naik kalau beli ya ndak saya kurangi.
Peneliti	Berapa keuntungan yang didapat dalam sebulan dalam menjalankan UMKM tahu dan tempe ini? apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi untuk modal berjualan selanjutnya?

Informan	Keuntungannya 200.000 ribu dalam sehari tetapi karna ada 1 orang pekerja biasanya jadi 100.000 ribu.
Peneliti	Bagaimana hubungan Bapak / Ibu dengan tetangga? Dan bagaimana hubungan antar sesama pemilik UMKM tahu dan tempe yang lain?
Informan	Baik – baik saja kita juga saling membantu jika ada yang kesusahan saling gotong royong, kalaupun ada pemilik UMKM tahu dan tempe yang kesusahan ya kita tolong.

Informan : Ibu Ulfah

Keterangan : Hasil Wawancara

Wawancara ini dilakukan pada tanggal 27 November 2023 pada jam 16.00 dilakukan di Desa Sepande Sidoarjo, peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Ulfah yang merupakan pengusaha tempe di Desa Sepande Sidoarjo

Peneliti	Sejak kapan UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu ini didirikan?
Informan	Saya sama suami mulai menjalankan UMKM tempe ini di tahun 19993 kurang lebih sekitar 30 tahun saya jualan tempe ini
Peneliti	Bagaimana sejarah berdirinya UMKM tahu dan tempe Bapak/Ibu?
Informan	Pas suami saya sebelum menikah itu sempet jualan kelapa, terus lama – lama jualannya mulai sepi jadi dianjurkan sama orang tua untuk jualan tempe.
Peneliti	Suka/duka apa yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan UMKM tahu dan tempe ini?
Informan	Jualannya kan jauh ya kadang suka cape, jadi kadang – kadang juga libur jualan jadinya ndak ada pemasukan pas hari itu.
Peneliti	Apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami selama menjalankan usaha ini?
Informan	Kalau kendalanya itu pas harga kedelai sedang naik itu agak resah juga.
Peneliti	Adakah nilai – nilai atau tradisi budaya yang dipegang terus menenus dalam menjalankan usaha ini? Jika ada apakah itu?
Informan	Nilai – nilai yang dipegang teguh ya kejujuran sama tanggung jawab sosial soalnya kalau ada tanggung jawab sosial bisa membangun hubungan baik dengan masyarakat lain dan bisa saling membantu.
Peneliti	Apakah ada kebiasaan atau adat istiadat yang turun temurun yang masih dijalankan sampai saat ini dalam menjalankan usaha tahu dan tempe ini?
Informan	Masaknya itu harus pakai kayu bakar kata orang tua jadinya sampe sekarang masih pakai kayu bakar ndak pernah pakai kompor gas.
Peneliti	Apakah Bapak Ibu melakukan pencatatan seperti pencatatan transaksi pembelian dan penjualan, keluar masuknya uang? Jika tidak, mengapa Bapak/Ibu tidak menerapkan pencatatan tersebut?
Informan	Saya enggak pake catetan orang ini yang jualan kan cuma saya sama suami saya. Lagipula perputaran uangnya juga cepet sekali, kalau misalnya mau nyatet uang keluar, uda ada pemasukan lagi. Terus mau nyatet uang masuk, uda habis aja jadi modal. Jadi ya ndak sempet nyatet.

Peneliti	Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan dari produk tahu dan tempe? Bagaimana cara Bapak/ Ibu menentukan harga jual?
Informan	Harga jualnya itu 5.000 – 7.000 an, tapi kalau pas sepi itu harganya tak turunkan, misalnya harganya 5.000 jadi 4.000 ribu.... biar mendingan habis tapi harganya saya kurangi pokoknya ndak sampe dibawa pulang, kalau dibawa pulang tambah bingung soalnya kalau dijual untuk besok juga ndak bisa. Kalau menentukan harga jualnya saya ngikutin harga yang umumnya saja.
Peneliti	Jika harga bahan baku sedang naik bagaimana tanggapan Bapak/Ibu mengenai hal tersebut? Dan misalnya Bapak/Ibu memiliki produsen bahan baku yang bisa dikatan cukup murah dibandingkan dengan yang lain, apakah Bapak/Ibu memberi tahu dimana produsen bahan baku tersebut kepada sesama UMKM yang lain atau hanya dipendam untuk diri sendiri saja?
Informan	Harga jualnya itu 5.000 – 7.000 an, tapi kalau pas sepi itu harganya tak turunkan, misalnya harganya 5.000 jadi 4.000 ribu.... biar mendingan habis tapi harganya saya kurangi pokoknya ndak sampe dibawa pulang, kalau dibawa pulang tambah bingung soalnya kalau dijual untuk besok juga ndak bisa. Kalau menentukan harga jualnya saya ngikutin harga yang umumnya saja.
Peneliti	Apakah ada persaingan antar UMKM satu dengan yang lain seperti merebut pelanggan dan strategi apa yang digunakan dalam mempertahankan usaha tersebut?
Informan	Ndak pernah, kita ndak pernah rebutan pelanggan, menurut saya rezeki sudah ada yang mengatur jadi saya ndak perlu melakukan seperti itu.
Peneliti	Banyak UMKM tahu tempe yang mengalami kerugian karena modal yang digunakan untuk berjualan berikutnya telah habis, bagaimana cara Bapak/Ibu mempertahankan usaha tahu dan tempe ini supaya tidak terjadinya kerugian?
Informan	Ya itu kalau masih ada sisa ya saya jual murah, kalau semisal dibawa pulang itu menurut saya sudah ada ruginya.
Peneliti	Bagaimana cara mengetahui untung – rugi jika Bapak/Ibu tidak melakukan pencatatan?
Informan	“Kalau tempe yang saya jual habis itu menurut saya sudah untung, kalau masih ada sisa kan berarti ndak balik modal.
Peneliti	Bagaimana Bapak/Ibu mengetahui berapa modal yang digunakan dalam menjalankan UMKM ini?
Informan	Modalnya sekitar 350.000 ribu, ya biasanya memang segitu
Peneliti	Berapa keuntungan yang didapat dalam sebulan dalam menjalankan UMKM tahu dan tempe ini? apakah keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi untuk modal berjualan selanjutnya?

Informan	Biasanya keuntungannya itu 100.000 ribu itupun masih kotor, Alhamdulillahnya masih ada modal untuk jualan berikutnya.
Peneliti	Bagaimana hubungan Bapak / Ibu dengan tetangga? Dan bagaimana hubungan antar sesama pemilik UMKM tahu dan tempe yang lain?
Informan	Hubungan saya baik dengan tetangga atau dengan pemilik UMKM tahu dan tempe yang lain kita juga sering saling membantu satu sama lain.