

Transkrip Wawancara UMKM (Jurusan Akuntansi – Malang)

Prilian (Peneliti):

Kami dari jurusan Akuntansi di Malang. Saat ini kami sedang ada proyek penelitian tentang UMKM, dan kebetulan memilih usaha Kakak sebagai objek penelitian. Perkenalkan, saya Prilian, ini Mas Rangga, Mbak Mira, dan Mbak Ania.

Pemilik UMKM:

Baik, silakan.

Prilian:

Untuk konsumen di sini biasanya mayoritas siapa, Kak?

Pemilik UMKM:

Mayoritas mahasiswa, hampir 90 persen. Kalau anak-anak atau ibu-ibu jarang sekali.

Mira:

Apakah pembelian biasanya untuk konsumsi pribadi, atau juga untuk acara tertentu?

Pemilik UMKM:

Lebih sering untuk konsumsi pribadi. Tapi kalau ada acara seperti seminar proposal atau sidang, biasanya mereka beli untuk teman sebagai hadiah.

Rangga:

Menurut Kakak, apa kelebihan dari produk yang dijual?

Pemilik UMKM:

Harga yang saya tetapkan cukup terjangkau untuk mahasiswa. Lokasinya juga strategis, dekat kampus, jadi mudah dijangkau.

Ania:

Dari semua menu, mana yang paling laris?

Pemilik UMKM:

Cookies.

Prilian:

Promosinya biasanya lewat apa saja?

Pemilik UMKM:

Saat ini lewat Instagram dan TikTok, meski belum maksimal. Selain itu juga lewat WhatsApp, terutama untuk pre-order atau pesanan khusus, seperti kue ulang tahun.

Mira:

Apakah menerima pesanan custom?

Pemilik UMKM:

Iya, sesuai desain yang diinginkan customer. Biasanya mereka melihat referensi di Instagram, lalu screenshot untuk dipesan.

Rangga:

Bagaimana cara menjaga hubungan dengan pelanggan?

Pemilik UMKM:

Saya berusaha fast response dan ramah. Untuk strategi tambahan seperti kupon atau voucher, sejauh ini belum ada.

Prilian:

Selain jual dessert, apakah ada tambahan usaha lain?

Pemilik UMKM:

Ada, misalnya paket hampers untuk hadiah, tapi tetap berbasis produk kue.

Mira:

Kalau harga brownies custom biasanya berapa, Kak?

Pemilik UMKM:

Brownies isi 10 sekitar Rp30.000. Kalau dihias atau custom, harganya bisa Rp50.000–Rp70.000, tergantung dekorasi dan topping.

Ania:

Bahan utama apa yang paling penting, dan apakah pernah kesulitan mendapatkannya?

Pemilik UMKM:

Tepung dan telur itu utama. Pernah kesulitan, terutama cream cheese untuk cheesecake, karena sering langka. Solusinya cari merek lain.

Rangga:

Supplier bahan biasanya dari mana?

Pemilik UMKM:

Ada tiga tempat utama: Maginah Toba Kulang, Inti Boga, dan Master Bahan Kue.

Mira:

Pengeluaran terbesar biasanya untuk apa?

Pemilik UMKM:

Untuk bahan, karena setiap hari harus belanja.

Prilian:

Apakah pernah kerja sama dengan event organizer atau toko lain?

Pemilik UMKM:

Belum, sejauh ini masih saya sendiri.

Rangga:

Bagian produksi mana yang paling memakan waktu?

Pemilik UMKM:

Menunggu adonan di oven. Kalau menghias kue relatif cepat.

Ania:

Bagaimana cara Kakak mengatur harga agar tetap terjangkau?

Pemilik UMKM:

Saya sesuaikan ukuran. Misalnya cookies biasanya dijual Rp15.000 untuk 70 gram, tapi saya jual Rp5.000–Rp8.000 dengan ukuran lebih kecil. Jadi tetap terjangkau.

Mira:

Kalau harga bahan naik, apakah harga jual ikut naik?

Pemilik UMKM:

Tidak. Saya sudah hitung margin dari awal, jadi kalau bahan naik, laba saya yang berkurang. Harga tidak saya naikkan agar konsisten.

Prilian:

Apakah Kakak dibantu karyawan?

Pemilik UMKM:

Ada satu orang untuk jaga toko sore sampai malam, tapi produksi tetap saya sendiri.

Rangga:

Alat yang paling penting untuk produksi apa?

Pemilik UMKM:

Oven. Kalau rusak bisa jadi masalah besar, tapi sejauh ini belum pernah.

Ania:

Apakah keuangan usaha sudah dipisah dengan keuangan pribadi?

Pemilik UMKM:

Masih tercampur di rekening, tapi pencatatannya saya pisahkan supaya tetap jelas.

Prilian:

Ada teknik khusus untuk menjaga konsistensi rasa?

Pemilik UMKM:

Tidak ada teknik khusus, lebih ke pemilihan bahan. Ada beberapa bahan yang tidak pernah saya ganti agar rasanya tetap sama.