

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

NAMA MAHASISWA : BEATRIX LIWA TOLOK

NIM : 2022120058

FAKULTAS : EKONOMI

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

JUDUL SKRIPSI : STRATEGI MANAJEMEN RISIKO BIAYA BAHAN
BAKU UNTUK MENINGKATKAN KETAHANAN
FINANSIAL UMKM KULINER DI KOTA BATU

Pedoman Wawancara Untuk UMKM Kuliner Ketan KD

Nama Pengelola : Bapak Sukardi

Umur Pengelola : 62 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Lama Usaha : 25 tahun (sejak 1998)

1. Apakah tantangan atau ancaman terbesar yang dirasakan Bapak saat ini?
2. Jika omzet sedang menurun, langkah apa yang biasanya Bapak ambil untuk menstabilkan kondisi keuangan usaha?
3. Apakah Bapak pernah mendapatkan tawaran untuk berkolaborasi dengan penjual lainnya?
4. Apakah Bapak memiliki pelanggan setia yang secara rutin membeli produk ketan KD dan merekomendasikannya kepada orang lain?
5. Bapak Sejak Tahun Berapa Umkm Ini Berdiri?
6. Bagaimana cara bapak mengatur arus kas operasional sehari-hari? Apakah pernah mengalami lonjakan biaya?
7. Menurut bapak apa keunikan atau kelebihan utama dari usaha ketan kd ini yang membuat pelanggan setia?
8. Jika terjadi keterlambatan pasokan bahan baku, solusi seperti apa yang biasanya bapak dilakukan untuk mengatasinya?
9. Bagaimana Bapak mengatur jadwal dan waktu pembelian bahan baku agar stok selalu mencukupi, terutama untuk menghadapi masa permintaan tinggi?
10. Dari mana biasanya bahan baku utama tersebut bapak peroleh?
11. Ketika harga bahan baku naik, apakah bapak akan menaikkan harga jual?
12. Apakah Bapak mengetahui adanya program bantuan, pelatihan, atau pendampingan dari Pemerintah Kota Batu yang terkait dengan manajemen keuangan atau pengembangan usaha?

Pedoman Wawancara Untuk UMKM Kuliner Bakso Mantul Balungan Khas Malang

Nama Pengelola : Ibu Kamelia
Umur Pengelola : 28 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Lama Usaha : 13 tahun (sejak 2010)

1. Apakah tantangan atau ancaman terbesar yang dirasakan Ibu saat ini?
2. Jika terjadi keterlambatan pasokan bahan baku, solusi seperti apa yang biasanya dilakukan untuk mengatasinya?
3. Apakah Ibu ada menu tertentu yang paling laris pada hari Sabtu dan Minggu?
4. Apakah Ibu pernah mempertimbangkan untuk berkolaborasi dengan usaha lain seperti minuman kekinian di akhir pekan untuk membuat paket yang lebih menarik?
5. Dari peningkatan omzet yang konsisten setiap akhir pekan, apakah Ibu telah dapat mengalokasikan sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha?
6. Ibu Sejak Tahun Berapa Umkm Ini Berdiri?
7. Menurut Ibu, Apa Keunikan Atau Kelebihan Utama Dari Usaha Bakso Mantul Yang Membuat Pelanggan Setia?
8. Jika Omzet Sedang Menurun, Langkah Apa Yang Biasanya Diambil Untuk Menstabilkan Kondisi Keuangan Usaha?
9. Ketika harga bahan baku naik, apakah ibu akan menaikkan harga jual?
10. Dari mana biasanya bahan baku utama tersebut diperoleh?
11. Bagaimana dampak kenaikan harga bahan baku terhadap penjualan dan pendapatan usaha ibu?

TRANSKIP WAWANCARA

UMKM Kuliner Ketan KD

- Peneliti** : Apakah tantangan atau ancaman terbesar yang dirasakan Bapak saat ini?
- Informan** : Tantangan terbesar saat ini adalah kenaikan harga bahan baku terutama beras ketan dan kelapa, apalagi cuaca hujan sekarang menyebabkan penurunan penjualan. Banyak juga pesaing yang sudah memanfaatkan pemasaran digital, sementara konsumen muda lebih tertarik pada jajanan modern
- Peneliti** : Jika omzet sedang menurun, langkah apa yang biasanya Bapak ambil untuk menstabilkan kondisi keuangan usaha?
- Informan** : Biasanya kalau weekend saya masaknya sampai 10 kg untuk ketannya, Karena pemasukan lebih banyak di hari weekend
- Peneliti** : Apakah Bapak pernah mendapatkan tawaran untuk berkolaborasi dengan penjual lainnya?
- Informan** : Pernah ada pemilik warung kopi menawarkan kerja sama, tapi waktu itu saya khawatir tidak bisa memenuhi pesanan yang kalau dijual online
- Peneliti** : Apakah Bapak memiliki pelanggan setia yang secara rutin membeli produk ketan KD dan merekomendasikannya kepada orang lain?
- Informan** : Banyak pelanggan sudah langganan bertahun-tahun, bahkan ada yang khusus datang dari luar kota hanya untuk membeli ketan saya
- Peneliti** : Bapak Sejak Tahun Berapa Umkm Ini Berdiri?
- Informan** : Sejak Tahun 1998 saya berjualan ketan kd
- Peneliti** : Bagaimana cara bapak mengatur arus kas operasional sehari-hari? Apakah pernah mengalami lonjakan biaya?
- Informan** : Saya tidak pernah mengalami lonjakan biaya berkat pengaturan arus kas yang ketat dan adanya pelanggan setia
- Peneliti** : Menurut bapak apa keunikan atau kelebihan utama dari usaha ketan kd ini yang membuat pelanggan setia?
- Informan** : Kuncinya menjaga rasa yang stabil dan pelayanan yang ramah
- Peneliti** : Jika terjadi keterlambatan pasokan bahan baku, solusi seperti apa yang biasanya bapak dilakukan untuk mengatasinya?
- Informan** : Saya selalu menyediakan stok bahan baku di rumah
- Peneliti** : Bagaimana Bapak mengatur jadwal dan waktu pembelian bahan baku agar stok selalu mencukupi, terutama untuk menghadapi masa permintaan tinggi?
- Informan** : Saya memiliki catatan penjualan bertahun-tahun sebelumnya, sehingga bisa memperkirakan kenaikan permintaan, misalnya saat liburan atau hari raya
- Peneliti** : Dari mana biasanya bahan baku utama tersebut bapak peroleh?
- Informan** : Saya memperoleh bahan baku dari pasar di kota Batu dan toko disekitar sini saja
- Peneliti** : Ketika harga bahan baku naik, apakah bapak akan menaikkan harga jual?
- Informan** : Kalau harga bahan baku naik saya tetap menjual dengan harga stabil
- Peneliti** : Apakah Bapak mengetahui adanya program bantuan, pelatihan, atau pendampingan dari Pemerintah Kota Batu yang terkait dengan manajemen keuangan atau pengembangan usaha?

Informan : Dari awal berjualan saya tidak pernah mengetahui adanya program bantuan, pelatihan, atau pendampingan dari Pemerintah Kota Batu

TRANSKIP WAWANCARA

UMKM kuliner Bakso Mantul Balungan Khas Malang

Peneliti : Apakah tantangan atau ancaman terbesar yang dirasakan Ibu saat ini?

Informan : Sering terjadi lonjakan permintaan dan kenaikan harga bahan baku utama, seperti daging dan tepung terigu, saat hari raya lebaran

Peneliti : Jika terjadi keterlambatan pasokan bahan baku, solusi seperti apa yang biasanya dilakukan untuk mengatasinya?

Informan : Saya selalu menyetok bahan baku di rumah untuk mengantisipasi keterlambatan pasokan dan fluktuasi harga pasar

Peneliti : Apakah Ibu ada menu tertentu yang paling laris pada hari Sabtu dan Minggu?

Informan : Menu nasi ayam kampung paling laris di hari Sabtu dan Minggu, dengan omzet bisa meningkat 30-50%

Peneliti : Apakah Ibu pernah mempertimbangkan untuk berkolaborasi dengan usaha lain?

Informan : Pernah mempertimbangkan kolaborasi, misalnya dengan penjual es kopi atau jus kekinian, untuk membuat paket lengkap weekend lengkap

Peneliti : Dari peningkatan omzet yang konsisten setiap akhir pekan, apakah Ibu telah dapat mengalokasikan sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha?

Informan : Keuntungan tambahan dari weekend rencananya akan disisihkan khusus untuk renovasi tempat dan penambahan peralatan masak lebih baik lagi

Peneliti : Ibu Sejak Tahun Berapa Umkm Ini Berdiri?

Informan : Usaha saya berdiri sejak tahun 2010

Peneliti : Menurut Ibu, Apa Keunikan Atau Kelebihan Utama Dari Usaha Bakso Mantul Yang Membuat Pelanggan Setia?

Informan : Pelanggan setia itu datang karena rasa khas dari jualan saya sendiri

Peneliti : Jika Omzet Sedang Menurun, Langkah Apa Yang Biasanya Diambil Untuk Menstabilkan Kondisi Keuangan Usaha?

Informan : Saya langsung memisahkan uang modal dan uang keuntungan yang membantu menjaga stabilitas keuangan harian

Peneliti : Ketika harga bahan baku naik, apakah ibu akan menaikkan harga jual?

Informan : Walaupun harga bahan baku naik saya tetap menjual dengan harga yang stabil

Peneliti : Dari mana biasanya bahan baku utama tersebut diperoleh?

Informan : Biasanya saya membeli bahan baku di pasar

Peneliti : Bagaimana dampak kenaikan harga bahan baku terhadap penjualan dan pendapatan usaha ibu?

Informan : Dampak dari kenaikan harga bahan baku membuat saya pernah dulu terpaksa mengurangi porsi dan pelanggan menurun

Lampiran 3. Surat Keterangan Wawancara Kedua UMKM Kuliner

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Pak Sukardi
 Alamat : Alun-alun Kota Batu
 Umur : 62 Tahun
 Jabatan : Pemilik / pengelola

Menerangkan Bahwa

Nama : Beatriz Liwa Tolok
 Nim : 2022120058

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul " Strategi Manajemen Risiko Biaya Bahan Baku Untuk Meningkatkan Ketahanan Finansial UMKM Kuliner di Kota Batu "

Malang, 6 Oktober 2025
 Yang diwawancarai

 (Pak Sukardi)

1. Surat keterangan wawancara UMKM Kuliner Ketan KD

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Ibu Kamelia
 Alamat : Alun-alun Kota Batu
 Umur : 28 Tahun
 Jabatan : Pemilik / pengelola

Menerangkan Bahwa

Nama : Beatriz Liwa Tolok
 Nim : 2022120058

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul " Strategi Manajemen Risiko Biaya Bahan Baku Untuk Meningkatkan Ketahanan Finansial UMKM Kuliner di Kota Batu "

Malang, 6 Oktober 2025
 Yang di wawancarai

 (Ibu Kamelia)

2. Surat keterangan wawancara UMKM Kuliner Bakso Mantul

Lampiran 4. Surat jalan penelitian dan Surat Ijin Penelitian dari Fakultas

 Yayasan Bina Patria Nusantara
UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADEWI MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Jl. Telaga Warna Tigomas Malang, 65144, Indonesia Telp. 0341-565500; Fax 0341-565522
Program Studi : AKUNTANSI, MANAJEMEN

SURAT JALAN PENELITIAN UNTUK TUGAS AKHIR/ SKRIPSI

Nomor : 4684 /TB- FE /DL-420 /10/2025

1. Pejabat yang berwenang memberi tugas	Dr. Willy Tri Hardiyanto, S.Sos, MM, MAP Jabatan Dekan Fakultas : FAKULTAS EKONOMI
2. Mahasiswa yang ditugaskan	BEATRIX LIWA TOLOK NIM : 2022120058 MANAJEMEN
3. Judul Penelitian / Skripsi	STRATEGI MANAJEMEN RISIKO BIAYA BAHAN BAKU UNTUK MENINGKATKAN KETAHANAN FINANSIAL UMKM KULINER DI KOTA BATU
4. Tujuan	UMKM KULINER KOTA BATU, KAB. MALANG, JAWA TIMUR
5. Lamanya Tugas : Tanggal Berangkat Tanggal Kembali	 13/Oct/2025 15/Nov/2025

Telah Datang,
Pimpinan Instansi,

Mengetahui,
Pembimbing Utama,

Cakti Indra Gunawan, S.E., M.M., Ph.D

Telah diberikan dengan keterangan bahwa perjalanan tersebut diatas benar dilakukan atas tugasnya dan semata-mata untuk kepentingan studi dalam waktu yang telah di tentukan.
Malang, 05/10/2025
Dekan,

Dr. Willy Tri Hardiyanto, S.Sos, MM, MAP
NUPTE : 0706010002



1. Surat Jalan Penelitian

 Yayasan Bina Patria Nusantara
UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADEWI MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Jl. Telaga Warna Tigomas Malang, 65144, Indonesia Telp. 0341-565500; Fax 0341-565522
Program Studi : AKUNTANSI, MANAJEMEN

Nomor : 4683 /TB- FE /DL-520 /10/2025

Lampiran :
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian dan Permintaan / Pengambilan Data

Kepada Yth : Pimpinan / Kepala
UMKM KULINER
DI KOTA BATU, KAB. MALANG, JAWA TIMUR

Dengan Hormat

Dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir bagi mahasiswa Universitas Tribhuwana Tunggadewi Program Strata 1 (satu), diwajibkan melaksanakan Penelitian guna penyusunan Skripsi. Sehubungan dengan hal tersebut kami mohon untuk memperkenalkan mahasiswa kami :

Nama : BEATRIX LIWA TOLOK
NPM : 2022120058
Fakultas : FAKULTAS EKONOMI
Program Studi : MANAJEMEN
Judul Skripsi : STRATEGI MANAJEMEN RISIKO BIAYA BAHAN BAKU UNTUK MENINGKATKAN KETAHANAN FINANSIAL UMKM KULINER DI KOTA BATU

Untuk dapat melaksanakan penelitian dan pengumpulan data yang diperlukan dari :
UMKM KULINER

Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Malang, 05/10/2025
Dekan,

Dr. Willy Tri Hardiyanto, S.Sos, MM, MAP
NUPTE : 0706010002

Tembusan - Kepada Yth :
1. Ketua Program Studi
MANAJEMEN

2. 



2. Surat Ijin Penelitian dari Fakultas

Lampiran 5. Faktor Internal dan Eksternal UMKM Kuliner Ketan KD

	Faktor-Faktor Utama Internal	Bobot	Rating	Skor	
STRENGTH	a. Sistem manajemen risiko yang andal dan efektif pengalaman sejak 1998	0,15	4	0,60	
	b. Manajemen arus kas yang ketat dan sehat	0,20	4	0,80	
	c. Basis pengalaman yang tetap dan royal karena pelayanan yang ramah	0,10	3	0,30	
	d. Kualitas produk yang konsisten dan rasa yang stabil	0,15	3	0,45	
	e. Manajemen stok bahan baku yang baik dengan kemampuan analisis data historis	0,15	3	0,45	
					TOTAL = 2,60
WEAKNESS	a. Ketergantungan tinggi pada pemasok lokal tanpa diversifikasi	0,10	1	0,10	
	b. Harga jual tidak fleksibel meski harga bahan baku naik	0,05	2	0,10	
	c. Tidak ada kemitraan strategis dengan pemasok lain	0,03	2	0,06	
	d. Keterbatasan akses informasi terhadap program bantuan pemerintah	0,05	1	0,05	
	e. Hanya mengandalkan pembeli langganan dan tidak menggunakan media sosial	0,02	1	0,02	
					TOTAL = 0,33
	TOTAL	1		2,93	

	Faktor-Faktor Utama Eksternal	Bobot	Rating	Skor	
OPPORTUNITIES	a. Diversifikasi varian rasa yang luas dapat menarik lebih banyak segmen pelanggan	0,10	3	0,30	
	b. Pola permintaan tinggi di weekend menunjukkan potensi pasar tertentu	0,05	3	0,15	
	c. Tawaran untuk berkolaborasi dari pelaku usaha lain untuk perluas distribusi	0,15	4	0,60	
	d. Saran pelanggan untuk diferensiasi produk dan peningkatan branding	0,10	3	0,30	
	e. Loyalitas pelanggan jangka panjang dan word-of-mouth marketing	0,10	4	0,40	
					TOTAL = 1,75
THREATS	a. Tingkat persaingan yang semakin tinggi dengan banyak pesaing baru	0,10	2	0,20	
	b. Fluktuasi harga bahan baku utama yaitu ketan dan kelapa	0,20	2	0,40	
	c. Faktor alam dan kenaikan BBM mempengaruhi minat beli dan biaya operasional	0,07	2	0,14	
	d. Peralihan konsumen ke layanan pesan-antar online dan ketertinggalan digital	0,08	1	0,08	
	e. Persaingan dengan produk "kekinian" dan makanan kemasan praktis	0,05	2	0,10	
					TOTAL = 0,92
	TOTAL	1		2,67	

Lampiran 6. Faktor Internal dan Eksternal UMKM Kuliner Bakso Mantul
Balungan

	Faktor-Faktor Utama Internal	Bobot	Rating	Skor	
STRENGTH	a. Pengalaman usaha sejak 2010 dengan daya tahan dan kematangan bisnis	0,15	4	0,60	
	b. Rasa khas yang menciptakan pelanggan setia dan daya tarik utama	0,15	4	0,60	
	c. Strategi keuangan dalam pemisahan modal dan keuntungan untuk stabilitas	0,20	4	0,80	
	d. Penyimpanan stok bahan baku antisipasi fluktuasi harga	0,10	3	0,30	
	e. Tidak menaikkan harga jual meski bahan baku naik meningkatkan loyalitas	0,05	2	0,10	
					TOTAL = 2,40
WEAKNESS	a. Pembeli bahan baku hanya di pasar, rentan fluktuasi harga	0,15	1	0,15	
	b. Tidak ada kolaborasi dengan pemasok untuk harga yang lebih baik	0,05	1	0,05	
	c. Mengurangi porsi saat harga naik berisiko turunkan kepuasan	0,03	2	0,06	
	d. Penyimpanan stok banyak berisiko pembusukan dan penurunan kualitas	0,02	2	0,04	
	e. Kenaikan harga bahan baku menggerus margin keuntungan	0,10	1	0,10	
					TOTAL = 0,40
	TOTAL	1		2,80	

	Faktor-Faktor Utama Eksternal	Bobot	Rating	Skor	
OPPORTUNITIES	a. Pasar konsisten dengan omzet akhir pekan meningkat 30-50%	0,18	4	0,72	
	b. Nasi ayam kampung sebagai menu paling laris di akhir pekan	0,07	4	0,28	
	c. Peluang kolaborasi dengan usaha minuman untuk paket combo	0,10	3	0,30	
	d. Pemanfaatan instagram untuk perluas jangkauan penjualan	0,03	1	0,03	
	e. Keuntungan konsisten akhir pekan untuk pendanaan pertumbuhan	0,12	3	0,36	
					TOTAL= 1,69
THREAT	a. Kenaikan harga bahan baku daging dan tepung terutama saat lebaran	0,20	2	0,40	
	b. Pesaing dengan produk sejenis di lokasi berdekatan	0,08	3	0,24	
	c. Risiko pembusukan bahan baku karena penyimpanan lama	0,12	2	0,24	
	d. Perubahan cuaca mengurangi permintaan dan memperparah kerusakan	0,06	2	0,12	
	e. Ketergantungan tinggi pada satu lokasi	0,04	1	0,04	
					TOTAL = 1,04
	TOTAL	1		2,73	

Lampiran 7. Dokumentasi Wawancara



1. Wawancara dengan Pengelola UMKM Kuliner Ketan KD



2. Wawancara dengan Pengelola UMKM Kuliner Bakso Mantul Balungan Khas Malang