LAMPIRAN

Lampiran 1 TRANSKRIP WAWANCARA PEMILIK UKM

Peneliti :Sejak kapan penduduk kampung Sanan ini mulai memproduksi tempe bu?

Pemilik UKM :Di kampung Sanan ini mayoritas masyrakatnya sebagai pengrajin tempe, entah tidak ada yang mengetahui secara pasti kapan masyarakat ini memulai memproduksi tempe, karena hal tersebut ditekuni secara turun temurun.

Peneliti :Sejak kapan produk keripik tempe Sanan ini merupakan produk yang dikenal di Kota malang?

Pemilik UKM :Produk keripik tempe pada tahun 1990 an ini merupakan produk favorit yang mulai dikenal di berbagai luar kota Malang dan menjadi salah satu ikon kota malang mbak.

Peneliti :Apa yang menjadi alasan dibentuknya paguyuban di sentra industri keripik tempe Sanan?

Pemilik UKM :Kampung Sanan yang masyarakatnya mayoritas sebagai pengrajin tempe, karena banyaknya permintaan oleh konsumen maka timbul persaingan yang kurang sehat dari segi harga. oleh karena itu dibentuk paguyuban sentra industri keripik tempe Sanan.

Peneliti : “Menurut Ibu, strategi apa yang paling penting dalam meningkatkan kinerja keuangan usaha,

Pemilik UKM : Strategi yang paling penting untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha kami adalah memperkuat pemasaran. Sekarang ini cara belanja masyarakat sudah banyak berubah. Banyak orang tidak lagi datang langsung ke sentra, tetapi lebih sering mencari dan membeli produk lewat media sosial atau marketplace. Karena itu, kalau kami hanya mengandalkan penjualan di lokasi sentra saja, jangkauan konsumennya terbatas.

Kami sekarang harus aktif mempromosikan produk di Instagram, Facebook, dan juga menjual di marketplace seperti Shopee dan Tokopedia. Dengan begitu, orang dari luar kota bahkan luar daerah bisa tahu dan membeli produk kami. Cara ini terbukti membantu menaikkan penjualan, karena lebih banyak konsumen yang melihat produk kami. Jadi menurut saya, memperkuat pemasaran digital itu sangat penting agar pendapatan usaha bisa terus meningkat.

Peneliti :Seberapa penting pemasaran digital bagi keberlanjutan usaha ibu ke depan?

Pemilik UKM : Selain untuk meningkatkan pendapatan, pemasaran digital juga penting karena membantu usaha kami bertahan dalam persaingan. Saat ini banyak UKM yang menjual produk sejenis, sehingga jika tidak aktif di media sosial atau *marketplace*, produk kami bisa kalah dikenal dibandingkan pesaing. Dengan pemasaran digital, usaha kami bisa lebih mudah dikenal, memiliki identitas merek yang jelas, dan terlihat lebih profesional di mata konsumen."

Pemasaran *digital* juga memudahkan kami dalam menjalin komunikasi dengan konsumen. Kami bisa langsung menerima masukan, kritik, maupun permintaan konsumen melalui media sosial atau chat marketplace. Hal ini membantu kami memperbaiki kualitas produk dan pelayanan, sehingga konsumen merasa lebih puas dan mau membeli kembali."

Selain itu, pemasaran digital memberikan data dan informasi yang berguna bagi usaha, seperti produk yang paling diminati, waktu penjualan tertinggi, dan respon konsumen terhadap promo tertentu. Informasi ini sangat membantu dalam pengambilan keputusan usaha ke depan, terutama dalam mengatur stok, produksi, dan strategi penjualan agar keuangan usaha tetap terjaga

Peneliti : Selanjutnya, strategi apa yang di terapkan untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha setelah pemasaran online?,

Pemilik UKM : "inovasi produk menjadi salah satu strategi penting dalam meningkatkan kinerja keuangan usaha. Inovasi yang kami lakukan tidak harus selalu membuat produk baru, tetapi lebih kepada menyesuaikan produk yang ada dengan selera konsumen, seperti menambah varian rasa, meningkatkan kualitas bahan, serta memperbaiki proses produksi dan ukuran produk. Dengan adanya perubahan tersebut, konsumen memiliki lebih banyak pilihan dan menjadi lebih tertarik untuk membeli. Produk yang memiliki keunikan juga mampu menarik konsumen baru dan membuat pelanggan lama tidak cepat bosan, sehingga pembelian ulang meningkat. Hal ini berdampak pada kenaikan jumlah penjualan dan pendapatan usaha, yang akhirnya berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UKM."

Peneliti : Inovasi apa saja yang di lakukan pada produk, baik dari segi rasa maupun bentuk, untuk menarik minat konsumen:

Pemilik UKM :Untuk meningkatkan minat beli konsumen, kami menambah beberapa varian rasa selain rasa original, seperti balado, pedas daun jeruk, bawang, dan bumbu alami lainnya. Penambahan varian rasa ini dilakukan agar konsumen memiliki lebih banyak pilihan dan tidak merasa bosan, sehingga produk kami bisa menjangkau selera pasar yang lebih luas.

Selain dari segi rasa, kami juga melakukan inovasi pada bentuk produk, misalnya membuat keripik tempe dengan bentuk koin, stik, bahkan tempe dengan tampilan warna atau karakter tertentu. Bentuk yang unik ini membuat produk terlihat lebih menarik secara visual, terutama saat dipasarkan melalui media sosial, dan terbukti dapat menarik perhatian konsumen, khususnya anak muda dan pembeli baru.

Peneliti : Selanjutnya, strategi apa yang di terapkan untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha selain pemasaran *online* dan inofasi produk?

Pemilik UKM : Selain melakukan inovasi pada produk, kami juga terus melakukan inovasi pada kemasan. Menurut kami, kemasan yang menarik, rapi, dan informatif sangat berpengaruh terhadap minat beli konsumen, terutama saat produk dipasarkan melalui media sosial dan marketplace. Kemasan yang baik juga membuat produk terlihat lebih profesional dan berkualitas di mata konsumen.

Inovasi kemasan yang kami lakukan tidak hanya dari segi desain, tetapi juga dari segi fungsi, seperti membuat kemasan yang lebih kuat, praktis, higienis, dan mudah dibawa. Dengan kemasan yang lebih menarik dan berkualitas, kami bisa menetapkan harga jual yang sedikit lebih tinggi karena nilai produk meningkat. Selain itu, kemasan yang baik juga membantu memperpanjang daya simpan produk dan mengurangi risiko kerusakan, sehingga dapat menekan biaya dan kerugian usaha.

Peneliti : Selanjutnya, strategi apa lagi yang di terapkan untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha?

Pemilik UKM :Menurut saya, pengelolaan keuangan yang baik juga merupakan salah satu strategi yang penting untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha. Dengan pencatatan keuangan yang rapi dan pemisahan antara uang pribadi dan uang usaha, saya dapat mengetahui kondisi keuangan secara jelas dan mengambil keputusan pengembangan usaha dengan lebih tepat.

Peneliti :Selanjutnya, strategi apa lagi yang di terapkan untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha?

Pemilik UKM :Salah satu strategi yang kami lakukan untuk meningkatkan kinerja keuangan UKM adalah dengan meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Kalau karyawan lebih terampil dan paham pekerjaannya, pekerjaan jadi lebih efisien, kesalahan bisa dikurangi, dan itu sangat berpengaruh pada peningkatan keuntungan usaha

Peneliti : Pelatihan atau pembinaan apa saja yang pernah diberikan kepada karyawan untuk meningkatkan keterampilan mereka?”

Pemilik UKM : Pelatihan yang diberikan kepada karyawan lebih menekankan pada praktik langsung di lapangan, bukan hanya teori. Praktik seperti cara menggoreng yang benar bertujuan untuk menghasilkan produk yang matang merata, tidak gosong, dan memiliki rasa yang konsisten. Menjaga kebersihan penting untuk memastikan produk tetap higienis dan aman dikonsumsi, sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen. Sementara itu, pengemasan yang rapi dan menarik berfungsi untuk meningkatkan nilai jual produk dan menarik minat beli konsumen.

Dengan adanya pelatihan praktik langsung tersebut, karyawan menjadi lebih terampil dan teliti dalam bekerja, kesalahan produksi dapat dikurangi, kualitas produk lebih terjaga, dan pada akhirnya

berdampak positif terhadap peningkatan penjualan serta kinerja keuangan UKM.

Peneliti : tentang Apakah pelatihan praktik langsung ini dilakukan secara rutin atau hanya pada waktu tertentu?

Pemilik UKM : Pelatihan praktik langsung dilakukan secara berkala untuk memastikan seluruh karyawan memiliki keterampilan dan pemahaman kerja yang sesuai dengan standar usaha. Pelatihan ini terutama diberikan kepada karyawan baru agar mereka dapat cepat beradaptasi dengan proses kerja, memahami teknik produksi yang benar, serta mengurangi risiko kesalahan sejak awal bekerja. Selain itu, pelatihan juga dilakukan ketika terjadi perubahan proses produksi, seperti penggunaan alat baru, perubahan bahan baku, atau penyesuaian standar kualitas produk.

TRANSKRIP WAWANCARA BAGIAN KEUANGAN UKM

Peneliti :Bagaimana pengaruh pemasaran digital terhadap pendapatan dan stabilitas omzet usaha dari sisi keuangan?"

Bagian keuangan :Dari sisi keuangan, pemasaran digital memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap peningkatan pendapatan usaha. Sejak kami mulai aktif memasarkan produk melalui media sosial dan marketplace, jumlah penjualan mengalami peningkatan dibandingkan sebelumnya. Pesanan tidak hanya datang dari konsumen yang membeli langsung, tetapi juga dari pembeli online, sehingga pemasukan usaha menjadi lebih rutin. Hal ini membuat omzet bulanan kami terasa lebih stabil dan tidak terlalu bergantung pada penjualan di lokasi sentra saja.

Peneliti :Bagaimana pengaruh inovasi produk terhadap peningkatan penjualan dan omzet usaha dari sisi keuangan?

Bagian keuangan :Dari sisi keuangan, inovasi produk sangat memengaruhi peningkatan penjualan. Setelah dilakukan penambahan varian rasa dan pengembangan produk, penjualan mengalami peningkatan karena konsumen memiliki lebih banyak pilihan. Hal ini berdampak pada naiknya omzet penjualan dibandingkan sebelum adanya inovasi produk

Peneliti :Bagaimana penerapan pengelolaan keuangan yang tertib, seperti pencatatan transaksi, penyusunan anggaran, dan laporan keuangan, berpengaruh terhadap arus kas dan efisiensi operasional usaha?

Bagian keuangan :Dalam pelaksanaannya, kami melakukan pencatatan seluruh transaksi keuangan secara rutin, menyusun anggaran, dan membuat laporan keuangan bulanan. Pengelolaan keuangan yang tertib ini membantu menjaga arus kas tetap stabil dan meningkatkan efisiensi operasional usaha

Peneliti : sejauh mana peningkatan kualitas SDM membantu meningkatkan kinerja keuangan UKM?"

Bagian keuangan :peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) memberikan dampak positif terhadap kinerja keuangan usaha. Bagian keuangan menyampaikan bahwa setelah karyawan mendapatkan pelatihan dan memiliki keterampilan kerja yang lebih baik, operasional usaha menjadi lebih tertata dan efisien. Hal tersebut terlihat dari berkurangnya pemborosan bahan baku, menurunnya kesalahan pencatatan keuangan, serta pengendalian biaya produksi yang lebih baik. Kondisi ini berdampak pada peningkatan pendapatan dan keuntungan usaha secara bertahap.

TRANSKRIP WAWANCARA KONSUMEN

Peneliti : bagaimana pendapat ibu terkait pemasaran yang di lakukan secara digital?

Konsumen : Menurut saya, pemasaran secara *digital* sangat membantu dan lebih praktis. Saya bisa melihat informasi produk, harga, dan promo melalui media sosial atau *marketplace* tanpa harus datang langsung ke toko. Proses pemesanan juga bisa dilakukan kapan saja, tidak terbatas jam buka toko, sehingga lebih fleksibel. Selain itu, saya tidak perlu mengeluarkan waktu dan tenaga untuk datang ke lokasi usaha, cukup memesan lewat ponsel dan menunggu pesanan dikirim. Hal ini membuat saya lebih nyaman dan sering memilih membeli produk secara *online*.

Peneliti : Bagaimana tanggapan ibu terhadap inovasi produk dan kemasan yang dilakukan oleh UKM?

Konsumen :Sebagian besar konsumen memberikan tanggapan positif terhadap inovasi produk yang dilakukan UKM. Konsumen merasa pilihan produk menjadi lebih beragam, terutama dengan adanya varian rasa baru, sehingga mereka tidak cepat bosan dan tertarik untuk membeli kembali, dan Konsumen juga menilai kemasan baru lebih menarik, rapi, dan terlihat lebih modern. Kemasan yang baik juga dianggap lebih praktis dan aman, sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk

Lampiran 2 LAPORAN KEUANGAN UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN DI SENTRA INDUSTRI TEMPE DAN KRIPIK TEMPE SANAN KOTA MALANG

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN **NERACA** **PER DESEMBER 2022**	
Aktiva	Pasiva
Aktiva Lancar	Hutang
Kas Rp. 253.627.000	Hutang Gaji Rp. 11.520.000
Piutang Usaha Rp. 7.346.500	Hutang Bank Rp. 70.500.000
Perlengkapan Rp. 6.000.000	
Total Aktiva Lancar Rp. 266.973.500	Total Hutang Rp. 82.020.000
Aktiva Tetap	Modal Rp. 451.953.000
Bangunan Rp. 200.000.000	
Kendaraan Rp. 51.999.500	
Peralatan Rp. 15.000.000	Total Modal Rp. 451.953.000
Total Aktiva Tetap Rp. 266.999.500	Total Pasiva RP. 533,973.000
Total Aktiva Rp. 533.973.000	

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN
LABA RUGI
PER DESEMBER 2022

pendapatan		RP. 624.000.000
Beban-Beban		
Biaya Bahan Baku		
Tempe	Rp. 54.600.000	
Tepung beras	Rp. 19.800.000	
Tepung tapioca	Rp. 17.100.000	
Bawang putih	Rp. 12.000.000	
Kemiri	Rp. 2.400.000	
Telur	Rp. 4.200.000	
Penyedap dan garam	Rp. 1.500.000	
Daun jeruk	Rp. 1.200.000	
Minyak goreng	Rp. 66.000.000	Rp. (178.800.000)
Biaya Bahan Penolong		
Lpg 3 kg	Rp. 4.200.000	
Plastic	Rp. 12.000.000	
Lable	Rp. 6.000.000	Rp. (22.200.000)
Biaya tenaga kerja		Rp. (93.600.000)
Beban Penyusutan		
Gedung	Rp. 50.000.000	
Kendaraan	Rp. 10.500.000	
Peralatan	Rp. 3.500.000	Rp. 64.000.000
Total Beban		Rp. 358.600.000
Laba kotor		Rp. 265.400.000
Pajak	0,5%	Rp. (3.120.000)
Laba bersih		Rp. 262.280.000

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN
LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PER 31 DESEMBER 2022

Modal Awal		Rp.451.953.000
Laba Usaha	Rp. 262.280.000	
Prive	RP. (10.326.500)	
		RP.251.953.500
Modal Akhir		Rp. 703.906.500

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN LAPORAN ARUS KAS PER 31 DESEMBER 2022		
Arus Kas dari Aktivitas Operasi		
Laba Bersih Tahun Berjalan	RP. 262.280.000	
Beban Penyusutan	RP. 64.000.000	
Kenaikan Piutang Usaha	RP. (7.346.500)	
Kenaikan Perlengkapan	RP. (6.000.000)	
Kas Bersih dari Aktivitas Operasi		RP. 312.933.500
Arus Kas dari Aktivitas Investasi		
Pembelian Aktiva Tetap (Bangunan, Kendaraan, Peralatan)	RP.(266.999.500)	
Kas Bersih dari Aktivitas Investasi		RP. 266.999.500
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan		
Prive Pemilik	RP. (10.326.500)	
Kas Bersih dari Aktivitas Pendanaan		RP. (10.326.500)
Kenaikan (Penurunan) Kas Bersih		RP. 35.607.500
Kas Awal Tahun		RP. 218.019.500
Kas Akhir Tahun		RP. 253.627.000

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN

NERACA

PER DESEMBER 2023

Aktiva		Pasiva	
Aktiva lancar		Hutang	
Kas	**Rp. 273.095.000**	Hutang gaji	Rp. 11.520.000
Piutang usaha	**Rp. 8.355.000**	Hutang bank	Rp. 70.500.000
Perlengkapan	**Rp. 12.000.000**		
Total aktiva lancar	**Rp. 293.450.000**	Total hutang	Rp. 82.020.000
Aktiva tetap		Modal	Rp. 634.953.000
Bangunan	**Rp. 350.000.000**		
Kendaraan	**Rp. 85.000.000**	Total modal	Rp. 634.953.000
Peralatan	**Rp. 15.000.000**	Total Pasiva	Rp.716.973.500
Total aktiva tetap	**Rp. 64.000.000**		
Total aktiva	**Rp. 716.973.500**		

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN

LAPORAN PERUBAHAN MODAL

PER 31 DESEMBER 2023

Modal Awal		Rp. 634.953.000
Laba Usaha	Rp. 273.665.000	
Prive	Rp. (5.170.000)	
		Rp. 268.495.000
Modal Akhir		Rp. 903.448.000

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN
LAPORAN LABA RUGI
PER 31 DESEMBER 2023

Pendapatan		RP. 654.000.000
Beban-Beban		
Biaya Bahan Baku		
Tempe	Rp. 50.600.000	
Tepung Beras	Rp. 21.460.000	
Tepung Tapioca	Rp. 21.000.000	
Bawang Putih	Rp. 10.400.000	
Kemiri	Rp. 3.900.000	
Telur	Rp. 2.880.000	
Penyedap Dan Garam	Rp. 1.800.000	
Daun Jeruk	Rp. 1.280.000	
Minyak Goreng	Rp. 70.000.000	Rp. (183.320.000)
Biaya Bahan Penolong		
Lpg 3 Kg	Rp. 4.200.000	
Plastic	Rp. 18.000.000	
Lable	Rp. 7.200.000	Rp. (29.400.000)
Biaya Tenaga Kerja		Rp. 93.600.000
Beban Penyusutan		
Gedung	Rp. 65.000.000	
Kendaraan	Rp. 3.245.000	
Peralatan	Rp. 2.500.000	Rp. 70.745.000
Total Beban		Rp. 377.065.000
Laba Kotor		Rp. 276.935.000
Pajak	0,5%	Rp. (3.270.000)
Laba Bersih		Rp. 273.665.000

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN
LAPORAN ARUS KAS
PER 31 DESEMBER 2022

Arus Kas Dari Aktivitas Operasi		
Laba Bersih Tahun Berjalan	Rp. 273.665.000	
Beban Penyusutan	Rp. 70.745.000	
Kenaikan Piutang Usaha	Rp. (1.008.500)	
Kenaikan Perlengkapan	Rp. (6.000.000)	
Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi		Rp. 337.401.500
Arus Kas Dari Aktivitas Investasi		
Pembelian Aktiva Tetap (Bangunan, Kendaraan, Peralatan)	Rp. (156.000.000)	
Kas Bersih Dari Aktivitas Investasi		Rp. (156.000.000)
Arus Kas Dari Aktivitas Pendanaan		
Prive Pemilik	Rp. (5.170.000)	
Kas Bersih Dari Aktivitas Pendanaan		Rp. (5.170.000)
Kenaikan (Penurunan) Kas Bersih		Rp. 176.231.500
Kas Awal Tahun		Rp. 96.863.500
Kas Akhir Tahun		Rp. 273.095.000

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN

NERACA

PER DESEMBER 2024

Aktiva		Pasiva	
Aktiva lancar		Hutang	
Kas	**Rp. 220.695.000**	Hutang gaji	Rp. 20.000.000
Piutang usaha	**Rp. 9.325.000**	Hutang bank	Rp. 60.500.000
Perlengkapan	**Rp. 14.940.000**		
Total aktiva lancar	**Rp. 244.960.000**	Total hutang	Rp. 80.500.000
		Modal	
Aktiva tetap		Modal	Rp. 454.120.000
Bangunan	**Rp. 189.660.000**		
Kendaraan	**Rp. 85.000.000**		
Peralatan	**Rp. 15.000.000**	Total modal	Rp. 454.120.000
Total aktiva tetap	**Rp. 289.665.000**	Total pasiva	Rp.534.620.000
Total aktiva	**Rp. 534.620.000**		

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN

LAPORAN PERUBAHAN MODAL

PER 31 DESEMBER 2024

MODAL AWAL		RP. 454.120.000
LABA USAHA	Rp. 357.795.000	
PRIVE	RP. 10.000.000	
		RP. 347.795.000
MODAL AKHIR		RP. 801.915.000

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN LAPORAN LABA RUGI PER 31 DESEMBER 2024		
Pendapatan		Rp. 700.000.000
Beban-Beban		
Biaya Bahan Baku		
Tempe	Rp. 45.600.000	
Tepung beras	Rp. 16.000.000	
Tepung tapioca	Rp. 14.800.000	
Bawang putih	Rp. 10.000.000	
Kemiri	Rp. 4.000.000	
Telur	Rp. 2.200.000	
Penyedap dan garam	Rp. 1.500.000	
Daun jeruk	Rp. 1.100.000	
Minyak goreng	Rp. 40.000.000	Rp. (135.200.000)
Biaya Bahan Penolong		
Lpg 3 kg	Rp. 4.200.000	
Plastic	Rp. 5.000.000	
Lable	Rp. 5.000.000	Rp. (14.200.000)
Biaya tenaga kerja		Rp. 90.600.000
Beban Penyusutan		
Gedung	Rp. 90.000.000	
Kendaraan	Rp. 6.455.000	
Peralatan	Rp. 2.250.000	Rp. 98.705.000
Total Beban		Rp. 338.705.000
Laba kotor		Rp. 361.295.000
Pajak	0,5%	Rp. (3.500.000)
Laba bersih		Rp. 357.795.000

UKM KRIPIK TEMPE CENTRAL SANAN LAPORAN ARUS KAS PER 31 DESEMBER 2022		
Arus Kas Dari Aktivitas Operasi		
Laba Bersih Tahun Berjalan	RP. 357.795.000	
Beban Penyusutan	RP. 98.705.000	
Kenaikan Piutang Usaha	RP. (970.000)	
Kenaikan Perlengkapan	RP. (2.940.000)	
Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi		RP. 452.590
Arus Kas Dari Aktivitas Investasi		
Pembelian Aktiva Tetap (Bangunan, Kendaraan, Peralatan)	RP.(133.340.000)	
Kas Bersih Dari Aktivitas Investasi		RP. 233.340.000
Arus Kas Dari Aktivitas Pendanaan		
Prive Pemilik	RP. (10.000.000)	
Kas Bersih Dari Aktivitas Pendanaan		RP. (10.000.000)
Kenaikan (Penurunan) Kas Bersih		RP. 309.250.000
Kas Awal Tahun		RP. 220.695.000
Kas Akhir Tahun		RP. **529.945.000**

Lampiran 3 DOKUMENTASI DENGAN PEMILIK UKM



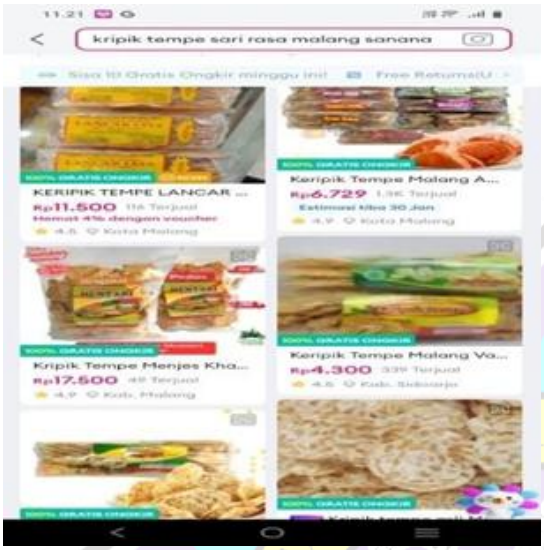


UKM Kripik Tempe Central Sanan

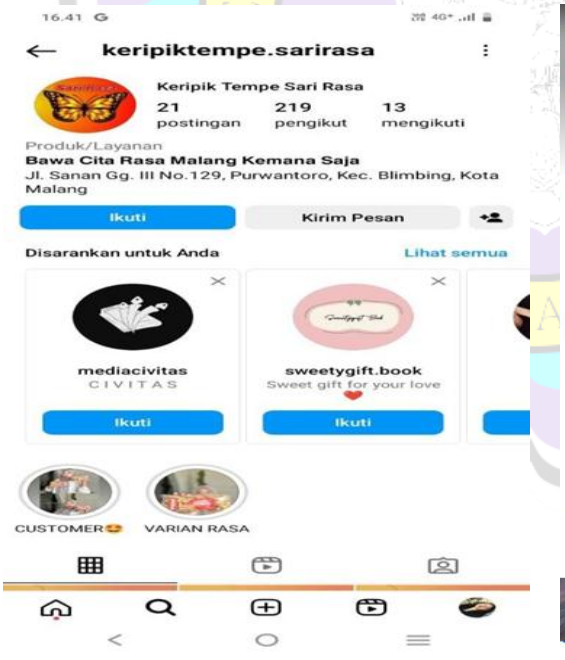




Lampiran 4 BENTUK PROMOSI LEWAT MEDIA SOCIAL LAZADA, SHOPPY









Lampiran 5. DAFTAR HARGA

