

# LAMPIRAN





**Lampiran 01**  
**Surat-surat Terkait Penelitian**



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET,  
DAN TEKNOLOGI**  
**UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA**  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jalan Udayana No. 11 Singaraja-Bali. Telepon : (0362) 26830  
Email : feundiksha@gmail.com Website : <http://www.fe.undiksha.ac.id/>

28 Juni 2022

Nomor : 1117/UN48.13.1/DL/2022  
Lamp. :  
Hal : *Permohonan Data Penelitian*

Kepada Yth. UD. Sinar Abadi  
di tempat.

Dengan hormat, yang bertanda tangan dibawah ini Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menerangkan bahwa mahasiswa/i tersebut dibawah ini :

Nama : I Komang Yuda Antara  
NIM. : 1717051378  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Akuntansi S1

bermaksud mengadakan penelitian lapangan untuk menempuh atau menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon ijin agar mahasiswa kami dapat diterima dan diberikan data ditempat yang Bapak / Ibu pimpin.

Demikian surat ini kami buat agar bisa digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami sampaikan terima kasih.

a.n Dekan,  
Wakil Dekan I  
Fakultas Ekonomi Undiksha,



Dr. Dra. Ni Made Suci, M.Si.  
NIP. 196810291993032001

Surat Penelitian Dari Kampus Untuk Pemilik UD. Sinar Abadi



**Lampiran 02**  
**Transkrip Wawancara Penelitian**

## Transkrip Wawancara

**Nama Informan** : Nyoman Surianta (Owner/Pemilik UD. Sinar Abadi)

**Alamat Wawancara** :

**Hari, Tanggal** : Senin, 16 Januari 2023

**Penanya** : Babaimana Sejarah Terbentuknya UD. Sinar Abadi Pak?

**Narasumber** : “UD. Sinar Abadi merupakan perusahaan makanan yang memproduksi berbagai macam kue dan makanan siap saji. Di mulai dengan produk pia, produk pie susu dan roll cake. Awalnya usaha ini merupakan suatu hobby dari orang tua saya yang bernama Wayan Sadia dan dikelola oleh istri saya yaitu Sri Purwaningsih dan saya sendiri yang suka membuat kue. Lama kelamaan bapak saya menitipkan kue buatannya ke toko-toko dan warung-warung terdekat. Melihat berhasilnya usaha tersebut bapak saya pun berhasil membuka kios sendiri dengan alamat toko di Jalan Sumatra No 67 Denpasar yang berdiri pada tahun 2011 dan di Singaraja yang beralamatkan jalan Ngurah Rai No 53 Singaraja yang berdiri pada tahun 2017 dan usaha ini sudah sangat terkenal dikalangan masyarakat. Dalam rangka mensukseskan program pemerintah khususnya Pemerintah Kabupaten Buleleng, dalam rangka menggerakkan pengusaha lokal dan melaksanakan proses pengadaan barang dan jasa dengan nilai 0 – 50 jt, dengan rasa syukur yang mendalam atas berkat Tuhan Hyang Maha Esa, saya sampaikan bahwa perusahaan saya UD. SINAR ABADI telah siap melaksanakan kegiatan Pengadaan Barang/Jasa dengan metode Bela Pengadaan. Dalam kegiatan ini saya menggunakan Mbizmarket.co.id sebagai platformnya. Kegiatan/Jenis usaha saya bergerak dibidang kuliner, yang menyediakan aneka Camilan, Snack Box dengan beberapa varian, dan juga Makanan dalam bentuk kemasan Kotak, Bungkus ataupun Prasmanan”.

**Penanya** : Apakah bapak mengetahui apa itu ROA? Dan apakah pemanfaatan aset seperti kinerja keuangan serta piutang sudah berjalan maksimal?

**Narasumber** : “saya kurang paham dengan analisis ROA yang adik tanyakan, namun memang benar kinerja keuangan

perusahaan akhir-akhir ini sangat rendah terutama produksi barang yang semakin sedikit karena pandemi yang terjadi 3 tahun terakhir ini, kemudian dari piutang perusahaan menjadi lebih sedikit karena beberapa pelanggan mengurangi pesanan barangnya”.

Penanya : Bagaimana Mengenai Perputaran Persediaannya Pak?

Narasumber : “iya dik, untuk persediaan yang disimpan tiga tahun terakhir ini sudah kami pangkas agar tidak ada persediaan yang menumpuk sehingga jika ada pesanan yang masuk baru kami melakukan proses produksi untuk memenuhi pesanan tersebut, namun ada beberapa barang yang masih kami produksi tanpa pesanan namun jumlahnya tidak banyak untuk memenuhi kebutuhan di toko saja dik”.



**Transkrip Wawancara**

**Nama Informan** : **Putu Suryani (Karyawan Bagian Produksi UD. Sinar Abadi)**

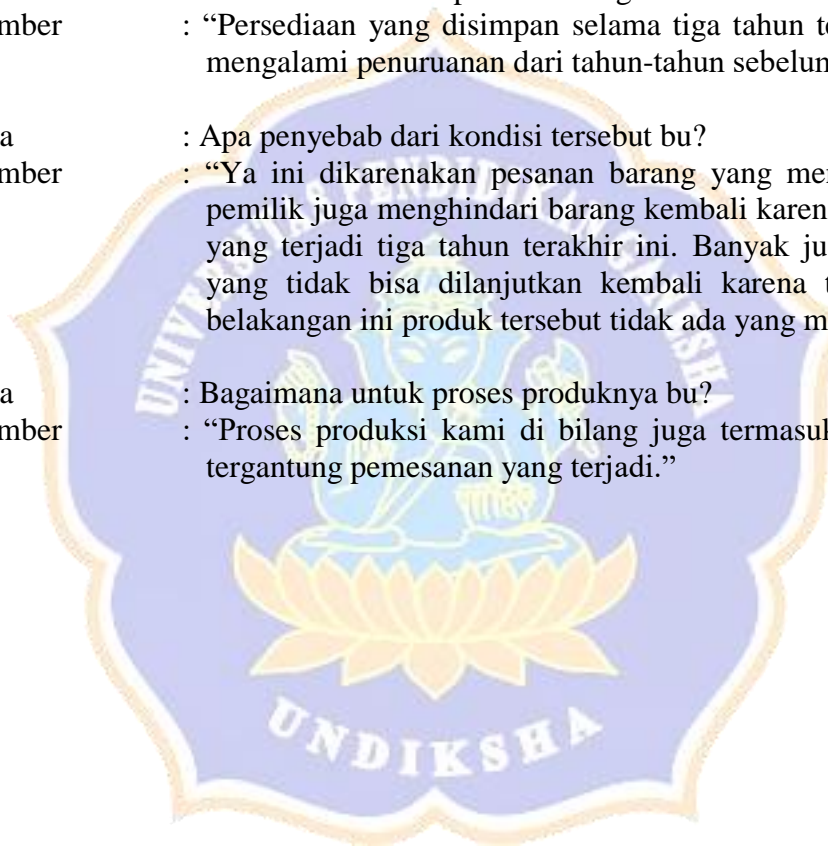
**Alamat Wawancara** : **Jl. Ngurah Rai No 53 Singaraja**

**Hari, Tanggal** : **Senin, 20 Februari 2023**

Penanya : Babaimana kondisi persediaan tiga tahun terakhir ini bu?  
Narasumber : “Persediaan yang disimpan selama tiga tahun terakhir ini mengalami penurunan dari tahun-tahun sebelumnya dik”

Penanya : Apa penyebab dari kondisi tersebut bu?  
Narasumber : “Ya ini dikarenakan pesanan barang yang menurun dan pemilik juga menghindari barang kembali karena pandemi yang terjadi tiga tahun terakhir ini. Banyak juga produk yang tidak bisa dilanjutkan kembali karena tiga tahun belakangan ini produk tersebut tidak ada yang memesan.”

Penanya : Bagaimana untuk proses produknya bu?  
Narasumber : “Proses produksi kami di bilang juga termasuk fleksible tergantung pemesanan yang terjadi.”



**Transkrip Wawancara**

**Nama Informan** : **Made Meitri Putri (Karyawan Bagian Penjualan UD. Sinar Abadi)**

**Alamat Wawancara** : **Jl. Ngurah Rai No 53 Singaraja**

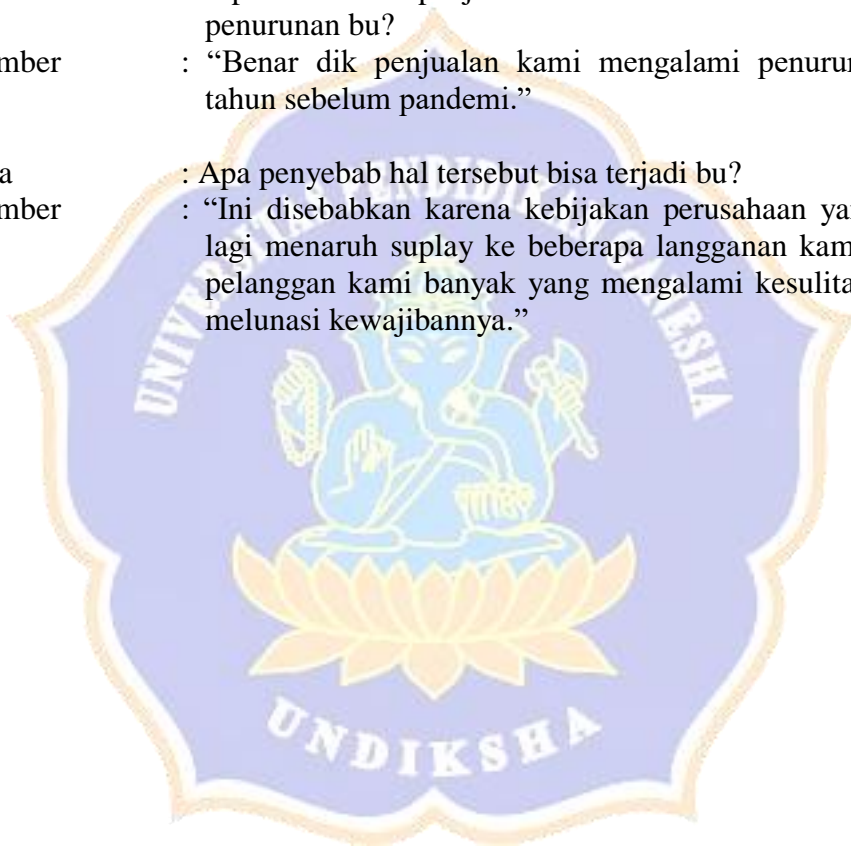
**Hari, Tanggal** : **Senin, 20 Februari 2023**

**Penanya** : Apakah benar penjualan UD. Sinar Abadi mengalami penurunan bu?

**Narasumber** : “Benar dik penjualan kami mengalami penurunan dari tahun sebelum pandemi.”

**Penanya** : Apa penyebab hal tersebut bisa terjadi bu?

**Narasumber** : “Ini disebabkan karena kebijakan perusahaan yang tidak lagi menaruh suplay ke beberapa langganan kami karena pelanggan kami banyak yang mengalami kesulitan dalam melunasi kewajibannya.”





**Transkrip Wawancara**

**Nama Informan** : Putu Devi Adnyani (Karyawan Bagian Pembukuan UD. Sinar Abadi)

**Alamat Wawancara** : Jl. Ngurah Rai No 53 Singaraja

**Hari, Tanggal** : Senin, 20 Februari 2023

Penanya : Bagaimana perputaran UD. Sinar Abadi bu?  
Narasumber : “Untuk perputaran piutang sendiri sudah lebih baik dari tahun awal pandemi, walupun penjualan mengalami penurunan namun untuk perputaran piutang dalam memaksimalkan profitabilitas sudah sangat baik.”

Penanya : Apa harapan dari perubahan kebijakan perusahaan mengenai piutang bu?  
Narasumber : “Kedepannya agar bisa memaksimalkan penjualan agar bisa stabil kembali seperti sebelum masa pandemi.”



**Transkrip Wawancara**

**Nama Informan** : Putu Leli Wijayanti (Pemilik Toko Leli)

**Alamat Wawancara** : Jl. Gajah Mada No.16 Singaraja-Bali

**Hari, Tanggal** : Sabtu, 25 Februari 2023

Penanya : Apakah betul ibu masih memesan produk dari UD. Sinar Abadi?

Narasumber : “Iya betul dik, saya masih memesan produk disana, walaupun tidak sebanyak dulu namun saya masih konsisten hingga sekarang.”

Penanya : Apa alasan Ibu masih memesan produk UD. Sinar Abadi?

Narasumber : “Produknya bagus, pesanan saya juga datang tepat waktu, kualitas produk yang dikirim juga bagus dan saya bisa mengembalikan produk yang tidak sesuai dengan pesanan saya, sejauh ini saya nyaman melakukan kerja sama dengan UD. Sinar Abadi.”



**Transkrip Wawancara**

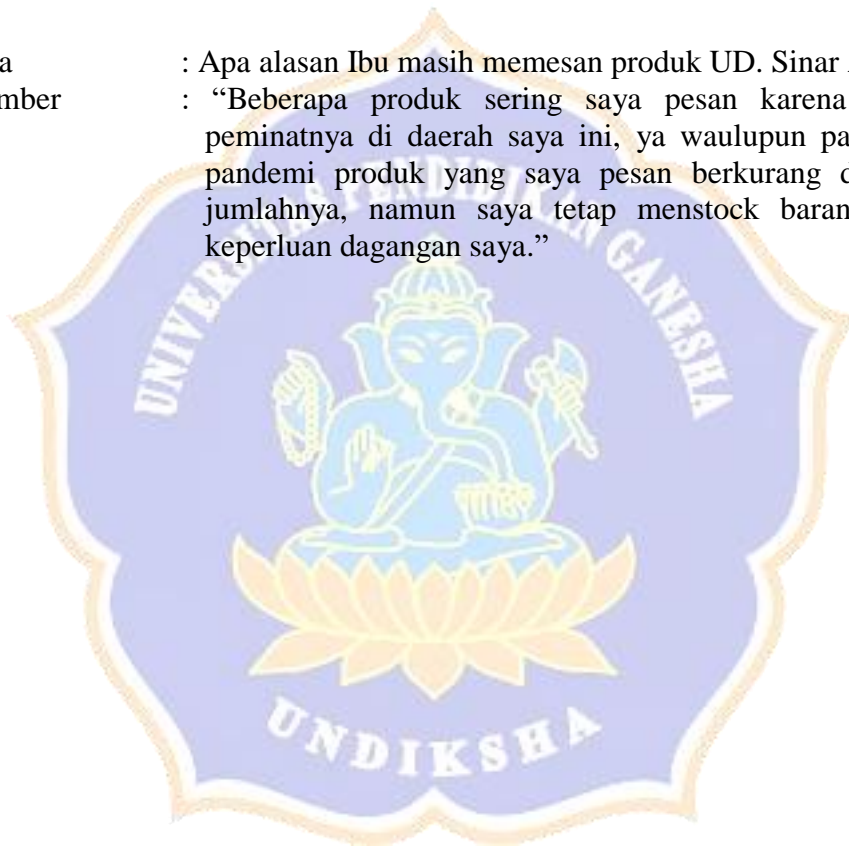
**Nama Informan** : **Kadek Armini (Pemilik Toko Armini)**  
**Alamat Wawancara** : **Jl. Mahoni No. 08 Seririt, Singaraja-Bali**  
**Hari, Tanggal** : **Sabtu, 25 Februari 2023**

Penanya : Apakah betul ibu masih memesan produk dari UD. Sinar Abadi?

Narasumber : “Benar dik, saya sudah berlangganan sangat lama dengan UD. Sinar Abadi.”

Penanya : Apa alasan Ibu masih memesan produk UD. Sinar Abadi?

Narasumber : “Beberapa produk sering saya pesan karena banyak peminatnya di daerah saya ini, ya walaupun pada masa pandemi produk yang saya pesan berkurang dari segi jumlahnya, namun saya tetap menstock barang untuk keperluan dagangan saya.”



**Transkrip Wawancara**

**Nama Informan** : **Made Andi Kusuma (Pemilik Toko Andi)**

**Alamat Wawancara** : **Jl. Setia Budi Banyuning, Singaraja-Bali**

**Hari, Tanggal** : **Sabtu, 25 Februari 2023**

Penanya : Apakah betul Bapak pernah berlangganan di UD. Sinar Abadi?

Narasumber : “Dulu saya memang pernah memesan produk milik UD. Sinar Abadi diantaranya pia susu dan kue potong, namun sekarang sudah tidak memesan lagi.”

Penanya : Apa alasan Bapak berhenti memesan produk UD. Sinar Abadi?

Narasumber : “Karena pada masa pandemi masih banyak stock yang tersisa dan tidak bisa di kembalikan, akhirnya saya memutuskan untuk berhenti memesan kembali””



**Transkrip Wawancara**

**Nama Informan** : Wayan Kori (Pemilik Toko Wayan)

**Alamat Wawancara** : Jl. Raya Penarukan, Singaraja-Bali

**Hari, Tanggal** : Sabtu, 25 Februari 2023

Penanya : Apakah betul Bapak sudah berhenti berlangganan di UD. Sinar Abadi?

Narasumber : “Benar dik, saya sudah berhenti memesan produk milik UD. Sinar Abadi.”

Penanya : Apa alasan Bapak berhenti berlangganan di UD. Sinar Abadi?

Narasumber : “Karena peminatnya sudah semakin sedikit dik, terutama pada kue potong. ya mungkin kue potong ini sudah ada pesaing yang datang dari luar daerah yang membuat peminat dari produk tersebut berpaling.”





**Lampiran 03**  
**Data Informan Penelitian**

**DATA INFORMAN PENELITIAN**

Nama : Nyoman Surianta

Pekerjaan : Wirausaha

Alamat :

Nama : Putu Suryani

Pekerjaan : Karyawan Produksi

Alamat : Gg. Swastika No.12, Astina, Kec. Buleleng.

Nama : Made Meitri Putri

Pekerjaan : Marketing

Alamat : Jl. Gajah Mada Gg. IX No.5 Banjar Jawa, Buleleng-Bali

Nama : Putu Devi Adnyani

Pekerjaan : Karyawan Pembukuan

Alamat : Banjar Dinas Dajan Rurung, Desa Banjarasem, Buleleng.

Nama : Putu Leli Wijayanti

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Jl. Gajah Mada No.16 Singaraja-Bali

Nama : Kadek Armini

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Jl. Mahoni No. 08 Seririt, Singaraja-Bali

Nama : Made Andi Kusuma  
Pekerjaan : Pedagang  
Alamat : Banjar Dinas Menasa, Desa Sinabun

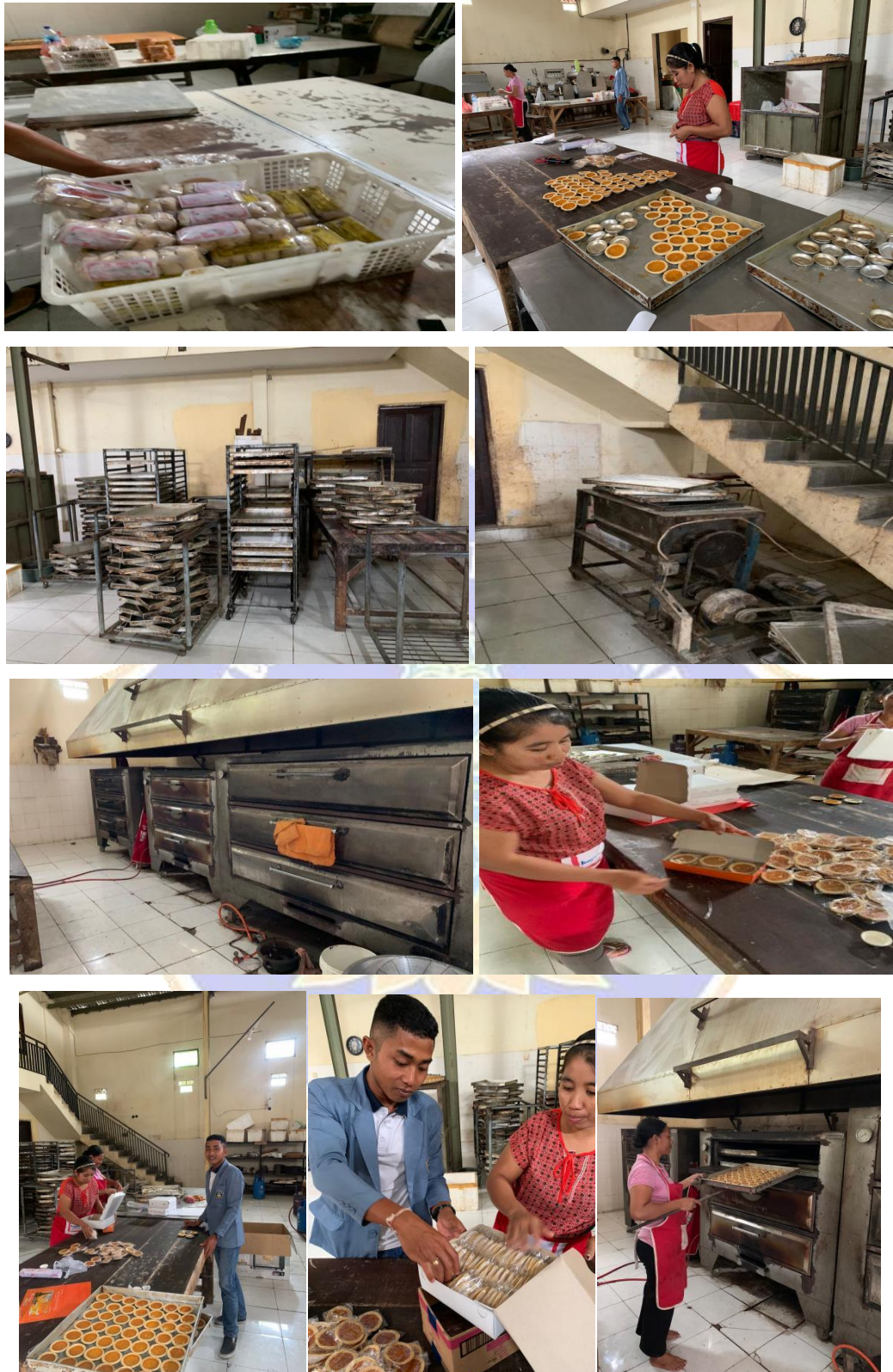
Nama : Wayan Kori  
Pekerjaan : Pedagang  
Alamat : Banjar Dinas Peken, Desa Sangsit







**Lampiran 04**  
**Dokumentasi Penelitian**



**Observasi awal dan wawancara peneliti pada karyawan bagian produksi**

**UD. Sinar Abadi.**



**Wawancara peneliti dengan karyawan bagian penjualan.**



**Wawancara peneliti dengan Putu Leli Wijayanti**



**Wawancara peneliti dengan Kadek Armini**



**Wawancara peneliti dengan Made Andi Kusuma**



**Wawancara peneliti dengan Waya Kori**

