



LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Terkait Penelitian



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

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

Nomor : 2263/UN48.13.1/DL/2024

Singaraja, 23 Oktober 2024

Lamp. : -

Hal : *Permohonan Wawancara/Data dan Penelitian*

Kepada Yth. Pemilik Usaha UMKM Kamen Jumputan di Desa Kalianget

Dengan Hormat,

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menerangkan bahwa mahasiswa/i tersebut dibawah ini :

Nama : Luh Putu Ithiasa Utami Devi
NIM. : 2117051224
Fakultas : Ekonomi
Prodi. : S1 Akuntansi
Kontak : 081945894672

Bermaksud mengadakan penelitian lapangan untuk menempuh atau menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon izin agar mahasiswa kami dapat diterima dan diberikan data di tempat yang Bapak/Ibu/Sdr. 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,



Ni Made Suci
NIP. 196810291993032001



Balai
Sertifikasi
Elektronik

- Catatan :
- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1 "Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah"
 - Dokumen ini tertanda ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BsrE
 - Surat ini dapat dibuktikan keasliannya dengan menggunakan *qr code* yang telah tersedia



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

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

Nomor : 273/UN48.13.1/DL/2025

Singaraja, 14 Februari 2025

Lamp. : -

Hal : *Permohonan Wawancara / Data Penelitian*

Kepada Yth. **Dr. Lucy Sri Musmini, S.E., M.Si., Ak**
di
Tempat

Dengan Hormat,

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menerangkan bahwa mahasiswa/i tersebut dibawah ini :

Nama : Luh Putu Ithiasa Utami Devi
NIM. : 2117051224
Fakultas : Ekonomi
Jurusan/Prodi. : S1 Akuntansi

Bermaksud mengadakan penelitian lapangan untuk menempuh atau menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon izin agar mahasiswa kami dapat melakukan wawancara di tempat yang Bapak/Ibu/Sdr 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,



Ni Made Suci
NIP. 196810291993032001



Balai
Sertifikasi
Elektronik

Catatan :

- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1 "Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah"
- Dokumen ini tertanda ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BsrE
- Surat ini dapat dibuktikan keasliannya dengan menggunakan *qr code* yang telah tersedia

Lampiran 2. Format Pedoman Wawancara

Pemilik Usaha Kamen Jumputan

Nama :
Jabatan :
Hari, Tanggal :
Waktu :
Tempat :

No.	Pertanyaan
1.	Bagaimana awal mulanya usaha ini didirikan dan kapan usaha ini mulai didirikan?
2.	Dimana melakukan proses produksi? apakah terdapat toko atau tempat produksi?
3.	Bagaimana struktur organisasi dari usaha ini?
4.	Bagaimana dengan cara pemesanannya?
5.	Bagaimana menetapkan harga jual produk kamen jumputan ketika ada pesanan dari pelanggan?
6.	Apa saja jenis produk yang diproduksi pada usaha ini?
7.	Berapa harga dari produk tersebut?
8.	Bagaimana dengan proses pemasarannya?
9.	Apakah ibu sudah mencatat semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi?
10.	Apakah ibu pernah mengalami kendala dalam menjalankan usaha ini?
11.	Bagaimana strategi perhitungan harga pokok produksi yang ibu tetapkan selama ini?

Dosen Akuntansi Biaya di Universitas Pendidikan Ganesha

Nama :
Jabatan :
Hari, Tanggal :
Waktu :
Tempat :

No.	Pertanyaan
1.	Seberapa penting penerapan akuntansi biaya dalam menentukan harga pokok produksinya bu?

2.	Apa metode yang paling umum digunakan dalam perhitungan harga pokok produksi untuk usaha skala kecil seperti Kamen Jumputan ini bu?
3.	Apa saja komponen utama yang harus diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produksi?
4.	Bagaimana hubungan antara harga pokok produksi dan harga jual produk dalam akuntansi biaya?
5.	Seberapa besar margin keuntungan yang ideal bagi usaha mikro atau kecil agar tetap kompetitif bu?
6.	Menurut ibu bagaimana cara menjaga agar harga jual tetap stabil di tengah fluktuasi harga bahan baku yang naik turun bu?

Pemilik Usaha Kamen Jumputan

Nama :
 Jabatan :
 Hari, Tanggal :
 Waktu :
 Tempat :

No.	Pertanyaan
1.	Pada bulan Maret ibu mengatakan bahwa motif atau model kamen jumputan cakra yang paling laris, kenapa itu bisa terjadi, menurut ibu bagaimana?
2.	Paling laris di bulan Maret lebih tepatnya apakah ibu ingat di tanggal berapa?
3.	Berapa harga jual yang ibu tetapkan per pcs untuk pesanan produk ini?
4.	Berapa menghabiskan bahan baku untuk pesanan tersebut?
5.	Bagaimana dengan alat dan perlengkapannya, menghabiskan berapa dan harganya berapa untuk produksi ini? Dan biaya-biaya lain seperti kemasan plastik, gas, gunting, spidol kenapa tidak dimasukkan bu?
6.	Dari bulan ke bulan apakah biaya yang dikeluarkan untuk produksi memiliki jumlah yang sama bu?
7.	Bahan baku apa saja yang digunakan dalam memproduksi kamen jumputan ini dan berapa harganya?
8.	Bagaimana dengan persediaan bahan bakunya?

9.	Berapa jumlah tenaga kerja yang ibuk miliki saat ini?
10.	Bagaimana perhitungan harga pokok produksi yang ibu tetapkan selama ini?
11.	Dalam pembuatan kamen jumputan ini, peralatan apa saja yang digunakan?
12.	Berapa biaya dari tenaga kerjanya bu?
13.	Apakah alat dan bahan tersebut masuk kedalam perhitungan harga jual?
14.	Biaya pengiriman tersebut ditanggung oleh siapa bu?

Bagian Produksi Membuat Pola

Nama :
 Jabatan :
 Hari, Tanggal :
 Waktu :
 Tempat :

No.	Pertanyaan
1.	Kamen jumputan di Ibu Putu ini memiliki ukuran apa saja?
2.	Berapa berat ukuran normal dan long tersebut dan harganya apakah sama atau berbeda?
3.	Apakah jenis kain yang digunakan berbeda dalam setiap produk-produk kamen jumputan di ibu Putu ini?

Lampiran 3. Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara Pertama

Nama : Ni Putu Widiastuti Variansi

Jabatan : Pemilik Usaha UMKM Kamen Jumputan

Hari, Tanggal : Minggu, 20 Oktober 2024

Waktu : 09.33

Tempat : Desa Kalianget, Kecamatan Seririt, Kabupaten Buleleng, Bali.

Peneliti : Selamat pagi bu, sebelumnya terima kasih ibu sudah mau meluangkan waktunya untuk melakukan wawancara hari ini.

Narasumber : Selamat pagi dik, sama-sama dik, silahkan bertanya dik.

Peneliti : Saya ingin mengetahui awal mulanya usaha ini didirikan bu dan kapan usaha ini mulai didirikan?

Narasumber : Awal mulanya ibu memang suka menjahit gitu dik, pertama kali ibu dapat orderan ngisi mute di baju kebaya, dan satu baju itu ibu dikasi upah dulu sekitar Rp. 50.000 dik, kemudian karna ibu udah ngerasa kurang dari upah ngisi mute di baju kebaya itu, dan kebutuhan ibu dan keluarga juga semakin banyak tentunya, ibu cobalah hal baru dan belajar cara menenun, karna kebutulan di desa kalianget khas dengan tradisi tenun, dan kebetulan juga ibu saat itu diajak oleh temen ibu dik, setahun kemudian ibu belajarlaha cara nyelup kamen, karna kan ibuk membuat kamen tenun dik, dan ibu tertatik lah dari sana dari hasil tenunan ibu itu dik, terus ibu juga belajar cara mencampur warna warna, yaa permainan warna warna dasar lah dik misal warna merah dicampur kuning kan jadi orange ya semacam itulah ibu belajar dik, ya kurang lebih belajar selama satu sampai dua tahunan lah, kemudian di tahun 2016 mulailah ibu melakukan usaha pembuatan kamen jumputan sejak anak ibu yang

kedua kelas 1 SMP hingga sekarang, jadi ibu sudah menjalankan usaha kamen jumputan ini 9 tahun lamanya dik.

Peneliti : Dimana ibu melakukan proses produksi? apakah ada toko atau tempat produksi?

Narasumber : Proses produksi masih home industry berlokasinya di rumah ibu sendiri dik, tapi bisa juga para pengrajin bawa bahannya kerumah mereka jadi bisa kerjain di rumah masing-masing seperti nyatri dan ngebordir dik, terkadang kalau orderan lagi banyak kan ibu kewalahan tu proses ngejumpunya jadi boleh tu mereka bawa pekerjaannya kerumah masing- masing juga dik.

Peneliti : Bagaimana struktur organisasi dari usaha ibu ini?

Narasumber : Jadi usaha yang ibu jalankan ini terdiri dari beberapa karyawan baik itu ibu sendiri sebagai pemilik usaha, selain itu ada yang tugasnya membuat pola ikatan, ada yang bertugas untuk mengikat pola/ngejumput yang sudah dibuat sebelumnya, selanjutnya untuk proses mewarnai atau penceluban kamen ibu yang menghandle sendiri supaya hasilnya maksimal setelah selesai ada yang bertugas untuk proses catri atau pemberian warna pada pola, dan ada juga yang bagian bordir, untuk pemasarannya ibu sudah bagikan kepada resellernya ibu atau ada pelanggan yang datang kerumah, untuk datang kerumah melihat hasil kamennya biasanya pelanggan tau dari mulut ke mulut atau rekomendasi dari teman-temannya.

Peneliti : Bagaimana dengan cara pemesanannya buk?

Narasumber : Proses produksi ini awalnya dari pesanan pembeli apabila pembeli tidak tau nama dari motif maka pembeli bisa mengirimkan contoh gambar/desain kamen yang diinginkan, apabila sudah baru dari kita akan menentukan harga dan estimasi pengerjaan apabila pemesanannya dengan jumlah yang banyak maka harus membayar uang muka (DP) sebagai persetujuan antara pembeli dengan

penjual apabila pembeli membeli kamen dengan jumlah dibawah 10 buah maka pembayaran akan dilakukan setelah kamen jadi. Setelah proses pembayaran disetujui dilanjutkan proses produksi berdasarkan pesanan dari pelanggan.

Peneliti : Bagaimana menetapkan harga jual produk kamen jumputan ketika ada pesanan dari pelanggan bu?

Narasumber : Ibu tidak ngambil untung banyak yang penting laris aja. Paling kira-kira 25% ibu cari untung. Khusus reseller harganya lebih murah dik soal mereka biasanya beli dalam jumlah banyak dan pembeliannya rutin aku kasi ya 10% lah potongan untuk resellernya.

Peneliti : Apa saja jenis produk yang diproduksi pada usaha ini bu?

Narasumber : Produknya itu memiliki motif nya bervariasi mengikuti perkembangan dan customer seperti motif tumpal songket, otiv tretes, otiv bordiran, motif bordir sungenge, motif bordir cakra. Pada bulan Januari dan Februari kemarin motif border sungenge yang paling banyak peminatnya, kemudian pada bulan Maret beda lagi dik, motif border cakra yang paling laris.

Peneliti : Berapa harga dari produk tersebut bu?

Narasumber : Bervariasi dik sesuai dengan motif yang diinginkan konsumen. Harga mulai dari Rp 900.000 hingga Rp 1.900.000. Tapi untuk kamen jumputan model cakra ini harganya Rp 1.300.000 dik.

Peneliti : Untuk pemasarnya dimana aja bu ?

Narasumber : Untuk penjualan dan pemasaran melalui online dik nah kalau ibu biasanya ibu share langsung di status Whatshap dan Facebook ibu sendiri dik. Nah ibu kan juga punya empat reseller, nah mereka melakukan pemasarannya juga sama seperti ibu di sosial media mereka sendiri lah promosiinya seperti yang sekarang terkenal itu tiktok dik, jadi mereka mengupload kamen ibu di sosial media

masing- masing dik. Ibu juga soalnya gak matokin harus berapa dapet order minimal, ibu atau reseller ibu misalnya segini aja dapet order, okelah gapapa kalo banyak dapet order ibu bersyukur klo ndak ada ya gak apa namanya jualan kan pasang surut pasti ada.

Peneliti : Apakah ibu sudah mencatat semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi?

Narasumber : Untuk total biaya ibu gak ada mengecek atau nyatet biaya yang dikeluarkan dik. Selama usaha ini didirikan ibu hanya menggunakan sistem pencatatan manual seperti mencatat di buku dan juga ibu melihat dari aktivitas tranferan dari pembeli, tapi itupun tidak konsisten karena selama ini ibu lebih banyak berinteraksi baik sesama pembeli maupun dari reseller dengan komunikasi lisan karena selama ini berbasis kepercayaan kepada mereka, oleh karena itu ibu tidak melakukan pencatatan secara rinci.

Peneliti : Kira- kira apakah ibu pernah mengalami kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Untuk kendala ibuk agak susah menentukan harga jual produknya, jadi ibuk makek harga jual yang ada dipasaran, mengikuti harga dipasaranlah dik, ibu susah kadang menjual motif terbaru yang diinginkan konsumen, sehingga ibu harus meriset dulu harga pasarnya bagaimana, seperti itu dik.

Peneliti : Bagaimana strategi perhitungan harga pokok produksi yang ibu tetapkan selama ini?

Narasumber : Kamen ibu ini kan panjangnya 220cm dan lebar 105cm Terkadang konsumen juga meminta panjang kamen paling nambahinnya gak panjang, kadang lagi 5cm saja si biasanya, jadi ukurannya menjadi panjangnya 225cm dan ibuk juga gapapa gausah bayar lebih, karna cuman sedikit kan nambahin, jadi ibuk kasi harga tetap saja, toh juga yang beli kamen di ibu ni lumayan lah banyak banyak mereka pesan,

jadi kayak gitu ajalah ibu berfikir dik, biasanya dalam satu orang itu yang beli 10 kamen jumputan dan seminggu ibu bisa ngasilin 25 kamen jumputan

Peneliti : Baik ibu, saya kira sekian pertanyaan yang ingin saya tanyakan. Saya ucapkan terima kasih kerena ibu sudah bersedia, meluangkan waktu untuk saya wawancarai buk.

Narasumber : iya, sama-sama dik.



Transkrip Wawancara Kedua

Nama : Dr. Lucy Sri Musmini, S.E., M.Si., Ak.

Jabatan : Dosen Akuntansi Biaya di Universitas Pendidikan Ganesha

Hari, Tanggal : Kamis, 27 Februari 2025

Waktu : 10.00

Tempat : Ruang dosen

Peneliti : Selamat pagi buk, mohon maaf ganggu waktunya, saya ingin mewawancarai ibu untuk menanyakan beberapa hal, agar penelitian saya lebih mendalam lagi tentang akuntansi biaya dalam hal menentukan harga pokok produksi dan harga jual produk ibu.

Narasumber : Selamat pagi, silahkan, apa yang mau ditanyain dik ?

Peneliti : Seberapa penting penerapan akuntansi biaya dalam menentukan harga pokok produksinya buk?

Narasumber : Penerapan akuntansi biaya tentunya sangat penting dik ya, teritaman dalam menentukan harga pokok produksi (HPP) karena memastikan seluruh biaya produksi, seperti bahan baku, tenaga kerja, dan overhead, dihitung dengan tepat. Dengan perhitungan yang akurat, usaha dapat menetapkan harga jual yang kompetitif, menghindari kerugian, dan meningkatkan efisiensi biaya, sehingga mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang, seperti itu dik.

Peneliti : Apa metode yang paling umum digunakan dalam perhitungan harga pokok produksi untuk usaha skala kecil seperti Kamen Jumputan ini buk?

Narasumber : Jadi dik, untuk usaha skala kecil seperti Kamen Jumputan, metode yang paling umum digunakan dalam perhitungan harga pokok produksi (HPP) kan ada dua metode yaitu, metode *Full Costing* dan metode *Variable Costing*. Nah metode full costing menghitung seluruh biaya produksi, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja

langsung, dan biaya *overhead* pabrik, sehingga memberikan gambaran lengkap tentang total biaya produksi. Sementara itu, metode *variable costing* hanya memperhitungkan biaya variabel, seperti bahan baku dan tenaga kerja langsung, yang lebih sederhana dan sering digunakan untuk pengambilan keputusan jangka pendek. Kemudian dari usaha yang diteliti ini, untuk usaha kecil, *full costing* lebih dianjurkan agar harga jual yang ditetapkan benar-benar mencerminkan semua biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha dapat berjalan dengan lebih stabil dan berkelanjutan.

Peneliti : Apa saja komponen utama yang harus diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produksi buk?

Narasumber : Kan ada biaya bahan baku, biaya yang dikeluarkan untuk bahan utama dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja langsung seperti upah atau gaji yang diberikan kepada pekerja yang terlibat langsung dalam proses produksi. Dan biaya overhead pabrik seperti biaya lain yang mendukung produksi tetapi tidak langsung terkait dengan satu produk tertentu, seperti listrik, sewa tempat, perawatan mesin, dan bahan pembantu.

Peneliti : Bagaimana hubungan antara harga pokok produksi dan harga jual produk dalam akuntansi biaya?

Narasumber : Dalam akuntansi biaya, harga pokok produksi menjadi dasar utama dalam menentukan harga jual produk. HPP mencerminkan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Hubungan antara harga pokok produksi dan harga jual sangat erat, karena harga jual harus ditetapkan lebih tinggi dari harga pokok agar usaha mendapatkan keuntungan. Jika harga jual terlalu rendah dibandingkan harga pokok produksinya kan usaha ini bisa mengalami kerugian dik begitupun sebaliknya, jika terlalu tinggi tanpa mempertimbangkan daya beli konsumen dan persaingan pasar, produk bisa sulit terjual.

Peneliti : Seberapa besar margin keuntungan yang ideal bagi usaha mikro atau kecil agar tetap kompetitif buk?

Narasumber : Margin keuntungan yang ideal bagi usaha mikro atau kecil bervariasi dik tergantung pada jenis usaha, biaya produksi, dan kondisi pasarnya. Kalau, secara umum, margin keuntungan usaha kecil biasanya berkisar antara 20% hingga 50% dari harga pokok produksi. Untuk produk dengan biaya produksi rendah dan persaingan tinggi, margin bisa lebih kecil, sekitar 20-30%, agar tetap kompetitif. Tapi, untuk produk dengan nilai tambah tinggi atau produksi terbatas, margin bisa mencapai 40-50%.

Peneliti : Menurut ibu bagaimana cara menjaga agar harga jual tetap stabil di tengah fluktuasi harga bahan baku yang naik turun buk?

Narasumber : Penentuan harga jual itu kan berdasarkan pasar supaya tidak jatuh banget begitu dik ya, tapi banyak faktor yang mempengaruhi, misalnya gini dik seperti cengkeh, kalau lagi banyak cengkeh itu kan turun harga jualnya, nah yang dilakukan supaya tidak jatuh harganya ya disimpan, nanti kalau harganya bagus lalu dijual dik, tapi kalau produksi kamen jumputan tidak bisa karna kan ada sistem order terlebih dahulu, kecuali supaya tidak turun harganya dan dapat bersaing dipasaran, tingkatkan inovasinya seperti motiv, jaga kualitas dan hal- hal ini kan juga perlu biaya dik ya, jadi menambah lagi harga pokok produksinya, intinya untuk menstabilkan harga itu memang sulit karena kita berkaitan dengan pasar, dan pasar itu sangat dinamis, jadi perlu strategi, seperti jaga kualitas, kemudian tingkatkan motivnya atau desain- desainnya agar beragam dan sesuai dengan tren dan fashion yang disukai oleh konsumen. Nah hal – hal itu harus dilihat secara berkesinambungan, jangan misalnya baru disukai produk ini, ya produk ini saja yang diproduksi, kan tidak bisa seperti itu dik. Contoh lainnya juga ada, kenapa kopi starbucks itu dijual mahal padahal kan sama saja semuanya kopi ya kopi, nah jadi dia jaga image, dia menjaga brand nya, nah sama

halnya juga dengan produk kamen jumputan ini bagaimana caranya agar tetap menjaga brand ini, memang si ujung – ujungnya pemasarannya dik, kalau bagus pemasarannya pastilah dicari cari oleh konsumen begitu dik.

Peneliti : Baik ibu, saya kira sekian pertanyaan yang ingin saya tanyakan. Saya ucapkan terima kasih kerana ibu sudah bersedia, meluangkan waktu untuk saya wawancarai buk.

Narasumber : Iya, sama-sama dik.



Transkrip Wawancara Ketiga

Nama : Ni Putu Widiastuti Variansi

Jabatan : Pemilik Usaha UMKM Kamen Jumputan

Hari, Tanggal : Sabtu, 05 April 2025

Waktu : 16.00

Tempat : Desa Kalianget, Kecamatan Seririt, Kabupaten Buleleng, Bali.

Peneliti : Selamat sore ibuk, sebelumnya terima kasih sudah mau meluangkan waktunya untuk melakukan wawancara hari ini buk.

Narasumber : Selamat sore dik, sama-sama dik, silahkan bertanya dik.

Peneliti : Pada bulan Maret ibu mengatakan bahwa motiv atau model kamen jumputan cakra yang paling laris, kenapa itu bisa terjadi, menurut ibuk bagaimana ?

Narasumber : Oh iya, kamen jumputan dengan model cakra itu memang paling banyak dicari. Soalnya banyak pelanggan yang bilang mereka suka banget sama motif dan warnanya, katanya kelihatan elegan tapi tetap simple. Nah, karena mereka puas, banyak juga yang akhirnya nyaranin ke temen-temennya atau keluarganya buat beli di sini. Di bulan Maret ini juga banyak ada rainan dik, jadi hal itu juga yang buat lebih banyak lakunya dik. Kadang ibu nggak sempat promosi, tapi tahu-tahu ada pembeli datang, bilang katanya disaranin sama tetangganya atau temannya yang udah pernah beli. Jadi kayak promosi alami aja gitu. Karena mereka puas, mereka bantu promosiin juga. Itu sih yang bikin kamen Jumputan dengan model Cakra ini cepet laku dan menjadi produk kamen yang laris di bulan Maret sebanyak 25 pcs kamen jumputan dengan ukuran normal 20 pcs dan long 5 pcs dengan pengerjaan ya 1 minggu dik.

Peneliti : Paling laris di bulan Maret lebih tepatnya apakah ibuk ingat di tanggal berapa buk? Soalnya penelitian ini saya gunakan penjualan pada bulan Maret 2025 buk.

Narasumber : Tanggal 22 Maret 2025 dik.

Peneliti : Berapa harga jual yang ibuk tetapkan per pcs untuk pesanan produk itu?

Narasumber : Kalau harga jualnya sih Rp 1.300.000, tapi karna yang mesen itu reseller jadi ibuk kasi potongan harga 10% jadi ya Rp 1.170.000/pcs dik.

Peneliti : Untuk bahan baku nya menghabiskan berapa banyak untuk pesanan tersebut.

Narasumber : Bahan bakunya itu kira-kira ngabisin 10,000gram karna 1 kamen plus selendang itu beratnya sekitar 400gram dik, sehingga totalin dalam 1 minggu itu bisa menghasilkan kamen 25 pcs jadinya bahan bakunya itu ngabisin 10.000gram, ibu bulatkan saja supaya gak ribet dik, dan untuk berat kainnya yang belum diapa apain itu beratnya sekitar 200gram dik. Untuk selemba kain sutra china itu harganya Rp 350.000 dik. Dalam 1 kamen itu ibu membutuhkan selemba kain sutra tentunya, untuk pewarna ibuk menghabiskan 2-3 sendok makan, untuk benang mesinnya ya 2pcs lah abis dik, nah tali rapia burung puyuh yang dipakai itu menghabiskan seperti ibaratnya, harga tali rapia 1 gulung diwarung itu dik yang harganya Rp 2.000 an itu adalah segitu menghabiskan untuk 1 kamen plus selendang juga dik. Dan kamen ini juga bisa digunakan oleh laki-laki maupun perempuan juga dik.

Penulis : Bagaimana dengan alat dan perlengkapannya, menghabiskan berapa dan harga nya berapa buk untuk produksi ini? Dan biaya-biaya lain seperti kemasan plastik, gas, gunting, spidol kenapa tidak dimasukkan buk?

Narasumber : Untuk kain sutra china yang dipakai menghabiskan 25pcs kain, dengan harga per kainnya adalah Rp 350.000, untuk pewarna menghabiskan sekitar 47 kotak pewarna, dengan harga satu

kotaknya itu Rp 16.000, benang mesin untuk ngejumput menghabiskan 5 kotak benang mesin dengan 1 kotak itu isinya 12pcs dengan harga per kotaknya itu Rp 20.000, tali rapia dengan merek burung puyuh menghabiskan untuk 25pcs dalam 1 minggu itu setengah gulung tali rapia burung puyuh yang besar si dik, dengan harga 1 gulung talinya itu Rp 50.000, jadi kalau setengah gulung harga Rp 25.000, spidol menghabiskan dalam 1 minggu itu untuk 25pcs kamen cuman 1 spidol saja habis dik, dengan harga spidolnya Rp 3.000, untuk gas abis 2 lah dengan harga gasnya itu Rp 18.000 karena ibu langsung beli di orang yang jual gas, bukan di warung-warung dik, untuk kompor dulu ibu belinya Rp 800.000 dik nama kompornya itu kompor joss, gunting punya 2 besar 1 kecil 1 harganya yang besar itu Rp 12.000 yang kecil Rp 7.000, meteran punya 1 harganya Rp 5.000 dulu beli dik, untuk timbangan itu awal beli harganya Rp 86.000 itu tu timbangan dapur digital, penggaris punya 3 haraganya 1 penggaris itu Rp 8.000, plastik kemasannya menghabiskan 2 pack dengan harga 1 pack Rp 30.000. Untuk Listrik dan air kira kira dalam satu minggu itu Rp 100.000 dik. Dan juga dik Sebenarnya Ibu nggak terlalu rinci mencatat biaya-biaya lainnya itu, soalnya biar lebih gampang aja, dik. Ibuk juga lebih fokus sama bahan sama upah tenaga kerja, lagi pula biasanya Ibu juga lihat-lihat harga di pasar dulu sebelum nentuin harga jual, biar nggak terlalu mahal dan tetap bisa bersaing, kalau dihitung semua detailnya, takutnya harga jadi terlalu tinggi, nanti susah lakunya, oleh karena itu ibuk tidak terlalu dimasukkan dik.”

Peneliti : Dari bulan ke bulan apakah biaya yang dikeluarkan untuk produksi memiliki jumlah yang sama buk

Narasumber : Tidak dik tergantung pesanan, setiap bulan tentunya jumlah pesanan berbeda-beda jadi biaya yang dikeluarkan juga berbeda.

Peneliti : Untuk bahan baku, bahan baku apa saja yang digunakan dalam memproduksi kamen jumputan ini dan berapa harganya, buk?

Narasumber : Bahanya benang sutra china dik, dan harganya itu perlembar Rp 350.000 dan beratnya itu ya 200 gram dik.

Penulis : Untuk persediaan bahan bakunya bagaimana buk ?

Narasumber : Diawal ibu beli kain sutra China itu banyak biar sekalian untuk persedian, tempat yang jual kain sutra china juga jauh, karena diproduksi langsung di china dan ibuk ngambilnya di denpasar, agak jauh jadinya ibu pesan lumayan banyak dik, dan karna ibu beli banyak jadi gratis ongkir gtu dik.

Peneliti : Berapa jumlah tenaga kerja yang ibuk miliki saat ini?

Narasumber : Untuk tenaga kerja jumlahnya tidak tetap, kalo ada pesanan banyak ibu cari orangnya yang ngejumput, nah yang ngejumput biasanya 5 orang, jadi dia bisa buat di rumah masing masing, atau mereka yang ke rumah ibu buat di rumah ibu bersama sama dik. Yang proses cat tri ibu tugaskan ke-2 orang ini karyawan ibu, nah dia minta buat di rumahnya nah yang bantuin itu suaminya, anaknya bisa juga dik, dan yang membuat pola ini ibu punya 2 orang dik, dan yang bordir ibu punya 3 orang dik.

Peneliti : Bagaimana perhitungan harga pokok produksi yang ibuk tetapkan selama ini?

Narasumber : Untuk harga jualnya ibuk biasanya ngitungnya misal satu kamen jumputan yang sudah jadi ditimbang, jadinya berat kamen itu sama dengan bahan baku yang habis dipakai baru dikali dengan harga kain sutra china tersebut, terus ditambah dengan biaya pengrajinnya.

Peneliti : Dalam pembuatan kamen jumputan ini, peralatan apa saja yang digunakan buk?

Narasumber : Alatnya ya, kompor, gunting besar, gunting kecil, meteran, penggaris, dan timbangan.

Peneliti : Berapa biaya dari tenaga kerjanya buk?

Narasumber : Kalo upah berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan sistemnya tu borongan dik, yang bagian menggambar pola berjumlah 2 orang dengan upah per pcs nya Rp 40.000 abis itu pengajin bagian menjumput berjumlah 5 orang dapet upah per pcsnya itu Rp 50.000. dan untuk bagian catri 2 orang upahnya per pcs Rp 50.000, dan bagian bordir jumlahnya 3 orang upahnya Rp 200.000 dik. Misal klo satu orang pengajin buat satu kamen sampe selesai bakal lama jadinya, makanya dibagi bagi tugasnya kayak gitu.

Peneliti : Apakah alat dan bahan tersebut masuk kedalam perhitungan harga jual?

Narasumber : Oh kalo itu enggak dik, karena saya kan endak beli tiap hari juga, dan kalau alat alatnya itu kan bukan yang cepet rusak jadi ndak ada juga pengeluaran rutin untuk itu, kalau rusak baru beri baru lagi.

Peneliti : Biaya pengiriman tersebut ditanggung oleh siapa buk?

Narasumber : Nah kalau biaya pengiriman ditanggung oleh pembeli, tapi kalau pembelinya jauh dik, misal kalau masih seputaran daerah Seririt ibuk gratiskan saja, tapi kalau sudah sampai daerah Singaraja baru ibuk kenakan ongkos kirim ke pembelinya dik.

Penulis : Baik ibuk, saya kira sekian pertanyaan yang ingin saya tanyakan. saya ucapkan terima kasih kerena ibu sudah bersedia, meluangkan waktu untuk saya wawancarai.

Narasumber : Iya sama-sama dik.

Transkrip Wawancara Keempat

- Nama : Made Putrayasa
- Jabatan : Anak Pemilik Usaha Kamen Jumputan Ibu Putu Sekaligus Sebagai Bagian Produksi Membuat Pola
- Hari, Tanggal : Kamis, 10 April 2025
- Waktu : 16.00
- Tempat : Desa Kalianget, Kecamatan Seririt, Kabupaten Buleleng, Bali.
- Peneliti : Selamat sore kak, sebelumnya terima kasih sudah mau meluangkan waktunya untuk melakukan wawancara hari ini kak.
- Narasumber : Selamat sore dik, sama-sama dik, silahkan bertanya dik.
- Peneliti : Kamen jumputan di Ibu Putu ini memiliki ukuran apa saja kak, kalau boleh tau?
- Narasumber : Untuk ukuran kamen jumputan yang ada di ibu Putu sendiri terdapat dua ukuran, ukuran biasa atau normal yaitu memiliki panjang 220cm dan lebar 105cm dan ukuran long yang konsumen terkadang inginkan adalah panjang 225cm dan lebar 105cm.
- Peneliti : Untuk ukuran normal dan long itu beratnya berapa kak ya ? dan harganya apakah berbeda.
- Narasumber : Untuk kain sutra polosnya ukuran normal itu beratnya 250gram udah termasuk lembaran kain dan selendang juga dan yang long itu 265gram per pcs. Untuk harga produknya sama aja dik ndak ada pembeda.”
- Penulis : Apakah jenis kain yang digunakan berbeda dalam setiap produk-produk kamen jumputan di ibu Putu ini kak ?
- Narasumber : Jenis kain, bahan ngejumputnya itu sama dik, tapi kalau warnanya baru ada berbagai macam warna.
- Penulis : Baik kak, itu saja yang ingin saya tanyakan, mohon maaf mengganggu waktunya, terima kasih kak.
- Narasumber : Iya dik sama-sama

Lampiran 4. Dokumentasi Proses Wawancara

Observasi Pertama

Dokumentasi observasi dan wawancara bersama Ibu Putu sebagai pemilik usaha



Observasi Kedua

Dokumentasi observasi dan wawancara bersama Ibu Putu sebagai pemilik usaha



Observasi Ketiga

Dokumentasi observasi dan wawancara bersama Dr. Lucy Sri Musmini, S.E., M.Si., Ak sebagai Dosen Akuntansi Biaya di Universitas Pendidikan Ganesha



Observasi Keempat

Proses Perendaman Dan Pemberian Warna



Proses Penjemuran



Proses Catri



Proses Bordir



Kamen Sudah Jadi dan Sudah Dikemas



RIWAYAT HIDUP



Luh Putu Ithiasa Utami Devi, lahir di Unggahan pada tanggal 10 Oktober 2002. Penulis lahir dari pasangan suami istri Bapak Wayan Cinta Sugiana dengan Ibu Ni Luh Darmiasih. Penulis berkebangsaan Negara Republik Indonesia dan menganut agama Hindu. Alamat penulis yaitu di Banjar Dinas Bale Agung,

Desa Unggahan, Kecamatan Seririt, Kabupaten Buleleng, Bali. Penulis menyelesaikan pendidikan pertama di Taman Kanak-Kanak yaitu di TK Panca Dharma Seririt pada Tahun 2009. Selanjutnya penulis menempuh 6 tahun pendidikan Sekolah Dasar yaitu di SD Negeri 1 Seririt di tahun 2009-2015 Selanjutnya menempuh 3 tahun pendidikan di Sekolah Menengah Pertama yaitu SMP Negeri 1 Seririt di tahun 2015-2018. Kemudian menempuh 3 tahun pendidikan Sekolah Menengah Atas yaitu di SMA Negeri 1 Seririt, lulus di tahun 2021. Setelah lulus SMA memilih melanjutkan Pendidikan di Perguruan Tinggi yaitu di Universitas Pendidikan Ganesha dengan memilih Program Studi S1 Akuntansi dan berhasil di tempuh selama 4 tahun yaitu Agustus 2021-Agustus 2025. Penulis juga telah berhasil menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Produk pada Keberlangsungan Usaha Kamen Jumputan Tradisional Ibu Putu di Desa Kalianget".