







KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS,  
DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA  
FAKULTAS EKONOMI

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

Nomor : 418/UN48.13.1/DL/2025 Singaraja, 5 Maret 2025  
Lamp. : -  
Hal : *Permohonan Observasi Awal/Wawancara/Data dan Penelitian*

Kepada Yth. **Ibu Prof.Dr. Luh Putu Sendratari, M.Hum**  
di-  
Tempat

Dengan Hormat,

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

Nama : Made Dewi Switariyani  
NIM. : 2117051245  
Prodi. : S1 Akuntansi  
Kontak : 081703593157

Bermaksud mengadakan observasi awal/wawancara/ dan penelitian lapangan untuk menempuh atau menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon izin agar mahasiswa kami dapat 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

## Lampiran 02 dokumentasi obseravsi dan wawancara awal



Dokumentasi observasi dan wawancara awal bersama Ibu Ketut Sumanasih pelaku usaha mikro dodol penglatan.



Dokumentasi observasi dan wawancara awal bersama Ibu Luh Astini pelaku usaha mikro dodol penglatan.



Dokumentasi observasi dan wawancara awal bersama Ibu Nia pelaku usaha mikro tempe



Dokumentasi wawancara awal bersama Ibu Prof.Dr. Luh Putu Sendratari, M.Hum

Tanggal	eterangan	Sumlah (Rp)
01/03/21	Pengjualan dodol	500.000
01/03/21	Pengjualan dodol	300.000
05/03/21	Pengjualan dodol	500.000
08/03/21	Pengjualan dodol	500.000
10/03/21	Pengjualan dodol	500.000
12/03/21	Pengjualan dodol	100.000
09/04/21	Pengjualan dodol	100.000
08/05/21	Pengjualan dodol	400.000
05/06/21	Pengjualan dodol	300.000
10/06/21	Pengjualan dodol	400.000
11/06/21	Pengjualan dodol	400.000
12/06/21	Pengjualan dodol	350.000
13/07/21	Pengjualan dodol	300.000

Dokumentasi observasi pencatatan keuangan dodol Ibu Luh Astini

Lampiran 03 hasil wawancara narasumber Ibu Dwi Surya

**Hari/tanggal : Kamis, 3 April 2025**

**Waktu wawancara : 09.54 Wita**

**Lokasi wawancara : Desa Penglatan**

**Narasumber : Ibu Dwi Surya**

### 1. Literasi Keuangan

- Peneliti : Ibu bisa ceritakan bagaimana biasanya mengatur keuangan usaha agar tetap teratur?
- Narasumber : Tiang biasanya buat catatan persiapan bahan serta pembukuan anggaran itu kalau sudah mulai ramai pesanan.
- Peneliti : Apakah ibu membuat anggaran bulanan untuk kegiatan usaha?
- Narasumber : Kalau untuk anggaran bulanan tiang sing nggak pernah buat, soalnya usaha ini nggak jalan stabil setiap bulan.
- Peneliti : Berbicara tentang pengeluaran, bagaimana ibu mengatur agar tetap sesuai dengan anggaran yang sudah disusun?
- Narasumber : Dalam mengatur pengeluaran, tiang biasanya lihat catatan belanja enam bulan terakhir, dari situ tiang kira-kira kebutuhan dan biayanya untuk sekarang seperti itu gek.
- Peneliti : Terkait penggunaan kredit usaha, apakah ibu pernah menggunakan kredit usaha sebelumnya? Jika ibu pernah menggunakannya bagaimana biasanya ibu mengelolanya?
- Narasumber : Selama kurang lebih 20 tahun menjalankan usaha dodol, tiang belum pernah memakai fasilitas kredit usaha. Alasan ibu tidak memanfaatkan kredit adalah karena tiang menilai bahwa penggunaan pinjaman tidak begitu relevan dengan kondisi usaha tiang, dan justru berpotensi menimbulkan risiko dalam pengelolaan keuangan, terutama jika tidak dapat diimbangi dengan pendapatan yang stabil. Sejak awal memulai usaha ini, tiang menggunakan modal pribadi tanpa bergantung pada pihak luar, karena menurut ibu biaya bahan baku untuk memproduksi dodol tidak terlalu besar.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting peran tabungan dan investasi untuk usaha ibu?
- Narasumber : Menurut tiang pribadi, tabungan itu penting banget dik, apalagi untuk kebutuhan mendesak atau persiapan ke depan. Tapi cara tiang menabung ya sederhana saya, kalau hasil penjualan ada sisanya sedikit baru tiang tabungkan. Soalnya, tiang lebih mengutamakan beli bahan produksi

dodol, seperti kulit jagung buat persiapan produksi selanjutnya, karena kita tidak apakah 6 bulan ke depan kulit jagung itu masih ada yang produksi atau terjadi perubahan harga kulit jagung ari 6 bulan sebelumnya sehingga tiang lebih milih beli duluan sebagai bentuk antisipasi dengan membeli itu terlebih dahulu baru jika ada sisa uang sedikit tiang baru masuk ke tabungan. Tiang nike biasanya menabung di Bank BPD Bali gek.

- Peneliti : Apakah ibu menyadari risiko-risiko yang dapat mengancam usaha ibu seperti persaingan antara usaha yang semakin hari semakin ketat?
- Narasumber : Di Desa Penglatan itu masyarakatnya hampir mekejang ngadep dodol Hal ini yang membuat tiang menyadari len tiang sing menjaga kualitas dodol maka usaha tiang akan tidak berjalan lama, selama 20 tahun tiang menjalankan usaha tiang selalu mempertahankan kualitas dodol tiang dengan begitu konsumen lama atau konsumen baru pasti akan mengetahui bahwa dodol yang tiang jual itu dodol dengan kualitas paling bagus walaupun dengan harga yang relatif tinggi tiang jual sekitar 1kilo nike 40rb gek.
- Peneliti : Apakah ibu memisahkan keuangan pribadi dan usaha?
- Narasumber : Tiang sendiri tidak memisahkan uang pribadi dan usaha.
- Peneliti : Apakah ibu melakukan perencanaan ketika membeli bahan di saat pemesanan meningkat.
- Narasumber : Iya gek, tiang melakukan perencanaan ketika membeli bahan di saat pesanan meningkat.
- Peneliti : Apabila harga di pasar lebih mahal dari anggaran yang sudah ibu rencanakan apa yang ibu lakukan?
- Narasumber : Tiang menyusun anggaran berdasarkan data pengeluaran enam bulan sebelumnya sebagai acuan untuk pembeli berikutnya.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu mengelola usaha ini di saat adanya kenaikan bahan baku?
- Narasumber : Ya, itu dah gek karena tiang menyusun anggaran berdasarkan data pengeluaran enam bulan sebelumnya sebagai acuan untuk pembelian berikutnya. Jadi tiang dapat membeli bahan baku lebih awal sebelum terjadi kenaikan harga, sehingga memperoleh harga yang lebih terjangkau dan dapat menekan biaya produksi.
- Peneliti : Di saat ibu melakukan produksi dodol ternyata permintaan tidak sebanyak perkiraan apa yang akan ibu lakukan?
- Narasumber : Kalau misalnya saat produksi dodol ternyata permintaan tidak sebanyak yang diperkirakan, biasanya tiang menyiasatinya dengan cara menyimpan dodol dengan baik agar bisa dijual lagi di hari berikutnya.
- Peneliti : Apa yang ibu lakukan jika bahan baku rusak/hilang/dicuri?

Narasumber : Sampai hingga saat ini tiang belum pernah mengalami kehilangan atau pencurian bahan baku, namun kerusakan bahan baku pernah terjadi. Saat tiang menyimpan kulit jagung di gudang tiang tidak tahu bahwa gudang tersebut bocor, jadi ada beberapa kulit jagung yang rusak kena air hujan. Cara tiang mengatasinya dengan menyortir kulit jagung yang masih layak dipakai.

## 2. Keberlangsungan Usaha

Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting kelanjutan usaha ibu?

Narasumber : Menurut tiang keberlanjutan usaha sangat penting untuk masa depan, keuntungan dari usaha ini tiang sisihkan sedikit demi sedikit untuk ditabungkan. Tiang ingin terus usaha ini berjalan agar tiang punya simpanan di hari tua dan bisa memberikan yang terbaik bagi keluarga untuk jangka waktu panjang.

Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk mempertahankan usaha ibu dalam jangka panjang?

Narasumber : Untuk mempertahankan usaha dalam jangka panjang, tiang menerapkan perencanaan keuangan yang matang, salah satunya dengan cara membandingkan pengeluaran enam bulan terakhir untuk merencanakan kebutuhan bahan baku enam bulan ke depan. Strategi ini tiang pakai agar dapat memperkirakan kebutuhan usaha secara realistis dan menyesuaikan dengan kondisi keuangan, sehingga usaha tetap berjalan stabil dan efisien dari sisi pengelolaan modal.

Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk meningkatkan kemampuan bertahan usaha di tengah?

Narasumber : Di tengah tingginya persaingan, tiang percaya bahwa menjaga kualitas adalah salah satu kunci utama untuk mempertahankan pelanggan. Tiang selalu berusaha memastikan bahwa produk yang tiang tawarkan tetap konsisten dan sesuai dengan ekspektasi konsumen. Dengan kualitas yang terjaga, pelanggan akan merasa puas dan cenderung kembali, sehingga daya saing usaha tetap terjaga di tengah pasar yang kompetitif.

Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting untuk menjaga kualitas produk/jasa dari usaha yang dijalankan?

Narasumber : Menjaga kualitas produk sangat penting bagi tiang, karena kualitas adalah salah satu kunci agar pelanggan tetap percaya dan loyal. Jika kualitas menurun, pelanggan bisa saja beralih ke tempat lain. Maka dari itu, tiang selalu berusaha menjaga standar produk agar usaha bisa terus bertahan dan berkembang.

Peneliti : Untuk modal awal ibu membangun usaha ini didapat dari mana? Misalnya dari bank, uang pribadi maupun meminjam dari orang lain?

- Narasumber : Untuk modal awal itu tiang pakai uang pribadi, karena usaha ini tidak membutuhkan dana yang banyak.
- Peneliti : Setelah modal awal kembali, bagaimana kondisi usaha ibu saat ini? Apakah keuntungan usaha sudah stabil?
- Narasumber : Setelah modal awal kembali tiang merasakan perbedaan yang cukup besar, usaha tiang sekarang jauh lebih ringan untuk dikelola. Saat penjualan ramai tiang pasti maan keuntungan yang stabil tetapi untuk dijalankan sehari-hari keuntungan yang diperoleh belum stabil, namun dengan tetap menjalankan usaha ini tiang mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sebagian masi tiang tabungkan.
- Peneliti : Apakah ibu ada keinginan untuk menambah kapasitas produksi?
- Narasumber : Tiang sangat ingin menambah kapasitas produksi dan ingin menambah varian rasa dodol tiang nike.
- Peneliti : Seberapa besar kontribusi ibu dalam rumah tangga? Misalkan bayar listrik, uang belanja di pasar, uang untuk keperluan persembahyangan itu pakai uang siapa? Ibu atau suami?
- Narasumber : Kalau untuk keperluan persembahyangan nike pakai uang hasil dari keuntungan jualan dodol.
- Peneliti : Kebutuhan ekonomi keluarga siapa yang paling dominan? Ibu atau suami?
- Narasumber : Tiang sama suami tiang nike sama-sama dalam mengelola kebutuhan ekonomi keluarga.

Lampiran 04 hasil wawancara narasumber Ibu Ketut Sumanasih

**Hari/tanggal : Minggu, 6 April 2025**

**Waktu wawancara : 13. 15 Wita**

**Lokasi wawancara : Desa Penglatan**

**Narasumber : Ibu Ketut Sumanasih**

### 1. Literasi keuangan

- Peneliti : Ibu bisa ceritakan bagaimana biasanya mengatur keuangan usaha agar tetap teratur?
- Narasumber : Tentang mengatur uang usaha, tiang biasanya lihat dari kebutuhan saja. Ibu biasanya ten buat perencanaan dan pencatatan pengeluaran kalau tidak sedang ada pesanan besar. Biasanya setelah tiang buat nike catatan-catatan nike ten ibu simpan
- Peneliti : Apakah ibu membuat anggaran bulanan untuk kegiatan usaha?

- Narasumber : Nike dah gek, Ibu biasane ten buat anggaran bulanan, karena peminat dodol kan tidak setiap hari. Jadi ibu endak punya anggaran bulanan.
- Peneliti : Berbicara tentang pengeluaran, bagaimana ibu mengatur agar tetap sesuai dengan anggaran yang sudah disusun?
- Narasumber : Kalau tentang pengeluaran, tiang atur secukupnya saja. Kalau buat hari biasa, tiang tidak banyak dalam pembelian bahan. Jadi tiang blanja sesuai dengan kebutuhan saja. Tiang ten taen buat perhitungan, tapi tiang usahakan jangan sampai mengalami kerugian.
- Peneliti : Terakit penggunaan kredit usaha, apakah ibu pernah menggunakan kredit usaha sebelumnya? Jika ibu pernah menggunakannya bagaimana biasanya ibu mengelolanya?
- Narasumber : Tiang hingga saat ini belum pernah nganggen kredit usaha karena proses pengajuannya yang sedikit rumit. Terdapat banyak syarat pengajuan yang harus tiangenuhi nike serta harus ke bank. Selain itu, tiang belum sepenuhnya memahami prosedur pengajuan dan tiang khawatir tidak mampu melunasinya tepat waktu, nyaan ngae sakit sirah untuk mengelolanya. Selama ini tiang lebih nyaman nike memakai keuangan saya sendiri, kude je maan medagang uangnya itu yang nantinya tiang sisihkan nyaan buin keanggon modal.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting peran tabungan dan investasi untuk usaha ibu?
- Narasumber : Tabungan itu penting untuk masa depan, tetapi tiang kondem sempat menyisihkan uang untuk ditabung, karena hasil dari penjualan ini tiang langsung gunakan untuk membeli kebutuhan produksi dodol dan kebutuhan sehari-hari.
- Peneliti : Apakah ibu menyadari risiko-risiko yang dapat mengancam usaha ibu seperti persaingan antara usaha yang semakin hari semakin ketat?
- Narasumber : Tiang sadar bahwa dalam menjalankan usaha dodol ini selalu ada risiko, terutama diliat dari segi harga bahan baku yang terus berubah-ubah kadang jani menek bin puan bise tuun ti harga ne. Ini yang buat tiang menjual dodol itu seharga Rp. 35.000 per kilo dan tiang ane meadolan dodol paling murah di sini. Dan harga ini sudah tiang sesuaikan dengan biaya pembuatan dodol saat ini, serta tiang masih selalu memperhatikan harga beli pelanggan agar harga dodol masih cukup terjangkau. Tiang juga berusaha untuk tetap menjaga kualitas dodol agar pembeli tetap percaya dengan dodol buatan saya.
- Peneliti : Apakah ibu memisahkan keuangan pribadi dan usaha?
- Narasumber : Tiang ten misah uang pribadi dan usaha.
- Peneliti : Apakah ibu melakukan perencanaan ketika membeli bahan di saat pemesanan meningkat?

- Narasumber : Tiang melakukan perencanaan ketika akan membeli bahan saat pesanan mengalami peningkatan.
- Peneliti : Apabila harga di pasar lebih mahal dari anggaran yang sudah ibu rencanakan apa yang ibu lakukan?
- Narasumber : Kalau harga di pasar lebih mahal, biasanya tiang beli di tempat yang lebih murah
- Peneliti : Bagaimana cara ibu mengelola usaha ini di saat adanya kenaikan bahan baku?
- Narasumber : Kayak yang sudah tiang sampaikan, kalau saat bahan baku naik harganya tiang biasanya carik tempat yang lebih murah biar sesuai dengan kemampuan keuangan usaha.
- Peneliti : Di saat ibu melakukan produksi dodol ternyata permintaan tidak sebanyak perkiraan apa yang akan ibu lakukan?
- Narasumber : Jika permintaan dodol tidak sesuai perkiraan, tiang akan mengurangi jumlah produksi berikutnya agar tidak ada bahan yang terbuang. Dodol yang sudah dibuat biasanya tiang titipkan ke warung atau ditawarkan ke tetangga dan kerabat.
- Peneliti : Apa yang ibu lakukan jika bahan baku rusak/hilang/jatuh/dicuri?
- Narasumber : Kalau tiang bahan baku mare taen rusak gek, care santan kelapa tiang simpan tanpa segera digunakan dan tiang simpan di tongos ane kurang memadai.

## 2. Keberlangsungan usaha

- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting kelanjutan usaha ibu?
- Narasumber : Tiang rasa keberlanjutan usaha ini penting selain untuk memenuhi kebutuhan keluarga usaha pembuatan dodol ini merupakan salah satu keahlian yang saya miliki selain iyu yang penting ada pemasukan setiap hari, jika rezekinya bagus dan lancer pasti usaha bisa lanjut terus.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk mempertahankan usaha ibu dalam jangka panjang?
- Narasumber : Tiang menjalankan ini usaha dengan semangat. Kalau ada rezeki lebih tiang simpan sedikit-sedikit, jadi kalau ada keperluan atau usaha butuh tambahan tiang sudah punya pegangan.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu meningkatkan kemampuan bertahan usaha ibu di tengah tingginya persaingan?
- Narasumber : Jualan dodol saat ini sudah banyak, tetapi tiang tetap berusaha membuat dodol yang enak dan selalu menjaga rasa. Tiang juga mendengar dari pembeli, mereka suka jika dodolnya tahan lama dan manisnya pas. Jadi tiang memperhatikan itu supaya orang tetap membeli dagangan tiang.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting untuk menjaga kualitas produk/jasa dari usaha yang dijalankan?

- Narasumber : Penting sekali, jika dodolnya jelek orang bisa kapok untuk membeli lagi. Jadi tiang memasak dodol hingga benar-benar matang, pilihan bahan yang bagus supaya rasanya tetap enak dan orang senang membeli.
- Peneliti : Untuk modal awal ibu membangun usaha ini didapat dari mana? Misalnya dari bank, uang pribadi maupun meminjam dari orang lain?
- Narasumber : Untuk modal itu tiang pakai uang pribadi.
- Peneliti : Setelah modal awal kembali, bagaimana kondisi usaha ibu saat ini? Apakah keuntungan usaha sudah stabil?
- Narasumber : Kalau hari biasa yang sepi pembeli keuntungan akan naik turun, tetapi saat pemesanan meningkat keuntungan akan lebih naik dan mampu menutup kekurangan di bulan lain.
- Peneliti : Apakah ibu ada keinginan untuk menambah kapasitas produksi?
- Narasumber : Nggih gek, tiang sangat ingin menambah kapasitas produksi disetiap memproduksi dodol.
- Peneliti : Seberapa besar kontribusi ibu dalam rumah tangga? Misalkan bayar listrik, uang belanja di pasar, uang untuk keperluan persembahyangan itu pakai uang siapa? Ibu atau suami?
- Narasumber : Kalau untuk kegiatan sehari-hari tiang bagi dua dengan suami, tapi kalau untuk keperluan persembahyangan nike pakai uang tiang gek dari hasil penjualan dodol nike.
- Peneliti : Kebutuhan ekonomi keluarga siapa yang paling dominan?
- Narasumber : Nike dah gek, tiang bagi dua

Lampiran 05 hasil wawancara narasumber Ibu Luh Astini

**Hari/tanggal : Minggu, 6 April 2025**

**Waktu wawancara : 13.45 Wita**

**Lokasi wawancara : Desa Penglatan**

**Narasumber : Ibu Luh Astini**

#### 1. Literasi keuanagan

- Peneliti : Ibu bisa ceritakan bagaimana biasanya mengatur keuangan usaha agar tetap teratur?
- Narasumber : Tiang buat perencanaan nike kalau ada permintaan sedang tinggi dan butuh stok alat dan bahan lebih banyak, tapi jika hari-hari biasanya tiang ten ngae, karena pembuatan dodol juga sedikit, makakne tiang membuat pencatatan penjualan saja.
- Peneliti : Apakah ibu membuat anggaran bulanan untuk kegiatan usaha?

- Narasumber : Tiang ten taen buat anggaran bulanan gek, soalnya hari-hari biasa buat dodol sing bek. Jadi tiang tidak buat anggaran karena ribet, tetapi beli bahan hanya seperlunya saja.
- Peneliti : Berbicara tentang pengeluaran, bagaimana ibu mengatur agar tetap sesuai dengan anggaran yang sudah disusun?
- Narasumber : Kalau pesanannya banyak, tiang sudah siapkan catatan dan mengetahui berapa kira-kira uang yang akan digunakan. Tetapi kalau hari biasa, tiang tidak membuat catatan. Tiang lihat dari penjualan saja dan membeli bahan sesuai dengan dibutuhkan. Tetapi walaupun tidak dicatat semua tiang tetap berusaha mengatur pengeluaran supaya tidak boros.
- Peneliti : Terkait penggunaan kredit usaha, apakah ibu pernah menggunakan kredit usaha sebelumnya? Jika ibu pernah menggunakannya bagaimana biasanya ibu mengelolanya?
- Narasumber : Sejak pertama kali tiang menjalankan usaha ini, tiang belum pernah menggunakan fasilitas kredit usaha. Pada awal mendirikan usaha, modal yang tiang gunakan bukan dalam bentuk uang tunai, melainkan dengan meminjam alat dan bahan dari orang lain yang sudah lebih dulu menjalankan usaha dodol. Tiang dapat memulai usaha ini tanpa harus mengajukan pinjaman atau utang. Alasan utama tiang tidak memaki kredit usaha adalah karena proses pengajuan yang dirasakan cukup rumit serta tiang khawatir tidak bisa melunasi pinjaman tersebut di kemudian hari. Tiang akhirnya memilih untuk menjalankan usaha secara mandiri dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting peran tabungan dan investasi untuk usaha ibu?
- Narasumber : Menurut tiang, memiliki tabungan nike sangat penting, sebagai pegangan jika suatu saat mengalami kendala atau permasalahan yang tidak terduga, tapi len jani sih tiang kondem tabung gek, karena uang dari hasil medagang to anggon meli kebutuhan produksi dodol harian tiang agar usaha tiang terus berjalan setiap harinya.
- Peneliti : Apakah ibu menyadari risiko-risiko yang dapat mengancam usaha ibu seperti persaingan antar usaha yang semakin hari semakin ketat? bagaimana cara ibu mengatasi hal tersebut?
- Narasumber : Tiang sadar adanya risiko yang dapat mengancam usaha tiang seperti persaingan antara usaha yang semakin hari semakin ketat dengan menjaga kualitas dari produk dodol yang tiang jual apalagi len jani mekejang menek harga untuk produksi dodol jadinya tiang milu masi menekang harga jual dodol yaitu sekitar 40ribu rupiah per 1 kilo tapi len kualitas tetap tiang utamakan agar konsumen-

- konsumen tetap percaya bahwa dodol tiang itu memiliki kualitas yang terbaik
- Peneliti : Apakah ibu memisahkan keuangan pribadi dan usaha?
- Narasumber : Tiang ten memisahkan keuangan pribadi dan usaha, karena keweh sajan.
- Peneliti : Apakah ibu melakukan perencanaan ketika membeli bahan di saat pemesanan meningkat
- Narasumber : Nggih tiang melakukan perencanaan ketika ingin membeli bahan baku saat pesenan naik.
- Peneliti : Apabila harga di pasar lebih mahal dari anggaran yang sudah ibu rencanakan apa yang ibu lakukan?
- Narasumber : Kalau tiang nike beli di tongos ane lebih mudah harga bahan bakunya.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu mengelola usaha ini di saat adanya kenaikan bahan baku?
- Narasumber : Nike dah gek, tiang beli di tongos ane lain pang keuangannya tetap terkontrol.
- Peneliti : Di saat ibu melakukan produksi dodol ternyata permintaan tidak sebanyak perkiraan apa yang akan ibu lakukan?
- Narasumber : Kalau tiang nike, tiap pagi le nada matahari tiang jemur pang sing jamur biar bisa tiang adep buin buin mani.
- Peneliti : Apa yang ibu lakukan jika bahan baku rusak/hilang/jatuh/dicuri?
- Narasumber : Tiang ten taen hilang atau dicuri, tapi amen rusak taen nike gek. Tiang ada banyak varian rasa dodol salah satunya rasa durian. Buah durian yang tiang beli nike ternyata kuang lung dan rasanya kuang manis.

## 2. Keberlangsungan usaha

- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting kelanjutan usaha ibu?
- Narasumber : Tiang rasa keberlanjutan usaha sangat penting untuk masa depan, karena usaha niki tiang bangun dari nol sampai tiang nyilih bahan baku ke tetangga untuk bisa membuka usaha dodol, satuh, dan iwel ini. Membangun usaha ini adalah bentuk kerja keras serta kemandirian sebagai seorang perempuan. Tiang ingin terus memajukan usaha ini agar bisa lebih maju serta memberikan banyak manfaat lebih banyak lagi.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk mempertahankan usaha ibu dalam jangka panjang?
- Narasumber : Tiang biasanya mencatat penjualan saat pemesanan mengalami kenaikan. Dari situ tiang bisa tahu berapa banyak yang laku, lalu tiang membuat anggaran untuk membeli bahan-bahan untuk enam bulan ke depan. Jadi tiang bisa siap-siap dari awal supaya usaha ini bisa terus berjalan.

- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk meningkatkan kemampuan bertahan usaha di tengah tingginya persaingan?
- Narasumber : Kalau sekarang banyak yang jualan juga, tiang usahakan tetap jaga rasa dan harga. Tiang juga coba dengan rasa yang orang suka, supaya bisa ikut selera mereka misalnya dodol rasa durian biar beda dari yang lain. Tiang percaya kalau kita jujur dan rajin, usaha bisa tetap bertahan walaupun banyak saingan.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting untuk menjaga kualitas produk/jasa dari usaha yang dijalankan?
- Narasumber : Menurut tiang menjaga kualitas itu penting sekali. Kalau rasa dodol atau satu saya berbuah, nanti orang bisa kecewa dan tidak ingin membeli lagi. Jadi saya selalu berusaha pakai bahan yang bagus dan bikin dengan cara yang sama seperti dulu.
- Peneliti : Setelah modal awal kembali, bagaimana kondisi usaha ibu saat ini? Apakah keuntungan usaha sudah stabil?
- Narasumber : Setelah modal awal kembali, kini usaha tiang lebih lancar dijalankan. Keuntungan belum sepenuhnya stabil jika tidak pesanan mengalami kenaikan, tetapi untuk saat ini sudah bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari.
- Peneliti : Untuk modal awal ibu membangun usaha ini didapat dari mana? Misalnya dari bank, uang pribadi maupun meminjam dari orang lain?
- Narasumber : Modal awal ini tiang meminjam ke orang lain berupa bahan dan alat untuk membuat dodol bukan dalam bentuk uang tiang meminjamnya.
- Peneliti : Apakah ibu ada keinginan untuk menambah kapasitas produksi?
- Narasumber : Tiang sangat ingin menambah kapasitas produksi disetiap produksi dodol
- Peneliti : Seberapa besar kontribusi ibu dalam rumah tangga? Misalkan bayar listrik, uang belanja di pasar, uang untuk keperluan persembahyangan itu pakai uang siapa? Ibu atau suami?
- Narasumber : Karena suami tiang bekerja jadi tiang bagi dua dengan suami, tapi kalau untuk persembahyangan nike pakai uang tiang gek.
- Peneliti : Kebutuhan ekonomi keluarga siapa yang paling dominan?
- Narasumber : Untuk ekonomi nike paling dominan itu sama-sama antara suami dan tiang.

Lampiran 06 hasil wawancara narasumber Ibu Sumania

**Hari/tanggal : Rabu, 9 April 2025**

**Waktu wawancara : 10.37 Wita**

**Lokasi wawancara : Pulau Selayar, Taman Sari, Kampung Baru**

**Narasumber : Ibu Sumania**

### 1. Literasi keuangan

Peneliti : Ibu bisa ceritakan bagaimana biasanya mengatur keuangan usaha tetap teratur?

Narasumber : Aku biasanya mencatat semua pemasukan dan pengeluaran dari usaha ini. Walaupun uang usaha dan uang pribadi belum aku pisahkan, tapi tetap berusaha mengatur keuangan sebaik mungkin agar usaha bisa terus jalan. Setiap ada belanja bahan atau pengeluaran lain, aku usahakan untuk dicatat supaya tahu berapa yang keluar dan masuk seperti itu dik.

Peneliti : Apakah ibu membuat anggaran bulanan untuk kegiatan usaha?

Narasumber : Iya, aku membuat anggaran bulanan. Karena aku punya karyawan, jadi aku harus pastikan ada dana untuk gaji mereka setiap bulan. Selain itu aku juga membutuhkan dana untuk membeli bahan baku dan biaya lainnya, jadi buat perhitungan dulu di awal bulan gitu dik.

Peneliti : Berbicara tentang pengeluaran, bagaimana ibu mengatur agar tetap sesuai dengan anggaran yang sudah disusun?

Narasumber : saya selalu memperhatikan dan menghitung baik-baik setiap pengeluaran. Biasanya saya bandingkan harga bahan baku di beberapa tempat, biar bisa dapat yang lebih murah tetapi tetap bagus. Dengan begitu, uang yang saya anggarkan cukup untuk semua kebutuhan usaha. Saya usahakan jangan sampai pengeluaran melebihi dari yang sudah direncanakan.

Peneliti : Terkait penggunaan kredit usaha, apakah ibu pernah menggunakan kredit usaha sebelumnya? Jika ibu pernah menggunakannya bagaimana biasanya ibu mengelolanya?

Narasumber : Aku pakai kredit usaha ini buat nutupin saat lagi butuh uang beli bahan baku tempe sama tahu dalam jumlah banyak. Kreditnya sih utamanya buat usaha, tapi kalau ternyata masih tersisa, baru deh aku pakai buat keperluan pribadi. Kalau enggak ada sisa, ya aku enggak pakai buat apa-apa selain usaha.

Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting peran tabungan dan investasi untuk usaha ibu?

- Narasumber : Menurut aku tabungan itu sangat penting kalau enggak tabung yo enggak punya uang aku. Dengan menabung aku punya simpanan keuangan sewaktu-waktu ada keperluan mendesak atau bahan baku naik. Adanya tabungan ini usaha bisa berjalan tanpa kesulitan dalam mencari dana. Aku tabung itu di jimpitan dan lpd
- Peneliti : Apakah ibu menyadari risiko-risiko yang dapat mengancam usaha ibu seperti persaingan antar usaha yang semakin hari semakin ketat? bagaimana cara ibu mengatasi hal tersebut?
- Narasumber : Tentu aku paham banget sih usaha ini banyak risikonya. Sekarang kan sudah banyak juga yang jual produk serupa. Makaknya, yang penting bagi aku itu jaga kualitas produk terus dari rasa sampai penampilannya. Kalau kualitasnya terjaga, pembeli pasti balik lagi deh, seperti itu dik.
- Peneliti : Apakah ibu memisahkan keuangan pribadi dan usaha?
- Narasumber : Aku tidak memisahkan keuangan pribadi dan usaha, karena itu sedikit meribetkan.
- Peneliti : Apakah ibu melakukan perencanaan ketika membeli bahan di saat pemesanan meningkat
- Narasumber : Buat perencanaan ketika akan membeli bahan baku tempe dan tahu.
- Peneliti : Apabila harga di pasar lebih mahal dari anggaran yang sudah ibu rencanakan apa yang ibu lakukan?
- Narasumber : Kalau harga lebih mahal, aku beli lebih dikit lah dik, soalnya ga ada yang jual bahan ini selain tempat itu.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu mengelola usaha ini di saat adanya kenaikan bahan baku?
- Narasumber : Ya itu dah dik, beli lebih dikit biar tetep aku jualan.
- Peneliti : Di saat ibu melakukan produksi tahu dan tempe ternyata permintaan tidak sebanyak perkiraan apa yang yang akan ibu lakukan?
- Narasumber : Kalau aku tak buat jadi tempe manis biar bisa dijual lagi.
- Peneliti : Apa yang ibu lakukan jika bahan baku rusak/hilang/jatuh/dicuri?
- Narasumber : Hilang atau dicuri tidak pernah, tapi kalau bahan baku rusak kayak kedelai ya aku buang soalnya kalau udah rusak tidak bisa lagi dipakai.

## 2. Keberlangsungan usaha

- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting kelanjutan usaha ibu?
- Narasumber : Ya, penting toh kelanjutan usaha tempe dan tahu ini sangat penting, tapi hal ini juga tergantung bagaimana situasi dan kondisi di pasaran. Dari usaha ini aku sisihkan sedikit demi sedikit hasil penjualan untuk ditabungkan demi keberlangsungan usaha ini.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk mempertahankan usaha ibu dalam jangka panjang?
- Narasumber : Yang aku lakukan untuk mempertahankan usaha dalam jangka panjang yaitu dengan menabung secara rutin sebagai cadangan modal. Cara mempertahankan usaha yaitu dengan menjual produk olahan dari tempe yaitu tempe manis biar makin enak makin banyak yang beli seperti itu dik selain tempe yang belum diolah.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk meningkatkan kemampuan bertahan usaha di tengah tingginya persaingan?
- Narasumber : Supaya usaha bisa tetap bertahan di tengah persaingan, aku berusaha memberikan variasi produk dan menjaga pelayanan. Dengan menjual tempe olahan jadi pelanggan mempunyai pilihan. Aku juga selalu menjaga rasa dan penampilan produk agar tetap menarik dan disukai pembeli begitu dik.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting untuk menjaga kualitas produk/jasa dari usaha yang dijalankan?
- Narasumber : Menurut aku menjaga kualitas itu sangat penting. Aku selalu menggunakan pakai kedelai yang bagus dan berkualitas supaya tempe yang dihasilkan tetap enak dan tidak cepat rusak. Dengan begitu pelanggan puas dan ingin membeli lagi.
- Peneliti : Setelah modal awal kembali, bagaimana kondisi usaha ibu saat ini? Apakah keuntungan usaha sudah stabil?
- Narasumber : Usaha ini awalnya milik orang tua aku, yang sekarang aku jalankan. Setelah beberapa tahun modal awal sudah kembali, sekarang aku masih tetap menjalankan meskipun keuntungan masih naik turun tergantung bagaimana situasi dan kondisi. Terkadang banyak pesanan, terkadang juga sepi tetapi masih bisa aku jalankan, namun cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan menabung seperti itu dik.
- Peneliti : Untuk modal awal ibu membangun usaha ini didapat dari mana? Misalnya dari bank, uang pribadi maupun meminjam dari orang lain?
- Narasumber : Aku melanjutkan usaha ini dari orang tua, jadi untuk modal awalnya bukan dari pinjaman atau bank, tetapi usaha ini memang sudah ada sejak dulu. Ya aku tinggal melanjutkan dan mengembangkannya sedikit demi sedikit dari hasil penjualan begitu dik.

- Peneliti : Apakah ibu ada keinginan untuk menambah kapasitas produksi?
- Narasumber : Sudah cukup lah aku buat segini, karena aku udah capek dan kasian sama anak-anak juga.
- Peneliti : Seberapa besar kontribusi ibu dalam rumah tangga? Misalkan bayar listrik, uang belanja di pasar, uang untuk keperluan hari raya itu pakai uang siapa? Ibu atau suami?
- Narasumber : Kalau itu sama-sama lah dik orang dia juga kerja kalau dia gamau aku marah.
- Peneliti : Kebutuhan ekonomi keluarga siapa yang paling dominan?
- Narasumber : Ya itu dah dik, kita sama-sama bagi dua antara aku dan suami

Lampiran 07 hasil wawancara narasumber Ibu Hairiah

**Hari/tanggal : Jumat, 11 April 2025**

**Waktu wawancara : 08. 25 Wita**

**Lokasi wawancara : Pulau Selayar, Taman Sari, Kampung Baru**

**Narasumber : Ibu Hairiah**

### **1. Literasi keuangan**

- Peneliti : Ibu bisa ceritakan bagaimana biasanya mengatur keuangan usaha agar tetap teratur?
- Narasumber : Untuk saat ini, saya belum pernah membuat pencatatan keuangan usaha mbak. Cara saya mengatur keuangan masih sederhana, yaitu setiap kali ada hasil penjualan di hari itu uangnya langsung saya gunakan untuk membeli bahan baku tempe dan tahu yang persediaanya mulai menipis mbak, atau kadang buat keperluan sehari-hari juga mbak.
- Peneliti : Apakah ibu membuat anggaran bulanan untuk kegiatan usaha?
- Narasumber : Ya saya tidak membuat anggaran bulanan mbak. Semua kebutuhan usaha saya sesuaikan dengan kondisi harian mbak. Jadi, seberapa hasil penjualan di hari itu, langsung saya gunakan untuk kebutuhan produksi ataupun kebutuhan pribadi sehari-hari seperti itu mbak.
- Peneliti : Berbicara tentang pengeluaran, bagaimana ibu mengatur agar tetap sesuai dengan anggaran yang sudah disusun?
- Narasumber : Karena saya tidak menyusun anggaran secara khusus, pengeluaran saya berdasarkan pada prioritas kebutuhan yang paling penting, kalau bahan baku sudah mulai habis saya utamakan belanja untuk itu mbak. Jadi meskipun tanpa anggaran tertulis saya tetap berusaha agar keuangan

- usaha tidak boros dan cukup untuk kelangsungan produksi mbak.
- Peneliti : Terkait penggunaan kredit usaha, apakah ibu pernah menggunakan kredit usaha sebelumnya? Jika ibu pernah menggunakannya bagaimana biasanya ibu mengelolanya?
- Narasumber : Iya saya pernah menggunakan kredit usaha sebelumnya mbak. Kredit itu tak pakai untuk tambahan modal usaha, khususnya untuk beli peralatan dan bahan baku dalam jumlah yang lebih besar. Tetapi sekarang kreditnya sudah lunas mbak. Waktu itu saya mengelolanya dengan menyisihkan sebagian dari hasil penjualan setiap hari untuk membayar cicilan, supaya tidak memberatkan dan tetap lancar sampai selesai.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting peran tabungan dan investasi untuk usaha ibu?
- Narasumber : Menurut saya tabungan itu penting apalagi saya yang memiliki usaha mbak. Saya itu tabung koperasi mbak. Saat ada keuntungan lebih, saya akan sisihkan untuk ditabungkan mbak, dengan saya menabung saya mempunyai simpanan keuangan melalui tabungan ini apabila terjadi masalah seperti kenaikan harga yang melambung tinggi saya sudah siap tanpa harus bingung mencari tambahan dana.
- Peneliti : Apakah ibu menyadari risiko-risiko yang dapat mengancam usaha ibu seperti persaingan antar usaha yang semakin hari semakin ketat? bagaimana cara ibu mengatasi hal tersebut?
- Narasumber : Saya sadar persaingan semakin hari semakin ketat mbak, apalagi pedagang tempe dan tahu sekarang semakin banyak mengingat tempe dan tahu banyak peminatnya di masyarakat karena harga yang terjangkau mbak. Cara saya mengatasi dengan tetap konsisten dalam kualitas produk tempe dan tahu saya dengan cara ini pelanggan akan berdatangan lagi untuk membeli dagangan saya ini begitu toh mbak.
- Peneliti : Apakah ibu memisahkan keuangan pribadi dan usaha?
- Narasumber : Saya tidak memisahkan keuangan pribadi dan usaha mbak.
- Peneliti : Apakah ibu melakukan perencanaan ketika membeli bahan di saat pemesanan meningkat?
- Narasumber : Iya saya membuat perencanaan mbak sebelum membeli bahan baku saat pemesanan meningkat.
- Peneliti : Apabila harga di pasar lebih mahal dari anggaran yang sudah ibu rencanakan apa yang ibu lakukan?
- Narasumber : Kalau saya sih beli lebih dikit mbak biar saya tetap jualan kasian sama pelanggan kalau saya tidak jualan mbak.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu mengelola usaha ini di saat adanya kenaikan bahan baku?

- Narasumber : Itu dah mbak, saya membeli bahan baku lebih sedikit dari anggaran yang sudah saya buat mbak.
- Peneliti : Di saat ibu melakukan produksi tahu dan tempe ternyata permintaan tidak sebanyak perkiraan apa yang akan ibu lakukan?
- Narasumber : Kalau saya ya mbak, saya jual lagi ke tetangga sekitar rumah saya mbak.
- Peneliti : Apa yang ibu lakukan jika bahan baku rusak/hilang/jatuh/dicuri?
- Narasumber : Bahan baku rusak kayak kedelai itu kalau udah rusak udah enggak bisa lagi dipakai mbak jadi saya buang mbak biar enggak ngerusak kualitas tempennya mbak.

## 2. Keberlangsungan usaha

- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting kelanjutan usaha ibu?
- Narasumber : Keberlanjutan usaha ini penting mbak, melalui usaha ini saya mampu membatu kebutuhan keluarga saya seperti membayar sekolah anak serta menabung sedikit-sedikit untuk di masa depan. Saya ini terus melanjutkan usaha ini meskipun kadang penjualan tidak menentu, seperti itu mbak.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk mempertahankan usaha ibu dalam jangka panjang?
- Narasumber : Saya rutin menabung mbak dari keuntungan harian yang saya dapatkan. Tabungan ini saya anggap sebagai cadangan modal jika suatu saat usaha membutuhkan tambahan dana. Dengan cara ini saya berharap usaha bisa terus berjalan dalam jangka panjang mbak.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk meningkatkan kemampuan bertahan usaha di tengah tingginya persaingan?
- Narasumber : Ketika ada lonjakan pembeli, saya manfaatkan momen itu dengan membeli bahan baku dalam jumlah besar supaya harganya lebih murah mbak. Dengan begitu, saya bisa menekan biaya produksi dan tetap bersaing dengan usaha lain mbak.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting untuk menjaga kualitas produk/jasa dari usaha yang dijalankan?
- Narasumber : Menjaga kualitas sangat penting bagi saya mbak. Saya selalu pastikan tempe dan tahu yang saya buat dalam keadaan bersih dan matang sempurna. Kalau kualitasnya bagus, pelanggan akan puas dan kemungkinan besar mereka akan membeli kembali mbak.
- Peneliti : Setelah modal awal kembali, bagaimana kondisi usaha ibu saat ini? Apakah keuntungan usaha sudah stabil?
- Narasumber : Ini merupakan usaha dari orang tua saya mbak dan saya sekarang lanjutkannya kembali mbak. Syukur sekarang modal sudah kembali dan keuntungan cukup stabil tidak

- terlalu besar namun cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan menabung.
- Peneliti : Untuk modal awal ibu membangun usaha ini didapat dari mana? Misalnya dari bank, uang pribadi maupun meminjam dari orang lain?
- Narasumber : Saya tidak memulai usaha ini dari awal mbak, karena usaha ini merupakan usaha keluarga yang sudah dijalankan oleh orang tua saya sebelumnya mbak. Saya hanya melanjutkan usaha yang sudah ada, jadi untuk modal awalnya berasal dari usaha orang tua yang sudah berjalan sejak lama. Setelah saya pegang, baru saya memulai mengembangkan dan menambah dari hasil keuntungan sendiri mbak.
- Peneliti : Apakah ibu ada keinginan untuk menambah kapasitas produksi?
- Narasumber : Saya sangat ingin menambah kapasitas produksi mbak, tapi saya masih berpikir mbak soalnya kayak akhir-akhir ini semua mahal saya takut buat banyak nanti enggak habis mbak.
- Peneliti : Seberapa besar kontribusi ibu dalam rumah tangga? Misalkan bayar listrik, uang belanja di pasar, uang untuk hari raya itu pakai uang siapa? Ibu atau suami?
- Narasumber : Saya bagi dua mbak antara saya dan suami mbak.
- Peneliti : Kebutuhan ekonomi keluarga siapa yang paling dominan?
- Narasumber : Kita bagi dua mbak soalnya udah sama-sama kerja jadi kita bagi dua tentang kebutuhan ekonomi keluarga.

Lampiran 08 hasil wawancara narasumber Ibu Titin

**Hari/tanggal : Jumat, 11 April 2025**

**Waktu wawancara : 09.00 Wita**

**Lokasi wawancara : Desa Liligundi**

**Narasumber : Ibu Titin**

### **1. Literasi keuangan**

- Peneliti : Ibu bisa ceritakan bagaimana biasanya mengatur keuangan usaha agar tetap teratur?
- Narasumber : Sejujurnya untuk saat ini aku belum mempunyai struktur pengelolaan keuangan yang benar-benar tertata. Tetapi saya tetap melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran setiap hari, supaya bisa tahu alur keuangan usaha saya meskipun masih sederhana.
- Peneliti : Apakah ibu membuat anggaran bulanan untuk kegiatan usaha?

- Narasumber : Aku belum pernah membuat anggaran bulanan secara khusus. Biasanya, hasil penjualan di hari itu langsung aku gunakan untuk belanja kebutuhan usaha, seperti bahan baku dan keperluan lainnya. Jadi aku lebih mengatur keuangan secara harian bukan bulanan begitu dik.
- Peneliti : Berbicara tentang pengeluaran, bagaimana ibu mengatur agar tetap sesuai dengan anggaran yang sudah disusun?
- Narasumber : Karena aku tidak membuat anggaran bulanan, pengeluaran usaha aku disesuaikan dengan hasil penjualan hari itu. Aku usahakan agar uang yang keluar hanya untuk kebutuhan pokok usaha, dan tidak digunakan untuk hal lain di luar usaha. Dengan begitu, walaupun belum ada perencanaan jangka panjang keuangan tetap bisa aku kontrol sehari-hari.
- Peneliti : Terkait penggunaan kredit usaha, apakah ibu pernah menggunakan kredit usaha sebelumnya? Jika ibu pernah menggunakannya bagaimana biasanya ibu mengelolanya?
- Narasumber : Aku pernah lah pakai kredit usaha sebelumnya. Kredit ini aku gunakan untuk mengelola usaha guna penambahan modal seperti membeli bahan baku produksi tempe dan tahu dalam jumlah besar dan jika tersisa sedikit aku juga memakainya untuk kebutuhan sehari-hari begitu dik.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting peran tabungan dan investasi untuk usaha ibu?
- Narasumber : Bagi aku tabungan itu sangat penting kalau enggak tabungan yo enggak punya uang aku. Dengan menabung aku punya simpanan keuangan sewaktu-waktu ada keperluan mendesak atau bahan baku naik. Adanya tabungan ini usaha bisa berjalan tanpa kesulitan dalam mencari dana. Aku itu tabung di LPD dan koperasi dik.
- Peneliti : Apakah ibu menyadari risiko-risiko yang dapat mengancam usaha ibu seperti persaingan antar usaha yang semakin hari semakin ketat? bagaimana cara ibu mengatasi hal tersebut?
- Narasumber : Wah, sekarang makin banyak yang jual tahu dan tempe, persaingan tambah ketat, jadi aku agak was-was usaha ini terganggu. Makanya aku selalu berusaha menjaga kualitas tahu dan tempe, biar pelanggan percaya dan tetap balik lagi beli produk ini.
- Peneliti : Apakah ibu memisahkan keuangan pribadi dan usaha?
- Narasumber : Aku tidak memisahkan antara keuangan pribadi dan usaha.
- Peneliti : Apakah ibu melakukan perencanaan ketika membeli bahan di saat pemesanan meningkat?
- Narasumber : Iya, aku buat perencanaan sebelum beli bahan baku.
- Peneliti : Apabila harga di pasar lebih mahal dari anggaran yang sudah ibu rencanakan apa yang ibu lakukan?

- Narasumber : Harga bahan baku lebih mahal di pasar, aku belinya lebih sedikit dari anggaran yang udah direncanakan.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu mengelola usaha ini di saat adanya kenaikan bahan baku?
- Narasumber : Seperti itu udah dik, karena harga lebih mahal jadi aku belinya lebih sedikit.
- Peneliti : Di saat ibu melakukan produksi tahu dan tempe ternyata permintaan tidak sebanyak perkiraan apa yang akan ibu lakukan?
- Narasumber : Aku biasanya olah jadi tempe manis biar makin banyak peminatnya.
- Peneliti : Apa yang ibu lakukan jika bahan baku rusak/hilang/jatuh/dicuri?
- Narasumber : Kalau udah rusak sih udah enggak bisa dipakai lagi dik, jadinya harus dibuang kan itu udah basi kayak kedelai.

## 2. Keberlangsungan usaha

- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting kelanjutan usaha ibu?
- Narasumber : Menurut aku sangat penting lah, karena dengan menjalankan usah ini membuat aku tidak bergantung dengan orang lainm aku bisa menjadi lebih mandiri dan mampu membantu keuangan keluarga juga.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk mempertahankan usaha ibu dalam jangka panjang?
- Narasumber : Cara aku mempertahankan usaha dalam jangka panjang ini dengan menabung dari hasil penjualan dan juga memanfaatkan kredit usaha sebagai tambahan modal kerja dik. Selain itu, aku juga mencatat setiap transaksi harian supaya bisa tahu pemasukan dan pengeluaran usaha.
- Peneliti : Bagaimana cara ibu untuk meningkatkan kemampuan bertahan usaha di tengah tingginya persaingan?
- Narasumber : Untuk bisa tetap bertahan di tengah persaingan, aku selalu berusaha menjaga kualitas produk. Kebersihan dan rasa juga aku jadikan hal utama, karena itu yang dilihat dan dirasakan langsung oleh pelanggan. Aku percaya kalau pelanggan puas, mereka akan terus datang kembali seperti itu dik.
- Peneliti : Menurut ibu, seberapa penting untuk menjaga kualitas produk/jasa dari usaha yang dijalankan?
- Narasumber : Menjaga kualitas itu sangat penting dik. Kalau kualitasnya bagus dan tetap terjaga, pelanggan pasti akan percaya dan mau membeli lagi. Jadi aku selalu usahakan supaya produk yang aku jual tetap bersih, enak, dan layak dikonsumsi setiap hari.
- Peneliti : Setelah modal awal kembali, bagaimana kondisi usaha ibu saat ini? Apakah keuntungan usaha sudah stabil?

- Narasumber : Usaha aku sekarang sudah berjalan cukup baik sih setelah modal awal kembali. Keuntungan didapatkan memang belum besar, tetapi sudah cukup stabil dan aku masih bisa terus memproduksi produk usaha ini dik.
- Peneliti : Untuk modal awal ibu membangun usaha ini didapat dari mana? Misalnya dari bank, uang pribadi maupun meminjam dari orang lain?
- Narasumber : Untuk modal awal ini aku dapatkan melalui meminjam dari orang lain.
- Peneliti : Apakah ibu ada keinginan untuk menambah kapasitas produksi?
- Narasumber : Aku sangat ingin menambah produksi tahu dan tempe ini kalau bisa sih lebih dari 50kilogram setiap harinya, tapi aku masih piker-pikir dulu soalnya aku buat ini tanpa bantuan siapa pun aku buat sendiri takutnya kalau banyak buat sendiri lebih cepet capek seperti itu dik.
- Peneliti : Seberapa besar kontribusi ibu dalam rumah tangga? Misalkan bayar listrik, uang belanja di pasar, uang untuk keperluan hari raya itu pakai uang siapa? Ibu atau suami?
- Narasumber : Untuk keperluan harian itu kita bagi dua dik aku dan suami aku karena suami aku kerja juga kan jadi karena udah suami istri jadi harus bisa saling membantu.
- Peneliti : Kebutuhan ekonomi keluarga siapa yang paling dominan?
- Narasumber : Sama-sama dik kayak tadi aku bilang karena kita sudah menikah jadi semuanya harus bisa ditanggung bersama.

#### Lampiran 09 Dokumentasi bersama perempuan Bali dan non-Bali



Foto bersama Ibu Dwi Surya



Foto bersama Ibu Ketut Sumanasih



Foto bersama Ibu Luh Astini



Foto Bersama Ibu Sumania



Foto bersama Ibu Titin



Foto bersama Ibu Hairiah



## RIWAYAT HIDUP



Made Dewi Switariyani lahir di Singaraja pada tanggal 07 September 2002. Penulis lahir dari pasangan suami istri Bapak Putu Sarjana dan Ibu Ketut Mayoni. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Hindu. Kini penulis beralamat di Jalan Gajah Mada, Banjar Delod Peken Gang II, Kelurahan Kendran, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali. Penulis menyelesaikan pendidikan TK di TK Eka Dharma. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan dasar di SD 1 Banjar Jawa dan lulus pada tahun 2015. Kemudian penulis melanjutkan di SMP Negeri 1 Singaraja dan lulus pada tahun 2018. Pada tahun 2021, penulis lulus dari SMA Negeri 1 Singaraja dan melanjutkan S1 Jurusan Ekonomi dan Akuntansi di Universitas Pendidikan Ganesha. Pada semester akhir tahun 2025 penulis telah menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Studi Komparatif Aspek Literasi Keuangan Perempuan Bali Dan Perempuan Non-Bali Terhadap Keberlangsungan Usaha Di Kecamatan Buleleng”. Selanjutnya, mulai tahun 2021 sampai dengan penulisan skripsi ini, penulis masih terdaftar sebagai mahasiswa Program S1 Akuntansi di Universitas Pendidikan Ganesha.

