LAMPIRAN

Lampiran 01. Transkrip Wawancara

1. **Informan : I Wayan Cindra**
   Pekerjaan: Distributor Telur *Diss* dan Telur *Infertile*
   Tanggal : 21 Februari 2021

Peneliti : Om Swastystu bapak, perkenalkan terlebih dahulu nama saya Putu Edi Pratama Mahasiswa Akuntansi Program S1. Disini saya ingin melakukan sesi wawancara untuk keperluan skrispi saya, apakah bapak bersedia diwawancara hari ini?

Narasumber : Sangat bersedia

Peneliti : Ini mengenai tentang sejarah bapak memperoleh telur *diss* dan telur *infertile* ini, kan bapak sekalian dapat telur *diss* dan telur *infertile* ini

Narasumber : Begini gus, awalnya bapak bekerja di perusahaan penetasan ayam kurang lebih 10 tahun, karena bapak punya ayah-ayah di masyarakat akhirnya bapak itu mengundurkan diri. Karena prinsip orang bekerja di perusahaan pasti ingin mengambil keuntungan. Seandainya dari pihak bapak sering tidak masuk kerja karena suatu kegiatan di adat jadinya bapak merasa malu bekerja di perusahaan, yang jelas bapak kan merugikan perusahaan. Bapak melihat peluang di perusahaan dimana telur yang ada di perusahaan itu dibuang yang berupa telur *diss* ke TPA dari sekian tahun bapak amati kok telur itu bias dibuang? Sebenarnya menurut kategori bapak telur *diss* itu masih bisa dimanfaatkan untuk pakan babi, pakan lele, pakan ikan yang lainnya. Makanya bapak secara tidak langsung mengajukan permohonan pembunduran diri dari perusahaan yang bapak dulu kerja untuk mengelola limbah telur yang dibuang ke TPA itu bapak manfaatkan untuk makanan hewan baik itu babi, lele, maupun ikan lainnya. Makanya dari perusahaan bapak melihat kinerja bapak diperusahaan masih dibutuhkan dan tidak dibolehkan mengundurkan diri, tapi bapak punya gagasan daripada bapak sering tidak masuk kerja dan dapat mempengaruhi temen-temen yang lain, akhirnya bapak mengundurkan diri secara baik-baik di perusahaan dulu bapak bekerja. Tapi bapak tetap meminta petunjuk dan minta kerja dengan catatan telur yang dibuang ke TPA bapak yang mengelola, bapak yang minta untuk pakan babi, lele, dan lainnya. Begitu dulu sejarahnya dik.

Peneliti : Untuk telur *infertile*nya bagaimana cara bapak dapat memperoleh telur tersebut?

Narasumber : Setelah bapak jalani dan lihat konsisi di lapangan, bapak rasa telur *diss* yang bapak peroleh itu rasanya kurang untuk pelanggan bapak. Kebetulan ada telur *infertile* di

perushaan, bapak beli telur tersebut dan bapak jual juga sebagai pakan babi, lele, dan lainnya.

Peneliti : Berarti telur ini khusus untuk pakan ternak begitu pak?

Narasumber : Sebenarnya telur ini masih ada kandungan proteinnya, baik itu telur *diss* dan telur *infertile*nya makanya bapak jadikan untuk pakan babi, lele, maupun ikan lainnya.

Peneliti : Oh jadi begitu secara singkatnya sejarah bapak mendapatkan kedua jenis telur ini di suatu entitas perusahaan tersebut ya?

Narasumber : Ya gus. Karena begini, bapak juga punya kinerja bagus di perusahaan dan nama baik di perusahaan makanya bapak dapat tambahan telur *infertile* di perusahaan. Dan perusahaan sudah mempercayakan kepada bapak untuk mengelola telur tersebut gus.

Peneliti : Untuk distributor telur *infertile* lainnya apakah sama juga caranya memperoleh telur *infertile* tersebut pak?

Narasumber : Bagi temen-temen yang memperoleh telur *infertile* juga punya sejarahnya, artinya perusahaan letaknya di daerah kita artinya pendamping dari perusahaan baik kanan maupun kiri dia itu mendapat jatah telur *infertile*. Kebetulan bapak dekat dengan orang kepercayaan bos yang mengelola telur *infertile* itu, bapak minta secara baik, akhirnya kerja sama bapak baik dengan pimpinan, karyawan dan yang bersangkutan lainnya jadinya bapak dikasi telur tambahan yaitu telur *infertile* tersebut.

Peneliti :Oh jadi distributor-distributor yang ingin mendapatkan telur *infertile* harus mengajukan permohonan dulu ke perusahaan dulu ya pak? Dan juga diseleksi oleh perusahaan dan diutamakan orang-orang yang berada di sekitaran perusahaan ya?

Narasumber : Sebenarnya perusahaan ingin bekerja sama dengan lingkungan sekitarnya agar semuanya itu bias bermanfaat, baik itu pendamping yang ada disebelah perusahaan, baik itu orang-orang yang di percaya oleh perusahaan. Agar kedepannya tidak terjadi pencemaran limbah yang berlebih dari perusahaan tersebut.

Peneliti : Baik pak, terimakasih atas waktunya untuk pertanyaan sejarah singkat bapak memperoleh telur *diss* dan telur *infertilnya* ini

Narasumber : Ya sama-sama

2. Informan : I Wayan Cindra
Pekerjaan: Distributor Telur *Diss* dan Telur *Infertile*
Tanggal: 25 Februari 2021

Peneliti : Om Swastystu bapak, perkenalkan terlebih dahulu nama saya Putu Edi Pratama Mahasiswa Akuntansi Program S1. Disini saya ingin melakukan sesi wawancara untuk keperluan skrispi saya, apakah bapak bersedia diwawancara hari ini?

Narasumber : Sebelumnya Om Swastyastu dik, perkenalkan nama bapak I Wayan Cindra, asal bapak dari Br Peneng. Kira-kira apa yang adik perlukan lagi? Kalau bapak bias membantu untuk menjawab bapak jawab dik.

Peneliti : Baik pak, terimakasih atas waktunya. Untuk mempersingkat waktu langsung saja ke pertanyaan pertama ya pak.

Narasumber : Iya silahkan

Peneliti : Sejak kapan bapak mulai mengelola usaha menjadi distributor telur *infertile* dan telur *diss*?

Narasumber : Kurang lebih 11 tahun bapak melakukan kegiatan usaha telur *infertile* dan telur *diss* ini

Peneliti : Berarti mulai dari tahun 2010 ya pak?

Narasumber : Oh begitulah kira-kira dik

Peneliti : Baik pertanyaan selanjutnya pak. Apa kira-kira yang menjadi motivasi bapak membuka usaha distributor telur *infertile* dan telur *diss* ini? Apakah mungkin karena di lokasi usaha bapak sekarang tidak ada distributor telur tersebut, sehingga merasa ada peluang untuk membuka usaha seperti ini atau bagaimana pak?

Narasumber : Begini dik, motivasi bapak menjalankan usaha ini karena bapak punya prinsip telur *diss* dan telur *infertile* itu jarang orang yang memiliki dalam kapasitas banyak. Makanya bapak punya inisiatif untuk membuka usaha ini dik. Karena orang lain jarang memiliki kesempatan bisnis kayak ini gus.

Peneliti : Baik untuk pertanyaan selanjutnya, apakah selama ini ada pesaing dengan usaha sejenis usaha bapak?

Narasumber : Begini dik, ada 2 perusahaan ayam kita itu pasti ada saingan dik tapi saingan secara sehat dik. Kita itu membeli telurnya itu dengan pesaing kita itu pada intinya di suatu perusahaan yang sama tapi beda lokasi dik. Artinya kita itu mencari pelanggan, karena masing-masing orang itu sudah mempunyai pelanggan dik.

Peneliti : Untuk pertanyaan selanjutnya, sampai saat ini kira-kira berapa banyak bapak sudah mempunyai pelanggan?

Narasumber : Begini dik, karena terkendala banyaknya telur bapak tidak terlalu banyak mencari pelanggan karena telur yang bapak terima dari perusahaan baik itu telur *diss* dan telur *infertile* dengan memiliki 3 sampai 4 aja bapak sudah kelabakan

memenuhi kebutuhan telur dari pelanggan dik, sampai ada juga pelanggan bapak tidak kebagian telur

Peneliti : Bagaimana cara bapak memasarkan produk telur *infertile* dan telur *diss* ini?

Narasumber : Kalau telur *infertile* bapak beli dari perusahaan kurang lebih 175/butir dalam 1 kratnya itu isi 30 butir kurang lebih Rp 5.250. Bapak jual kisaran Rp10.000. Untuk telur *diss* merupakan limbah perusahaan yang harus dibuang perusahaan ke TPA, bapak yang mengelola limbah ini dalam artian telur *diss* ini gratis bapak dapatkan dari perusahaan lalu bapak jual dengan harga Rp2.500 – Rp3.000 per keratnya.

Peneliti : Sekanjutnya, dalam membuka usaha tentunya kita mengharapkan adanya keuntungan yang maksimal. Sejauh ini, bagaimana strategi bapak untuk memperoleh keuntungan dari usaha ini?

Narasumber : Artinya begini dik, bapak punya prinsip konsumen adalah raja. Makanya bapak itu selalu memberi yang terbaik untuk konsumen bapak, dan setiap ada complain dari pelanggan bapak, bapak ingin selalu memperbaiki service bapak dalam memnyediakan telur dengan keadaan baik ke pelanggan.

Peneliti : Jadi strategi bapak dalam mencapai keuntungan maksimal dengan melakukan service dengan baik ke pelanggan, begitu pak?

Narasumber : Iya dik.

Peneliti : Apakah selama ini bapak membuat catatan keuangan untuk usaha bapak ini?

Narasumber : Bapak tidak pernah membuat catatan-catatan khusus, telur *diss* harganya segini, telur *infertile* harganya berapa dik.

Peneliti : Apakah selama ini penentuan harga jual hanya atas dasar estimasi saja atau mungkin bapak telah membuat daftar rincian harga beli dan perhitungan harga jual atau bagaimana pak?

Narasumber : Begini dik, telur *infertile* bapak beli dari perusahaan dengan harga Rp5.250/krat bapak jual dengan harga Rp10.000, bapak sudah dapat untung Rp4.750 berarti bapak itu sudah mendapatkan keuntungan. Sedangkan telur *diss* bapak jual dengan harga Rp2.500 – Rp3.000/kratnya, jadi bapak merasa pencatatan estimasi-estimasi lainnya itu tidak terlalu bagi bapak disamping juga bapak tidak bias membuatnya begitu dik.

Peneliti : Apakah selama ini bapak pernah menaikan harga jual telur *infertile* dan telur *diss*?

Narasumber : Untuk sejauh ini tidak pernah bapak menaikan harga jual telurnya dik

Peneliti : Apakah pernah ada pelanggan yang mengeluhkan harga dari telur *diss* dan telur *infertile*?

Narasumber : Seperti yang bapak bialng tadi,selama 10 tahun bapak itu mengelola telur *diss* dan telur *infertile*sama sekali tidak ada keluhan dari pelanggan bapak.

Peneliti : Dalam ilmu akuntansi biaya ada istilah biaya untuk mengkaji mengenai penentuan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan. Kira-kira bapak tertarik dengan menerapkan konsep akuntansi biaya pada usaha bapak ini?

Narasumber : Begini dik, bapak itu tertarik dengan konsep yang adik cetuskan, ya mudah-mudahan kedepan dengan berwawancara dengan adik bapak itu bias membuat manajemen keuagan dalam usaha bapak ini.

Peneliti : Baik pak, terimaksih atas waktu dan tempatnya untuk saya melakukan wawancara terhadap bapak. Sekali lagi saya ucapkan terimaksih pak.

Narasumber : Baik dik, sama-sama.

UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
UNDIKSHA

3. Informan : I Wayan Wirke
Pekerjaan: Distributor Telur *Infertile*
Tanggal : 8 Februari 2021

Peneliti : Om Swastyastu, selamat siang bapak
Narasumber : Om Swastyastu, selamat siang dik
Peneliti : Perkenalkan nama saya Putu Edi Pratama mahasiswa Akuntansi Program S1. Disini saya akan melakukan sesi wawancara terhadap bapak untuk keperluan skrisi saya. Apakah bapak bersedia untuk diwawancara?
Narasumber : Bersedia dik
Peneliti : Baik pak langsung saja ke pertanyaan pertama, sejak kapan bapak mengelola usaha telur *infertile* ini pak?
Narasumber : Saya mengelola telur ini dan menjadi distributor sejak tahun 2012.
Peneliti : Pertanyaan kedua pak, apa yang menjadi motivasi bapak dalam menjalani usaha sebagai distributor telur *infertile* pak?
Narasumber : Motivasi saya dalam menjalani usaha ini karena saya melihat peluang dari daerah sekitar saya yang mengeluhkan tentang harga pakan ternak babi yang terus meningkat. Jadi saya mencoba untuk memasarkan telur *infertile* ini, disamping itu di daerah saya juga ada yang menjalani usaha ini, lalu saya coba meminta petunjuk dimana mencari telur ini dan pada akhirnya saya bias mendapatkan telur ini sampai sekarang.
Peneliti : Apakah selama ini ada pesaing dengan usaha sejenis dengan bapak?
Narasumber : Namanya juga kita bekerja, pasti ada pesaing tapi untuk saat ini cuma ada beberapa orang saja di daerah saya.
Peneliti : Baik selanjutnya, sampai saat ini berapa banyak bapak sudah mempunyai pelanggan?
Narasumber : Kalau pelanggan tetap 1, karena saya memperoleh telur ini 1 kali dalam seminggu dik.
Peneliti : Cuma 1 kali saja dalam seminggu?
Narasumber : Iya, 1 kali saja
Peneliti : Baik selanjutnya pak, bagaimana cara bapak dalam memasarkan telur *infertile* ini pak?
Narasumber : Kalau pemasarannya saya focus untuk sementara ini kepada peternak babi saja
Peneliti : Khusus kepada peternak babi saja pak?
Narasumber : Iya, peternak babi saja
Peneliti : Selanjutnya, dalam membuka usaha tentunya kita mengharapkan adanya keuntungan maksimal. Sejauh ini, bagaimmana strategi bapak untuk memperoleh keuntungan dari usaha bapak ini?

Narasumber	: Untuk strategi cukup sederhana, hanya mengkalkulasi harga beli dengan harga jual, itu saja sih yang saat ini saya lakukan
Peneliti	: Baik pak pertanyaan selanjutnya, apakah selama ini bapak membuat catatan keuangan untuk usaha bapak ini?
Narasumber	: Sementara ini tidak, karena saya awam dalam hal tersebut dik
Peneliti	: Baik pak selanjutnya, apakah selama ini penentuan harga jual hanya atas dasar estimasi saja atau mungkin bapak telah membuat daftar rincian harga beli dan perhitugan harga jual atau bagaimana pak?
Narasumber	: Iya, hanya atas dasar estimasi saja. Berapa persen saya cari keuntungan itu saja yang saya lakukan saat ini
Peneliti	: Selanjutnya, apakah selama ini bapak pernah menaikan harga jual telur *infertile* ini?
Narasumber	: Pernah, kenaikan harga biasanya saya naikan sesuai dengan harga pasaran.
Peneliti	: Apakah pernah ada pelanggan yang mengeluhkan harga dari telur *infertile* ini pak?
Narasumber	: Tidak, sejauh ini tidak pernah ada yang mengeluhkan tentang harga jual dari telur saya ini.
Peneliti	: Baik pak selanjutnya, bagaimana cara bapak untuk tetap menjaga kualitas produk, sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan?
Narasumber	: Biasanya saya langsung antar ke pelanggan. Maksudnya begitu telur keluar dari suplyer, langsung saya antar ke pelanggan.
Peneliti	: Dalam ilmu akuntansi ada istilah akuntansi biaya untuk mengkaji mengenai penentuan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan. Kira-kira bapak tertarik tidak dengan menerapkan konsep akuntansi biaya pada usaha bapak ini?
Narasumber	: Jika ada yang mengajarkan atau membantu, saya tertarik dik. Dikarenakan keuntungan saat ini saya rasa kurang maksimal saja yang saya rasakan dik.
Peneliti	: Berarti jika ada yang mengajarkan ya pak?
Narasumber	: Iya, kalau ada yang mengajarkan, saya tertarik sekali
Peneliti	: Baik pak begitu saja pertanyaan wawancara saya, sekali lagi terimakasih atas waktunya pak.
Narasumber	: Sama-sama dik.

4. Informan : I Wayan Wedang
Pekerjaan: Distributor Telur *Infertile*
Tanggal :31 Januari 2021

Peneliti : Selamat pagi bapak
Narasumber : Pagi dik
Peneliti : Saya perkenalkan diri terlebih dahulu pak, nama saya Putu Edi Pratama mahasiswa Akuntansi Program S1. Disini saya mau melakukan wawancara lapangan untuk mendapatkan data skripsi saya pak, apakah bapak bersedia diwawancara hari ini pak?
Narasumber : Iya bersedia dik
Peneliti : Baik pak untuk mempersingkat waktunya langsung saja ke pertanyaan pertama pak. Sejak kapan bapak mulai mengelola usaha menjadi distributor telur *infertile*?
Narasumber : Sejak tahun 2010.
Peneliti : Pertanyaan kedua pak, apa kira-kira yang menjadi motivasi bapak membuka usaha distributor telur *infertile* ini?
Narasumber : Iya dik, karena saya melihat daerah sekitar saya yang banyak memelihara babi dan mengeluh akan harga pakannya. Maka dari itu saya coba cari pakan terjangkau tapi dengan kualitas pakan hamper setara dik. Dan ketemulah telur *infertile* ini dik, lalu kemudian saya ajukan ke perusahaan terkait untuk mengajukan atau membeli telur *infertile* ini sehingga sampai saat ini saya bisa menjalankan usaha ini dik begitu.
Peneliti : Baik pertanyaan selanjutnya, apakah selama ini ada pesaing dengan usaha sejenis bapak?
Narasumber : Semua jenis usaha itu sudah pasti ada pesaingnya. Kebetulan pesaing dalam usaha saya ini ada tapi sedikit, dan masalah penjualannya lancar-lancar saja
Peneliti : Pertanyaaan ke 4, sampai saat ini kira-kira berapa banyak bapak sudah mempunyai pelanggan?
Narasumber : Kalau pelanggan saya sih cuma satu saja, dikarenakan saya memperoleh telur ini satu kali dalam seminggu yaitu hari sabtu saja dik
Peneliti : Baik selanjutnya, bagaimana cara bapak untuk memasarkan produk telur *infertile* ini?
Narasumber : Saya saat ini cuma berfokus terhadap peternak babi saja.
Peneliti : Selanjutnya, dalam membuka usaha tentunya kita mengharapkan keuntungan maksimal. Sejauh ini, bagaimana strategi bapak dalam meraih keuntungan dalam usaha bapak ini?
Narasumber : Strategi saya sederhana saja, hanya mengestimasi berapa persen saya mencari keuntungan dari harga beli yang saya dapatkan dik.

Peneliti : Pertanyaan berikutnya pak, apakah selama ini bapak membuat catatan keuangan untuk usaha bapak ini?

Narasumber : Tidak, karena saya awam dalam hal tersebut dik

Peneliti : Selanjutnya, apakah bapak pernah menaikan harga jual dari telur *infertile* ini?

Narasumber : Pernah, karena kenaikan harga dari perusahaannya dan saya juga jualnya dengan kenaikan harga di pasar

Peneliti : Apakah ada pelanggan yang mengeluhkan harga dari telur *infertile* ini pak?

Narasumber : Tidak, sejauh ini tidak ada yang mengeluhkan tentang harga

Peneliti : Selanjutnya, bagaimana cara bapak untuk tetap menjaga kualitas produk?

Narasumber : Biasanya saya langsung antar ke pelanggan aja dik, untuk menjaga agar telurnya tidak keburu busuk kalau didiamkan dirumah. Karena daya tahan telur ini hanya 7 hari saja dik

Peneliti : Pertanyaan terakhir pak, dalam ilmu akuntansi ada istilah akuntansi biaya untuk mengkaji mengenai penentuan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan. Kira-kira bapak tertarik tidak dengan menerapkan konsep akuntansi biaya pada usaha bapak ini?

Narasumber : Tertarik sekali, apalagi jika adik mau mengajarkan saya dalam hal tersebut. Saya rasa keuntungan yang saya peroleh saat ini belum maksimal. Kalau nanti sudah bisa membuat biaya-biaya apa saja yang sudah saya keluarkan untuk usaha ini, setidaknya saya bisa membuat harga jual yang bagus dan saya harap keuntungan yang saya peroleh nantinya maksimal.

Peneliti : Baik pak nanti saya bantu dalam penerapan akuntansi biayanya ke dalam usaha bapak ini ya.

Narasumber : Iya dik

Peneliti : Baik pak, saya rasa cukup untuk pertanyaannya, untuk waktu dan tempat saya ucapkan terimakasih banyak pak.

Narasumber : Iya dik, sama-sama

5. Informan :
Supplier : Telur *Diss* dan Telur *Infertile*
Tanggal : 6 Februari 2021

Peneliti : Selamat siang pak, perkenalkan nama saya Putu Edi Pratama, mahasiswa Akuntansi Program S1, disini saya ingin melalukan wawancara kepada suppier telur *diss* dan telur *infertile*. Apakah bapak bersedia untuk diwawancara?

Narasumber : Bersedia, sangat bersedia

Peneliti : Baik untuk mempersingkat waktu langsung saja ke pertanyaan pertama ya pak

Narasumber : Baik dik

Peneliti : Baik pertanyaan pertama, sejak kapan bapak menjadi supplier telur *infertile* dan telur *diss*?

Narasumber : Mungkin sejak tahun 2010, dan para distributor mulai bergabung dengan kami sejak tahun 2010 dan 2011

Peneliti : Selanjutnya pak, bagaimaakah kiat-kiat untuk menghasilkan profit yang tinggi dalam usaha ini?

Narasumber : Baik kami jawab, dengan mengajak distributor lebih banyak agar produk kami ini lebih banyak laku di lingkungan peternak, misalnya peternak lele, peternak babi, dan mungkin bisa peternak lainnya. Untuk mencapai keuntungan yang lebih tinggi, kami berpatokan bahwa kalau produk kami banyak yang terjual maka semakin banyak juga keuntungan kami tanpa mengurangi biaya-biaya operasional.

Peneliti : Untuk pertanyaan nomor 3 yaitu untuk telur *infertile* dan telur *diss* ini apakah hanya dijual ke distributor atau boleh langsung dibeli oleh konsumen pak?

Narasumber : Untuk saat ini kami hanya berfokus kepada distributor saja karena disamping cepat laku, produk yang kami jual juga tidak terlalu lama diam di gudang stok barang.

Peneliti : Baik pak, untuk selajutna bagaimana kira-kira penentuan harga pokok telur *infertile* dan telur *diss* ini?

Narasumber : Penentuan harga jual telur *infertile* seperti biasa pada usaha umumnya yang menentukan biaya-biaya operasional didalam pnentuan harga jual pada telur *infertile*. Sedangkan untuk telur *diss*, kami tidak menjual telur *diss*, melainkan kami biarkan mantan pegawai disini mengelolanya sebagai bentuk konpensasi dari kami.

Peneliti : Pertanyaan selanjutnya pak langsung saja, apakah ada perlakuan harga yang berbeda antara distributor dengan konsumen langsung kedepannya pak?

Narasumber : Untuk saat ini tidak, karena saat ini kami hanya melayani para distributor saja dik

Peneliti : Untuk pertanyaan terakhir, sampai saat ini, kira-kira bapak sudah mempunyai berapa distributor sebagai penyalur produk ke konsumen?

Narasumber : Saat ini kami ada empat distributor yang dimana distributor ini cukup besar dalam melayani konsumen-konsumennya yang dimana juga berpengaruh besar bagi usaha kami. Disamping itu juga distributor kami selalu siap menerima berapapun bagian telur yang didapatkan dari masing-masing distributor.

Peneliti : Baik pak, demikian sesi wawancara saya ini. Untuk waktu dan tempat saya ucapkan terimakasih pak.

Narasumber : Iya dik sama-sama. Sukses selalu ya

UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
UNDIKSHA

6. Informan : Komang Surya
Pembeli : Telur *Diss*
Tanggal : 28 Januari 2021

Peneliti : Om Swastysatu Pak Mang, disisi saya selaku mahasiswa Akuntansi Program S1 ingin melakukan sesi wawancara kepada pembeli telur *diss*. Apakah Pak Mang bersedia diwawancara?

Narasumber : Iya bisa

Peneliti : Baik untuk mempersingkat waktunya langsung saja saya kepertanyaan pertama. Kenapa bapak tertarik untuk membelu telur *infertile*?

Narasumber : Karena begini, saya kira untuk menekan biaya operasioanal atau biaya pakan ternak saya lebih sedikit begitu dik.

Peneliti : Baik pertanyaan kedua pak, bagaimana kira-kira harga yang ditawarkan oleh distributor telur *diss*? Apakah sesuai dengan kualitas produk atau bagaimana pak?

Narasumber : Ya saya kira sudah sesuai dengan kualitas produknya dan saya rasa harganya cukup terjangkau

Peneliti : Selanjutnya, sejauh ini apakah bapak pernah merasa bahwa harga beli telur *diss* terlalu mahal atau malah sangat terjangkau?

Narasumber : Saya kira untuk harganya sudah sangat-sangat terjangkau dibandingkan dengan harga telur pada umumnya. Dan unuk harganya Rp3.000 dik

Peneliti : Baik yang terakhir pak, apakah ada masukan dan saran yang diberikan kepada distributor telur *diss*?

Narasumber : Untuk kedepannya saya sarankan agar harga dari telur ini tetap terjangakau seperti ini dan kalau ada kenaikan harga janganlah terlalu tinggi

Peneliti : Baik pak, terimakasih atas waktunya dan kesediaanya untuk diwawancara, semoga ternaknya semakin baik dan bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal dengan menggunakan pakan telur ini.

Narasumber : Sama-sama dik. Astungkara

7. Informan : Bu Agus
Pembeli : Telur *Infertile*
Tanggal : 28 Januari 2021

Peneliti	: Om Swastyastu bu Agus, perkenalkan saya Putu Edi Pratama, mahasiswa Akuntasi Program S1 ingin melakukan wawancara terhadap pembeli telur *infertile*. Apakah ibu bersedia untuk diwawancara?
Narasumber	: Siap dik
Peneliti	: Baik untuk mempersingkat waktu, pertanyaan pertama yaitu kenapa ibu teratik untuk membeli telur *infertile*?
Narasumber	: Karena produk telur *infertile* ini saya fikir lebih efisien daripada pakan ternak yang aslinya karena bisa dicampur dengan dedak, jadinya mengirit biaya
Peneliti	: Yang kedua, bagaimanakah kira-kira harga yang ditawarkan, apakah sesuai dengan kualitas produk bu?
Narasumber	: Ya selama ini kualitas produk masih aman-aman saja dan juga sudah sesuai dengan harganya yang murah dik.
Peneliti	: Baik selanjutnya bu, sejauh ini apakah ibu pernah merasa bahwa harga beli telur *infertile* terlalu mahal atau sangat terjangkau bu?
Narasumber	: Malah sangat terjangkau dik, karena bisa membantu pertumbuhan babi saya juga yang dimana kandungan dalam telur itu sangat-sangat bagus untuk pertumbuhan babi saya dik
Penulis	: Berarti pemberian telur ini sangat bagus untuk babi ya bu?
Narasumber	: Iya dik, sangat bagus sekali telur ini jika diselingi dengan dedak juga dik
Peneliti	: Baik bu, pertanyaan terakhir bu. Apakah ada kira-kira saran atau masukan untuk distributor telur *infertile* bu?
Narasumber	: Ada, biar harganya yang murah tetap murah dan bisa dijangkau oleh peternak
Peneliti	: Iya bu, demikian wawancara saya bu, untuk waktunya terimakasih bu
Narasumber	: Iya dik, sama-sama

8. Informan : Bu Arik
Pembeli : Telur *Infertile*
Tanggal : 31 Januari 2021

Peneliti : Selamat pagi bu
Narasumber : Pagi
Peneliti : Disini saya mau memperkenalkan diri terlebih dahulu, nama saya Putu Edi Pratama, mahasiswa Akuntansi Program S1 Undiksha bu. Ingin melakukan wawancara kepada pembeli telur *infertile*, apakah ibu bersedia untuk diwawancara?
Narasumber : Iya siap dik
Peneliti : Baik untuk mempersingkat waktunya, langsung saja ke pertanyaan pertama. Kenapa ibu tertarik untuk membeli telur *infertile* ini bu?
Narasumber : Ya saya sangat tertarik dengan telur ini, disamping kandungan di dalam telur itu banyak mengandung protein yang hampir sama dengan dedak yang biasanya saya beli. Telur ini juga tidak kalah bagus untuk perkembangan babi saya dan juga dari segi biaya sangat-sangat bisa ditekan dik.
Peneliti : Pertanyaan kedua bu, bagaimana kira-kira harga yang ditawarkan oleh distributor telur *infertile*? Apakah sesuai dengan kualitas telur bu?
Narasumber : Harganya sangat-sangat terjangkau seperti yang saya katakana tadi dik. Kualitas produknya juga sangat bagus untuk babi saya dik
Peneliti : Baik selanjutnya bu, sejauh ini apakah ibu merasa bahwa harga beli telur ini terlalu mahal atau sangat terjangkau?
Narasumber : Untuk saat ini masih sangat terjangkau dik dibandingkan dengan harga telur-telur pada umumnya.
Peneliti : Pertanyaan terakhir bu, apakah kira-kira ada masukan atau keluahan yang diberikan kepada distributor bu?
Narasumber : Untuk masukan, agar kualitas tetap dijaga, dan untuk harga sudah pas dengan yang sudah diberikan dik segitu saja
Peneliti : Baik bu terimakasih ya bu atas waktunya untuk diwawancara
Narasumber : Iya dik sama-sama

9. Informan : Pak Edy
Pembeli : Telur *Diss*
Tanggal : 1 Februari 2021

Peneliti : Selamat sore pak
Narasumber : Selamat sore dik
Peneliti : Perkenalkan nama saya Putu Edi Pratama, mahasiswa Akuntansi Program S1. Ingin mengadakan wawancara untuk keperluan skripsi saya yang dimana wawancara kali ini bertujuan kepada pembeli telur *diss*. Apakah bapak bersedia diwawancara hari ini?
Narasumber : Boleh-boleh dik, siap
Peneliti : Sebelumnya terimakasih pak, langsung saja ke pertanyaan pertama. Kenapa bapak tertarik untuk membeli telur *diss* ini?
Narasumber : Ya, disamping harga murah telur *diss* juga tidak kalah proteinnya, lele kan pertumbuhannya kan harus disupport dengan protein yang tinggi baru dia cepat bertumbuh. Makanya telur yang saya pakai ini saya pakai terus disamping harga murah juga kualitas tidak murahan
Peneliti : Baik pertanyaan selanjutnya pak, bagaimana kira-kira hara yang ditawarkan oleh distributor apakah sudah sesuai dengan kualitas telur pak?
Narasumber : Sementara ini sangat cocok sekali, bahkan menurut saya perbandingan dengan pakan biasanya telur ini sangat-sangat membantu sekali. Dan juga sangat-sangat bisa menekan biaya pakan menurut saya dik.
Peneliti : Sejauh ini, apakah bapak pernah merasa bahwa harga beli telur ini terlalu mahal atau malah sangat terjangkau pak?
Narasumber : Sangat terjangkau sekali, seperti tadi saya bilang acuannya kepada pakan-pakan komersil yang ada dan harganya yang tinggi. Makanya temen-temen petani lele sangat mengeluh dengan harga pakan komersil, makanya saya perkenalkan dengan adanya telur *diss* ini yang harganya jauh lebih murah dari pakan komersil dik.
Peneliti : Jadi petani lele sangat mengeluh dengan harga pakan komersil ya pak? Nah untuk pertanyaan terakhir pak, apakah ada kira-kira masukan atau keluhan yang diberikan kepada distributor telur *diss* pak?
Narasumber : Ya masukan saya, mudah-mudahan untuk harga telur ini tidak dinaikan dan kalau memang ada kenaikan harga janganlah banyak-banyak begitu dik
Peneliti : Baik pak terimakasih atas waktu dan tempatnya dan juga kesiapannya untuk diwawancara hari ini
Narasumber : Baik dik sama-sama.

10. Informan : Pak Sarni
Pembeli : Telur *Infertile*
Tanggal : 1 Februari 2021

Peneliti : Selamat sore pak
Narasumber : Selamat sore dik
Peneliti : Disini saya mau memperkenalkan diri terlebih dahulu, nama saya Putu Edi Pratama, mahasiswa Akuntansi Program S1 Undikhsa. Ingin melakukan wawancara kepada bapak sebagai pembeli telur *infertile*. Apakah bapak bersedia untuk diwawancara?
Narasumber : Kalau masalah itu bapak besedia dik
Peneliti : Baik pak, disini saya ada empat pertanyaan. Yang pertama itu kenapa bapak tertarik untuk membeli telur *infertile* ini?
Narasumber : Begini dik, bapak itu tertarik sekali membeli telur *infertile* ini. Karena apa? Karena bapak fikir pembelian telur *infertile* bisa menekan biaya pakan dan juga kandungan dalam telur ini sangat banyak proteinnya bagi ikan bapak dik
Peneliti : Jadi kandungan dalam telur ini yang membuat bapak tertarik untuk membeli telur ini?
Narasumber : Iya dik, begitulah kira-kira dik
Peneliti : Selanjutnya, bagaimana kira-kira harga yang ditawarkan oleh distributornya pak? Apakah sesuai dengan kualitas telur yang diberikan?
Narasumber : Untuk harga begini dik, bisa dibilang terjangkau dibandingkan kami membeli pelet yang harganya terus meningkat, dimana masalah kualitas tidak kalah jauh dengan pelet pada umumnya, begitu dik
Penulis : Berarti bapak menarik kesimpulan bahwa kandungan dalam telur ini tidak kalah dengan kandungan yang ada pada pelet ya pak?
Narasumber : Iya dik tidak kalah dik, bagus ini dik
Peneliti : Selanjutnya pak, sejauh ini apakah bapak pernah merasa bahwa harga beli telur *infertile* ini terlalu mahal atau malah terjangkau pak?
Narasumber : Untuk harga telurnya dik sangat-sangat terjangkau apalagi dimasa pandemi ini, sehingga kami dapat menekan biaya pakan kami dik
Peneliti : Ini ada pertanyaan terakhir pak, apakah ada kira-kira masukan atau saran ataupun keluhan yang diberikan kepada distributor telur *infertile* pak?
Narasumber : Sarannya sudah jelas ada dik, begini sarannya dik agar harga dan kualitas tidak berubah itu saja dik
Peneliti : Jadi sama saja dengan peternak-peternak lainnya ya pak yang member saran terkait harga dan kualitas tidak berubah?

Narasumber : Iya dik, karena hal itulah yang menjadi keluhan bagi semua peternak dik. Nanti ditakutkan jika pemakaian telur ini banyak otomatis harganya mulai dinaikan, itu yang sangat dikeluhkan oleh peternak dik.

Peneliti : Baik pak. Sebelumnya terimakasih atas waktunya sudah mau diwawancara pak

Narasumber : Iya dik, sama-sama dik. Bapak juga senang membantu mahasiswa seperti adik tapi hanya sebatas pengetahuan bapak yang bisa bapak bantu dik

Peneliti : Iya pak, terimakasih pak

UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
UNDIKSHA

Lampiran 02. Dokumentasi

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Putu Edi Pratama adalah anak laki-laki yang lahir di Br. Peneng, pada tanggal 2 Mei 1997. Penulis merupakan anak pertama yang lahir dari pasangan suami istri I Wayan Cindra dan Ni Wayan Siman. Penulis berkebangsaan Indonesia dan memeluk agama Hindu. Penulis memulai pendidikan sekolah dasar pada tahun 2004 di SDN 1 Mekarsari dan lulus sekolah dasar pada tahun 2009. Penulis kemudian melanjutkan pendidikan menengah pertamanya di SMPN 2 Baturiti pada tahun 2009 dan berhasil lulus pada tahun 2012. Penulis melanjutkan pendidikan menengah atas di SMAN 1 Baturiti dengan mengambil jurusan IPS dan dinyatakan lulus pada tahun 2015. Kemudian, penulis memilih melanjutkan pendidikannya di Universitas Pendidikan Ganesha dengan bergabung di Program Studi Akuntansi Program S1, Fakultas Ekonomi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Kini penulis telah berhasil menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Akuntansi Biaya dalam Pembentukan Harga Jual Telur Infertil dan Pemasarannya Kepada Konsumen(Studi Kasus pada Distributor di Br.Peneng, Desa Mekarsari, Kecamatan Baturiti, Kabupaten Tabanan, Bali)”.