

DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, Devi. 2014. Analisis Balance Scorecard (Bsc) Sebagai Alat Pengukur Kinerja Pada PT. Novell Pharmaceutical Laboratories Cabang Pekanbaru Cabang Pekanbaru. *Skripsi*. UIN Sultan Syarif Kasim Riau:Riau.
- Anggina, D., Dewi, N., & Restuhadi, F. (2020). Strategi Pemasaran Agroindustri Dodol Rasa Buah Lokal. *Jurnal Ilmiah Pertanian*, 17(1), 1-12.
- Anonim. (2017). Statistik Industri Manufaktur Bahan Baku. Badan Pusat Statistik: Indonesia.
- Atikah, A. (2017). Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Pengadaan Bahan Baku Pada PT. XYZ. STRING. *Satuan Tulisan Riset dan Inovasi Teknologi*, 1(2), 109-119.
- Badan Pelaksana Statistik. 2019. Kabupaten Soppeng dalam Angka.
- Baringin. 2014. "Tinjauan terhadap Rasio Likuiditas dan Profitabilitas atas Laporan Keuangan pada CV Wira Karya Ogan Ilir Indralaya Sumsel". *Skripsi*. Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
- Benyamin, A. P. (2019). Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix Strategy) di Pasarkita Pamulang. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 2(3), 1-9.
- BPDAS Jeneberang Walanae. (2006). Pangi (*Pangium edule Reinw*). Makassar: Balai Pengelolaan Aliran Sungai Jeneberang Walanae.
- Fadhilah, A., Darma, R., & Amrullah, A. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Rumah Tangga. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(3).
- Fauzi, A., Suharjo, B., & Syamsun, M. (2016). Pengaruh Sumber Daya Finansial, Aset Tidak Berwujud dan Keunggulan Bersaing yang Berimplikasi Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Lombok NTB. *Manajemen IKM*, 11(2), 151-158.
- Gitosudarmo, Indriyo, dan I Nyoman Sudita. 2011. *Perilaku Keorganisasian*. Cetakan Ketiga. Jogyakarta : BPFE.
- Hardianingsih, T. D. (2020). Sistem Produksi, Pengolahan Hasil Dan Pemasaran Pangi Di Kabupaten Soppeng. *Jurnal Ilmiah METANSI" Manajemen dan Akuntansi"*, 3(2), 16-22.
- Haudi, A., Ratumbusang, M. F. N. G., & Hasanah, M. (2021). Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif Pada Industri Kecil Dodol Di Hulu Sungai Selatan. *Journal of Economics Education and Entrepreneurship*, 1(1), 31-36.
- Herawati, H., & Mulyani, D. (2016). Pengaruh Kualitas Bahan Baku dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada UD. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo. *UNEJ e – Proceeding*, 463 – 482.

- Heriyanto, N. M. (2008). Ekologi Pohon Kluwak/Pakem (*Pangium edule* Reinw.) di Taman Nasional Meru Betiri, Jawa Timur.
- Herlina, N., & Supriyatin, U. 2021. Amdal Sebagai Instrumen Pengendalian Dampak Lingkungan Dalam Pembangunan Berkelanjutan dan Berwawasan Lingkungan. *Jurnal Ilmiah Galuh Justisi*, 9(2), 204-218.
- Humaera, Hisna. 2017. Manajemen Produksi Kerupuk Kentang Pada UKM Marwah (Studi Kasus di Perumnas Sudiang, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar, Povinsi Sulawesi Selatan). *Skripsi*. Universitas Hasanuddin: Makassar.
- Hutasuhut, J. (2019). Studi Mengenai Strategi Pemasaran Makanan Tradisional “Panggelong” dan Kandungan Gizi Yang Terkandung di Dalamnya Menggunakan Konsep “Marketing Mix”. *BEST Journal (Biology Education, Sains and Technology)*, 2(1), 69-74.
- Irmadiningsih, Dwi Putri. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Selai Nanas Organik (Studi Kasus Di Kelompok Wanita Tani Bunga Rezky, Desa Patallasang, Kecamatan Tompobulu, Kabupaten Bantaeng). *Skripsi*. Universitas Hasanuddin: Makassar.
- Ismayanti, 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Iswan, Iis Tristiana. 2011. “Strategi Pengembangan Produktivitas Dan Pemasaran Keripik Pisang “Banachip” (Studi Eksperensial Pada Wirausaha Mahasiswa Agribisnis, Universitas Hasanuddin, Kota Makassar). *Skripsi*. Universitas Hasanuddin: Makassar.
- Juliyanti, J., & Usman, U. (2018). Pengaruh Luas Lahan, Pupuk dan Jumlah Tenaga Kerja terhadap Produksi Padi Gampong Matang Baloi. *Jurnal Ekonomi Pertanian Unimal*, 1(1), 31-39.
- Kadir, A. 2014. Konsep Produksi Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *EcceS (Economics, Social, and Development Studies)*, 1(1).
- Kango, U. (2018). Strategi Pemasaran Jagung Gorontalo Sebagai Program Unggulan Daerah. *Jambura: Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 1(3), 366-391.
- Kementerian Koperasi dan UKM. 2021. Kontribusi UKM terhadap PDB: Indonesia
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Menejemen Pemasaran*. Penerbit: Erlangga. Jakarta.
- Kusumaningrum, SI (2019). Pemanfaatan sektor pertanian sebagai penunjang pertumbuhan perekonomian indonesia. *Transaksi*, ejournal.atmajaya.ac.id
- Kusumawardani, A. (2015). Hubungan Antara Biaya Pemeliharaan Aktiva Tetap Terhadap Tingkat Pendapatan Operasional Perusahaan. *Jurnal Indonesia Membangun*, 14(2), 1-13.
- Larasati, Sri. 2018. *Manajemen Sumber Daya manusia*. Depublish Publisher: Yogyakarta.

- Manik, K. A. 2017. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Bendahara Satuan Kerja Perangkat Daerah Di Kabupaten Samosir Dengan Motivasi Sebagai Variabel Moderating. *Skripsi*. Universitas Sumatera Utara:Medan.
- Millang, S. (2021, November). Productivity of Pangi (*Pangium edule* Reinw.) and biodiversity of agroforestry systems at various altitudes in Toraja Regency, South Sulawesi. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 886, No. 1, p. 012062). IOP Publishing.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : STIE YPKPN.
- Mutholib, A., Maman, U., & Zulmanery, Z. (2019). Analisis Usaha UKM Dodol Mangga (Studi Kasus Di Kabupaten Indramayu). *Agribusiness Journal*, 13(1), 75-81.
- Nawir, M., Taskirawati, I., & Baharuddin, B. (2017). Pemanfaatan Tanaman Pangi (*Pangium Edule* Reinw) pada Lahan Agroforestri Desa Watu Toa Kecamatan Marioriwawo Kabupaten Soppeng. *Jurnal Hutan dan Masyarakat*, 123-130.
- Ningsih, P. T. S., & Utami, S. N. (2021). Analisis Pengakuan, Pengukuran, Penyusutan, Penilaian dan Pelaporan Aktiva Peralatan Menurut PSAK No. 16 Pada PT. Indah Nugraha Bakti. *Jurnal Ilmu Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 2(1), 36-46.
- Palit, A., Rengkung, L. R., & Ruauw, E. (2017). Strategi Pengembangan Agroindustri Dodol Salak Di Desa Pangu Satu Kecamatan Ratahan. *Skripsi Fakultas Pertanian*. Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Prihantoro, A., & Hidayat, F. (2019). Melakukan Penelitian Tindakan Kelas. *Ulumuddin: Jurnal Ilmu-ilmu Keislaman*, 9(1), 49-60.
- Purnomo, M. (2010). Perspektif Definisi Entrepreneurship. *Jurnal Bisnis Indonesia*. Vol, 1(2):66-81.
- Putri, D. D., Mulyani, A., & Satriani, R. (2012). Strategi Pemasaran Keripik Pisang Dalam Rangka Mencapai Ketahanan Pangan Di Kecamatan Cilongok, Kabupaten Banyumas. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 8(2).
- Rahmayuni, S. (2017). Peranan Laporan Keuangan dalam Menunjang Peningkatan Pendapatan Pada UKM.. *JSHP: Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan*, 1(1), 93-99.
- Rasam, F., & Sari, A. I. C. (2019). Peran Pemasaran dalam Kegiatan Usaha pada Masyarakat di Desa Jatibaru, Cikampek. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 5(2), 82-96.
- Rasmianti. 2016. Analisis Finansial Pada Usaha Jamur Merang (Studi Kasus Di Gampong Suak Puntong Kecamatan Kuala Pesisir Kabupaten Nagan Raya). *Skripsi*. Universitas Teuku Umar:Aceh.

- Rizal, M., & Triwidyawati, A. (2015). Diversifikasi produk olahan nanas untuk mendukung ketahanan pangan di Kalimantan Timur. *PROS SEM NAS MASY BIODIV INDON*, 1(8), 2011-2015.
- Rofi'i, N. A. (2019). Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Produk Dr. Kebab Bara Satriya Sidoarjo (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surabaya).
- Rosmala, Siti Haryanty. 2016. Studi Eksperensial Pemasaran Kerupuk Buah Naga Pada Usaha Mandiri Pitaya Di Kota Makassar. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Saleh, D. A. (2018). Prospek Dan Strategi Pengembangan UKM Pengolahan Dodol Mangga (Studi Kasus Di UKM Kameumeut, Desa Munjul, Kecamatan Astanajapura, Kabupaten Cirebon, Jawa Barat) (Doctoral Dissertation).
- Samrlyn, L. M. 2014. *Pengantar Akuntansi*. Edisi IFRS. Jakarta: Rajawali Pers
- Sari, R., & Suhartati, S. (2015). Pangi (*Pangium edule* REINW.) Sebagai Tanaman Serbaguna dan Sumber Pangan. *Buletin Eboni*, 12(1), 23-37.
- Simanjuntak, P., & Fariadi, H. (2014). Prospek Pengembangan Usaha Dodol Pepaya (*Carica papaya* L.) pada Home Industri "Dua Saudara" Desa Tebat Monok Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang. *AGRITEPA: Jurnal Ilmu dan Teknologi Pertanian*, 1(1).
- Srimindarti, C. 2004. Balanced Scorecard Sebagai Alternatif untuk Mengukur Kinerja. *Fokus Ekonomi*, 3(1).
- Sudarmanto, E. Revida, E. Zaman, N. Simarmata, M MT. Purba, S. Syafrizal, Bachtiar, E. Faried A I. Nasrullah. Marzuki, I. Hastuti, P. Jamaluddin, Kurniawan, I. Mastutie, F dan Susilawaty, A. 2020. *Konsep Dasar Pengabdian Kepada Masyarakat: Pembangunan dan Pemberdayaan*. Yayasan Kita Menulis.
- Sujanto, S., & Nadapdap, H. J. (2020). Social Entrepreneurship Perusahaan Daerah Pusat Pengolahan Hasil Pertanian Utama Dalam Kesejahteraan Petani Di Kabupaten Purbalingga. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 4(2), 142-155.
- Sulasamono, B. S. 2012. Problem Solving: Signifikansi, Pengertian, Dan Ragamnya. *Satya Widya*, 28(2), 156-165.
- Suratiah. (2010). Ilmu Usahatani. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Tambajong, G. (2013). Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha Di PT. Sarana Niaga Megah Kerta Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(3).
- Tresnawati, D. (2010). Analisis pengembangan agroindustri dodol nanas di Kabupaten Subang.

Uno, Hamzah B. Nina, Lamatenggo. Satria, Koni. 2012. *Menjadi Peneliti PTK yang Profesional*. Jakarta: Bumi Aksara.

Yunianti, A. D., Nuraeni, S., & Taskirawati, I. (2018). Strategi Pemasaran, Pengemasan Dan Pemanenan Produk Unggulan Di Kth Mallapaowe, Kecamatan Lili Riaja, Kabupaten Soppeng, Sulawesi Selatan. *Jurnal Dinamika Pengabdian (Jdp)*, 4, 9-15.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

PERUMUSAN VISI UKM MEKAR SARI

Perumusan Visi Pribadi

1. Sebenarnya apa alasan utama yang mendorong Anda atau menarik Anda untuk mengelola usaha UKM Mekar Sari seperti sekarang ini?
 - Sesuai dengan cita-cita atau panggilan hidup
 - Menerima warisan atau meneruskan usaha orang tua
 - Terdesak oleh keadaan, sebutkan.....
 - Alasan lain, sebutkan.....Penjelasan:.....
.....
.....
.....
2. Apakah latar belakang pendidikan keluarga (pendidikan informal) Anda menunjang pekerjaan Anda sebagai pengelola UKM Mekar Sari seperti sekarang ini?
 - Ya
 - TidakPenjelasan:.....
.....
.....
.....
3. Apakah latar belakang sekolah (pendidikan formal) Anda menunjang pekerjaan Anda sebagai pengelola UKM Mekar Sari seperti sekarang ini?
 - Ya
 - TidakPenjelasan:.....
.....
.....
.....
4. Apakah latar belakang pendidikan luar sekolah seperti kursus, pelatihan dan sebagainya (pendidikan non formal) Anda menunjang pekerjaan Anda sebagai pengelola UKM Mekar Sari seperti sekarang ini?

- Ya
- Tidak

Penjelasan:.....

5. Apakah latar belakang pengalaman kerja (sebelum menjadi pengelola UKM Mekar Sari) menunjang pekerjaan Anda sebagai pengelola UKM Mekar Sari seperti sekarang ini?

- Ya
- Tidak

Penjelasan:.....

6. Susunlah tiga sasaran hidup Anda dalam peringkat I, II, dan III dari rangkaian sasaran-sasaran berikut, lalu berikan pula bobot nilai (dalam skala 0 – 99) bagi masing-masing hingga mencapai total 100.

Sasaran Hidup	Peringkat	Nilai
Menjadi tokoh masyarakat yang berpengaruh		
Menjadi pengelola yang berhasil dan sukses		
Bersahabat dengan sebanyak mungkin orang		
Menjadi orang yang dermawan		
Menjadi pekerja yang tekun		
Menjadi orang yang pintar		
Menjadi orang yang bijaksana		
Menduduki jabatan penting		
Menjadi pengurus organisasi pengelola		
Lainnya, sebutkan.....		
Total		100

Penjelasan:.....

.....
.....
Rumuskan Visi dan Misi Pribadi

Perumusan Visi UKM Mekar Sari

1. Pilih 3 hal dan tunjukkan dalam peringkat I, II, dan III; lalu berikan bobot nilai dari skala 0-99 bagi masing-masing hingga total nilai = 100. Dalam kurun waktu 5 (lima) tahun yang akan datang, Anda menginginkan UKM Mekar Sari terkenal dalam hal:

Perihal	Peringkat	Nilai
Kualitas produk/layanan		
Pelayanan terhadap konsumen		
Peduli terhadap masyarakat		
Peduli terhadap lingkungan alam		
Karyawan yang loyalitasnya tinggi		
Memiliki keuntungan yang besar		
Daerah pemasaran yang luas		
Pangsa pasar yang besar		
Omzet yang besar		
Lainnya, sebutkan:.....		
Total		100

Penjelasan:.....
.....
.....
.....

2. Pilihlah 3 sasaran penting bagi UKM Mekar Sari dari sasaran-sasaran berikut, serta tunjukkan pula peringkat kepentingannya (I, II, dan III) dan berikan bobot nilai dalam skala 0 – 99 bagi masing-masing hingga jumlah totalnya = 100.

Sasaran Perusahaan	Peringkat	Nilai
Sekadar memperoleh nafkah		
Menghasilkan produk yang laku dijual		

Mendapatkan laba agar menjadi kaya		
Mendapat laba untuk mengembangkan UKM Mekar Sari		
Memberi lapangan kerja bagi orang lain		
Memberi kepuasan kepada pelanggan/konsumen		
Lainnya, sebutkan:.....		
Total		100

Penjelasan:.....
.....
.....

3. Apakah Anda berniat untuk senantiasa mengembangkan UKM Mekar Sari ?
- Ya
 - Tidak, ingin membentuk usaha lain
 - Tidak, ingin berhenti

Penjelasan:.....
.....
.....

Rumuskan Visi dan Misi UKM Mekar Sari

ASPEK UMUM

1. Sejak kapan UKM Mekar Sari didirikan?
Tanggal.....,Bulan.....,Tahun.....
2. Siapa yang berinisiatif untuk mendirikan UKM Mekar Sari ?
 - Pemerintah
 - Saya sendiri
 - Saya beserta beberapa rekan
 - Lainnya, sebutkan:.....
3. Surat-surat perizinan (aspek legalitas formal) apa yang telah dimiliki oleh UKM Mekar Sari ?
 - Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
 - Surat Tanda Daftar Industri Kecil (STDIK)
 - Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
 - Surat Izin Depkes (SP)

- Surat Tanda Daftar Perusahaan (STDP)
 - Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 - Lainnya, sebutkan:.....
4. Berapa luas lahan/lokasi yang dikuasai oleh UKM Mekar Sari ?.....m²
5. Bagaimana status lahan/lokasi tersebut? *Milik/Sewa/Pinjam*
 Penjelasan:.....

6. Bagaimana penilaian Anda tentang kondisi lahan tersebut?
 ○ Baik
 ○ Cukup
 ○ Kurang memadai, sebutkan spesifikasinya.....
 Penjelasan:.....

7. Berapa luas bangunan/ruang kerja yang dikuasai atau yang dimiliki oleh UKM Mekar Sari ?.....m²
8. Bagaimana status bangunan/ruang kerja tersebut? *Miliki/Sewa/Pinjam*
9. Bagaimana penilaian Anda tentang kondisi bangunan/ruang kerja tersebut?
 ○ Baik
 ○ Cukup
 ○ Kurang memadai, sebutkan spesifikasinya:.....
 Penjelasan:.....

10. Jenis-jenis mesin/peralatan apa saja yang dikuasai oleh UKM Mekar Sari ?

No.	Jenis Mesin/Peralatan	Jumlah (unit)	Status (milik/sewa/pinjam)	Nilai (Rp)
I	Administrasi:			
	○			
	○			
	○			

II	Produksi: <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>			
III	Transportasi: <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>			
IV	Toko/Show room: <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>			
V	Lainnya: <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>			

11. Bagaimana penilaian Anda tentang kondisi mesin/peralatan yang dikuasai oleh UKM Mekar Sari ?

- Baik
- Cukup
- Kurang memadai spesifikasinya:.....

Penjelasan:.....
.....
.....
.....

12. Bagaimana situasi sumberdaya manusia (karyawan/tenaga kerja) dalam UKM Mekar Sari menurut aspek-aspek:

- a. Jumlah (kuantitas) : Kurang/Cukup/Banyak
- b. Keterampilan : Kurang/Cukup/Baik
- c. Kerjasama : Kurang/Cukup/Baik
- d. Motivasi Bekerja : Kurang/Cukup/Baik

Penjelasan:.....

13. Bagaimana struktur organisasi pada UKM Mekar Sari ?
Gambar Struktur Organisasi

14. Menurut pendapat Anda, secara umum bagaimana Anda menempatkan “kemajuan” UKM Mekar Sari sekarang ini?
- Sedang menanjak (naik)
 - Mendatar
 - Sedang menurun
 - Lainnya, sebutkan.....

ASPEK PRODUKSI

Pengadaan Bahan

1. Bahan (baku dan penolong) apa yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk UKM Mekar Sari ?
 - a.
 - b.
 - c.
2. Bagaimana kondisi penyediaan bahan tersebut?
 - Semuanya mudah didapat
 - Sebagian tidak mudah tersedia, yaitu:.....
 - Semuanya sulit diperoleh,
 Jelaskan:.....

 - Ada kondisi khusus yang tidak mendukung,
 Sebutkan:.....

3. Bagaimana kesinambungan (kontinuitas) tersedianya bahan yang diperlukan?
 - Semuanya terjamin kontinuitasnya

- Sebagian tersedia secara musiman, sebutkan:.....
 - Sebagian tidak menentu, sebutkan:.....
 - Kondisi khusus lain, sebutkan:.....
 -
 -
 -
4. Siapakah pelanggan pasokan bahan UKM Mekar Sari ? (jika lebih dari satu, perkirakan proporsi (%) untuk masing-masing pemasok
- Produsen bahan (langsung ke no. 5 dan 6)%
 - Pedagang besar/grosir (langsung ke no. 7 dan 8)%
 - Pedagang eceran (langsung ke no. 9 dan 10)%
 - Lainnya, sebutkan:.....%
- 100%
5. Bagaimana cara transaksi bahan UKM Mekar Sari dengan produsen bahan?
- Tunai
 - Kredit
 - Lainnya, sebutkan:.....
6. Puaskah Anda bertransaksi dengan produsen bahan tersebut?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
 -
 -
 -
7. Bagaimana cara transaksi bahan UKM Mekar Sari dengan pedagang besar/grosir?
- Tunai
 - Kredit
 - Lainnya, sebutkan:.....
8. Puaskah Anda bertransaksi dengan pedagang besar/grosir tersebut?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
 -
 -
 -
9. Bagaimana cara transaksi bahan UKM Mekar Sari dengan pedagang pengecer?
- Tunai
 - Kredit
 - Lainnya, sebutkan:.....
10. Puaskah Anda bertansaksi dengan pedangang pengecer tersebut?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

.....
.....
.....

11. Bagaimana penilaian Anda mengenai harga bahan?

- Cukup wajar
- Agak mahal
- Terlalu mahal

12. Bagaimana penilaian Anda mengenai mutu bahan?

- Cukup memuaskan
- Kurang baik
- Terlalu rendah

Jika tidak baik, bagaimana sebaiknya mutu bahan yang Anda inginkan untuk produk UKM Mekar Sari ?

.....
.....
.....

13. Bagaimana UKM Mekar Sari dalam mengendalikan dan mengorganisir pengadaan (pembelian) persediaan bahan agar proses produksi (barang/jasa) tetap lancar?

- Tidak ada upaya khusus
- Menugaskan tenaga khusus untuk mengendalikan
- Sistem pembukuan yang tertib
- Lainnya, sebutkan:.....

14. Puaskah Anda dengan cara pengendalian organisasi aktivitas pengadaan (pembelian) persediaan bahan tersebut?

- Puas
- Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

.....
.....
.....

Produksi

15. Berapa jumlah unit produk yang dihasilkan UKM Mekar Sari dalam setahun terakhir? unit (dalam satuan)

16. Apakah tingkat produksi tersebut merupakan kapasitas penuh?

- Ya
- Tidak, diperkirakan hanya% dari kapasitas
Mengapa di bawah kapasitas?

.....
.....
.....

17. Apakah semua produk tersebut terjual habis?

- Ya

- Tidak, diperkirakan masih tersisa% dari total produksi
Mengapa masih tersisa?
.....
.....
.....
18. Bagaimana UKM Mekar Sari mengendalikan persediaan produk?
- Tidak ada upaya khusus
 - Ditangani oleh pengelola agrosistem
 - Menugaskan tenaga khusus
 - Sistem pembukuan yang tertib
 - Lainnya, sebutkan:.....
19. Apa yang dilakukan UKM Mekar Sari terhadap produk yang tak laku terjual?
- Dibuang/dimusnahkan
 - Diberikan kepada yang memerlukan
 - Didaur ulang
 - Dibiarkan saja
 - Lainnya, sebutkan:.....
20. Apakah semua produk (barang/jasa) yang dihasilkan UKM Mekar Sari sudah sesuai dengan mutu yang diharapkan?
- Ya
 - Tidak, diperkirakan sekitar% di bawah mutu harapan.
Spesifikasinya:.....
Apa yang menyebabkan?:.....
.....
21. Bagaimana UKM Mekar Sari menangani pengawasan/pengendalian mutu produk (barang/jasa) yang dihasilkan?
- Tidak ada upaya khusus
 - Pemeriksaan mutu sebelum dipasarkan
 - Pemeriksaan mutu pada setiap tahapan proses produksi
 - Mencatat keluhan konsumen
 - Lainnya, sebutkan:.....
22. Teknologi jenis apa yang digunakan UKM Mekar Sari dalam proses produksi?
- Peralatan sederhana/manual
 - Peralatan mekanis/elektrik (semi modern)
 - Peralatan modern
 - Lainnya, sebutkan:.....
23. Sudah cukup puaskah Anda dengan jenis teknologi yang digunakan UKM Mekar Sari ?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

.....
.....
.....

- 24. Berapa lama periode satu daur/siklus produksi?
 - Bilangan jam,jam
 - Bilangan hari,hari
 - Bilangan minggu,minggu
 - Bilangan bulan,bulan
- 25. Dari lama periode satu daur/siklus produksi UKM Mekar Sari , berarti dalam setahun terdapatkali.
- 26. Bagaimana kualifikasi keterampilan pekerja-pekerja proses produksi pada UKM Mekar Sari ?
 - Tenaga kasar%
 - Tenaga setengah terlatih%
 - Tenaga terlatih%
 - Tenaga berketerampilan tinggi%
100%

- 27. Sudah cukup puaskah Anda dengan kualifikasi pekerja-pekerja proses produksi pada UKM Mekar Sari ?
 - Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
.....
.....

- 28. Bagaimana cara UKM Mekar Sari mengorganisasikan keseluruhan proses produksi?
 - Tidak ada upaya khusus
 - Ditangani oleh pengurus kelompok
 - Menunjuk tenaga khusus
 - Lainnya, sebutkan:.....

- 29. Puaskah Anda dengan cara mengorganisasikan keseluruhan proses produksi pada UKM Mekar Sari ?
 - Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
.....
.....
.....

ASPEK PEMASARAN

- 1. Apa produk utama yang ditawarkan oleh UKM Mekar Sari ?
 - Barang, sebutkan.....

- Jasa, sebutkan.....
2. Siapa pemakai (konsumen akhir) dari produk UKM Mekar Sari ?
.....
.....
 3. Bagaimana perkiraan Anda mengenai kepuasan konsumen terhadap produk UKM Mekar Sari ?
○ Puas
○ Belum puas,
Alasannya:.....
.....
 4. Berapa banyak (jumlah unit) produk UKM Mekar Sari yang terjual dalam satu tahun terakhir?
 5. Siapa-siapa pelanggan UKM Mekar Sari ? (jika lebih dari satu, perkirakan % volume pembeliannya)
 - Pedagang besar (grosir)%
 - Pedagang pengumpul%
 - Pedagang pengecer%
 - Konsumen akhir%

100%
 6. Bagaimana cara transaksi UKM Mekar Sari dengan konsumen akhir?
○ Tunai
○ Kredit
○ Lainnya, sebutkan:.....
 7. Apakah Anda puas bertransaksi dengan konsumen akhir tersebut?
○ Puas
○ Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
.....
.....
 8. Bagaimana luas daerah pemasaran produk UKM Mekar Sari ?
○ Desa/kelurahan setempat
○ Kecamatan setempat
○ Kabupaten setempat
○ Antar kabupaten
○ Antar provinsi
○ Luar negeri (ekspor)
 9. Apakah Anda sudah puas dengan capaian daerah pemasaran produk UKM Mekar Sari ?
○ Puas
○ Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

.....
.....
.....

- 10. Adakah produk saingan bagi produk yang dihasilkan UKM Mekar Sari ?
 - Ada, yaitu produk..... yang dihasilkan oleh.....
 - Tidak ada
- 11. Dibandingkan dengan produk tersebut, bagaimana mutu (kualitas) produk UKM Mekar Sari ?
 - Sama
 - Lebih baik, sebutkan keunggulannya:.....
 - Kurang baik, sebutkan kekurangannya:.....

.....
.....
.....

- 12. Bagaimana tujuan penetapan harga pada UKM Mekar Sari ?
 - Berorientasi pada laba
 - Berorientasi pada volume
 - Berorientasi pada citra
 - Untuk stabilisasi harga
(boleh pilih lebih dari satu)
- 13. Bagaimana metode penetapan harga yang dilakukan oleh UKM Mekar Sari ?
 - *Skimming pricing* (menetapkan harga tinggi pada produk dan melakukan promosi secara besar-besaran)
 - *Penetration pricing* (menetapkan harga relatif rendah dengan tujuan meraih pangsa pasar dan menghambat masuknya pesaing)
 - *Prestige pricing* (menetapkan harga yang tinggi untuk menarik konsumen, karena konsumen mengukur kualitas produk melalui harga produk)
 - *Price lining* (menetapkan harga yang bervariasi untuk suatu produk)
 - *Odd-even pricing* (menetapkan harga ganjil setiap produk)
 - *Bundle pricing* (menetapkan harga untuk satu paket produk)
- 14. Dibandingkan dengan produk saingan tersebut, bagaimana tingkat harga produk UKM Mekar Sari ?
 - Lebih murah
 - Sama murahannya
 - Sama mahalannya
 - Lebih mahal

Penjelasan:.....

.....
.....
.....

15. Bagaimana sistem pelayanan/distribusi produk UKM Mekar Sari kepada pelanggan?
 - Menggunakan sistem makan di tempat/*offline (dive in)* (langsung ke no. 18)
 - Menggunakan sistem ambil langsung dari tempat/*offline (take away)* (langsung ke no. 18)
 - Menggunakan sistem layanan pesan bawa pulang/*offline (drive thru)* (langsung ke no. 18)
 - Menggunakan sistem layanan pesan antar/*online (delivery)*
16. Bagaimana sistem *delivery* yang diterapkan oleh UKM Mekar Sari ?
 - *Delivery* langsung dari UKM Mekar Sari (kurir dari UKM Mekar Sari) (langsung ke 18)
 - Bekerjasama dengan aplikasi layanan pesan antar (Grabfood, Go-food, Shopeefood, dan sebagainya)

17. Bagaimana bentuk kerjasama dengan layanan pesan antar yang dilakukan?
 - Bagaimana cara mendaftar untuk bekerja sama dengan Grabfood/Go-food/Shopeefood/dan lainnya?
 - Harga (apakah ditetapkan oleh UKM Mekar Sari atau dari mitra?)
 - Akomodasi (apakah ditetapkan oleh UKM Mekar Sari atau dari mitra?)
 - Apakah ada pembayaran setiap periode kerjasama dengan mitra?
18. Dibandingkan dengan perusahaan pesaing UKM Mekar Sari , bagaimana sistem pelayanan/distribusi produk UKM Mekar Sari kepada pelanggan?
 - Lebih baik, sebutkan kelebihanannya:.....
 - Sama baiknya
 - Kurang baik, sebutkan kekurangannya:.....
 -
 -
 -
19. Apakah UKM Mekar Sari melakukan promosi agar produknya dikenal dengan luas?
 - Ya, dengan cara:.....
 - Tidak
20. Seperti apa bentuk promosi yang dilakukan oleh UKM Mekar Sari ?
 - Promosi *offline*
 - Promosi *online* (langsung ke no. 22)
21. Bagaimana bentuk promosi secara *offline* yang dilakukan oleh UKM Mekar Sari ?
 - Penyebaran katalog
 - Melalui seminar/*event*
 - Menawarkan secara langsung kepada orang lain
 - Menjadi sponsor acara tertentu
22. Bagaimana bentuk promosi secara *online* yang dilakukan oleh UKM Mekar Sari ?

- *Search engine marketing*
 - *Online public relation*
 - *Online partnerships*
 - *Online advertising*
 - *Email marketing*
 - *Social media marketing*
23. Apabila UKM Mekar Sari menggunakan SEO dalam pemasaran *online*
- Data *organic traffic*
 - Data *branded traffic*
 - Data *keyword ranking*
 - Data CTR organik
24. Apabila UKM Mekar Sari menggunakan *online public relation* dalam pemasaran *online*
- Bagaimana UKM Mekar Sari berinteraksi dengan pengguna di sosial media?
 - Apakah Anda puas dengan kinerja bagian pemasaran berinteraksi dengan pengguna sosial media?
 - Apakah Anda puas berhubungan dengan karyawan/pekerja?
 - Apakah Anda puas berhubungan dengan manajer?
 - Apakah Anda puas berhubungan dengan pelanggan UKM Mekar Sari ?
 - Apakah UKM Mekar Sari pernah berhubungan dengan media untuk memasarkan produk?
 - Seperti apa bentuk hubungannya?
 - Apakah Anda puas berhubungan dengan pemerintah sehubungan dengan usaha UKM Mekar Sari ?
 - Apakah UKM Mekar Sari memiliki komunitas tertentu untuk menghimpun pelanggan UKM Mekar Sari ?
 - Apakah Anda puas berhubungan dengan pemasok?
 - Data *reach* pada media sosial UKM Mekar Sari
 - Data *engagement* (jumlah klik kunjungan website, likes, share, followers, komentar, balasan)
 - Data *impression*
 - Data *brand mention*
25. Apabila UKM Mekar Sari menggunakan *online partnerships*
- Apakah UKM Mekar Sari bekerjasama dengan perusahaan lain untuk memasarkan produk?
 - Apa saja perusahaan yang dimaksud?
 - Apakah UKM Mekar Sari bekerjasama dengan artis/influencer/selebritas dalam memasarkan produk?
 - Siapa saja artis/influencer/selebritas yang pernah bekerjasama dengan UKM Mekar Sari ?
26. Apabila UKM Mekar Sari menggunakan *online advertising*
- Apakah UKM Mekar Sari pernah melakukan *online advertising*?

- Apa saja bentuk *online advertising* yang pernah dilakukan UKM Mekar Sari ?
 - Kepada siapa UKM Mekar Sari melakukan kerjasama untuk *online advertising*?
 - Berapa jumlah yang dibayarkan UKM Mekar Sari saat melakukan *online advertising*?
27. Apabila UKM Mekar Sari menggunakan *email marketing*
- Data CTR *email marketing*
 - Data *conversation rate* dari *email marketing*
 - Data *open rate* dari *email marketing*
 - Data *unsubscribe rate* dari *email marketing*
28. Apabila UKM Mekar Sari menggunakan *social media marketing*
- Apa saja jenis media sosial yang dimiliki oleh UKM Mekar Sari ?
 - Frekuensi pembuatan konten yang dilakukan oleh UKM Mekar Sari ?
 - Apakah UKM Mekar Sari menggunakan tema tertentu dalam membuat konten?
 - Apakah ada perubahan tema pada periode tertentu?
 - Seberapa sering UKM Mekar Sari melakukan perubahan tema tersebut?
 - Apakah UKM Mekar Sari memanfaatkan semua fitur yang ada di media sosial?
 - Berapa banyak pengguna media sosial yang *share* konten dari UKM Mekar Sari ?
 - Berapa banyak ulasan/impresi dari pengguna media sosial?
 - Frekuensi pembagian konten kepada pengguna melalui media sosial (frekuensi *upload* konten)?
 - Seberapa sering admin berinteraksi dengan pengguna media sosial?
29. Apakah Anda puas dengan cara promosi yang digunakan tersebut?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
.....
.....
.....
30. Bagaimana cara mengorganisasikan aktivitas pemasaran UKM Mekar Sari ?
- Ditangani oleh pengelola
 - Ditangani oleh bagian khusus pemasaran
 - Lainnya, sebutkan:.....
31. Puaskah Anda dengan cara mengorganisasikan pemasaran produk UKM Mekar Sari ?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
.....
.....
32. Disamping produk utama, apakah UKM Mekar Sari menawarkan produk lain sebagai produk sampingan?
- Ya, sebutkan produk:.....
 - Tidak

33. Berapa perkiraan kontribusi (dalam persentase) nilai penjualan produk sampingan tersebut terhadap nilai total penjualan produk?%
34. Digolongkan manakah volume penjualan (dalam rupiah) UKM Mekar Sari dalam setahun terakhir?
 - Dibawah 10 juta rupiah
 - Rp 10 juta – Rp 50 juta
 - Rp 50 juta – Rp 100 juta
 - Rp 100 juta – Rp 200 juta
 - Rp 200 juta – Rp 600 juta
 - Di atas Rp 600 juta
35. Bagaimana penilaian Anda terhadap volume penjualan tersebut jika diukur dengan potensi sumberdaya UKM Mekar Sari sekarang ini?
 - Melebihi kapasitas
 - Sudah sesuai dengan kapasitas
 - Masih di bawah kapasitas
36. Bagaimana penilaian Anda mengenai volume penjualan tersebut dihadapkan dengan potensi dan situasi pasar (permintaan, penawaran, dan pesaing)?
 - Masih berpeluang menambah
 - Cukup untuk dapat bertahan
 - Pangsa pasar terancam menurun

ASPEK PENGENDALIAN DAMPAK LINGKUNGAN

1. Limbah (cair, padat dan gas) apa yang dihasilkan UKM Mekar Sari dalam melakukan aktivitas menghasilkan produk (barang/jasa)?
 - a.
 - b.
 - c.
 - d.
2. Apa dampak negatif terhadap lingkungan sosial yang ditimbulkan oleh aktivitas UKM Mekar Sari ?
 -
 -
 -
3. Bagaimana cara UKM Mekar Sari menangani dampak negatif tersebut?
 -
 -
 -
4. Puaskah Anda dengan cara mengendalikan dampak negatif terhadap lingkungan sosial?
 - Puas

- Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
.....
.....
.....
- 5. Apa dampak positif terhadap lingkungan sosial yang ditimbulkan oleh aktivitas UKM Mekar Sari ?
 -
 -
 -
- 6. Apa dampak negatif terhadap lingkungan alam yang ditimbulkan oleh UKM Mekar Sari ?
 -
 -
 -
- 7. Bagaimana cara UKM Mekar Sari menangani dampak negatif tersebut?
 -
 -
 -
- 8. Puaskah Anda dengan cara mengendalikan dampak negatif terhadap lingkungan alam tersebut?
 - Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
.....
.....
.....
- 9. Apa dampak positif terhadap lingkungan alam yang ditimbulkan oleh aktivitas UKM Mekar Sari ?
 -
 -
 -

ASPEK KEUANGAN

1. Pada golongan manakah nilai total harta/kekayaan/asset UKM Mekar Sari ini digolongkan?
 - Kurang dari Rp 50 juta
 - Rp 50 juta – Rp 100 juta
 - Rp 100 juta – Rp 200 juta
 - Rp 200 juta – Rp 500 juta
 - Lebih dari Rp 500 juta
2. Dari total harta tersebut, berapa bagian yang merupakan harta lancar?

- Di bawah 10%
 - 11% - 20%
 - 21% - 30%
 - 31% - 50%
3. Dalam bentuk apa saja harta lancar UKM Mekar Sari tersebut berwujud?
 - Uang tunai di kas kelompok
 - Tabungan di bank
 - Rekening koran
 - Piutang jangka pendek
 - Bentuk lainnya, sebutkan:.....
 4. Dalam setahun terakhir, pernahkah UKM Mekar Sari mengalami kesulitan/kelangkaan uang tunai?
 - Tidak pernah
 - Pernah, untuk membayar tagihan jangka pendek
 - Pernah, untuk membayar bahan
 - Pernah, untuk membayar upah/gaji tenaga kerja
 - Pernah, untuk.....
 5. Pernah jugakah UKM Mekar Sari mengalami kesulitan-kesulitan berikut ini dalam setahun terakhir?
 - Menagih piutang jangka pendek
 - Persediaan produk menumpuk berlebihan
 - Persediaan bahan berlebihan
 - Kesulitan pemasukan uang lainnya, sebutkan.....
 6. Apakah Anda memperhitungkan besarnya penyusutan/depresiasi dari harta tetap UKM Mekar Sari ?
 - Tidak
 - Ya, tapi tidak membukukannya
 - Ya, dan membukukannya
 7. Dari total harta tersebut (pertanyaan no. 1), berapa bagian merupakan modal sendiri dari agrosistem?
 - 20% ke bawah
 - 21% - 30%
 - 31% - 40%
 - 41% - 50%
 - 51% ke atas
 8. Dari sumber-sumber mana UKM Mekar Sari memperoleh pinjaman *modal kerja*?
 - Sepenuhnya modal agrosistem sendiri (alokasi anggaran)
 - Perbankan, sebutkan nama bank:.....
 - Lembaga Keuangan non Bank, sebutkan:.....
 - Perorangan
 - Sumber lain, sebutkan:.....

9. Puaskah Anda menerima pelayanan pinjaman *modal kerja* dari sumber tersebut?
- Puas
 - Tidak puas, alasannya:.....
10. Dari sumber-sumber mana UKM Mekar Sari memperoleh pinjaman untuk modal investasi?
- Sepenuhnya modal agrosistem sendiri (alokasi anggaran)
 - Perbankan, sebutkan nama Bank:.....
 - Lembaga Keuangan non Bank, sebutkan:.....
 - Perorangan
 - Sumber lain, sebutkan:.....
11. Puaskah Anda menerima pelayanan pinjaman *modal investasi* dari sumber tersebut?
- Puas
 - Tidak Puas, alasannya:.....
 -
 -
 -
12. Pernahkah UKM Mekar Sari mengalami kesulitan pada saat pembayaran kembali pinjaman?
- Tidak
 - Pernah, sebutkan spesifikasinya:.....
13. Apakah UKM Mekar Sari selalu membuat nota untuk setiap transaksi (jual atau beli)?
- Ya, selalu
 - Tidak pernah
 - Kadang-kadang untuk hal-hal yang khusus, sebutkan spesifikasi:
 -
 -
 -
14. Apakah UKM Mekar Sari menyimpan/mengarsipkan nota-nota transaksi tersebut?
- Ya, dengan teratur
 - Ya, tetapi kurang teratur
 - Tidak, alasannya:.....
15. Manakah diantara catatan-catatan dasar berikut yang dibuat oleh UKM Mekar Sari ?
- Jurnal Umum
 - Buku Besar
 - Buku Penjualan
 - Buku Pembelian
 - Buku Penerimaan Kas
 - Buku Pembayaran Kas
 - Buku Piutang
 - Buku Utang
 - Buku Persediaan

- Lainnya:.....
 - Tidak satu pun, alasannya:.....
-
16. Manakah diantara perhitungan-perhitungan berikut yang dibuat oleh UKM Mekar Sari ?
- Biaya-biaya
 - Harga Pokok Produksi (HPP)
 - Titik pulang Pokok (impas)
 - Arus kas
 - Lainnya:.....
 - Tidak satu pun, alasannya:.....
-
-
-
-
-
17. Apakah UKM Mekar Sari membuat laporan keuangan berikut?
- Perhitungan Laba/rugi
 - Neraca
 - Tidak satu pun, alasannya:.....
-
-
-
-
18. Bagaimana UKM Mekar Sari menangani pengendalian keuangan?
- Tidak ada upaya khusus
 - Ditangani oleh pengelola agrosistem
 - Menunjuk tenaga khusus
 - Lainnya, sebutkan:.....
19. Puaskah Anda dengan cara penanganan pengendalian keuangan tersebut?
- Puas
 - Tidak Puas, sebutkan alasannya:.....
-
-
-

Tabel Ringkasan Posisi Agrosistem (Tahun 2021)

Sumberdaya	Ukuran Fisik	Nilai (Rp)
<i>a. Lahan (m²)</i>
<i>b. Bangunan (m²)</i>
<i>c. Peralatan:</i>		

<ul style="list-style-type: none"> ● ● ● ● ● 	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>d. Karyawan Tetap</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Laki-laki (orang) ● Perempuan (orang) 	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>
<p>e. Karyawan Tak Tetap</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Laki-laki (orang) ● Perempuan (orang) 	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>
<p>f. Neraca</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Harta Tetap ● Harga Lancar ● Utang ● Modal Sendiri 	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>g. Kapasitas Produksi</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ● 	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>

Tabel Ringkasan Kinerja Agrosistem (Tahun 2021)

Aspek	Ukuran Fisik	Nilai (Rp)
a. Produksi <ul style="list-style-type: none"> ● ● ● 	 	
b. Pembelian Bahan <ul style="list-style-type: none"> ○ Bahan Baku ● ● ● ● Bahan Pembantu ● ● ● ● Bahan Jadi ● ● 	 	
c. Pemasaran (Volume Penjualan) <ul style="list-style-type: none"> ● ● ● ● ● 	 	

d. Ketenagakerjaan <ul style="list-style-type: none"> ● Upah Tetap ● Upah Harian ● Produktifitas 	
e. Keuangan <ul style="list-style-type: none"> ● Omzet (nilai penjualan) ● Biaya Operasi ● Biaya Investasi ● Laba Usaha ● Pajak ● Laba setelah Pajak 	

Lampiran 2. Dokumentasi









