

Lampiran 1. Panduan Wawancara Pemilik

- A. Wawancara tentang UMKM Hidroponik X di Tarakan (untuk pemilik)
 - 1. Bagaimana sejarah dan kapan berdirinya UMKM ini?
 - 2. Bagaimana gambaran aktivitas sehari-hari yang dilakukan di UMKM X ?
- B. Customer Segment (untuk pemilik)
 - 1. Siapa saja yang menjadi pelanggan dari UMKM X?
 - 2. Bagaimana UMKM X mengelompokkan pelanggan yang secara umum atau khusus?
 - 3. Bagaimana cara UMKM X mendapatkan pelanggan baru?
 - 4. Menurut anda, siapa yang menjadi pesaing utama UMKM X?
 - 5. Apakah memungkinkan pelanggan akan pindah ke pesaing?
- C. Value Proposition (untuk pemilik)
 - 1. Produk sayuran apa yang menjadi sayuran yang paling banyak menarik minat pelanggan?
 - 2. Nilai apa yang membuat sayuran UMKM X diminati pelanggan?
 - 3. Bagaimana UMKM X membuat sayuran memiliki keunggulan?
 - 4. Apa keunikan atau keunggulan dari sayuran hidroponik UMKM X dengan sayuran organik?
 - 5. Apakah harga sayuran UMKM X menarik minat pelanggan?
 - 6. Bagaimana cara pelanggan untuk membeli sayur hidroponik ini?
 - 7. Apakah UMKM X memberikan layanan gratis ongkos kirim?
 - 8. Apakah UMKM X memberikan layanan yang mudah diakses pelanggan?
 - 9. Apakah pelanggan UMKM X puas dengan produk sayuran hidroponik ini?
 - 10. Apakah ada keluhan yang didapat dari pelanggan selama ini?
 - 11. Apakah ada jaminan kepada pelanggan ketika ada sayuran yang rusak atau tidak sesuai dengan keinginan pelanggan?
- D. Channels (untuk pemilik)
 - 1. Bagaimana cara UMKM X dalam menjangkau pelanggan sayur hidroponik ini?
 - 2. Bagaimana cara pelanggan mendapatkan produk yang dijual?
 - 3. Bagaimana cara UMKM X berkomunikasi dan berdistribusi dengan pelanggan?
 - 4. Bagaimana sistem pembayaran yang dilakukan dengan pelanggan?
 - 5. Apakah UMKM X pernah mengalami kendala dalam melakukan transaksi dan distribusi sayur kepada pelanggan?
 - 6. Apakah aktivitas transaksi dan distribusi sudah efektif dan efisien?

- E. Customer Relationships (untuk pemilik)
1. Bagaimana cara UMKM X memberikan pelayanan terhadap pelanggan?
 2. Bagaimana cara UMKM X menjaga dan meningkatkan hubungan terhadap pelanggan?
 3. Apakah UMKM X memberikan pelayanan khusus terhadap pelanggan?
 4. Apakah UMKM X memberikan promo khusus terhadap pelanggan?
 5. Bagaimana cara UMKM X mencari pelanggan baru dan menjadikannya pelanggan tetap?
- F. Revenue Streams (untuk pemilik)
1. Dari mana pendapatan yang didapat oleh UMKM X?
 2. Apakah transaksi yang dilakukan satu kali transaksi atau pembelian rutin.
 3. Apa saja cara UMKM X mendapatkan penghasilan ?
 4. Apakah ada pendapatan selain dari penjualan produk dari UMKM X?
 5. Apakah harga yang diberikan sudah sesuai dengan yang diharapkan pelanggan?
 6. Apakah suatu saat nanti akan ada perubahan harga dan mengapa?
- G. Key Resources (untuk pemilik)
1. Dari mana bahan produksi UMKM X didapat?
 2. Sumber daya intelektual apa yang dimiliki dan dibutuhkan UMKM X?
 3. Sumber daya finansial apa saja yang dimiliki UMKM X?
 4. Bagaimana UMKM X mengelola sumber daya agar mendapatkannya dengan harga murah dan berkualitas?
 5. Adakah tantangan dalam ketersediaan bahan-bahan yang diperlukan untuk mendukung aktivitas UMKM X ini?
- H. Key Activities (untuk pemilik)
1. Aktivitas apa saja yang dilakukan oleh UMKM X?
 2. Bagaimana proses penanaman sayuran yang dilakukan UMKM X?
 3. Bagaimana proses pengambilan barang atau pengantaran barang yang dilakukan UMKM X?
 4. Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan UMKM X?
 5. Bagaimana efisiensi yang dilakukan dalam aktivitas yang dilakukan UMKM X?
- I. Key Partnerships (untuk pemilik)
1. Siapa saja yang menjadi pihak-pihak kerja sama dengan UMKM X?
 2. Siapa yang menjadi pemasok UMKM X?

3. Bagaimana UMKM X menjalin kerja sama dengan mitra dan pemasok?
 4. Apakah memungkinkan UMKM X kehilangan mitranya? Mengapa?
- J. Cost Structure (untuk pemilik)
1. Biaya tetap apa sajakah yang dikeluarkan oleh perusahaan?
 2. Biaya tidak tetap apa sajakah yang dikeluarkan oleh perusahaan?
 3. Apakah ada upaya dalam melakukan efisiensi biaya? Bagaimana?
 4. Apakah ada biaya yang suatu saat nanti akan mengancam proses produksi?
 5. Bagaimana cara UMKM X mengurangi biaya produksi?

Panduan Wawancara Untuk Pengusaha Hidroponik 1

- A. Wawancara tentang UMKM Hidroponik X di Tarakan
 - 1. Bagaimana sejarah dan kapan berdirinya UMKM ini?
 - 2. Bagaimana gambaran aktivitas sehari-hari yang dilakukan di UMKM X ?
- B. Customer Segment
 - 1. Siapa saja yang menjadi pelanggan dari UMKM X?
 - 2. Bagaimana UMKM X mengelompokkan pelanggan yang secara umum atau khusus?
 - 3. Bagaimana cara UMKM X mendapatkan pelanggan baru?
 - 4. Menurut anda, siapa yang menjadi pesaing utama UMKM X?
 - 5. Apakah memungkinkan pelanggan akan pindah ke pesaing?
- C. Value Proposition
 - 1. Produk sayuran apa yang menjadi sayuran yang paling banyak menarik minat pelanggan?
 - 2. Nilai apa yang membuat sayuran UMKM X diminati pelanggan?
 - 3. Bagaimana UMKM X membuat sayuran memiliki keunggulan?
 - 4. Apa keunikan atau keunggulan dari sayuran hidroponik UMKM X dengan sayuran organik?
 - 5. Apakah harga sayuran UMKM X menarik minat pelanggan?
 - 6. Bagaimana cara pelanggan untuk membeli sayur hidroponik ini?
 - 7. Apakah UMKM X memberikan layanan gratis ongkos kirim?
 - 8. Apakah UMKM X memberikan layanan yang mudah diakses pelanggan?
 - 9. Apakah pelanggan UMKM X puas dengan produk sayuran hidroponik ini?
 - 10. Apakah ada keluhan yang didapat dari pelanggan selama ini?
 - 11. Apakah ada jaminan kepada pelanggan ketika ada sayuran yang rusak atau tidak sesuai dengan keinginan pelanggan?
- D. Channels
 - 1. Bagaimana cara UMKM X dalam menjangkau pelanggan sayur hidroponik ini?
 - 2. Bagaimana cara pelanggan mendapatkan produk yang dijual?
 - 3. Bagaimana cara UMKM X berkomunikasi dan berdistribusi dengan pelanggan?
 - 4. Bagaimana sistem pembayaran yang dilakukan dengan pelanggan?
 - 5. Apakah UMKM X pernah mengalami kendala dalam melakukan transaksi dan distribusi sayur kepada pelanggan?
 - 6. Apakah aktivitas transaksi dan distribusi sudah efektif dan efisien?

E. Customer Relationships

1. Bagaimana cara UMKM X memberikan pelayanan terhadap pelanggan?
2. Bagaimana cara UMKM X menjaga dan meningkatkan hubungan terhadap pelanggan?
3. Apakah UMKM X memberikan pelayanan khusus terhadap pelanggan?
4. Apakah UMKM X memberikan promo khusus terhadap pelanggan?
5. Bagaimana cara UMKM X mencari pelanggan baru dan menjadikannya pelanggan tetap?

F. Revenue Streams

1. Dari mana pendapatan yang didapat oleh UMKM X?
2. Apakah transaksi yang dilakukan satu kali transaksi atau pembelian rutin.
3. Apa saja cara UMKM X mendapatkan penghasilan ?
4. Apakah ada pendapatan selain dari penjualan produk dari UMKM X?
5. Apakah harga yang diberikan sudah sesuai dengan yang diharapkan pelanggan?
6. Apakah suatu saat nanti akan ada perubahan harga dan mengapa?

Panduan Wawancara Untuk Pengusaha Hidroponik 2

- A. Wawancara tentang UMKM Hidroponik X di Tarakan
 - 1. Bagaimana sejarah dan kapan berdirinya UMKM ini?
 - 2. Bagaimana gambaran aktivitas sehari-hari yang dilakukan di UMKM X ?
- B. Key Resources (untuk pemilik)
 - 1. Dari mana bahan produksi UMKM X didapat?
 - 2. Sumber daya intelektual apa yang dimiliki dan dibutuhkan UMKM X?
 - 3. Sumber daya finansial apa saja yang dimiliki UMKM X?
 - 4. Bagaimana UMKM X mengelola sumber daya agar mendapatkannya dengan harga murah dan berkualitas?
- C. Adakah tantangan dalam ketersediaan bahan-bahan yang diperlukan untuk mendukung aktivitas UMKM X ini?
 - 1. Key Activities (untuk pemilik)
 - 2. Aktivitas apa saja yang dilakukan oleh UMKM X?
 - 3. Bagaimana proses penanaman sayuran yang dilakukan UMKM X?
 - 4. Bagaimana proses pengambilan barang atau pengantaran barang yang dilakukan UMKM X?
 - 5. Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan UMKM X?
 - 6. Bagaimana efisiensi yang dilakukan dalam aktivitas yang dilakukan UMKM X?
- D. Key Partnerships (untuk pemilik)
 - 1. Siapa saja yang menjadi pihak-pihak kerja sama dengan UMKM X?
 - 2. Siapa yang menjadi pemasok UMKM X?
 - 3. Bagaimana UMKM X menjalin kerja sama dengan mitra dan pemasok?
 - 4. Apakah memungkinkan UMKM X kehilangan mitranya? Mengapa?
- E. Cost Structure (untuk pemilik)
 - 1. Biaya tetap apa sajakah yang dikeluarkan oleh perusahaan?
 - 2. Biaya tidak tetap apa sajakah yang dikeluarkan oleh perusahaan?
 - 3. Apakah ada upaya dalam melakukan efisiensi biaya? Bagaimana?
 - 4. Apakah ada biaya yang suatu saat nanti akan mengancam proses produksi?
 - 5. Bagaimana cara UMKM X mengurangi biaya produksi?

Panduan Wawancara Untuk Pelanggan

A. Informasi Pelanggan

1. Perkenalkan singkat tentang anda?
2. Sejak kapan anda membeli sayur di UMKM X?
3. Bagaimana tanggapan anda tentang sayuran yang dijual UMKM X?
4. Apakah produk yang dijual sesuai dengan yang diinginkan pelanggan?
5. Apa kritik dan saran anda untuk UMKM X?

B. Customer Segment

1. Menurut anda segmentasi seperti apa yang tepat untuk UMKM X?
2. Sayuran jenis apa yang paling sering anda beli?
3. Berapa pengeluaran rata-rata yang anda keluarkan untuk membeli sayur di UMKM X?
4. Apa yang membuat anda memilih dan membeli sayur di UMKM X?
5. Apakah anda pernah membeli sayuran sejenis sayuran dari UMKM X?
6. Apakah ada kemungkinan anda berpindah membeli sayur dari UMKM X?

C. Value Propositions

1. Nilai dan keunggulan apa yang anda dapatkan dari sayur UMKM X?
2. Apakah produk sayuran yang dijual sesuai dengan kualitas sayur yang anda harapkan?
3. Apakah ada pembeda dari sayuran lainnya sehingga anda memilih untuk membeli sayuran di UMKM X?
4. Apakah harga yang ditetapkan sudah sesuai?
5. Apakah harga yang ditawarkan UMKM X unggul dari pesaing?
6. Apakah anda mendapat akses yang mudah dalam melakukan transaksi?
7. Apakah anda mendapat akses kemudahan dalam pengambilan produk?
8. Apakah ada pelayanan lainnya yang diberikan UMKM X kepada anda?
9. Bagaimana tingkat kepuasan anda selama membeli sayuran di UMKM X?
10. Apakah masih ada hal yang belum terpenuhi selama membeli sayuran di UMKM X?

D. Channels

1. Darimana anda mengetahui UMKM X ini?
2. Dimana saja anda dapat melakukan pembelian?
3. Apakah UMKM X memiliki layanan pengantaran?
4. Bagaimana layanan after sales dari UMKM X?

5. Bagaimana reputasi UMKM X?
 6. Menurut anda apakah UMKM X sudah cukup dikenal di Tarakan?
- E. Customer Relationships
1. Bagaimana cara UMKM X menjaga hubungan dengan anda selama ini?
 2. Apa saja upaya UMKM X meningkatkan hubungan dengan anda?
 3. Apakah informasi dan layanan yang diberikan ke anda sudah jelas dan mudah diketahui?
 4. Apakah UMKM X menyediakan media kritik dan saran?
 5. Apakah anda pernah melakukan complain? Jika ada apakah mendapat respon dan layanan pengganti untuk anda?

Lampiran 2. Transkrip Wawancara

Keterangan:

P: Peneliti

N: Narasumber

Keterangan narasumber 1

Nama Narasumber : Budhiono

Jabatan : Pemilik usaha UMKM X

Tempat Wawancara : Rumah pemilik usaha

Jam Wawancara : 16.00

Tanggal Wawancara : 7 Januari 2021

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara	Keterangan
<p>P: Selamat sore pak, Bapak Budhiono, Saya Randy dari Universitas Kristen Petra ingin mewawancarai bapak mengenai penelitian saya tentang UMKM bapak, terutama yang bergerak dibidang hidroponik. Eee boleh ya pak saya wawancarai?</p> <p>N: Boleh</p> <p>P: Pak saya mau tanya nih, gimana sih sejarah... sejarah dan kapan berdirinya UKM ini? Bisa ceritakan secara eee singkat.</p> <p>N: Sejarah berdirinya menanam hidroponik ini lihat-lihat dari youtube jadi timbul keinginan untuk mencoba... mencoba untuk menanam. Dari situ ketertarikan untuk</p>	

<p>melanjutkan usaha hidroponik, sekitar kurang lebih 2 tahun yang lalu... 2018.</p> <p>P: 2018 ya. eee awalnya itu dari ini pak hobi gitu?</p> <p>N: Iya dari hobi. Memang awalnya dari hobi, coba-coba, berhasil, langsung melanjutkan usaha menanam sayur.</p> <p>P: hmm kira-kira apa sih aktivitas bapak singkatnya seperti apa?</p> <p>N: Aktivitas ya... tiap hari tiap pagi mengecek air, nutrisi, pHnya, sama suhu air juga diperhatikan supaya tidak panas.</p> <p>P: oh ya. Eee terus pak eee kira-kira siapa aja yang menjadi pelanggan di UMKM bapak ini?</p> <p>N: Pelanggan saya dari... restoran atau katering-katering sama... ya tetangga-tetangga ada yang beli juga.</p> <p>P: Oh koneksi ya pak ya?</p> <p>N: Iya koneksi.</p> <p>P: Terus eee gimana sih eee bapak mengelompokkan pelanggan? Secara... maksudnya secara umum atau secara khusus gitu, mungkin bapak ada pelanggan yang secara khusus atau gimana. Gimana sih cara bapak mengelompokkannya?</p> <p>N: Secara kelompokkan ada memang langganan tetap yang sewaktu waktu mau dia pesan lewat WA.</p> <p>P: Hmm. Terus eee menurut bapak siapa sih yang menjadi pesaing bapak?</p> <p>N: Pesaing ya sebenarnya tidak ada juga pesaing, tidak ada dalam hidroponik. Cuma</p>	<p><i>Customer segment:</i></p> <p>Pelanggan UMKM X berasal dari tetangga-tetangga, katering, dan restoran. Segment ini masuk dalam kategori <i>diversified</i>.</p>
---	--

<p>kita pelayanan yang kita utamakan jadi pelanggan senang sama hasil sayuran kita.</p> <p>P: Oh berarti gak ada ya pak kalau dari selama bapak eee nanam hidroponik ini gak ada ya berarti?</p> <p>N: Ndak ada ndak ada pesaing ndak ada.</p> <p>P: Kira-kira ada gak kemungkinan eee bapak kehilangan pelanggan gitu? Atau pelanggannya itu pindah ke pesaing gitu?</p> <p>N: Yaa pelanggan pindah ya sewaktu-waktu saya kehabisan stok, pelanggan itu ya saya suruh pergi cari ke pelanggan lain sementara sesudah ada produksi sayuran kembali baru saya hubungi pelanggan itu baru dia ngambil kembali sama saya.</p> <p>P: eee pak produk sayuran apa aja sih yang paling menarik peminat... minat banyak pelanggan itu sayur apa aja sih pak?</p> <p>N: Sebenarnya pelanggan yang banyak minat itu cuman sayur selada, selada kebanyakan habis itu sawi keriting, sawi samhong sama pakchoi.</p> <p>P: Berarti yang paling... paling... dari ketiga sayur itu yang paling laku...</p> <p>N: Yang paling laku selada.</p> <p>P: eee Nilai apa aja sih yang bikin sayuran di UMKM bapak ini sangat diminati pelanggan pak?</p> <p>N: Kualitas... kualitas sayur kita bagus dan rasanya tidak pahit eee dia lebih keriting seladanya, jadi untuk buat anu itu tumpeng kebanyakan.</p> <p>P: Ooo untuk tumpeng itu cocok ya pak?</p>	<p><i>Customer segment:</i></p> <p>Tidak ada pesaing, hanya pelayanan yang baik dibutuhkan.</p> <p><i>Customer segment:</i></p> <p>Pelanggan berpotensi pindah ke pesaing,</p> <p><i>Value proposition:</i></p> <p>UMKM X menawarkan sayur yang tidak pahit dan memiliki tampilan lebih keriting.</p>
---	---

<p>N: Iya harus keriting daunnya.</p> <p>P: eee kira-kira apa sih yang bikin sayuran hidroponik ini unggul dan unik gitu dibandingkan dengan sayur organik.</p> <p>N: Maksudnya?</p> <p>P: eee sayur hidroponik nih sama sayur yang mungkin ditanam secara tradisional itu, kira-kira apa sih yang bikin hidroponik ini lebih unggul dan unik?</p> <p>N: Sayuran hidroponik ini lebih unggul karena lebih bersih dan tidak kotor, pakai media air. Sedangkan yang ditanam lewat tanah itu kebanyakan kotor berpasir jadi orang tidak suka dan sayuran yang ditanam hidroponik itu lebih renyah lebih gurih jadi kebanyakan orang lebih suka daripada yang hasil tanam di tanah.</p> <p>P: eee Apakah harga sayuran di UMKM bapak ini sudah menarik minat pelanggan?</p> <p>N: Sudah menarik, soalnya harga kita bersaing dengan yang ditanam di tanah secara tradisional.</p> <p>P: Kira-kira berapa sih harga yang dijual sama bapak?</p> <p>N: 1 pokok dia 1 kena 5000an aja.</p> <p>P: Ooo 1 pokok itu 5000an aja. Kira-kira bapak ada kasih layanan gratis ongkir?</p> <p>N: Layanan gratis ongkir, jadi lewat pesanan langsung diantar setiap waktu dia mau pagi atau sore tetap dilayani.</p> <p>P: eee kira-kira layanan bapak ini mudah diakses sama pelanggan pak?</p> <p>N: Mudah lewat WA.</p>	<p><i>Value proposition:</i></p> <p>Sayur yang ditanam menggunakan metode hidroponik ditanam dengan media air, sehingga sayur yang ditanam tidak kotor karena tanah. Sayuran yang ditanam dengan metode hidroponik lebih renyah dan gurih.</p> <p><i>Value proposition:</i></p> <p>Harga yang ditawarkan sudah menarik dan murah dari harga pasaran dengan harga 5000 untuk 1 pokok.</p> <p><i>Value proposition:</i></p> <p>UMKM X mempunyai layanan gratis uang kirim setiap waktu.</p>
---	---

<p>P: Lewat media sosial ya berarti. eee menurut bapak pelanggan puas gak sama sayuran yang dijual sama bapak ini?</p> <p>N: eee ya umumnya puas aja gak ada komplek. Mereka puas aja soalnya isinya diperbanyak dari biasanya orang yang jual.</p> <p>P: hmm kira-kira ada mungkin misalnya bapak mendapat pujian atau dari ya seperti pujian gitu dari pelanggan.</p> <p>N: Memang saya tanya juga kualitasnya gimana, mereka bilang bagus sesuai yang diinginkan.</p> <p>P: Oh berarti memang selalu ditanyakan ya? Terus ada gak pak kira-kira keluhan dari pelanggan selama bapak menjual sayuran ini?</p> <p>N: Keluhan belum ada sih ok ok aja sih belum ada komplek sama saya.</p> <p>P: eee apakah ada jaminan gitu pak kalau misalnya sayur yang bapak berikan kepada mungkin satu saat itu eee sayurannya ternyata rusak gitu dan tidak sesuai dengan pelanggan. Kira-kira apakah ada jaminan gitu pak?</p> <p>N: eee soal kualitas sayuran hidroponik jarang ada rusak. Kebanyakan kualitasnya bagus-bagus semua.</p> <p>P: Kalau ada kerusakan gitu pak?</p> <p>N: Kalau ada kerusakan ya bisa diganti, ganti baru, ya ganti baru.</p> <p>P: oh ya bagaimana sih bapak eee cara menjangkau pelanggan itu gimana pak?</p> <p>N: eee lewat media sosial, WA IG.</p>	<p>Selama ini pelanggan puas-puas saja dengan sayuran UMKM ini.</p> <p><i>Customer relationship:</i> UMKM X menanyakan kualitas yang diberikan apakah ada yang rusak atau tidak.</p> <p><i>Customer relationship:</i> UMKM X ini menjamin kualitas sayuran, jikalau ada yang rusak akan segera diganti dengan yang baru.</p> <p><i>Channel:</i> UMKM X menjangkau pelanggan melalui media sosial.</p>
--	---

<p>P: Selain itu gak ada ya pak ya?</p> <p>N: Gak ada.</p> <p>P: Sama halnya ini juga ya pak ya, pelanggan itu mendapat produk yang dijual itu bagaimana pak?</p> <p>N: Maksudnya?</p> <p>P: Maksudnya, kira-kira dari pengantaran atau mungkin bapak datangi, gak ada ya berarti?</p> <p>N: Gak ada.</p> <p>P: eee gimana sih caranya bapak berkomunikasi sama berdistribusinya itu, misalnya prosesnya itu seperti apa.</p> <p>N: Prosesnya kita kalau pas ada produksi ya kita beritahu lewat WA lagi ada stok selada. Kadang mereka kan sering tanya juga ada stok atau ndak. Jadi kalau ada stok dikasih kabar langsung mereka pesan.</p> <p>P: Apakah langsung diantarkan?</p> <p>N: Langsung diantarkan... langsung diantar.</p> <p>P: Terus gimana sih pak sistem pembayaran yang dilakukan bapak?</p> <p>N: Langsung cash dia... kita antar langsung bayar cash.</p> <p>P: Gak ada lewat... apa namanya... eee transfer atau mungkin pembayaran elektronik? Gak ada ya ?</p> <p>N: Gak ada.</p> <p>P: Kira-kira pernah gak pak UMKM bapak ini mengalami kendala dalam melakukan transaksi atau distribusi gitu ke pelanggan?</p> <p>N: Tidak ada. Lancar-lancar sejauh ini lancar.</p>	<p><i>Channel:</i></p> <p>Pelanggan membayar langsung tunai</p>
---	---

<p>P: Menurut bapak aktivitas transaksi yang dilakukan bapak ini sudah efisien?</p> <p>N: Iya sudah efisien.</p> <p>P: Terus... eee Gimana sih bapak kasih pelayanan ke pelanggan gitu?</p> <p>N: Ya biasa dikasih lebih bonus supaya pelanggan lebih suka.</p> <p>P: Oh berarti sayurnya ditambah ya?</p> <p>N: Iya sayuran ditambah, sayuran ditambah lebih banyak daripada yang lain jual gitu. Itu satu strategi.</p> <p>P: Pelayanan ya?</p> <p>N: Pelayanan.</p> <p>P: eee dari situ bapak juga ini ya juga apa maksudnya menjaga dan meningkatkan hubungan dengan pelanggan ya?</p> <p>N: Iya tetap harus. Kualitas juga harus kita jaga. Supaya pelanggan tidak lari ke pelanggan lain.</p> <p>P: Selain eee kasih lebih gitu ada promo gak maksudnya kasih harga lebih murah kah atau gimana? Beli satu dapat berapa mungkin?</p> <p>N: Tidak ada cuman kasih lebih saja mereka sudah senang.</p> <p>P: Kasih lebih aja ya berarti gak ada beli misalnya lima tambah satu gak ada ya?</p> <p>N: Gak ada.</p> <p>P: Terus eee nah pak saya mau tanya soal pendapatan boleh ya pak? Mengenai pendapatannya darimana saja? Eee dari mana saja sih bapak dapat pendapatannya dan caranya gimana gitu?</p> <p>N: Pendapatan menjual sayur.</p>	<p><i>Customer relationship:</i></p> <p>Pelanggan diberikan bonus supaya pelanggan suka dengan pelayanan yang diberikan.</p> <p><i>Customer relationship:</i></p> <p>Kualitas tetap dijaga</p> <p><i>Revenue stream:</i></p> <p>Pendapatan melalui penjualan aset yaitu sayuran.</p>
--	--

<p>P: Oh hanya menjual sayur saja?</p> <p>N: Iya menjual sayur.</p> <p>P: Gak ada misalnya eee pendapatan diluar itu mungkin? Gak ada?</p> <p>N: Gak ada.</p> <p>P: Menjual produk lain gak ada ya? Hanya sayur ya?</p> <p>N: Ya hanya sayur.</p> <p>P: Terus eee Apakah yang eee transaksi yang dilakukan bapak ini satu kali transaksi atau pembelian rutin?</p> <p>N: Pake pembelian kadang rutin.</p> <p>P: Kadang rutin ya?</p> <p>N: Kadang rutin.</p> <p>P: Berarti satu kali transaksi juga bisa ya pak ?</p> <p>N: Bisa... Bisa satu kali.</p> <p>P: Tergantung pesanan?</p> <p>N: Tergantung pesanan.</p> <p>P: eee menurut bapak- eee menurut kira-kira menurut bapak, Harga yang diberikan ini sudah sesuai dengan yang diharapkan pelanggan gitu pak?</p> <p>N: Ya, itu memang sudah sesuai lah, sudah murah juga dari harga di pasaran tradisional lebih mahal.</p> <p>P: Oh pasar tradisional lebih mahal ya?</p> <p>N: Ya.</p> <p>P: Suatu saat nanti, eee apakah akan ada perubahan harga gitu pak? Dan mengapa gitu pak?</p> <p>N: Saya rasa tidak ada soalnya tidak ada kendala, harga ya bersaing kita sama yang ditanam di tradisional.</p>	<p><i>Revenue stream:</i> Pembelian bisa dilakukan satu kali transaksi atau pembelian berulang kali.</p> <p><i>Revenue stream:</i> Menurut UMKM X harga yang ditawarkan sudah lebih murah dari harga pasaran.</p> <p><i>Key resource:</i></p>
--	---

<p>P: Berarti kalau misalnya bahan bakunya naik gitu?</p> <p>N: k baku jadi macam kita beli nutrisi bibit apa kalau naik kita kebanyakan lewat kirim kapal aja jadi agak bisa mengurangi...</p> <p>P: Oh berarti mencari efisiensi ya?</p> <p>N: Ya efisiensi.</p> <p>P: Terus eee saya mau tanya nih pak, dari mana saja sih bahan produksi diambil?</p> <p>N: Beli di media sosial seperti di Tokopedia, Shopee, yang mana termurah kita ambil belanja disitu.</p> <p>P: Selain itu gak ada ya pak ya?</p> <p>N: Selain itu ndak ada.</p> <p>P: Sumber daya intelektual apa yang dimiliki sama dibutuhkan bapak? Maksudnya sumber daya ilmu seperti itu pak yang dimiliki sama bapak.</p> <p>N: Sumber daya ilmu? Eee ilmu apa?</p> <p>P: Seperti mungkin lewat youtube-</p> <p>N: Oh iya nonton di youtube, sering nonton di youtube jadi kita mencari kelemahan-kelemahan atau penyakit sayur tiap malam ya nonton youtube terus.</p> <p>P: Berarti sumber utamanya youtube?</p> <p>N: Iya, jadi cari pengalaman orang dari situ kita liat.</p> <p>P: Nah terus eee Sumber daya finansial apa yang dimiliki sama bapak, kira-kira sumber... dapat dari mana gitu? Modalnya dan sebagainya?</p> <p>N: Modal ya dari usaha lah sudah memang ada usaha sendiri.</p>	<p>Jika harga barang atau bahan naik, biaya akan ditekan dipengiriman dengan mengganti jasa pengiriman ke pengiriman kapal.</p> <p><i>Key resource:</i> Barang dibeli di toko online dan dilihat mana yang termurah.</p> <p><i>Key resource:</i> Sumber daya finansial didapat dari pekerjaan lain. Pendapatannya digunakan sebagai modal usaha UMKM X ini.</p>
--	---

<p>P: Berarti usaha sendiri ya pak ya.</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Gimana sih pak caranya bapak biar sumber daya yang bapak dapatkan nih harganya murah dan berkualitas.</p> <p>N: Maksudnya apa?</p> <p>P: Sumber daya yang bapak dapatkan nih gimana cara bapak mengelola gitu, misalnya supaya dapet sumber daya misalnya bahan-bahan gitu dan sebagainya gitu bisa murah dan berkualitas gitu.</p> <p>N: Bahan-bahan ya beli itulah beli dari anu di Tokopedia atau Shopee seterusnya seperti kayak rockwall, kayak nutrisi, saya beli lewat dari Surabaya kirim kapal jadi ongkosnya bisa jadi efisiensi.</p> <p>P: Oh lebih murah?</p> <p>N: Lebih murah. Soalnya kalau lewat... lewat kirim pesawat ndak sesuai, mahal betul biayanya.</p> <p>P: eee kira-kira ada gak pak tantangan dalam ketersediaan bahan-bahan yang diperlukan untuk mendukung aktivitas UMKM?</p> <p>N: Tantangan ya tidak ada. Jadi di satu toko tidak ada jual kita cari di toko lain. Stok ada aja.</p> <p>P: Oh berarti tidak hanya satu supplier gitu?</p> <p>N: Bukan satu supplier, banyak, jadi kita lihat mana yang ada banyak stok, disitulah kita beli. Jadi dari penjualnya tuh, Banyak bukan satu orang.</p> <p>P: eee Bagaimana sih proses penanaman sayur yang dilakukan bapak?</p>	<p><i>Key resource:</i> UMKM X tidak terpaku dengan toko yang sama dan melihat-lihat lagi.</p> <p><i>Key activities:</i></p>
--	--

<p>N: eee menanam sayur ya dari... pertama ya pembibitan lah, disemai semai langsung dipindah <i>rockwool</i>, dikasih nutrisi, baru pindah ke pipa-pipa penanaman. Sudah besar sekitar sepuluh harian dipindah ke pipa.</p> <p>P: eee gimana sih pak proses pengambilan barang atau pengantaran dilakukan bapak?</p> <p>N: Pengambilan barang maksudnya?</p> <p>P: Pengambilan barang atau pengantaran. Barang yang bapak jual itu diantar kemana?</p> <p>N: Diantar ya, diantar sendiri sesuai pesanan ya kita antar. Pelanggan sudah ada pelanggan tetap.</p> <p>P: Bagaimana efisiensi yang dilakukan dalam aktivitas UMKM bapak?</p> <p>N: efisiensi...?</p> <p>P: Kira-kira gimana gitu pak efisiennya agar waktunya tidak terbuang atau sebagainya?</p> <p>N: Oh iya dikumpul, biasa di pelanggan itu ada berapa orang minat satu kali antar jadi satu jalur kemana begitu. Sesuai anu rute lah.</p> <p>P: eee kira-siapa saja sih yang menjadi pihak kerjasama bapak gitu?</p> <p>N: Ya... Restoran, katering, sama itulah tetangga-tetangga kadang warung-warung. Jual-jual anu apa jual makanan</p> <p>P: Berarti yang jadi pemasok itu tidak tetap ya berarti?</p> <p>N: Tidak tetap. Biasa titiplah dipasar-pasar juga gitu.</p> <p>P: eee gimana sih eee caranya bapak itu menjalin kerja sama dengan mitra atau pemasok ?</p>	<p>Aktivitas yang dilakukan UMKM X antara lain seperti pembibitan, penyemaian lalu dipindah ke <i>rockwool</i>, memberikan nutrisi, penanaman di pipa.</p> <p><i>Key activities:</i> Pemilik juga memiliki aktivitas pengantaran.</p> <p><i>Key activities:</i> Pemilik juga melakukan efisiensi di waktu dengan melakukan pengantaran satu rute jika bisa.</p> <p><i>Key partnership:</i> Sayuran juga dititip ke pasar dengan sistem konsinyasi.</p>
---	--

<p>N: Kerjasamanya sama mitra ya kita titiplah dulu jadi mereka jualkan sudah laku baru mereka bayar. Kalau dikatering langsung dia bayar cash jadi pesan berapa langsung dibayar.</p> <p>P: Apakah memungkinkan eee UMKM bapak ini kehilangan mitranya? Mengapa?</p> <p>N: Kalau kehilangan mitra sih tidak, kita harus menjaga kualitas supaya mitra itu tetap sama kita. Kualitas yang perlu kita, kualitas selada supaya bagaimana supaya bagus sayurannya tidak layu gitu.</p> <p>P: Kalau misalnya pemasok gitu gimana pak?</p> <p>N: Maksudnya pemasok?</p> <p>P: eee apakah memungkinkan yang biasanya bapak beli bahannya itu eee bapak ganti atau gimana? Seperti itu pak.</p> <p>N: Oh ya kalau beli kita beli bahan ya liatlah kalau dia ada kenaikan lebih mahal ya kita cari yang lain lagi supaya bisa efisiensi pengeluaran perbulannya. Soalnya banyak aja pemasok-pemasok bukan cuman satu orang banyak kalau di Tokopedia Shopee itu banyak aja. Jadi kita cari disitu lah.</p> <p>P: Terus eee biaya tetap apa aja yang bapak keluarkan gitu?</p> <p>N: Ya biaya tetap ya air, listrik, sama-</p> <p>P: Gak ada biaya sewa lagi?</p> <p>N: Ndak ada, ndak ada biaya sewa.</p> <p>P: Milik sendiri ya pak ya?</p> <p>N: Milik sendiri.</p> <p>P: Terus eee Biaya tidak tetap apa aja yang bapak keluarkan?</p>	<p><i>Key partnership:</i> Jika harga naik, UMKM X akan mengganti pemasok bibit tanam.</p> <p><i>Cost structure:</i> Biaya tetap yang dikeluarkan adalah biaya air dan listrik.</p>
---	---

<p>N: Biaya tidak tetap?</p> <p>P: Iya.</p> <p>N: Seperti apa ya?</p> <p>P: eee biaya tidak tetap itu seperti mungkin biaya yang mendukung produksi gitu mungkin bahan-bahan dan sebagainya itu termasuk biaya tetap... eh biaya tidak tetap. Kira-kira apa aja gitu?</p> <p>N: Biaya tidak tetap itu seperti anulah tadi nutrisi, rockwallnya, bibitnya.</p> <p>P: Itu saja ya?</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Kira-kira ada upaya gak pak biar efisiensi biaya dalam eee aktivitasnya gitu pak, bagaimana caranya?</p> <p>N: Upaya maksudnya upaya?</p> <p>P: Upaya mungkin bapak eee punya apa namanya punya cara biar oh untuk biaya lebih murah itu menggunakan cara apa atau seperti apa?</p> <p>N: Ya itulah biaya bahan bisa murah ya kita kirim lewat kapal.</p> <p>P: Hanya itu ya pak ya?</p> <p>N: Iya hanya itu lewat pesawat kan perkilonya kan mahal bisa sampai lima puluh lima.</p> <p>P: Berarti biaya pengiriman gitu?</p> <p>N: Iya biaya pengiriman.</p> <p>P: Apakah ada biaya yang suatu saat nanti mengancam proses produksi?</p> <p>N: Tidak ada.</p> <p>P: Tidak ada ya. Kalau misalnya harga bahan tuh mahal gitu pak? Apa itu tidak mengancam?</p>	<p><i>Cost structure:</i> Biaya tidak tetapnya adalah bibit tanaman, nutrisi, dan rockwall.</p>
--	---

<p>N: Kalau mahal ya kita harus bagaimana caranya bisa lebih murah kan cari supplier lain lagi.</p> <p>P: eee itu saja sih pak sepertinya pertanyaan saya, terima kasih atas waktu dan kesempatan yang bapak berikan.</p>	
---	--

Keterangan:

P: Peneliti

N: Narasumber

Keterangan narasumber 2

Nama Narasumber : Mulyadi Abdilah

Jabatan : Pengusaha Hidroponik

Tempat Wawancara : Rumah pemilik usaha

Jam Wawancara : 16.30

Tanggal Wawancara : 5 Desember 2020

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara	Keterangan
<p>P: Selamat siang... sore mas ya.</p> <p>N: Sore... iya</p> <p>P: Eee saya dari... saya Randy dari Universitas Kristen Petra ingin mewawancarai penelitian skripsi saya. Boleh pak saya wawancarai? Saya pengen tau nih mas, gimana sih sejarahnya mas di UMKM eee usaha ini ?</p> <p>N: Sebenarnya kalo sejarahnya tuh cuman hobi nanam kan, nanam-nanam di teras-teras rumah. Cuma seiring nanam-nanam rupanya kita liat dengan hasil tanaman, maka dibelilah, dari situ baru kita mengembangkan sampai sekarang ini. Itu dulu diawal 2019... diawal 2019.</p> <p>P: Oh diawal 2019.</p>	

<p>kan daunnya hanya diris saja dicincang. Tapi kalau yang kecil biasanya burger sih dia cuman ambil separoh daun untuk hiasan aja kan. Kalau untuk-untuk rumah makan-makan lain kan cuman juga boleh campuran dia karena untuk hiasan contohnya seperti tumpeng kan hiasan aja kalau itu kita tidak kelompokkan biasanya dia kebutuhannya apa dia ambil sendiri biasanya.</p> <p>P: Terus bagaimana caranya mas cari pelanggan baru?</p> <p>N: Kita sebetulnya untuk cari pelanggan kita main online aja. Kalau sudah waktunya nih panen, kita share ke akun kita ke ig atau facebook lalu kita sharekan juga ke grup kuliner otomatis kalau mereka tertarik mereka pasti nanya harganya maupun jenisnya.</p> <p>P: Oh langsung lewat sosial media ya.</p> <p>N: Iya lewat sosial media aja.</p> <p>P: terus eee menurut mas siapa yang menjadi pesaing?</p> <p>N: Kalau sesama petani dibidang pesaing ndak sih cuman kadang-kadang anu aja, nakalnya petani itu main di harga aja sih tiba-tiba mungkin seperti konvensional kan kalau misalnya sayur banjir harga turun, di hidroponik begitu juga begitu rame-rame panen harga turun padahal kan sebetulnya itu sudah menjatuhkan harga pasar kan... itu aja sih kenakalan-kenakalan petani itu.</p> <p>P: Oh cuman permainan harga secara umum gitu ya?</p>	<p><i>Channel:</i> Menggunakan media sosial untuk menjangkau pelanggan</p> <p><i>Customer segment:</i> Mencari pelanggan dengan membagikan unggahan di media sosial.</p> <p><i>Customer segment:</i> Pesaing utama adalah petani konvensional karena dapat mempengaruhi dampak perubahan harga pasar.</p>
---	---

<p>N: iya tapi sebetulnya itu kenakalan sebetulnya karena hidroponik sebetulnya tidak boleh turun.</p> <p>P: Ndak boleh turun sembarangan ya?</p> <p>N: Ndak boleh turun sembarangan karena akan mengganggu pasar konvensional, konvensional petani tradisional terganggu.</p> <p>P: Terus eee ada kemungkinan gak pelanggan itu pindah ke pesaing?</p> <p>N: Ada kemungkinan tapi biasanya umumnya sih mereka pindah, satu dua kali panen mungkin bisa pindah cuman kalau sudah apakah... Karena mereka kembalinya itu umumnya melihat hasil tanam petani yang baru itu. Setelah mereka dapat promosi yang bagus begini, tapi hasil panennya tidak sesuai mereka kembali lagi biasanya.</p> <p>P: Oh berarti nomaden lah ya berarti tergantung hasil...</p> <p>N: Iya tergantung hasil tanam walaupun kita promosi gencar tapi hasil tanam kita tidak sesuai dengan yang kita promosikan ya tetap hilang pelanggan juga akhirnya kan.</p> <p>P: Oh walaupun memang dia sering belinya disini tapi kalau memang hasil panennya ternyata di sana lebih bagus dia bisa aja pindah.</p> <p>N: Ya bisa aja pindah dia, bisa aja pindah. Jadi kalau itu tanggung jawab petani masing-masing udah menjaga panennya sama dengan hasil panennya.</p> <p>P: Sementara aja gitu berarti?</p> <p>N: Ya sementara aja gitu biasanya.</p>	<p><i>Customer segment:</i></p> <p>Pelanggan pindah tergantung dari hasil tanam apakah sudah sesuai atau tidak.</p>
--	---

<p>P: Eee kira-kira eee sayuran apa aja yang menarik minat pelanggan?</p> <p>N: Di sini sawi... sawi pakchoy ya sawi sendok, sama selada aja.</p> <p>P: Oh pakchoy sama selada ya?</p> <p>N: Iya kalau kangkung jarang kangkung.</p> <p>P: Oh berarti memang dua sayuran ini yang memang dominan ya?</p> <p>N: Yang dominan yang paling banyak dibeli pelanggan. Kalau pakchoy biasanya buat steamboat terus yang selada-selada ini buat hiasan-hiasan makanan kan.</p> <p>P: Terus eee nilai apa yang membuat sayuran ini diminati pelanggan? Kira-kira apa yang dipikirkan pelanggan itu, misalnya kenapa ini bernilai bisa bagus gitu jadi diminati pelanggan.</p> <p>N: Kita standar aja standar panen kita tampilkan biasanya kan.</p> <p>P: Oh melalui tampilan?</p> <p>N: Iya melalui tampilan. Tapi kadang-kadang ada juga pelanggan yang pingin itu satu kantong isi 3kg penuh tapi tidak melihat standar panennya. Dia taunya penuh. Nah kalau yang penuh itu biasanya hanya dipertunjukkan oleh petani lain dinaikan batangnya jadi selalu penuh. Nah itu juga kesalahan dari pembeli juga sih. Karena dia selalu membandingkan hasil panen yang lain dengan yang satunya. Padahal dia tidak mengerti standar selada itu bagaimana sih.</p> <p>P: Oh maksudnya standar sayuran yang...</p>	<p><i>Value proposition:</i></p> <p>Nilai yang sebagian besar pembeli inginkan melalui pengemasan sayur yang terlihat penuh atau dari tampilan sayur.</p>
---	---

<p>N: Yang normal tumbuhnya bagaimana paling lama itu cuman mekar aja, tapi oleh pembeli lain ia merasa berbeda dengan yang lain misalnya satu plastik itu kita cuman mekar 1 plastik aja, tiba-tiba dia beli dilain penuh padahal itu kan istilahnya itu biasanya tumbuh batang. Jadi bolting namanya bolting. Bolting itu namanya.</p> <p>P: Oh jadi itu sebenarnya kurang bagus atau bagaimana?</p> <p>N: Secara kalau bolting itu secara pertumbuhan ndak normal. Tapi kalau untuk pembeli sih normal aja karena dia butuh daun aja kan cuman secara keindahan ndak normal. Iya secara keindahan ndak normal. Karena normal itu dia mekar aja seperti mawar kan, itu aja dia.</p> <p>P: eee gimana sih mas ini bikin sayuran ini jadi unggul gitu?</p> <p>N: Kita jaga anu jaga rasa jangan sampai terlalu pahit, itu aja sih.</p> <p>P: Oh yang penting rasa aja ?</p> <p>N: Iya jaga rasa jadi... iya jaga rasa.</p> <p>P: Seperti tadi ya yang penting kan orang cari daun aja ya.</p> <p>N: Iya rasanya cocok, itu aja sih.</p> <p>P: terus eee apa keunggulan sayuran hidroponik dengan sayuran organik?</p> <p>N: Sebetulnya yang membandingkan itu cuman pelanggan sih. Kalau yang organik dengan tanah itu kendalanya, kalau dia misalnya tidak menggunakan greenhouse atau atap, Kecipratan hujan akan mengotori</p>	<p><i>Value proposition:</i> Sayuran selada yang normal dan ditawarkan adalah berbentuk mekar seperti mawar, tidak memanjang batangnya.</p> <p><i>Value proposition:</i> Produk sayuran jangan sampai pahit rasanya.</p> <p><i>Value proposition:</i> Sayuran hidroponik lebih unggul dari sayur organik adalah karena peran dari bersih dari</p>
---	---

<p>murah otomatis dia cepat habis, kalau habis kan dia pasti lari ke sepuluh ribu.</p> <p>P: Oh iya mau gak mau.</p> <p>N: Jadi saya tetap mempertahankan harga. Jadi saya bukan tidak menurunkan harga tetapi tetap mempertahankan harga aja.</p> <p>P: Yang penting nilainya tetap ada lah ya.</p> <p>N: Iya tetap dijaga.</p> <p>P: Terus eee oh ya bagaimana caranya pelanggan itu beli kesini gitu? Dia datangin kah ?</p> <p>N: Dia biasanya selain dia datang... biasanya kita sekali dua kali dia datang karena untuk liat-liat dulu sendiri kan. Setelah dia percaya dan yakin baru kita bawa antarlaha, tetapi pengantaran kita sejalur. Misalnya hari ini jadwal pengantaran ini kami infokan, mau gak sekalian di antarkan? Kalau dia mau sekalian diantarkan. Kalau dia bilang besok aja pak berarti nunggu jadwal yang berikutnya.</p> <p>P: Oh berarti lewat WA.</p> <p>N: Iya lewat WA kalau sudah jadi pelanggan kan.</p> <p>P: Apakah layanan sayuran hidroponik mas ini memberikan layanan gratis ongkos kirim?</p> <p>N: Iya seperti yang tadi saya bilang tadi kalau dia sejalur kita kasih gratis ongkos kirim. Kalau sejalur atau... kendalanya gini atau misalnya... kalau misalnya sudah kita kenakan ongkos kirim itu biasanya kita sudah selesai panen kita sudah antar ke kota , kita sudah stay di kota, tiba-tiba dipesan. Nanti kan tidak</p>	<p><i>Channel:</i></p> <p>Kadang-kadang pelanggan datang ke lokasi untuk melihat sayurnya sendiri terlebih dahulu sebelum membeli untuk melihat kualitasnya terlebih dahulu.</p> <p><i>Customer relationship:</i></p> <p>Pelanggan mendapat pelayanan gratis uang kirim dan diantarkan tergantung jadwal dan rute pengantaran yang dituju.</p>
--	--

<p>N: Kalau untuk kuliner yang penting dia ada daun beli daripada stop usaha mereka?</p> <p>P: Terus eee mas kira-kira ada gak keluhan dari pelanggan selama ini?</p> <p>N: Biasa mereka kaget aja sih selama ini. Maksudnya mereka perlu hari ini tiba-tiba saya panen habis. Itu aja sih keluhan mereka itu aja sih. Kadang-kadang jadwal yang mereka harapkan gak kena kan misalkan hari ini panen tapi mereka punya stok masih... begitu mereka perlu habis sudah. Gitu aja sih kendala mereka itu. Kita kadang-kadang koordinasi kurang anu gitu kan.</p> <p>P: Berarti informasinya kurang gitu kan.</p> <p>N: Misalnya dia perlukannya kapan kita sudah jual ke lain. Karena dia tidak ada pemesanan kan. Itu aja sih kendalanya.</p> <p>P: Jadi telatlah.</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Kira-kira kalau misalnya eee ada gak gitu yang kalau misalnya pelanggan itu menerima sayurnya rusak? Terus tidak sesuai dengan keinginan pelanggan.</p> <p>N: Selama ini belum sih yang ada paling biasa ketukar aja ya, ketukar misalnya yang disana 10 disini 5... ketukar biasanya.</p> <p>P: Ketukar jadi cuman lapor aja...</p> <p>N: Iya itu aja.</p> <p>P: Terus eee bagaimana cara UMKM mas ini menjangkau pelanggan? Itu via sosmed itu tadi ya?</p> <p>N: Iya via sosmed.</p>	<p><i>Customer relationship:</i></p> <p>Keluhan yang didapat biasanya karena stok yang habis.</p>
--	---

<p>P: Oh ya sama mas ada kasih pelayanan khusus gitu gak? Terhadap pelanggan tertentu.</p> <p>N: Ya biasanya kita kan ada namanya sayuran berlebih misalnya panen berlebih hari ini kita kasih lebih lah itu aja sih biasanya.</p> <p>P: Oh kasih bonus gitu ya?</p> <p>N: Kasih bonus biasanya.</p> <p>P: Kira-kira ada kasih promo gitu sama... ada yang ambil banyak atau gimana?</p> <p>N: Kita ndak kalau kita begitu gak terbuka, kita cuma itu aja tadi bonus itu aja.</p> <p>P: Bonus itu aja.</p> <p>N: Bonus aja. Karena kalau promo itu kita takutnya kita menjatuhkan petani lain kan.</p> <p>P: Oh begitu.</p> <p>N: Kalau terbuka... istilahnya kita dengan pelanggan itu aja bonus-bonus itu aja.</p> <p>P: Nah kalau mas jadikan pelanggan itu jadi pelanggan tetap itu gimana?</p> <p>N: Ya itu jangan sampai kosong, kalau sampai kosong saya harus carikan di tempat lain. Tapi dengan standar dan hasil panen yang sama.</p> <p>P: Oh itu jadi bagian dari pelayanan ya?</p> <p>N: Iya pelayanan.</p> <p>P: Kalau saya mau tanya soal pendapatan dari mana aja itu boleh mas ya?</p> <p>N: Iya</p> <p>P: Dari mana aja sih pendapatan mas?</p> <p>N: Maksudnya yang apa?</p> <p>P: Ya pendapatannya kayak, jualan sayuran apa gitu?</p>	<p><i>Customer relationship:</i></p> <p>Memberikan bonus kepada pelanggan kalau panennya berlebih.</p>
---	--

<p>N: Ya sayuran selada kan sama sawi. Sementara itu aja...</p> <p>P: Sayur-sayuran.</p> <p>N: Iya sayur-sayuran.</p> <p>P: Berarti gak ada dari buah-buahan dan sebagainya gitu?</p> <p>N: Gak ada. Sayuran selada sama sawi aja. Sama ini aja sih, kadang-kadang kita anu buat instalasi tambah perbaikan.</p> <p>P: Cuma itu aja?</p> <p>N: Iya tambahannya itu aja.</p> <p>P: Kalau transaksinya itu apa harus rutin atau sekali aja gitu? Apa dilakukan sekali aja atau rutin pun?</p> <p>N: Gak kita tergantung anu kadang kadang tergantung pelanggan kan.</p> <p>P: Tergantung pelanggan.</p> <p>N: Iya tergantung pelanggan misalnya, kadang-kadang kita tidak pakai schedule panen, di hari kosong pun kadang-kadang kalau pelanggan minta tapi pas ada yang kita aja ada turun ke kota kita bawakan sekalian. Tapi kalau kita gak ada jadwal ke kota berarti kita gak ngantar.</p> <p>P: Tapi gak ada prioritas gitu kayak misalnya, oh pelanggan reguler ini gitu jadi diprioritaskan gitu gak ada?</p> <p>N: Kalau di... hampir jarang sih kalau paling kita bisa lakukan satu dua kali aja habis itu kadang-kadang kalau sudah kendalanya kita sudah itu kalau misalnya saya sudah dikota, kita carikan pelanggan carikan sayur di kota aja.</p>	<p><i>Revenue stream:</i></p> <p>Pendapatan dari sayur-sayuran, tetapi terkadang juga melayani perbaikan instalasi.</p>
--	---

<p>P: Oh carikan sayur di kota aja.</p> <p>N: Iya teman-teman yang punya kebun. Gitu aja kita ambilkan kebun sana.</p> <p>P: Sama-samalah sama tujuan.</p> <p>N: Eheh sama-sama.</p> <p>P: Berarti gak ada ya selain produk sayuran gak ada ya lagikan dijual lagi? Cuman produk sayuran aja ya berarti?</p> <p>N: Paling kita cuma instalasi.</p> <p>P: Instalasi dan sebagainya itu termasuk ini juga... pendapatan?</p> <p>N: Iya. Instalasi.</p> <p>P: Harganya sudah sesuai juga ya dengan pelanggan. Kira-kira nanti ada perubahan harga gak? Suatu saat nanti gitu.</p> <p>N: Sebetulnya kan yang diharapkan itu naik. Teman-teman yang lama aja itu dari harga lima ribu ke tujuh ribu itu aja naik nunggu dua tahun.</p> <p>P: Oh naiknya itu pelan ya.</p> <p>N: Naiknya pelan, akhirnya bertahan ke sepuluh ribu. Sekarang ini kan sepuluh ribu. Kalaupun jatuh-jatuhnya harga kedelapan ribu.</p> <p>P: Oh jatuh-jatuhnya harga kedelapan ribu.</p> <p>N: Iya masih bisa terjangkau. Masih bisa istilahnya operasional masih terjangkau, masih bisa istilahnya operasional ketutupi lah kan. Kalau sudah dibawah itu bisa dikatakan berarti itu bisa dikatakn itu berarti lagi lelang dia. Lagi lelang sayur sudah.</p> <p>P: Cuci gudang.</p>	<p><i>Revenue stream:</i> Harga masih terbilang terjangkau.</p>
--	---

<p>N: Cuci gudang sudah mungkin karena panennya kebanyakan terus gak bisa jual akhirnya dilegonya kan.</p> <p>P: Berarti harganya pasti naiklah.</p> <p>N: Kalau selama ini ndak, kalau hidroponik itu biasanya dia tetap stabil di harga itu. Beda kalau konvensional. Konvensional itu kalau sudah kosong selada dia bisa naik tembus ke dua puluh ribu... satu ikatnya kalau konvensional. Kalau dia turun, dia bisa turun ke lima ribu.</p> <p>P: Oh bisa turun sampai lima ribu?</p> <p>N: Iya turun lima ribu.</p> <p>P: Berarti memang inilah apa... efisiensi produksinya harus banyak-banyakan produksi lah dan secukupnya gitu ya mas ya?</p> <p>N: Secukupnya aja kalau banyak-banyak janganlah kalau misalnya pas banjir kita kelimpungan juga kan.</p> <p>P: Susah juga ya.</p> <p>N: Karena kalau sudah waktunya panen harus di panen. Dia takut rusak kan... takut rusak.</p> <p>P: Ya inilah stabil gitu ya produksinya.</p> <p>N: Iya .</p> <p>P: Eee oke udah mas kayaknya itu aja dulu ya mas yang saya wawancara.</p> <p>N: Ok.</p> <p>P: Ya makasih buat waktunya mas buat ini untuk wawancara. Ya terima kasih mas.</p>	
---	--

Keterangan:

P: Peneliti

N: Narasumber

Keterangan narasumber 3

Nama Narasumber : Hendi Deny

Jabatan : Pengusaha Hidroponik

Tempat Wawancara : Rumah Pengusaha Hidroponik

Jam Wawancara : 15.00

Tanggal Wawancara : 9 Desember 2020

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara	Keterangan
<p>P: Halo suk, eee selamat siang.</p> <p>N: Iya siang juga.</p> <p>P: Oh ya suk eee saya Randy mau wawancara untuk penelitian skripsi saya, gak papa suk ya?</p> <p>N: Gak papa. Ndak papa bisa aja.</p> <p>P: Eee suk kira-kira boleh ceritain gak dulu suk sejarah susuk bikin usaha ini hidroponik?</p> <p>N: Saya dulu pertama pulang ke Tarakan ini sih istilahnya coba-coba aja kan. Saya juga gak pernah khursus gak pernah apa iseng-iseng buka di youtube gitu liat-liat di youtube gitu kan. Ya tiap hari kalau ada waktu ya buka youtube liat-liat prakteknya istilahnya prakteknya diyoutube itulah ya kan.</p> <p>P: Berarti dari informasi internet ya?</p>	

<p>N: Iya informasi internet aja ya.</p> <p>P: Hmm eee langsung ke pertanyaan aja suk ya. Eee kira-kira susuk itu darimana sih dapat bahan produksi gitu?</p> <p>N: Maksudnya apanya?</p> <p>P: Bahan-bahan eee...</p> <p>N: Oh dia punya bahannya? Saya kebanyakan sih kirim lewat online lah online.</p> <p>P: Oh beli di eee Tokopedia dan sebagainya.</p> <p>N: Iya Tokopedia. Ada juga di... kadang juga di Balikpapan, terakhir saya juga lewat Samarinda gitulah.</p> <p>P: Oh berarti kayak eee kayak penjual lama gitu ya tapi langsung ke ini gak lewat Tokopedia begitu ya?</p> <p>N: Ada juga kalau bibit saya kebanyakan lewat Tokopedia bibitnya itu.</p> <p>P: Bibitnya lewat Tokopedia?</p> <p>N: Eheh.</p> <p>P: Hmm.</p> <p>N: Kalau kaya rockwallnya gitu kan netpotnya ya bagian penjualan bahan-bahan untuk biasa dilewat toko lah kan, tapi ndak online itu biasa kita lewat WA gitu pesan.</p> <p>P: Oh lewat WA langsung transfer?</p> <p>N: Iya transfer gitu.</p> <p>P: Eee sumber daya intelektual apa yang dimiliki dan dibutuhkan susuk itu? Misalnya kayak informasi yang dibutuhkan susuk untuk eee dimiliki dan dibutuhkan susuk untuk jalankan usaha ini gitu.</p> <p>N: Ya saya kebanyakan sih belajar dari youtube aja.</p>	<p><i>Key resource:</i></p> <p>Sumber daya fisik didapatkan secara online atau dipesan di pemasok yang ada di Balikpapan.</p>
--	---

<p>P: Oh belajar dari youtube aja?</p> <p>N: Ya istilahnya ada waktu ya kan biasa kan di youtube kita bisa kita bisa tanyalah kita istilahnya ada kurang ngerti gitu kita tanya di youtube biasa ada kan balasannya gitu kan dikasih informasi gitu kan.</p> <p>P: Gak ada misalnya ikut komunitas gitu gak ada?</p> <p>N: Gak ada belum ada ya.</p> <p>P: Eee Kira-kira sumber daya finansial apa yang dimiliki sama susuk gitu?</p> <p>N: Ya penghasilannya gitu.</p> <p>P: Dari penghasilan penjualannya gitu?</p> <p>N: Ya biasa kita sih jual jual banyak juga sih yang datang langsung ke kita, ada juga kita titip-titip di penjual sayur gitu kan.</p> <p>P: Hmm Terus eee gimana sih susuk eee mengelola sumber daya gitu, sumber daya hidroponiknya ini biar dapat harga ya murah dan berkualitas gitu?</p> <p>N: Apanya maksudnya dia punya bahanya atau apanya?</p> <p>P: Eee gimana kayak susuk ngelola hidroponiknya kan, eee biar mendapatkan harga yang murah dan berkualitas gitu?</p> <p>N: Saya sekarang dulu kan saya beli abemix itu kan yang pabrikan punya kan, nutrisinya tapi sekarang saya sudah datangkan produk merauke itu loh merauke, ya racik sendiri gitukan lebih murah hitungannya dia.</p> <p>P: Hmm... berarti beli bahan yang... cocok untuk di apa namanya diracik terus di-</p>	
---	--

<p>N: Iya raciknya juga kita lewat internet juga gitu kan.</p> <p>P: Oh beli dari internet juga?</p> <p>N: Internet juga, dia kan ada biasakan bahannya sekian ukuran kasih bahan sekian ini sekian gitu kan.</p> <p>P: Rata-rata dapat ini ya dapat yang cocok dan berkualitas gitu kan?</p> <p>N: Iya. Ternyata kita coba ternyata memang bagus gitu loh ndak kalah yang dipabrikaan kan.</p> <p>P: Hmm.</p> <p>N: Soalnya kalau kita beli di pabrik itu kan abemix itu lebih mahal dia.</p> <p>P: Oh mungkin karena ini apa udah bermerk.</p> <p>N: Baru ongkirnya ongkos kirimnya lebih mahal juga gitu kan kalau kita dari Balikpapan kan mereka lewat darat gitu kan lewat. Biaya lebih ringan kan?</p> <p>P: Oh jadi beli... Beli apa namanya belinya sekali banyak murah gitu ya.</p> <p>N: Iya heeh... Kalau kita beli yang kayak pabrikan punya itu lebih mahal.</p> <p>P: Lebih mahal ya.</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Terus eee kira-kira ada gak suk eee tantangan dalam ketersediaan barang gitu bahan-bahan gitu maksudnya, ada tantangan gitu?</p> <p>N: Kayaknya sih ndak ada ya, biasa sih lebih. Kadang memang kadang agak kosong gitu produknya kadang-kadang ya tapi ndak lama ada lagi gitu ya.</p>	<p><i>Key resource:</i></p> <p>Selain membeli bibit, narasumber 3 juga membuat bahan sendiri agar mengurangi biaya pengeluaran.</p> <p><i>Key resource:</i></p> <p>Penekanan biaya juga dilakukan dengan mengirim bahan lewat darat agar biaya pengiriman tidak mahal.</p>
---	--

<p>P: Ndak lama ada lagi gitu ya.</p> <p>N: Ada lagi heeh... Ndak pernah sampai kosong kita gitu ndak.</p> <p>P: Oh belum pernah.</p> <p>N: Iya ada aja gitu.</p> <p>P: Oh ada aja. Terus eee selama jalannya hidroponik ini aktivitasnya apa aja gitu suk?</p> <p>N: Ya kebanyakan ya lari ke kebun situ aja liat-liat gitu kita cek-cek dia punya kondisi airnya gitu kan.</p> <p>P: Oh cek kondisi air.</p> <p>N: Iya dia punya PPM airnya kan.</p> <p>P: Hmm kalau kayak misalnya musim nanamnya gitu?</p> <p>N: Musim sih kayak saya sih ndak ada tetap saya , saya kayak estafet gitu loh.</p> <p>P: Oh pokoknya ini air ini apa namanya...</p> <p>N: Begitu panen ada lagi ya jadi gak sampai kosong lagi gitu kan. Ndak sampai kayak orang kan biasa habis panen kan habis, tunggu lagi gitu kan. Saya... saya kan ada terus gitu loh ada pembesarannya juga dari pembibitan ada pembesarannya gitu kan.</p> <p>P: Tapi dari ada yang maksudnya ada bagian yang panen, bagian sini ada yang menyusul.</p> <p>N: Menyusul terus gitu kan jadi ndak sampai istilahnya itu produk kita hasil produk kita kosong gitu ndak-ndak.</p> <p>P: Ndak sampai berhenti gitulah.</p> <p>N: Ndak sampai berhenti ya kita pun menanam istilahnya memasukan bibit itu mau disemai itu pun ya kita pikir kira-kira dua tiga hari kita semai lagi, dua tiga hari kita</p>	<p><i>Key activities:</i></p> <p>Aktivitas panen juga dilakukan bersama dengan aktivitas penanaman agar setelah panen tidak habis stoknya.</p>
--	--

<p>semelai lagi. Jadi istilahnya itu dia estafet ada terus gitu dia punya bibitnya kan ada terus gitu kan ndak sampai jangan nanti putus gitu kan. Kadang banyak juga orang yang tanam hidroponik begitu panen sekali panen mungkin tunggu sebulan lagi baru ada lagi kan gitu kan.</p> <p>P: Oh iya.</p> <p>N: Kalau saya sih ada terus gitu loh nyambung nyambung nyambung ada terus.</p> <p>P: Ada terus gitu ya?</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Eee bagaimana sih susuk proses penanamannya gitu?</p> <p>N: Penanamannya ya itu sudah ya dari kita istilahnya dapat informasi dari internet aja gitu aja kan.</p> <p>P: Oh berarti kayak misalnya eee dari misalnya pembibitan itu apain dan sebagainya gitu?</p> <p>N: Pokoknya saya tiap hari kalau mau tidur gitu buka aja bentar di youtube ikutin pelajarin oh gini, ini nanti dirubah kayak gini gitu kan. Kayak sistem NFT DFT gitu ah coba dulu gitu. Itu hari saya pakai DFT semua, takut mati lampu gitu kan tapi pikir-pikir sekarang jarang mati lampu juga gitu kan?</p> <p>P: Itu metodenya ya?</p> <p>N: Iya jadi saya sekarang mulai pelan-pelan saya rubah semua itu dia punya sistem itu kan. Coba juga dirakit apungnya gimana gitu kan.</p> <p>P: Mengikuti ini lah apa kondisi.</p>	<p><i>Key activities:</i></p> <p>Penanaman dilakukan dengan metode Deep Flow Technique (DFT).</p>
--	---

<p>N: Kondisi... ya. Yang mana itu lebih bagus kita gitu gitu kan.</p> <p>P: Terus suk eee gimana proses pengambilan barang maksudnya pengambilan eee maksudnya panennya terus eee pengantaran yang dilakukan sama susuk gitu?</p> <p>N: Ya saya biasa bungkus perbungkus gitu dikasih lakban hijau gitu kan se flash itu kan dibungkus gitu kan titip-titip dipenjual sayur.</p> <p>P: Itu satu-satu bungkus itu berapa banyak gitu?</p> <p>N: Biasa kalau besar satu pohon yang agak kecil ya dua pohon gitu dia punya isinya gitu.</p> <p>P: Tergantung hasil panen juga ya.</p> <p>N: Iya kadang-kadang musim kayak gini banyak hujan gini kan biasa dia sayurnya tumbuhnya boleh dikatakan kurang maksimal dia. Karena hidroponik ini kan tanaman apa saja membutuhkan matahari dia kan, kalau mataharnya kurang dia otomatis meninggi aja dia. Dia jadi batang aja biasa kalau dia mataharnya panas cukup matahari dia mekar gini. Kalau kurang matahari dia meninggi. Gitu loh jadi kalau yang kayak sekarang kita mau ndak mau ya kita tempel lagi yang kecil satu untuk mencukupin keberatan satu bungkusnya gitu loh</p> <p>P: Oh mau gak mau pakai yang kecil-kecilnya.</p> <p>N: Iya tempel ditempel gitukan ada yang agak tanggung ditempel gitu kan.</p> <p>P: Jadi memang harus jaga kualitasnya lah.</p> <p>N: Iya maksudnya beratnya satu bungkus gitu ya harus kita jaga gitu kan.</p>	<p><i>Key activities:</i></p> <p>Produk dibungkus dengan lem hijau lalu dititipkan ke penjual sayur.</p> <p>Kualitas sayur sangat ditentukan oleh seberapa banyak matahari menyinari tanaman agar tumbuhnya juga normal dan memenuhi kualitas yang ditawarkan.</p>
--	--

<p>P: Sesuai dengan apa permintaan konsumen juga kan.</p> <p>N: Iya biasa juga gitu loh gitu.</p> <p>P: Terus eee bagaimana proses pembayaran yang dilakukan sama susuk gitu?</p> <p>N: Kebanyakan sih ada yang langsung cash ada yang juga kita titip di nanti selesai jual baru dibayar gitu kan.</p> <p>P: Oh cash gitu ya.</p> <p>N: Kadang kita di penjual sayur kalau kadang gak habis gitu ya dikembalikan gitu kan ya, tapi ndak banyak lah dia paling satu dua bungkus gitu kan.</p> <p>P: Hmm berarti memang langsung bayar ditempat.</p> <p>N: Biasanya ada juga mereka yang langsung bayar gitu.</p> <p>P: Gak ada sistem transfer gitu gak ada?</p> <p>N: Gak ada.</p> <p>P: Gak pake?</p> <p>N: Pernah juga yang itu hari dari bunyu pernah ambil transfer tapi sudah sekarang mungkin ndak tau kenapa lagi stop lagi gitu. Mungkin ini musim kayak covid ini mungkin sepi kan penjualan gitu kan.</p> <p>P: Oh ya jadi stok permintaannya berkurang ya.</p> <p>N: Iya heeh... Kalau dilokal ini istilahnya lewat... lewat cash aja gitu.</p> <p>P: Lewat uang cash aja. Terus eee gimana sih biar susuk misalnya mengefisiensikan aktivitas susuk gitu? Kayak misalnya eee dalam proses penanamannya sampai</p>	<p><i>Channel:</i></p> <p>Pembayaran dilakukan langsung dengan tunai.</p>
--	---

<p>penjualan gimana biar efisien gitu, jadi gak banyak makan waktu, gak banyak makan biaya gitu.</p> <p>N: Ya kayak pertama aja waktu kita membangun itu aja istilahnya membutuhkan konsentrasi gitu. Setelah kita berjalan paling kita ya pagi kontrol airnya jangan sampai kurang. Dia punya ukur nutrisinya jadi itu aja. Soalnya ndak sama kita kayak kerja kebun gitu kan harus kita cangkul lagi apa segala ini kan sudah... sudah kayak begini tinggal bibit sudah cukup besar kita tinggal pindahkan aja gitu ya.</p> <p>P: Oh jadi kalau sekarang itu jadi lebih efisien maksudnya eee gak makan waktu lagi gitu ya.</p> <p>N: Ya ndak terlalu makan waktu sudah gitu sekarang kita jaga aja mana mau kita panen itu aja gitu.</p> <p>P: Karena sistemnya itu sudah adalah lah gitu.</p> <p>N: Ada sudah istilahnya sudah jalan kan ndak terlalu istilahnya memakan terlalu banyak waktu lah sudah gitu kita membutuhkan sekarang ya waktu panen aja kita bungkus gitu kan? Sekali antar ya agak santai lagi gitu kan.</p> <p>P: Hmm eee kira-kira siapa aja yang jadi pihak-pihak kerja sama susuk gitu? Hidroponik ini.</p> <p>N: Saya sih ndak ada kerja sama dengan siapapun ya istilahnya mandiri aja ya gitu kan.</p> <p>P: Oh mandiri aja.</p> <p>N: Ya ndak ada yang kasih bantuan ya mandiri aja.</p>	
---	--

<p>P: Mandiri belajar dari internet beli sendiri buat sendiri.</p> <p>N: Ya uang sendiri aja gitu.</p> <p>P: Terus eee siapa yang jadi pemasoknya susuk gitu?</p> <p>N: Pemasoknya?</p> <p>P: Iya pemasok.</p> <p>N: Itu ya kayak di kalau dari Tarakan ke sini kayak Toko Buah 88 itu kan. Baru kayak tempat ipar saya disini jual sayur, di kampung bugis penjual sayur, karang anyar sana penjual sayur saya titip-titip semua gitu. Ya dua-dua hari dicek sudah habis ya kita kasih masuk lagi gitu kan</p> <p>P: Oh itu mitra ininya lah ya yang biasa beli-beli.</p> <p>N: Ya yang kalau datang kesini ya itu kebanyakan penjual kebab, burger itu kan, kayak rumah-rumah makan gitulah ada juga mereka langsung kesini gitu.</p> <p>P: Hmm rata-rata tempat makan lah ya intinya.</p> <p>N: Iya. Cuma mereka sudah tau gitu kan karena beli langsung kesini juga mungkin lebih murah daripada beli di pasar gituloh. Saya biasa satu pohonnya saya kasih tujuh ribu, mereka kalau beli di penjual sayur ndak dapat minimal ya paling sepuluh ribu, gitu loh.</p> <p>P: Oh harga pasar memang sepuluh ribu.</p> <p>N: Ya kan. Saya juga kadang kira mau terlalu mahal jual ke orang kadang-kadang istilahnya ndak tega juga saya.</p>	<p><i>Key partnership:</i></p> <p>Sayuran yang ditanam juga dititipkan ke toko buah dan pedagang sayur.</p> <p><i>Customer segment:</i></p> <p>Narasumber 3 juga memiliki konsumen dari pengusaha kuliner seperti penjual kebab, burger, dan rumah makan.</p> <p><i>Value proposition:</i></p> <p>Pelanggan datang langsung membeli karena harga yang dijual lebih murah dari harga pasaran.</p>
---	--

<p>P: Iya apalagi situasi lagi ndak bagus.</p> <p>N: Iya jadi pokoknya jalan ajalah usahanya jalan aja yang penting gitu jalan aja gitu kan.</p> <p>P: Terus... eee berarti kalau misalnya pemasok bahan-bahan itu ya dari mana gitu tadi?</p> <p>N: Kebanyakan dari kadang dari Tangerang, ndak tentu juga kadang dari Balikpapan, dari Samarinda gitu kan.</p> <p>P: Kalau sekarang gitu memang eee lebih seringnya Balikpapan ya? Atau...</p> <p>N: Sekarang saya lagi kebanyakan lewat Samarinda ya lebih murah kayaknya.</p> <p>P: Oh memang lebih murah.</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Satu pulau lah.</p> <p>N: Iya karena dia kalau lewat darat kan, transportnya lebih murah dia itu perkilonya. Kalau kita kirim dari Jawa itu kadang-kadang memang bahannya murah tapi ongkos kirimnya mahal kadang-kadang bahannya kita beli tiga ratus ribu ongkirnya bisa jadi empat ratus, lebih mahal ongkir daripada bahan.</p> <p>P: Oh ta bener bener bener. Paling bahannya ya paling bibit itu kan ndak ndak mahal lah harusnya.</p> <p>N: Kalau bibit kayak bibit kan ndak mahal karena kalau kita kirim seumpama dia amplop aja kirim di pos cuman berapa tapi kalau kita mau cepat ya dia hitung biar sedikit dia hitung perkilo kan gitu kan.</p>	<p><i>Key resource:</i></p> <p>Bahan-bahan dipasok kebanyakan dari Tangerang, Balikpapan, dan Samarinda.</p> <p><i>Cost structure:</i></p> <p>Pengiriman darat bisa mengurangi biaya yang cukup besar sehingga bisa mengefisienkan biaya.</p>
---	---

<p>P: Berarti memang gitulah diusahakan dia murah.</p> <p>N: Iya kadang memang saya perbandingkan di Balikpapan eh di Tarakan eh di Balikpapan Samarinda dengan di Jawa memang bahan di sana lebih murah di Jawa, tapi kalau kita tariknya ongkos lagi, nah itukan hitungannya malah jadi lebih mahal gitu loh.</p> <p>P: Oh ya bener bener bener.</p> <p>N: Iya. Jadi kebanyakan kalau di Balikpapan Samarinda itu aja saya sekarang jadi lebih dekat lah gitu kan mereka lewat darat kan transport darat kan lebih murah gitu. Kalau lewat Jawa itu satu kilo bisa sampai lima puluh enam puluh, kita dari Samarinda ke sini paling delapan ribuan sembilan ribu satu kilo... ya kan? Ya memang kalau kita perhitungkan perjalanan juga kurang lebih aja. Dari sana kadang-kadang kita kirim yang cepat juga mau delapan tujuh hari. Kita dari Balikpapan Samarinda kesini kadang cuman empat hari sudah sampai. Ongkirnya lebih murah gitu loh. Kita ya isitilahnya kan cari yang murahnya aja kan.</p> <p>P: Oh cari efisienlah.</p> <p>N: Efisiennya ajalah kita kan.</p> <p>P: Efisien harga.</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Eee terus suk eee gimana susuk itu menjalin kerja sama mitranya sama pemasok bibitnya itu?</p> <p>N: Ya biasa kita butuh ya liat-liat di internet oh ini ada produk baru gitu kan ya.</p>	
--	--

<p>P: Oh cuman begitu.</p> <p>N: Iya liat-liat di internet gitu ya. Tanya ada gak ada ya kita pesan gitukan.</p> <p>P: Kalau... kalau mitra ini ya maksudnya pembeli-pembelinya gitu?</p> <p>N: Ya mereka ya pokoknya taunya kita antar ya dia jual aja gitu.</p> <p>P: Pokoknya dia liat ada stok, dia ambil gitu?</p> <p>N: Iya pokoknya kita antar dia jual aja ndak tau dia ndak pernah tanya ini bibitnya produk apa ndak... pokoknya bisa jual laku ya sudah aja gitu.</p> <p>P: Yang penting ada aja bahannya jadi ndak peduli siapa ini.</p> <p>N: Ada ya ada yang punya produknya mereka jual aja gitu kan. Cuman sekarang saya juga sekarang saya banyak liat oh ini yang bagus ini yang bagus bibitnya itu yang saya cari itu aja. Kayak sekarang banyakan saya yang impor Belanda punya bibit itu loh, dia lebih... lebih bagus. Kalau kita yang lokal kan kebanyakan batang aja dia. Kalau yang impor itu dari Belanda kebanyakan daun, daun ya, lebih banyak daun gitu.</p> <p>P: Memungkinkan gak suk kayak susuk kehilangan mitranya gitu?</p> <p>N: Yang penting kita ada kurang lebih lah sama orang kan jaga-jaga kualitas ya kan? Yang penting kita pergaulan juga kita penting kan itu kan. Istilahnya kita baik sama orang gak mungkin dia mau lari sama lari pelanggan kita gitu.</p>	<p><i>Value proposition:</i></p> <p>Bibit yang diimpor dari Belanda menghasilkan sayuran yang lebih lebat.</p> <p><i>Customer relationship:</i></p> <p>Menurut narasumber 3 pergaulan dengan pelanggan juga penting karena jika kita baik, pelanggan akan tetap setia membeli ditempat kita.</p>
--	--

<p>P: Eee kalau mau tanya-tanya soal biaya gak papa ya suk?</p> <p>N: Biaya apa?</p> <p>P: Maksudnya gak detil sih tapi kira-kira kayak misalnya pertanyaan pertama ini, biaya apa aja yang sudah dikeluarkan gitu?</p> <p>N: Ya sekarang kita nih kayak bikin kebun gini kan pertama kita harus pagarin dulu supaya orang gak bisa masuk kan. Ya itu pagar, ya kan beli bahan kayak kayu, drum-drum bekas itu kan. Yang kedua itulah yang kita beli kayu, beli pipa untuk dia punya untuk produksinya kan. Netpotnya itu, kalau sudah begitu ya mau pembibitan ya harus beli rockwallnya, gitu.</p> <p>P: Berarti biaya-biaya itulah.</p> <p>N: Dia punya nutrisinya itu.</p> <p>P: Oh iya dia punya pupuk dan sebagainya.</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Eee kira-kira susuk ada upaya gitu kah kasih maksudnya mengefisiensikan biaya susuk gitu.</p> <p>N: Ya sekarang saya sudah tiap hari gitu dengan cara gimana pun lah kita istilahnya bisa meringankannya kan ya... Yang pertama itu yang bisa meringankan ya itu dari bahannya aja gitu. Bahannya aja di mana lebih murah itu kan.</p> <p>P: Hmm memang lebih ke bahannya itu ya.</p> <p>N: Ya bahannya utamanya bahannya itu yang gitu. Kalau listrik sudah pasti sekian sudah ndak bisa lari dari situ kan.</p> <p>P: Oh itu tetap kan biaya tetap soalnya.</p>	<p><i>Cost structure:</i></p> <p>Biaya tidak tetap yang banyak dikeluarkan seperti pagar untuk menjaga kebun, kayu dan drum bekas juga digunakan. Membeli pipa untuk wadah produksi sayur dengan netpot dan rockwall untuk pembibitan.</p>
--	--

<p>N: Iya kalau produk kayak dia punya bahan produknya untuk kita produksi memang harus cari yang lebih murahlah dimana yang murah gitu kan.</p> <p>P: Oh berarti itu memang biaya tidak tetapnya lah ya.</p> <p>N: Iya.</p> <p>P: Berubah-berubah gitu. Eee terus kira-kira ada gak suk kayak biaya yang suatu saat nanti tuh bisa mengancam produk proses produksi gitu.</p> <p>N: Ya itu kita belum kita bisa tau ya itu ya karena yang penting kita jaga kualitas aja gitu.</p> <p>P: Jaga kualitas aja ya.</p> <p>N: Ya. Kalau sekarang juga namanya persaingan hidroponik sih banyak juga sih yang tanam. Banyak yang tanam kan. Cuma ya itu tergantung kita aja pikirkan gimana orang bisa datang ke kita aja gitu kan.</p> <p>P: Di mana apa bisa memenuhi kebutuhannya aja.</p> <p>N: Iya memenuhi kebutuhan mereka gitu kan yang penting kita jaga produknya bagus gitu kan.</p> <p>P: Soalnya situasi sekarang kan belum tentu juga kan belum tau nanti...</p> <p>N: Kadang kita gak bisa pikirkan yang kayak mana akan datang ya gitu ya kan.</p> <p>P: Iya kitanya gak tau tiba-tiba ada ini.</p> <p>N: Iya yang penting kita jalankan ajalah. Yang penting konsisten aja kita kan. Kalau namanya sekarang persaingan hidroponik sih</p>	
---	--

<p>Tarakan juga banyak gitu loh. Kadang mereka juga membutuhkan lari ke kita juga.</p> <p>P: Hmm.</p> <p>N: Kayak dia kan biasa ada pelanggannya baru sekarang ndak gitu mencukupi ke pelanggan ya mau ndak mau lari ke kita lagi ambil juga gitu kan.</p> <p>P: Oh jadi ujung-ujungnya ya tergantung inilah memenuhi stok ajalah.</p> <p>N: Ya yang penting kita stok ada ya mereka pasti datang jugalah gitu.</p> <p>P: Terus suk pertanyaan terakhir ya suk, Gimana caranya susuk itu mengurangi biaya produksi gitu?</p> <p>N: Biaya produksi.</p> <p>P: Cara menguranginya.</p> <p>N: Ya kadang-kadang kalau kita bisa kurangi itu sih ndak bisa ya kayak rockwool kita potong terlalu kecil nanti kan ndak maksimal dia nanti taruh di netpotnya itukan. Ya harus seukuran begitulah gitu kan.</p> <p>P: Hmm. Berarti memang udah... udah begitulah harganya.</p> <p>N: Iya kita terlalu irit di rockwall nanti ndak maksimal dipertumbuhannya dia gitu. Dia kan dan rockwall itu kan untuk mendudukan sawi itu kan di akarnya di situ ya kan. Nanti kalau terlalu kecilkan dia goyang ya kan nanti seumpama dia goyang nanti pohonnya itu tumbuhnya miring, nanti kan ndak bagus juga jadinya. Jadi harus istilahnya dia duduk berdiri tegak gitu pohonnya gitu kan. Tapi ndak usah istilahnya jangan juga terlalu</p>	<p><i>Cost structure:</i></p> <p>Penghematan biaya dapat dilakukan dengan memotong kecil <i>rockwoolnya</i> tetapi beresiko tanaman tidak tumbuh dengan baik.</p>
---	---

<p>besar, seukuran memang seukurannya dia gituloh ya kan.</p> <p>P: Pas lah ya.</p> <p>N: Iya istilahnya kalau biasa satu rockwall itu dua puluh centi kali lima belas kali dua centi kali tujuh cent... setengah cent...tujuh setengah centi lebarnya ya kita jadi delapan belas biji gitu kan. Ya kadang kita jadikan dua puluh satu.</p> <p>P: Itulah caranya.</p> <p>N: Istilahnya bisa mengirit sedikit kan. Itu aja, kalau mau dicecilin lagi ndak maksimal dia nanti.</p> <p>P: Oh sudah ndak bagus lagi.</p> <p>N: Ndak bisa nantinya dia duduk di netpot itukan nanti bisa istilahnya kan goyang dia, dia goyang nanti ditiup angin miring lagi nanti sayur tumbuhnya lagi ndak bagus kan gitu kan. Ya istilahnya kadang memang kita seupaya kita bisa mengirit tapi kita pikir-pikir juga kadang juga ndak bisa juga, kan gitu</p> <p>P: Memang sudah situasinya seperti itu.</p> <p>N: Iya harus segitu ya gitulah gitu kan. Ya yang bisa gitu ya kita datangkan aja bahan itu darimana lebih murah itu aja yang kita pikirkan gitu aja.</p> <p>P: Oh itu aja caranya.</p> <p>N: Ya.</p> <p>P: Eee ok suk itu sudah pertanyaan terakhir, eee makasih ya suk sudah mau saya wawancarai gitu suk untuk penelitian skripsi saya</p>	
---	--

<p>N: Ya ndak papa ya istilahnya saling menolong ya ndak papa lah ya kan.</p> <p>P: Ya ya.</p> <p>N: Ya kalau ada keperluan ya datang aja ya saya bisa bantu.</p> <p>P: Oh ya suk.</p> <p>N: Ya.</p> <p>P: Makasih ya suk ya.</p> <p>N: Ya.</p>	
---	--

Keterangan:

P: Peneliti

N: Narasumber

Keterangan narasumber 4

Nama Narasumber : Marisa Dewi Harmoko

Jabatan : Pelanggan UMKM X

Tempat Wawancara : Rumah Pelanggan

Jam Wawancara : 8.00

Tanggal Wawancara : 19 Desember 2020

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara	Keterangan
<p>P: Pagi ce, saya Randy saya melakukan penelitian skripsi mengenai eee analisis Bisnis Model Canvas eee UMKM Bapak Budhiono eee yang menjual sayuran hidroponik. Nah ce boleh perkenalkan secara singkat bagaimana tentang usaha cece, eee mengambil sayuran di sayuran Bapak Budhiono.</p> <p>N: Perkenalkan nama saya Marisa, saya bisnis online dalam bidang usaha makanan. Eee saya mengambil hidroponik eee ditempat Bapak Budhiono.</p> <p>P: Eee kira-kira sejak kapan eee cece beli di... sayur-sayuran Bapak Budhiono?</p>	

<p>N: Hmm... Karena kita baru kenal jadi sekitar baru dua bulan.</p> <p>P: Oh sekitar dua bulan.</p> <p>N: Baru dua bulan, baru dua bulan berjalan.</p> <p>P: Eee bagaimana tanggapan cece tetang sayur yang dijual sama Bapak Budhiono?</p> <p>N: Sayur yang dijual saya suka karena dari bentuk daunnya, dari sayurnya itu benar-bener hijau dan itu bener bener fresh banget ya jadi buat pelanggan menikmatinya juga pastinya nikmat ya kalau kita dapat makan sayuran yang fresh kan, kayak gitu.</p> <p>P: Eee apakah produk yang dijual itu sudah sesuai dengan keinginan pelanggan?</p> <p>N: Pastinya sudah dong kalau gak kan gak langganan.</p> <p>P: Ada kritik dan saran buat sayuran ini?</p> <p>N: Sejauh ini kan saya belum dapat miss, saya kan belum dapat maksudnya yang saya gak suka. Jadi sejauh ini it's okay fine aja masih.</p> <p>P: Pertanyaan selanjutnya ce. Menurut cece segmentasi apa yang paling tepat buat UMKMnya Bapak Budhiono ini?</p> <p>N: Segmentasi? Maksudnya gimana itu?</p> <p>P: Maksudnya kira-kira pelanggan seperti apa yang tepat buat Bapak Budhiono ini.</p> <p>N: Pelanggannya semuanya hampir tepat sih ya karena kan selada ya pasti dibutuhkan sama bisnis online, bisnis offline kayak gitu jadi semuanya pasti eee tepat aja gitu. Dari muda sampai tua juga dapat karena semua</p>	<p><i>Customer segment:</i></p> <p>Menurut pelanggan semua segmentasi hampir tepat akrena juga dibutuhkan oleh bisnis online dan bisnis offline dan dikonsumsi muda dan tua.</p>
---	--

<p>menikmati selada ya, kayak gitu. Karena kan saya ambilnya yang selada ya.</p> <p>P: Karena ya dibutuhkan siapa aja ya. Terus eee sayuran jenis apa aja yang sering dibeli cece?</p> <p>N: Aku selada.</p> <p>P: Oh Selada aja?</p> <p>N: Iya selada.</p> <p>P: Terus eee berapa sih pengeluaran rata-rata yang dikeluarkan sama pembeli?</p> <p>N: Ya saya hitungannya gak tentu ya jadi biasanya sekali ngambil gitu sekitar lima puluh ribu... lima puluh ribuan.</p> <p>P: Oh lima puluh ribuan. Terus eee Apa sih yang membuat cece itu lebih memilih beli sayuran disini daripada di tempat lain?</p> <p>N: Karena di sini harganya terjangkau dan kualitasnya juga ok.</p> <p>P: Oh harga dan kualitas ya. Eee terus ce pernah beli sayuran eee sayuran lain di UMKM lain gitu?</p> <p>N: Hmm belum pernah sih karena kan saya cuman fokusnya sama selada ya jadi belum pernah coba untuk sayuran yang lain.</p> <p>P: Terus eee apakah memungkinkan cece itu eee pindah ke UMKM yang lain gitu?</p> <p>N: Hmm... Pindah itu gini dalam artian misalnya di tempat Bapak Budhiononya lagi habis, kalau kita urgent kita mungkin bisa ambil di tempat yang lain. Tapi terlepas dari itu ya tetap stay aja.</p> <p>P: Oh tergantung situasi.</p>	<p><i>Value proposition:</i></p> <p>Harga murah menjadi alasan pelanggan ini membeli di UMKM X.</p> <p><i>Customer segment:</i></p> <p>Pelanggan akan pindah membeli di UMKM lain jika stok sayuran di UMKM X habis.</p>
--	--

<p>N: Yes bener tergantung situationnya seperti apa.</p> <p>P: Eee Menurut cece apakah harga yang diberikan itu sudah sesuai?</p> <p>N: Sesuai dong, sangat sesuai sih menurut saya karena seladanya itu ikatannya besar, isiannya banyak dan harganya itu benar-benar terjangkau. Jadi sesuaiilah gitu.</p> <p>P: Eee Kalau harganya itu menurut cece apakah unggul dari pesaing gitu?</p> <p>N: Malahan dibawah ya, dibawah pesaing harganya.</p> <p>P: Oh berarti lebih...</p> <p>N: Lebih murah... Kayak gitu</p> <p>P: Eee apa... Apakah cece itu mendapatkan akses dengan mudah untuk melakukan transaksi gitu?</p> <p>N: Sangat mudah.</p> <p>P: Sangat mudah ya.</p> <p>N: Karena kan sekarang banyak ya sistem online, jadi kita juga kontak dengan eee customer kontak dengan orang lain kan gampang banget ya semenjak ada digital ini nih. Semuanya serbah ada serba bisa kan, kayak gitu.</p> <p>P: Kalau akses kemudahan ambil produknya itu gampang?</p> <p>N: Gampang. Tinggal telfon langsung diantar... Asik hehe.</p> <p>P: Berarti cepat ya ce?</p> <p>N: Cepat sangat cepat.</p> <p>P: Apa... Apakah ada pelayanan lain gitu ce eee yang diberikan sama UMKM ini?</p>	<p><i>Value proposition:</i></p> <p>Harga yang ditawarkan sesuai dengan produk. Ikatan sayurnya juga besar jadi pelanggan mendapat harga murah tapi barang yang didapat besar.</p> <p><i>Value proposition:</i></p> <p>Dari segi harga UMKM X lebih unggul dari pesaing.</p> <p><i>Channel:</i></p> <p>Transaksi mudah dilakukan karena kemudahan teknologi yang ada.</p> <p><i>Value proposition:</i></p> <p>Produk mudah didapatkan dan cepat juga didapatkan karena akan langsung diantar setelah memesan.</p>
--	---

<p>N: Eee lumayan ya karena udah banyak pelanggan ya, kayak gitu lumayan. Karena baru juga merintis kan ya bener jadi pelan-pelan kan tapi setidaknya kalau gak salah itu udah lumayan dikenal banyak orang ya.</p> <p>P: Eee terus selanjutnya ce eee gimana sih cara UMKM ini menjaga hubungan ke cece misalnya?</p> <p>N: Menjaga hubungan ke kita gitu ya simpel, dengan cara ngobrolnya dia enak, ramah, itu sudah bisa menjaga kok. Simpel sebenarnya. Cukup baik ramah sama pembeli, udah. Kitanya juga pasti nyaman kan, kayak gitu.</p> <p>P: Itu juga meningkatkan hubungan berarti.</p> <p>N: Benar.</p> <p>P: Terus eee Berarti informasi dan layanan sudah jelas ya ce?</p> <p>N: Sangat jelas.</p> <p>P: Apakah eee UMKM ini menerima kritik gitu sama saran?</p> <p>N: Ya menerima kan setiap kali kan setelah diantar, ditanya gimana seladanya bagus kah? Puas gak? Gitu jadi dia sangat menerima saran dan kritik gitu. Cuman sejauh ini kan kitanya, gak... bagus gitu. Sangat bagus sangat baik gitu.</p> <p>P: Terus eee pertanyaan terakhir ya ce, apakah cece pernah melakukan komplek? Kalau melakukan komplek, apakah ada respon? Dan layanan apa yang diberikan kepada UMKM ini karena komplek itu?</p> <p>N: Ya sejauh ini belum ada komplek ya, karena setiap kali ngambilnya selalu bagus</p>	<p><i>Customer relationship:</i> Dengan cara berbicara dan ramah bisa menjaga hubungan dengan pelanggan.</p> <p><i>Customer relationship:</i> UMKM X menerima kritik dan saran dari pelanggan.</p>
--	--

<p>cuman saya pernah komplek di pelanggan UMKM lainnya.</p> <p>P: Oh hanya itu?</p> <p>N: Eeh.</p> <p>P: Jadi untuk UMKM ini aman berarti?</p> <p>N: Iya ya, ini masih aman. Cuma ya temen saya aja yang ini yang saya pernah komplek.</p> <p>P: Ooo okelah ce itu aja sih pertanyaan yang saya ajukan. Terima kasih ce untuk meluangkan waktunya.</p> <p>N: Iya makasih.</p>	
---	--

Lampiran 3. Uji Triangulasi

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Customer Segments	-Pelanggan saya dari... restoran atau catering-katering sama... ya tetangga-tetangga ada yang beli juga.	-Kalau pelanggan kebanyakan kita dari anu ya pelaku UKM khususnya kuliner. Penjual-penjual kebab burger itu KP-KP mungkin itu aja sih. Kalau yang rumah tangga jarang, paling ya rumah tangga itu mereka sekali-sekali aja beli ke sini datang ke sini.	-Ya yang kalau datang kesini ya itu kebanyakan penjual kebab, burger itu kan, kayak rumah-rumah makan gitulah ada juga mereka langsung kesini gitu.	-Pelanggannya semuanya hampir tepat sih ya karena kan selada ya pasti dibutuhkan sama bisnis online, bisnis offline kayak gitu jadi semuanya pasti eee tepat aja gitu. Dari muda sampai tua juga dapat karena semua menikmati selada ya, kayak gitu. Karena kan saya ambilnya yang selada ya.	Valid
	-Yaa pelanggan pindah ya sewaktu-waktu saya kehabisan stok, pelanggan itu ya saya suruh pergi cari ke pelanggan lain sementara sesudah ada produksi sayuran kembali baru saya hubungi pelanggan itu baru dia ngambil kembali sama saya.	-Terkadang... terkadang kalau kesini kosong kita carikan petani lain, untuk ngisikan, itu aja sih saling menutupi aja.		-Hmm... Pindah itu gini dalam artian misalnya di tempat Bapak Budhiononya lagi habis, kalau kita urgent kita mungkin bisa ambil di tempat yang lain. Tapi terlepas dari itu ya tetap stay aja.	Valid

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Value Propositions	-Kualitas... kualitas sayur kita bagus dan rasanya tidak pahit eee dia lebih keriting seladanya, jadi untuk buat anu itu tumpeng kebanyakan.			-Sayur yang dijual saya suka karena dari bentuk daunnya, dari sayurnya itu bener-bener hijau dan itu bener bener fresh banget ya jadi buat pelanggan menikmatinya juga pastinya nikmat ya kalau kita dapat makan sayuran yang fresh kan, kayak gitu.	Valid
	-Sayuran hidroponik ini lebih unggul karena lebih bersih dan tidak kotor, pakai media air. Sedangkan yang ditanam lewat tanah itu kebanyakan kotor berpasir jadi orang tidak suka dan sayuran yang ditanam hidroponik itu lebih renyah lebih gurih jadi kebanyakan orang lebih suka daripada yang hasil tanam di tanah.	-Sebetulnya yang membandingkan itu cuman pelanggan sih. Kalau yang organik dengan tanah itu kendalanya, kalau dia misalnya tidak menggunakan greenhouse atau atap, Kecipratan hujan akan mengotori tanaman, berpasir biasanya. Itu aja perbandingannya tapi kalau yang hidroponik walaupun kena cipratan air hujan dia tidak kotor. Tidak ada kotor yang membekas karena gak ada			Valid

		<p>tanah. Sebetulanya secara... secara apa kebersihan atau apa, hasil-hasil pertumbuhan sama aja. Cuma itu yang membandingkan biasanya kendala orang di pasar itu gak mau yang berpasir orangnya, tidak mau kotor itu aja. Itu aja permasalahannya yang dibandingkan. Kalau secara sehat kita bisa kan beradu sehat kan namanya hidroponik dan organik menghindari penyemprotan pestisida itu aja sih. Kedua itu sama-sama menghindari penyemprotan menggunakan hama penyemprotan pestisida kimia, itu aja sih.</p>			
	<p>-Sudah menarik, soalnya harga kita bersaing dengan yang ditanam di tanah secara tradisional.</p>	<p>-Kalau sesama petani dibidang pesaing ndak sih cuma kadang-kadang anu aja, nakalnya petani itu main di harga aja sih tiba-tiba mungkin seperti konvensional kan</p>			Valid

		<p>kalau misalnya sayur banjir harga turun, di hidroponik begitu juga begitu rame-rame panen harga turun padahal kan sebetulnya itu sudah menjatuhkan harga pasar kan... itu aja sih kenakalan-kenakalan petani itu.</p>			
	<p>-Layanan gratis ongkir, jadi lewat pesanan langsung diantar setiap waktu dia mau pagi atau sore tetap dilayani.</p>	<p>-Iya seperti yang tadi saya bilang tadi kalau dia sejalur kita kasih gratis ongkos kirim. Kalau sejalur atau... kendalanya gini atau misalnya... kalau misalnya sudah kita kenakan ongkos kirim itu biasanya kita sudah selesai panen kita sudah antar ke kota, kita sudah stay di kota, tiba-tiba dipesan. Nanti kan tidak ada pengiriman. Tidak dikirim yang ada kan cuman paling tukang panen aja kan. Otomatis mereka jadi ya</p>		<p>-Gampang. Tinggal telfon langsung diantar... Asik hehe.</p>	Valid

		pake jasa ini ojek online jadinya.			
	-eee ya umumnya puas aja gak ada komplek. Mereka puas aja soalnya isinya diperbanyak dari biasanya orang yang jual.	-Kalau saya sih belum... belum melihat ya kalau dibidang puas itu biasanya cuma kadang dia kalau pingin salah satu selada pinginnya kalau gak ada berarti gak makan itu aja intinya. Berarti dia menunggu salah satu jenis selada yang harus ditunggunya.		-Sejauh ini kan saya belum dapat miss, saya kan belum dapat maksudnya yang saya gak suka. Jadi sejauh ini it's okay fine aja masih.	Valid

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Channels	-eee lewat media sosial, WA IG.	-Iya lewat WA kalau sudah jadi pelanggan kan.			Valid
	-Langsung cash dia... kita antar langsung bayar cash.	-Cash langsung sih biasanya. Bisa cash kecuali saat kita mengantar orangnya tidak ditempat, berarti kita double penagihannya saat pengantaran berikutnya. Tapi itu yang kita percaya aja pelanggan tetap. Tapi	-Kebanyakan sih ada yang langsung cash ada yang juga kita titip di nanti selesai jual baru dibayar gitu kan.		Valid

		kalau pelanggan baru kita tunggu. Kita tunggu atau kita bawa balik pulang kan.			
--	--	--	--	--	--

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Customer Relationships	-Ya biasa dikasih lebih bonus supaya pelanggan lebih suka.	-Ya biasanya kita kan ada namanya sayuran berlebih misalnya panen berlebih hari ini kita kasih lebih lah itu aja sih biasanya.		-Eee Penjualnya juga ramah, terus kadang kasih diskon.	Valid

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Revenue Streams	-Bisa... Bisa satu kali, Kadang rutin.	-Iya tergantung pelanggan misalnya, kadang-kadang kita tidak pakai schedule panen, di hari kosong pun kadang-kadang kalau pelanggan minta tapi pas ada yang kita aja ada turun ke kota kita bawakan sekalian. Tapi kalau kita gak ada jadwal ke kota berarti kita gak ngantar.			Valid
	-Ya, itu memang sudah sesuai lah, sudah murah juga	-Iya masih bisa terjangkau. Masih bisa			Valid

	dari harga di pasaran tradisional lebih mahal.	istilahnya operasional masih terjangkau, masih bisa istilahnya operasional ketutupi lah kan. Kalau sudah dibawah itu bisa dikatakan berarti itu bisa dikatakn itu berarti lagi lelang dia. Lagi lelang sayur sudah.			
--	--	---	--	--	--

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Key Resources	-Otomatis bahan baku jadi macam kita beli nutrisi bibit apa kalau naik kita kebanyakan lewat kirim kapal aja jadi agak bisa mengurangi...		-Iya karena dia kalau lewat darat kan, transportnya lebih murah dia itu perkilonya. Kalau kita kirim dari Jawa itu kadang-kadang memang bahannya murah tapi ongkos kirimnya mahal kadang-kadang bahannya kita beli tiga ratus ribu ongkirnya bisa jadi empat ratus, lebih mahal ongkir		Valid

			daripada bahan.		
	-Beli di media sosial seperti di Tokopedia, Shopee, yang mana termurah kita ambil belanja disitu.		-Oh dia punya bahannya? Saya kebanyakan sih kirim lewat online lah online.		Valid
	-Tantangan ya tidak ada. Jadi di satu toko tidak ada jual kita cari di toko lain. Stok ada aja.		-Kayaknya sih ndak ada ya, biasa sih lebih. Kadang memang kadang agak kosong gitu produknya kadang-kadang ya tapi ndak lama ada lagi gitu ya.		Valid

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Key Activities	-eee menanam sayur ya dari... pertama ya pembibitan lah, disemai semai langsung dipindah rockwall, dikasih nutrisi, baru pindah ke pipa-pipa penanaman. Sudah besar sekitar sepuluh harian dipindah ke pipa.	-Kalau rutinitasnya kita tiap pagi ya... tiap pagi ngecek air, ppm, sama ph, sama penambahan nutrisi dan air juga. Tiap pagi rutin itu minimal 2-3 jam karena setiap meja ini kan kita satu satu ngeceknnya juga, ngecek hamanya gitu. Kalau panen kita kan berkala... berkala sesuai	-Begitu panen ada lagi ya jadi gak sampai kosong lagi gitu kan. Ndak sampai kayak orang kan biasa habis panen kan habis, tunggu lagi gitu kan. Saya... saya kan ada terus gitu loh ada pembesarannya juga dari pembibitan ada pembesarannya gitu kan.		Valid

		pesanan ataupun kalau sudah siap panen saya... kita baru infokan ke pelanggan kan.			
	-Oh iya dikumpul, biasa di pelanggan itu ada berapa orang minat satu kali antar jadi satu jalur kemana begitu. Sesuai anu rute lah.	-Dia biasanya selain dia datang... biasanya kita sekali dua kali dia datang karena untuk liat-liat dulu sendiri kan. Setelah dia percaya dan yakin baru kita bawa antarlaha, tetapi pengantaran kita sejalur. Misalnya hari ini jadwal pengantaran ini kami infokan, mau gak sekalian di antarkan? Kalau dia mau sekalian diantarakan. Kalau dia bilang besok aja pak berarti nunggu jadwal yang berikutnya.	-Ada sudah istilahnya sudah jalan kan ndak terlalu istilahnya memakan terlalu banyak waktu lah sudah gitu kita membutuhkan sekarang ya waktu panen aja kita bungkus gitu kan? Sekali antar ya agak santai lagi gitu kan.		Valid

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Key Partnerships	-Tidak tetap. Biasa titiplah dipasar-pasar juga gitu.		-Kebanyakan dari kadang dari Tangerang, ndak tentu juga kadang dari Balikpapan,		Valid

			dari Samarinda gitu kan.		
--	--	--	--------------------------	--	--

Var.	Narasumber 1	Narasumber 2	Narasumber 3	Narasumber 4	Ket.
Cost Structures	-Ya biaya tetap ya air, listrik, sama-		-Hmm memang lebih ke bahannya itu ya. N: Ya bahannya utamanya bahannya itu yang gitu. Kalau listrik sudah pasti sekian sudah ndak bisa lari dari situ kan.		Valid
	-Biaya tidak tetap itu seperti anulah tadi nutrisi, rockwallnya, bibitnya.		-Ya sekarang kita nih kayak bikin kebun gini kan pertama kita harus pagarin dulu supaya orang gak bisa masuk kan. Ya itu pagar, ya kan beli bahan kayak kayu, drum-drum bekas itu kan. Yang kedua itulah yang kita beli kayu, beli pipa untuk dia punya untuk produksinya kan. Netpotnya itu, kalau sudah begitu ya mau pembibitan ya harus beli rockwallnya, gitu.		Valid

Lampiran 4. Dokumentasi



Sayur Pokchoy Hidroponik UMKM X



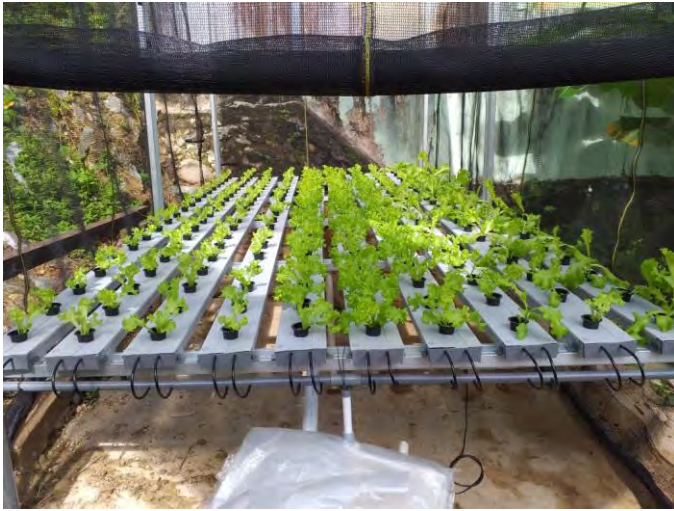
Pengemasemasan Sayuran Hidroponik



Sayur Selada Dengan Netpot UMKM X



Sayuran Hidroponik 1



Sayuran Hidroponik 2



Lokasi Baru UMKM X