

DOKUMENTASI



**DAFTAR NAMA UMK YANG POTENSI
KECAMATAN SINGOSARI KABUPATEN MALANG**

NO.	NAMA PERUSAHAAN	ALAMAT	JENIS USAHA
1	2	3	5
1	Kahuripan / Firman SK	Dsn Gondorejo 171 Singosari	Aneka kripik
2	Diva Kendedes	Jl. Kertanegara Barat 04 Ds. Candirenggo- Singosari	Perak (gelang, cincin)
3	Pelangi Craff	Jl. Wijaya Barat 84 Ds. Pagentan Singosari	Tas. Sprei, bantal
4	Sasa & Loe Art	Jl. Mondoroko III/2 Singosari	Daur ulang sovenir
5	Basuki Lacasa Art	Jl. Raya randu agung Ds. Randu agung	Classic Furniture
6	Duta Kulit	Jl. Ronggonoto Timur 100 Singosari	Sepatu, sandal, jaket
7	Jaya Negara Silver	Jl. Jaya Negara RT 06/6 Ds. C. Renggo Singosari	Perak
8	Kendedes	Jl. Raya karangploso 1-4 Singosari	Barang antik
9	Unggul Bamboe Wulung	Jl. PB. Sudirman 156 Ds Pagentan - Singosari	Kerajinan bambu
10	Adi Jaya Abadi	Jl. Suropati Gg. 11 RT 05/RW 05 Kel. Losari	Industri Kaos
11	Mebel Antik Bakar	Jl. Kebonjati Ds. Klampok	Mebel

Analisis Potensi dan Permasalahan Usaha Mikro Kecil (UMK) dalam Mengembangkan UMK Unggulan Kecamatan Singosari Kabupaten Malang

A. Profil dan Potensi Usaha Mikro Kecil (UMK)

1. Tgl Pengumpulan Data :
2. Nama Perusahaan :
3. Alamat Perusahaan :
4. Sektor Usaha : Industri Pengolahan
5. Jenis Kegiatan :
6. Jumlah Pemilik :
7. Bentuk badan Hukum : 1) Perusahaan Perseorangan 2) CV 3) PT
4)Firma 5) Lainnya
8. Tahun Mulai Beroperasi :
9. Nama Pemilik/ Pengusaha :
10. Pendidikan tertinggi yang ditamatkan:
11. Skala Usaha : 1) Mikro
2) Kecil
3) Menengah

12. Apakah pemilik usaha menjadi anggota koperasi: ya/tidak

13. Jumlah Total Tenaga Kerja:

Uraian	Satuan	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1. Banyaknya Tenaga Kerja	Orang			
a. Tenaga Kerja dari Keluarga	Orang			
b. Tenaga Kerja Luar	Orang			
2. Pendidikan Tenaga Kerja	Orang			
a. Tidak tamat SD	Orang			
b. Tamat SD	Orang			
c. Tamat SLTP	Orang			
d. Tamat SLTA	Orang			
e. Diploma I/II/III/Akademi	Orang			
f. S-1/S-2/S-3	Orang			

14. Rata-rata omset/penjualan : Rp. per hari/ per bulan

15. Rata-rata pengeluaran : Rp. per hari/ per bulan

Pedoman Wawancara

B. Pemetaan Permasalahan UMK

Aspek Pemasaran :

1. Apakah Bapak/Ibu mengalami kesulitan dalam memasarkan produk dari usaha yang bapak/Ibu kelola ?
2. Selama ini, apakah produk yang dipasarkan dapat diterima lokal (dalam kecamatan) , luar kecamatan (dalam kabupaten) atau luar kabupaten atau sudah ekspor?
3. Apa yang menyebabkan produk usaha sulit dipasarkan?
4. Media apa yang Bapak/Ibu gunakan dalam memasarkan produk ?

Aspek Finansial/ Permodalan :

1. Berasal dari manakah modal untuk awal usaha Bapak/Ibu?
2. Apakah bapak/ibu mengalami kesulitan permodalan dalam mengembangkan usaha ?
3. Selama menjalankan usaha, apakah bapak/ ibu pernah menerima pinjaman dari bank/ koperasi ?
4. Apakah Bapak/ ibu bersedia mengajukan pinjaman ke Bank/ koperasi untuk modal usaha ?
5. Apakah bapak/ibu membuat pembukuan/ laporan keuangan dalam menjalankan usaha ini?
6. Apakah bapak/ibu pernah menerima bantuan dari pemerintah mengenai modal usaha ?

Pedoman Wawancara

Aspek Sumber Daya Manusia

1. Menurut Bapak/ Ibu, Apakah pendidikan kewirausahaan itu sangat penting bagi pelaku Usaha ?
2. Apakah Usaha yang Bapak/Ibu kelola, sudah menerapkan fungsi manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan ?
3. Bagaimana Struktur Organisasi dalam Usaha Bapak/Ibu?
4. Apakah karyawan diberikan pelatihan rutin dalam rangka mengembangkan usaha?

Aspek Bahan Baku

1. Apakah bapak mengalami permasalahan mengenai Bahan Baku pada Usaha yang Bapak/Ibu kelola ?
2. Apa bentuk permasalahan mengenai bahan baku tersebut ?
3. Dalam menyuplai bahan baku, apakah bapak/ibu mengambil dari satu pemasok atau lebih?

Aspek Teknologi

1. Apakah bapak mengalami permasalahan mengenai alat-alat/ mesin – mesin produksi ?
2. Apa bentuk permasalahan mengenai alat-alat/ mesin – mesin produksi tersebut ?
3. Adakah kendala lain yang berkaitan tentang penggunaan teknologi pada Usaha yang Bapak/Ibu kelola ?
4. Teknologi yang bagaimanakah yang bapak/ibu harapkan dalam mengembangkan usaha yang bapak/ibu kelola ?

Pedoman Wawancara

Aspek Kemitraan

1. Apakah Bapak/ Ibu melakukan kemitraan/kerja sama dengan pihak lain (perusahaan/ instansi) dalam mengembangkan usaha ?
2. Adakah kendala dalam melaksanakan kemitraan ini? Apa bentuk kendala tersebut?

Lampiran Hasil Wawancara

INFORMAN 1

Nama Perusahaan : CV. Sandiva Kendedes
Alamat Perusahaan : Jl. Kertanegara Barat 04 Candirenggo Singosari
Jenis Kegiatan : Membuat gelang, cincin dan kalung dari perak
Tahun Mulai Beroperasi : 2003
Nama Pemilik : Ibu Sandiva

Jawaban :

Aspek Pemasaran:

1. Kesulitan pemasaran hanya pada awal mas karena produk saya belum dikenal. Produk saya mulai bisa dikenal oleh konsumen ketika diikutkan pameran oleh Dinas Koperasi dan UKM dan Disperindag. Kebetulan Bapak (suami) adalah orang dinas juga. Selain itu juga ada teman dan saudara yang ikut memasarkan.
2. Iya pemasaran kami lokal Kabupaten Malang, Luar Kabupaten, Luar Provinsi dan juga pernah ekspor, dulu pernah ekspor di Afrika dan juga Timur Tengah.
3. Kalau dulu masih bersifat tradisonal lewat mulu ke mulut, kemudian pameran pas event tertentu, sekarang ini lebih fokus ini lewat gallery. Di sini kan juga dekat candi singosari, kadang para turis yang ngunjungi candi juga mampir di gallery.

Aspek Permodalan:

1. Awal usaha dari modal sendiri kemudian untuk pengembangan usaha kami menerima pinjaman dari Bank dan sampai sekarang masih berhubungan.

Lampiran Hasil Wawancara

2. Untuk mengembangkan usaha ini memang kami butuh tambahan modal. Kami pernah mendapat pinjaman dari Bank Jatim untuk keperluan perkembangan usaha.
3. Iya. Bank jatim
4. Iya bersedia
5. Untuk pembukuan keuangan, ya sederhana mas. Masih manual pakai buku biasa.
6. Kalau dari pemerintah ini, mereka sebagai perantara untuk mendapatkan pinjaman dari Bank Jatim

Aspek Sumber Daya Manusia

1. Iya pendidikan kewirausahaan itu sangat penting. Tapi yang paling penting adalah keberanian dan optimis mas.
2. Belum
3. Kalau struktur organisasi, belum terstruktur dengan baik. Usaha ini dikelola oleh keluarga.
4. Ya saya memberikan pembinaan-pembinaan pada masyarakat di Singosari dan pasuruan, untuk mengolah perak menjadi kalung, gelang, cincin dan perhiasan lainnya. Kemudian hasil olahan mereka ditampung digalery sini.

Aspek bahan Baku

1. Kalau bahan baku, ya pernah mengalami sedikit kendala. Pernah bahan baku terlambat, tapi itu sangat jarang.
2. Kami mengambil dari beberapa pemasok, jadi tidak mengandalkan satu pemasok saja.

Aspek Teknologi

1. Kalau dari alat produksi tidak ada kendala mas

Lampiran Hasil Wawancara

INFORMAN II

Nama Perusahaan : CV. Kahuripan
Alamat Perusahaan : Dsn. Gondorejo, Ds. Tamanharjo Kec. Singosari
Jenis Kegiatan : Membuat Aneka Kripik
Tahun Mulai Beroperasi : 2004
Nama Pemilik : Ibu Muarrifatul dan Bapak Ibnu

Jawaban :

Aspek Pemasaran:

Kami masih mengalami kesulitan dalam memasarkan produk, karena banyak pesaing yang sama-sama memproduksi keripik di sini. Dan itu mas, kami hanya menawarkan produk lewat toko-toko. Dan mereka baru mau membayar jika barang sudah laku. Akibatnya banyak barang yang mengendap terlalu lama di toko-toko. Kami belum melakukan pemasaran dengan lewat media brosur, pamflet apalagi menggunakan internet mas

Produk yang telah kami pasarkan bisa diterima lokal, luar provinsi bahkan pernah ekspor juga, yaitu di Malaysia.

Selama ini cara pemasarannya ya dari mulut ke mulut , toko-toko dan ikut pameran.

Aspek Finansial:

Selama ini kami dari modal sendiri mas. Kalaupun ada kendala mengenai permodalan, Alhamdulillah bisa kami tangani sendiri. Jadi kami belum pernah mengajukan peminjaman ke Bank atau koperasi.

Lampiran Hasil Wawancara

Untuk pembukuan keuangan kami menggunakan buku kusus keuangan sederhana, yang mencatat pemasukan dan pengeluaran, serta mencatat para pelanggan yang masih mempunyai piutang.

Aspek Sumber Daya Manusia

Kendala dalam Bidang SDM:

Iya ini terus terang saja mas, saya buka. Karyawan kami sebelumnya ada 10 orang. Namun banyak kendala dan resiko yang kami temui yang disebabkan oleh karyawan, seperti menggoreng tempe untuk keripik, kadang kurang matang, bahkan ada yang gosong, padahal udah cukup lama kami melatih mereka. Selain itu ada sebagian karyawan yang kurang disiplin dalam menyetorkan produk (aneka keripik) ke beberapa toko dan dampaknya putaran produk sering terhambat, sehingga pada akhirnya kami melakukannya sendiri, mulai mengolah dan memasarkan. Dan sekarang usaha ini kami olah dengan tenaga kerja dari keluarga sendiri

Aspek bahan Baku

1. Untuk bahan baku seperti bayam, pisang mudah didapat mas, tempe juga. Kendala ya itu pas kedelai impor naik, terus cuaca juga berpengaruh mas, untuk pembuatan kripik singkong.
2. Kami mengambil dari beberapa pemasok, jadi tidak mengandalkan satu pemasok saja.

Aspek Teknologi

1. Untuk mesin yang kami gunakan berproduksi, ada yang manual ada yang udah modern. Alhamdulillah kami dapat sumbangan dari UMM dan UB
2. Jadi Alhamdulillah kami belum mengalami kendala mengenai bahan baku.

Lampiran Hasil Wawancara

INFORMAN III

Nama Perusahaan : CV. Bambo Wulung
Alamat Perusahaan : Jl. PB. Soedirman Pagentan Singosari
Jenis Kegiatan : Membuat kerajinan dari bambu
Tahun Mulai Beroperasi : 2000
Nama Pemilik : Bapak Edy P.

Jawaban:

Aspek Pemasaran:

1. Kalau saya tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan produk, karena melihat tidak ada banyak pesaing..
2. Iya pemasaran kami lokal Kabupaten Malang, Luar Kabupaten, Luar Provinsi dan juga pernah ekspor, dulu pernah ekspor ke Perancis.
3. Kami bersifat tradisional mas, lewat mulut ke mulut dan ini lewat gallery ini, terus juga dibantu oleh pemerintah lewat pameran pada event-event tertentu.

Aspek Permodalan:

1. Awal usaha dari modal sendiri.
2. Untuk mengembangkan usaha ini memang kami butuh modal, tapi kami belum mengajukan ke Bank.
3. Belum.
4. Iya bersedia asal persyaratan mudah
5. Untuk pembukuan keuangan, kami asih manual pakai buku keuangan biasa.
6. Bantuan permodalan dari pemerintah belum, tapi kami berharap pemerintah mau membantu dan mempermudah akses permodalan.

Lampiran Hasil Wawancara

Aspek Sumber Daya Manusia

1. Iya pendidikan kewirausahaan itu sangat penting.
2. Belum
3. Kalau mengenai struktur organisasi, belum terstruktur dengan baik. Usaha ini dikelola oleh keluarga saya sendiri. Ya saya pemilik, juga ikut bekerja, cari bahan baku, untuk keuangan di pegang anak saya sendiri.
4. Ya hanya pada awal mas, untuk tenaga kerja yang masih baru, lama-kelamaan mereka bisa sendiri.

Aspek bahan Baku

1. Kalau bahan baku, ya tidak pernah mengalami kendala. Karena persediannya di sekitar sini sangat banyak.
2. Kami mengambil dari beberapa pemasok, jadi tidak mengandalkan satu pemasok saja.

Aspek Teknologi

1. Untuk alat produksi untuk mengolah kerajinan bamboo ini tidak ada kendala mas.