

## LAMPIRAN

### Lampiran-1

#### Scan Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi BAB I-III

Perkumpulan Pengelola Pendidikan Malangkuçęwara (P3.M)

 **STIE MALANGKUÇĘWARA**  
d/h. ABM School of Economics

  Terakreditasi "A", AKUNTANSI, 3233/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2018  
Terakreditasi "A", MANAJEMEN, 2812/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2018

**Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi**  
Semester GASAL Tahun Akademik 2019/2020  
Nomor : 1103/BAAK/X/2019

Setelah memperhatikan Surat Ketua Program Studi tentang usulan dosen pembimbing skripsi dengan ini Ketua STIE Malangkuçęwara Malang menetapkan :

Nama : SUGENG HARIADI, SE, MM, Ak, CA  
Sebagai : Dosen Pembimbing 1  
Nama : -  
Sebagai : Dosen Pembimbing 2

Untuk mahasiswa berikut

Nama : LUTHFIANA KALTSUM  
Nomor Pokok : A.2016.1.33788  
Skripsi yang diajukan  
Bidang Kajian : AKUNTANSI KEUANGAN LANJUTAN  
Pokok Bahasan : PENJUALAN KONSINYASI  
Tempat/Obyek : -  
Judul Skripsi : -

Demikian surat penetapan ini dikeluarkan untuk dilaksanakan dengan sebaiknya.  
Penetapan ini berlaku sejak dikeluarkan.

Dikeluarkan di : Malang  
Pada Tanggal : 06/10/2019  
Ketua Program Studi Akuntansi,

  
  
Dra. RR. WIDANARNI PUDJIASTUTI, Ak., MSi., CA, CPA  
NIK-P.3M : 202.710.246

**Scan Kartu Bimbingan Skripsi BAB I-III**



Jl. Terusan Candi Kalasan - Malang Telp. 0341-491813

**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**  
**BAB.I s.d BAB. III**

| BLN/TGL     | BAB | PERMASALAHAN                                      | PARAF                                                                               |
|-------------|-----|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|             |     | Bulan : Oktober                                   |  |
| 8 Okt 2019  |     | Konsultasi tentang alur skripsi                   |                                                                                     |
| 18 Okt 2019 |     | Konsultasi tentang judul dan jurnal-jurnal.       |                                                                                     |
| 21 Okt 2019 |     | Konsultasi tentang BAB 1 dan 3                    |                                                                                     |
| 22 Okt 2019 |     | Konsultasi tentang BAB 1-3 dan untuk sempro.      |  |
|             |     | Bulan :                                           |                                                                                     |
| 24 Okt 2019 |     | Konsultasi tentang bab 1 dan 3                    |                                                                                     |
| 24 Okt 2019 |     | Konsultasi tentang ppt, bab 1 dan 3 untuk sempro. |                                                                                     |
|             |     | Bulan :                                           |                                                                                     |
|             |     |                                                   |                                                                                     |
|             |     |                                                   |                                                                                     |
|             |     | Bulan :                                           |                                                                                     |
|             |     |                                                   |                                                                                     |
|             |     |                                                   |                                                                                     |
|             |     | Bulan :                                           |                                                                                     |
|             |     |                                                   |                                                                                     |
|             |     |                                                   |                                                                                     |

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

**Catatan:**

Bobot Penilaian skripsi oleh pembimbing sebesar 50% dengan kreteria penilaian:

6. Ide/inovasi penelitian
7. Pemahaman konsep/teori
8. Pemahaman Metodologi
9. Kemampuan Analisis
10. Rutinitas Pembimbingan



## Scan Kartu Bimbingan Skripsi BAB IV-V

Perkumpulan Pencela Pendidikan Malangkuçewara (P3 M)

 **STIE MALANGKUÇEWARA**  
an ABM School of Economics

   
Terakreditasi 'A', AKUNTANSI 3233/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2018  
Terakreditasi 'A', MANAJEMEN 2812/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2018

**Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi**  
Semester GASAL Tahun Akademik 2019/2020  
Nomor : 1103/BAAK/X/2019

Setelah memperhatikan Surat Ketua Program Studi tentang usulan dosen pembimbing skripsi dengan ini Ketua STIE Malangkuçewara Malang menetapkan :

Nama : SUGENG HARIADI, SE, MM, Ak, CA  
Sebagai : Dosen Pembimbing 1  
Nama : -  
Sebagai : Dosen Pembimbing 2

Untuk mahasiswa berikut

Nama : LUTHFIANA KALTSUM  
Nomor Pokok : A.2016.1.33788  
Skripsi yang diajukan  
Bidang Kajian : AKUNTANSI KEUANGAN LANJUTAN  
Pokok Bahasan : PENJUALAN KONSINYASI  
Tempat/Obyek : TOKO OLEH OLEH DI DAERAH SANAN

Judul Skripsi : DAMPAK PERANAN PENJUALAN KONSINYASI  
TERHADAP PENINGKATAN LABA DALAM  
MENGEMBANGKAN USAHA KECIL DAN MENENGAH  
(UKM)

Demikian surat penetapan ini dikeluarkan untuk dilaksanakan dengan sebaiknya.  
Penetapan ini berlaku sejak dikeluarkan.

Dikeluarkan di : Malang  
Pada Tanggal : 28/01/2020  
Program Studi Akuntansi,

  
Dra. RR. WIDANARNI PUDJIASTUTI, Ak., MSI., CA, CPA  
NIK-P.3M : 202.710.246

## Scan Kartu Bimbingan Skripsi BAB IV-V

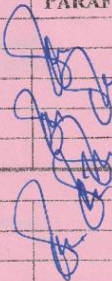


# STIE Malangkuçecwara

(Accounting Business Management)

Jl. Terusan Candi Kalasan - Malang Telp. 0341-491813

### KARTU BIMBINGAN SKRIPSI BAB IV s.d. BAB V

| BLN/TGL              | BAB | PERMASALAHAN                           | PARAF                                                                                |
|----------------------|-----|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Bulan : Januari 2020 |     |                                        |                                                                                      |
| Jan 6                | 4   | konsultasi tentang pengerjaan bab 4    |  |
| Jan 10               | 4   | konsultasi tentang pengerjaan bab 4    |                                                                                      |
| Jan 13               | 4   | konsultasi tentang pengerjaan bab 4.   |                                                                                      |
| Jan 16               | 4-5 | konsultasi tentang pengerjaan bab 4-5. |                                                                                      |
| Bulan :              |     |                                        |                                                                                      |
| Jan 30               |     | Acc Semhas                             |  |
|                      |     | Ac                                     |                                                                                      |
| Bulan :              |     |                                        |                                                                                      |
|                      |     |                                        |                                                                                      |
| Bulan :              |     |                                        |                                                                                      |
|                      |     |                                        |                                                                                      |
| Bulan :              |     |                                        |                                                                                      |
|                      |     |                                        |                                                                                      |
| Bulan :              |     |                                        |                                                                                      |
|                      |     |                                        |                                                                                      |

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

#### Catatan:

Bobot Penilaian skripsi oleh pembimbing sebesar 50% dengan kriteria penilaian:

6. Ide/inovasi penelitian
7. Pemahaman konsep/teori
8. Pemahaman Metodologi
9. Kemampuan Analisis

## Lampiran-2

### Pertanyaan-pertanyaan wawancara

1. Pada tahun berapa anda memulai usaha toko oleh-oleh?
2. Berapa modal awal usaha anda?
3. Adakah produk yang anda produksi sendiri?
4. Produk titipan (konsinyasi) apa saja yang ada ditoko anda?
5. Berapa pendapatan yang didapat perhari?
6. Adakah pemberian penjelasan rinci mengenai produk oleh pihak penitip (consignor)?
7. Adakah perjanjian tertulis atau lisan antara pihak penitip (*consignor*) dan pihak yang di titipi (*consignee*)?
8. Adakah pemberian tester kepada pihak yang di titipi (*consignee*) pada saat penawaran produk?
9. Dalam penentuan harga jual produk ditentukan oleh pihak penitip (*consignor*) atau pihak yang di titipi (*consignee*)?
10. Berapa persentase besarnya biaya komisi yang disepakati dari harga jual produk?
11. Kapan waktu pembayaran hasil penjualan titipan?
12. Bagaimana cara pembayaran hasil penjualan titipan oleh anda?
13. Pernahkah anda dihadapkan dengan persaingan dalam penjualan produk sejenis?
14. Pernahkah menunda pembayaran hasil penjualan produk?
15. Apakah ada pencatatan khusus untuk penjualan titipan?
16. Berapa laba pendapatan dari penjualan titipan per bulan?
17. Menurut anda apakah penjualan titipan berpengaruh terhadap peningkatan laba pendapatan anda?

### Lampiran-3

#### Transkrip wawancara

Nama : Ibu Laila Rahmasari  
Alamat : Jl. Tumenggung suryo 90 Malang  
Pemilik : Toko Keripik Tempe Rohani  
Pelaksanaan : Senin, 20 Januari 2020/Jam 10.00-10.40  
Durasi : 00.00-30.00

| NO | PENULIS                                                                                                                   | INFORMAN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Bagaimana bu sejarah dari keripik tempe rohani? Dan sudah berjalan berapa lama usaha Ibu?. Jumlah karyawan ada berapa bu? | Kebetulan saya anak dari Ibu Rohani, lama usaha sudah berjalan 32 tahun. Jumlah karyawan bagian produksi ada 13 dan bagian toko ada 6. Sejarahnya dari ibu sama abah ini dari keluarga yang produksi tempe, didorong banyaknya kebutuhan lalu ibu saya ada ide untuk membuat keripik tempe. Awalnya dititipkan di rumah makan daerah batu, di bungkus kecil-kecil dan diberi merk Rohani yang berasal dari nama abah saya mba. Dulu ibu dan abah saya ada toko kelontong kecil di Sanan, sekalian ibu jual keripik tempennya di warung kelontong. Lama-lama tingkat permintaan dari konsumen banyak untuk produksi keripik tempe, lalu akhirnya orang tua saya membuka toko kecil dan tahun 2013 keripik tempe rohani buka outlet di Jl. Tumenggung suryo no 90. |
| 2. | Berapa modal awal usaha keripik tempe rohani?                                                                             | Modal awal Rp. 500.000,- mba itu tahun 1988, modal dari uang abah hasil kerja sampingan di kebon agung.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 3. | Adakah produk yang ibu produksi sendiri?                                                                                  | Keripik tempe yang diproduksi sendiri.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 4. | Produk titipan apa saja bu yang ada di toko ibu?                                                                          | Banyak sekali mba,. Ada keripik buah, keripik singkong, dan minuman sari apel.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 5. | Berapa pendapatan yang didapat per hari nya bu?                                                                           | Kalau sebulannya biasanya Rp. 100.000.000,- , per harinya kira-kira Rp. 3.000.000,- bisa lebih juga.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|     |                                                                                             |                                                                                                                                                                                                    |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.  | Ada tidak bu penjelasan rinci mengenai produk oleh pihak penitip?                           | Ada pada saat awal penawaran produk.                                                                                                                                                               |
| 7.  | Apa ada perjanjian tertulis atau lisan antara ibu dengan pihak penitip?                     | Kalau perjanjian tidak ada, hanya sebatas bukti nota waktu penyerahan produk.                                                                                                                      |
| 8.  | Adakah pemberian tester kepada ibu pada saat penawaran produk?                              | Biasanya yang ngasih tester produknya sudah laris, tetapi sih harusnya semua penitip kasih tester ke toko agar tahu rasanya.                                                                       |
| 9.  | Kalau penentuan harga produk ditentukan oleh pihak <i>consignor</i> atau <i>consignee</i> ? | Ada barang tertentu sudah di tetapkan harganya oleh pihak penitip, tetapi kebanyakan yang menetapkan harganya dari pihak saya.                                                                     |
| 10. | Berapa bu besarnya komisi yang disepakati?                                                  | Komisinya rata-rata 10% dari harga produk.                                                                                                                                                         |
| 11. | Kapan waktu pembayaran hasil penjualan dan bagaimana cara hasil pembayarannya?              | Sekali dalam satu bulan, biasanya sekalian me retur produk. Pembayarannya kalau hasil penjualan diatas Rp. 1.000.000,- lewat transfer kalau dibawah Rp.1.000.000,- pakai tunai.                    |
| 12. | Pernah tidak bu dihadapkan dengan persaingan sejenis? dan bagaimana pendapat ibu?           | Pernah, menurut saya kan sudah punya pasarnya sendiri-sendiri mba. Dan keripik rohani memang dari segi harga mematok harga lumayan tinggi jadi untuk kalangan yang mementingkan rasa dan kualitas. |
| 13. | Apakah ibu pernah menunda pembayaran hasil penjualan produk?                                | Tidak pernah.                                                                                                                                                                                      |
| 14. | Ada pencatatan khusus untuk penjualan titipan bu?                                           | Ada pencatatan khusus.                                                                                                                                                                             |
| 15. | Berapa sih bu besarnya laba dari penjualan titipan per bulannya?                            | Hasil penjualan titipan itu kira-kira 30% dari total omset per bulannya. Dan komisinya kan 10%, ya kira-kira sebesar Rp. 3.000.000,-.                                                              |
| 16. | Menurut ibu apakah penjualan titipan berpengaruh terhadap peningkatan laba pendapatan ibu?  | Berpengaruh sih tapi kecil mba.                                                                                                                                                                    |

Nama : Bapak Saiful Bahri  
 Alamat : Jl. Sanan gang 3 No. 127B  
 Pemilik : Toko Sari Rasa  
 Pelaksanaan : Rabu, 22 Januari 2020/Jam 12.40- 13.20  
 Durasi : 00.00-20.00

| NO  | PENULIS                                                                                                                          | INFORMAN                                                                                                                                                                                        |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Bagaimana pak sejarah dari keripik tempe sari rasa? Dan sudah berjalan berapa lama usaha Bapak?. Jumlah karyawan ada berapa pak? | Jadi sari rasa berdiri tahun 1998, ya sekarang sekitar 22 tahun udah berjalan mba. Saya memproduksi keripik tempe aneka rasa yang tiap bulan terjual ribuan <i>pack</i> . Ada 6 karyawan tetap. |
| 2.  | Berapa modal awal usaha bapak?                                                                                                   | Modal awal kira-kira Rp. 2.000.000,- .                                                                                                                                                          |
| 3.  | Adakah produk yang bapak produksi sendiri?                                                                                       | Hanya keripik tempe yang diproduksi sendiri.                                                                                                                                                    |
| 4.  | Produk titipan apa saja yang ada di toko bapak?                                                                                  | Keripik buah, kan kalau keripik buah <i>suppliernya</i> dari pakis. Karena sekarang <i>supplier</i> keripik buah kebanyakan dari pakis dan pengolahan keripik buah pakai mesin khusus.          |
| 5.  | Berapa pendapatan yang didapat per hari nya?                                                                                     | Kalau omset per harinya Rp. 2.000.000,- bisa lebih tergantung musimnya, kalau musim liburan penjualan naik karena banyak yang cari oleh-oleh.                                                   |
| 6.  | Ada tidak pak penjelasan rinci mengenai produk oleh pihak penitip?                                                               | Ada pada awal penawaran produk.                                                                                                                                                                 |
| 7.  | Apa ada perjanjian tertulis atau lisan antara bapak dengan pihak penitip?                                                        | Tidak ada, hanya nota pembelian untuk bukti.                                                                                                                                                    |
| 8.  | Adakah pemberian tester kepada bapak pada saat penawaran produk?                                                                 | Ada pemberian tester untuk sampel awal.                                                                                                                                                         |
| 9.  | Kalau penentuan harga produk ditentukan oleh pihak <i>consignor</i> atau <i>consignee</i> ?                                      | Ada barang tertentu sudah di tetapkan harganya oleh pihak penitip, tetapi kebanyakan yang menetapkan harganya dari pihak saya.                                                                  |
| 10. | Berapa pak besarnya komisi yang disepakati?                                                                                      | Komisinya 15% dari harga produk tetapi ada yang hanya melebihi produknya saja untuk saya jual kembali.                                                                                          |
| 11. | Kapan waktu pembayaran hasil penjualan dan bagaimana cara                                                                        | Sekali dalam satu bulan dengan pembayaran tunai.                                                                                                                                                |



|     |                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                          |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | hasil pembayarannya?                                                                                            |                                                                                                                                                                                                          |
| 12. | Pernah tidak pak dihadapkan dengan persaingan sejenis? dan bagaimana pendapat bapak tentang persaingan sejenis? | Pernah, dan persaingan bisnis di sanan menggunakan persaingan barang sejenis secara horizontal yang mana harga murah yang menang. Karena kalau persaingan secara vertikal yang dilihat rasa bukan harga. |
| 13. | Apakah bapak pernah menunda pembayaran hasil penjualan produk?                                                  | Pernah, karena tagihan nota berdatangan dalam waktu yang bersamaan jadi pembayarannya ditunda 1-2 hari saja.                                                                                             |
| 14. | Ada pencatatan khusus untuk penjualan titipan pak?                                                              | Tidak ada pencatatann khusus.                                                                                                                                                                            |
| 15. | Berapa sih pak besarnya laba dari penjualan titipan per bulannya?                                               | Kurang lebih Rp. 5.000.000,-                                                                                                                                                                             |
| 16. | Menurut bapak apakah penjualan titipan berpengaruh terhadap peningkatan laba pendapatan bapak?                  | Berpengaruh menengah menurut saya.                                                                                                                                                                       |

Nama : Bapak Imam Hanafi

Alamat : Jl. Sanan gang 3 No. 23A

Pemilik : Toko Moro Joyo

Pelaksanaan : Jumat, 24 Januari 2020/Jam 14.40- Selesai.

Durasi : 00.00-15.00

| NO | PENULIS                                                                                                                          | INFORMAN                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Bagaimana pak sejarah dari keripik tempe moro joyo? Dan sudah berjalan berapa lama usaha Bapak?. Jumlah karyawan ada berapa pak? | Moro Joyo berdiri tahun 2007, berarti sekarang 13 tahun udah berjalan. Saya memproduksi keripik tempe manis dari tempe yang berkualitas. Saya juga menyediakan berbagai camilan khas malang biasanya banyak di cari pengunjung untuk oleh-oleh. Ada 3 karyawan yang bekerja dengan saya. |
| 2. | Berapa modal awal usaha bapak?                                                                                                   | Modal awal kira-kira Rp. 3.000.000,- .                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 3. | Adakah produk yang bapak produksi sendiri?                                                                                       | Keripik tempe yang diproduksi sendiri, rata-rata toko oleh-oleh disini itu memproduksi temped an keripik tempenya sendiri.                                                                                                                                                               |
| 4. | Produk titipan apa saja yang ada                                                                                                 | Keripik buah yang ada di toko saya.                                                                                                                                                                                                                                                      |

|     |                                                                                                                 |                                                                                                                             |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | di toko bapak?                                                                                                  |                                                                                                                             |
| 5.  | Berapa pendapatan yang didapat per hari nya?                                                                    | Pendapatan per harinya Rp. 1.000.000,- kurang lebih.                                                                        |
| 6.  | Ada tidak pak penjelasan rinci mengenai produk oleh pihak penitip?                                              | Ada pada awal penawaran produk seperti tanggal kedaluarsa produk.                                                           |
| 7.  | Apa ada perjanjian tertulis atau lisan antara bapak dengan pihak penitip?                                       | Tidak ada.                                                                                                                  |
| 8.  | Adakah pemberian tester kepada bapak pada saat penawaran produk?                                                | Ada pemberian tester untuk sampel awal, biasanya pas awal-awal mau menitipkan mereka memberi sampel agar saya tahu rasanya. |
| 9.  | Kalau penentuan harga produk ditentukan oleh pihak <i>consignor</i> atau <i>consignee</i> ?                     | Kalau untuk penentuan harga dari saya sendiri.                                                                              |
| 10. | Berapa pak besarnya komisi yang disepakati?                                                                     | Komisinya 15% dari harga produk.                                                                                            |
| 11. | Kapan waktu pembayaran hasil penjualan dan bagaimana cara hasil pembayarannya?                                  | Sekali dalam satu bulan dengan pembayaran tunai.                                                                            |
| 12. | Pernah tidak pak dihadapkan dengan persaingan sejenis? dan bagaimana pendapat bapak tentang persaingan sejenis? | Pernah, karena banyak pesaing di sanan dan banyak yang memproduksi sendiri keripik tempenya.                                |
| 13. | Apakah bapak pernah menunda pembayaran hasil penjualan produk?                                                  | Tidak pernah untuk penundaan pembayaran sih.                                                                                |
| 14. | Ada pencatatan khusus untuk penjualan titipan pak?                                                              | Ada, saya ada pencatatann khusus.                                                                                           |
| 15. | Berapa sih pak besarnya laba dari penjualan titipan per bulannya?                                               | Labanya sekitar Rp. 1.000.000,- , karena yang lebih banyak terjual dari keripik tempe hasil produksi sendiri.               |
| 16. | Menurut bapak apakah penjualan titipan berpengaruh terhadap peningkatan laba pendapatan bapak?                  | Berpengaruh kecil karena lebih banyak terjual dari produk keripik tempe saya sendiri.                                       |

Nama : Bapak Ahmad Karaji  
 Alamat : Jl. R. Temenggung Suryo No. 81A  
 Pemilik : Toko Intan Jaya  
 Pelaksanaan : Minggu, 26 Januari 2020/Jam 15.00- Selesai.  
 Durasi : 00.00-15.00

| NO  | PENULIS                                                                                                                           | INFORMAN                                                                                                                                                              |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Bagaimana pak sejarah dari keripik tempe intan jaya? Dan sudah berjalan berapa lama usaha Bapak?. Jumlah karyawan ada berapa pak? | Intan jaya berdiri tahun 2000, sudah berdiri 20 tahun. Saya ada 5 karyawan. Produk andalan saya itu keripik tempe aneka rasa yang berasal dari produksi sanan Malang. |
| 2.  | Berapa modal awal usaha bapak?                                                                                                    | Modal awal Rp. 9.000.000,- .                                                                                                                                          |
| 3.  | Adakah produk yang bapak produksi sendiri?                                                                                        | Keripik tempe yang diproduksi sendiri.                                                                                                                                |
| 4.  | Produk titipan apa saja yang ada di toko bapak?                                                                                   | Keripik buah , jenang hampir titipan semua dari sales kecuali keripik tempe.                                                                                          |
| 5.  | Berapa pendapatan yang didapat per hari nya?                                                                                      | Pendapatan per harinya Rp. 1.000.000,- kurang lebih.                                                                                                                  |
| 6.  | Ada tidak pak penjelasan rinci mengenai produk oleh pihak penitip?                                                                | Ada pada awal penawaran produk.                                                                                                                                       |
| 7.  | Apa ada perjanjian tertulis atau lisan antara bapak dengan pihak penitip?                                                         | Tidak ada ada untuk perjanjian.                                                                                                                                       |
| 8.  | Adakah pemberian tester kepada bapak pada saat penawaran produk?                                                                  | Ada pemberian tester untuk sampel awal.                                                                                                                               |
| 9.  | Kalau penentuan harga produk ditentukan oleh pihak <i>consignor</i> atau <i>consignee</i> ?                                       | Penentuan harga dari saya sendiri.                                                                                                                                    |
| 10. | Berapa pak besarnya komisi yang disepakati?                                                                                       | Kalau komisinya 10% biasanya dari harga produk yang dijual.                                                                                                           |
| 11. | Kapan waktu pembayaran hasil penjualan dan bagaimana cara hasil pembayarannya?                                                    | Sekali dalam satu bulan dengan pembayaran tunai.                                                                                                                      |
| 12. | Pernah tidak pak dihadapkan dengan persaingan sejenis? dan bagaimana pendapat bapak tentang persaingan sejenis?                   | Pernah, karena banyak pesaing di sanan dan banyak yang memproduksi sendiri keripik tempennya.                                                                         |
| 13. | Apakah bapak pernah menunda pembayaran hasil penjualan                                                                            | Tidak pernah.                                                                                                                                                         |

|     |                                                                                          |                                                                                       |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|     | produk?                                                                                  |                                                                                       |
| 14. | Ada pencatatan khusus untuk penjualan titipan pak?                                       | Ada pencatatann khusus, pencatatan reguler saya pisah dengan pencatatan titipan.      |
| 15. | Berapa sih pak besarnya laba dari penjualan titipan per bulannya?                        | Labanya sekitar Rp. 1.000.000,- , per bulannya.                                       |
| 16. | Menurut bapak apakah penjualan titipan berpengaruh terhadap peningkatan laba pendapatan? | Berpengaruh kecil karena lebih banyak terjual dari produk keripik tempe saya sendiri. |

Nama : Bapak Moch. Djakfar Shodiq

Alamat : Jl. Sanan No. 30 D

Pemilik : Toko Sinar Makmur

Pelaksanaan :Senin, 27 Januari 2020/Jam 13.15- Selesai.

Durasi : 00.00-15.00

| NO | PENULIS                                                                                                                             | INFORMAN                                                                                                                                                                                                          |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Bagaimana pak sejarah dari keripik tempe sinar makmur? Dan sudah berjalan berapa lama usaha Bapak?. Jumlah karyawan ada berapa pak? | Sinar makmur itu berdiri tahun 2000, dan memiliki karyawan 6 orang. Produk andalan saya yaitu keripik tempe pedas manis, toko saya ada di jalan sanan no. 30 D di pinggir jalan jadi mudah orang untuk mampirnya. |
| 2. | Berapa modal awal usaha bapak?                                                                                                      | Modal awal Rp. 2.500.000,- .                                                                                                                                                                                      |
| 3. | Adakah produk yang bapak produksi sendiri?                                                                                          | Kalau produk sendiri itu keripik tempe yang diproduksi sendiri.                                                                                                                                                   |
| 4. | Produk titipan apa saja yang ada di toko bapak?                                                                                     | Keripik buah itu semuanya titipan orang.                                                                                                                                                                          |
| 5. | Berapa pendapatan yang didapat per hari nya?                                                                                        | Pendapatan per harinya Rp. 1.500.000,- kurang lebih.                                                                                                                                                              |
| 6. | Ada tidak pak penjelasan rinci mengenai produk oleh pihak penitip?                                                                  | Ada pada awal penawaran produk.                                                                                                                                                                                   |
| 7. | Apa ada perjanjian tertulis atau lisan antara bapak dengan pihak penitip?                                                           | Tidak ada.                                                                                                                                                                                                        |
| 8. | Adakah pemberian tester kepada bapak pada saat penawaran produk?                                                                    | Ada pemberian tester untuk sampel awal.                                                                                                                                                                           |
| 9. | Kalau penentuan harga produk ditentukan oleh pihak <i>consignor</i> atau <i>consignee</i> ?                                         | Penentuan harga dari pihak penitip karena ada beberapa produk yang sudah ditentukan harganya, tapi ada produk yang saya tentukan harganya sendiri                                                                 |



|     |                                                                                                                 |                                                                                              |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                                                                                                                 | juga.                                                                                        |
| 10. | Berapa pak besarnya komisi yang disepakati?                                                                     | Komisinya 10% dari harga produk.                                                             |
| 11. | Kapan waktu pembayaran hasil penjualan dan bagaimana cara hasil pembayarannya?                                  | Sekali dalam satu bulan dengan pembayaran tunai.                                             |
| 12. | Pernah tidak pak dihadapkan dengan persaingan sejenis? dan bagaimana pendapat bapak tentang persaingan sejenis? | Pernah, karena banyak pesaing di sanan dan banyak yang memproduksi sendiri keripik tempenya. |
| 13. | Apakah bapak pernah menunda pembayaran hasil penjualan produk?                                                  | Tidak pernah.                                                                                |
| 14. | Ada pencatatan khusus untuk penjualan titipan pak?                                                              | Ada pencatatann khusus.                                                                      |
| 15. | Berapa sih pak besarnya laba dari penjualan titipan per bulannya?                                               | Labanya sekitar Rp. 1.000.000,- , per bulannya.                                              |
| 16. | Menurut bapak apakah penjualan titipan berpengaruh terhadap peningkatan laba pendapatan bapak?                  | Berpengaruh kecil karena lebih banyak terjual dari produk keripik tempe saya sendiri.        |

Nama : Bapak Muh. Qosyim

Alamat : Jl. Sanan No. 46

Pemilik : Toko Putra Ridhlo

Pelaksanaan :Senin, 27 Januari 2020/Jam 14.30- Selesai.

Durasi : 00.00-15.00

| NO | PENULIS                                                                                                                             | INFORMAN                                                                                                                                          |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Bagaimana pak sejarah dari keripik tempe putra ridhlo? Dan sudah berjalan berapa lama usaha Bapak?. Jumlah karyawan ada berapa pak? | Saya memproduksi sendiri keripik tempe pedas manis dan putra ridhlo sendiri berdiri pada tahun 2010 jadi sudah 10 tahunan. Saya punya 8 karyawan. |
| 2. | Berapa modal awal usaha bapak?                                                                                                      | Modal awal Rp. 3.500.000,- .                                                                                                                      |
| 3. | Adakah produk yang bapak produksi sendiri?                                                                                          | Keripik tempe yang diproduksi sendiri.                                                                                                            |
| 4. | Produk titipan apa saja yang ada di toko bapak?                                                                                     | Keripik buah itu semuanya titipan orang.                                                                                                          |
| 5. | Berapa pendapatan yang didapat per hari nya?                                                                                        | Pendapatan per harinya Rp. 2.500.000,- kurang lebih.                                                                                              |
| 6. | Ada tidak pak penjelasan rinci mengenai produk oleh pihak                                                                           | Ada pada awal penawaran produk.                                                                                                                   |

|     |                                                                                                                 |                                                                                                                                                         |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | penitip?                                                                                                        |                                                                                                                                                         |
| 7.  | Apa ada perjanjian tertulis atau lisan antara bapak dengan pihak penitip?                                       | Tidak ada.                                                                                                                                              |
| 8.  | Adakah pemberian tester kepada bapak pada saat penawaran produk?                                                | Ada pemberian tester untuk sampel awal.                                                                                                                 |
| 9.  | Kalau penentuan harga produk ditentukan oleh pihak <i>consignor</i> atau <i>consignee</i> ?                     | Penentuan harga dari pihak penitip karena ada beberapa produk yang sudah ditentukan harganya, tapi ada produk yang saya tentukan harganya sendiri juga. |
| 10. | Berapa pak besarnya komisi yang disepakati?                                                                     | Komisinya 10% dari harga produk.                                                                                                                        |
| 11. | Kapan waktu pembayaran hasil penjualan dan bagaimana cara hasil pembayarannya?                                  | Sekali dalam satu bulan dengan pembayaran tunai.                                                                                                        |
| 12. | Pernah tidak pak dihadapkan dengan persaingan sejenis? dan bagaimana pendapat bapak tentang persaingan sejenis? | Pernah, karena banyak pesaing di sanan dan banyak yang memproduksi sendiri keripik tempenya.                                                            |
| 13. | Apakah bapak pernah menunda pembayaran hasil penjualan produk?                                                  | Tidak pernah.                                                                                                                                           |
| 14. | Ada pencatatan khusus untuk penjualan titipan pak?                                                              | Tidak pencatatan khusus, omset saya gabung.                                                                                                             |
| 15. | Berapa sih pak besarnya laba dari penjualan titipan per bulannya?                                               | Labanya sekitar Rp. 5.000.000,- , per bulannya.                                                                                                         |
| 16. | Menurut bapak apakah penjualan titipan berpengaruh terhadap peningkatan laba pendapatan bapak?                  | Berpengaruh menengah untuk peningkatan omset perbulan. Banyak barang titipan di toko saya.                                                              |

## Lampiran-4

### Dokumentasi dengan informan



Lanjut ke halaman berikutnya.

**Lanjutan**  
**Dokumentasi dengan informan**

