LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Transkrip Wawancara Dengan Informan

Data Informan :

Nama : Cucuk Sumardiono dan Andre Sutoyo

Posisi : Owner dan Manajer Marketing

Tempat : Komplek Ruko Grand Ketintang Blok I-16, Jl. Ketintang Baru I No.N0. 16, Ketintang, Kec. Gayungan, Kota Surabaya, Jawa Timur.

Interviewer : Assalamu'alaikum Pak Cucuk

Cucuk : Waalaikumsalam, Gimana?

Interviewer : Gimana apanya pak?

Cucuk : Gimana kabarnya?

Interviewer : Alhamdulila sae pak, tumben jam segini udah di kantor pak?

Cucuk : Kan mau ada acara interview hahaha

Interviewer : Oiya pak haha boleh saya mulai sekarang pak?

Cucuk : Tapi saya ga bisa lama lo ya, saya harus ke kantor Imigrasi

Interviewer : Oiya siap pak, pertanyaan pertama ya pak. Kalau untuk PT Sinergi Sejuta Usmik ini yg di distribusikan apa saja pak ?

Cucuk : Kami mendistribusikan porduk UMKM dari berbagai kota dan kabupaten.

Interviewer : Branding apa saja sih pak yang di lakukan oleh PT Sinergi Sejuta Usmik agar banyak di kenal masyarakat?

Cucuk : Kami melakukan kerja sama dengan salah satu BUMN di Indonesia, dengan menjadikan Pos Indonesia menjadi tempat agen tapi hanya di kantor pos yang pusat saja di tiap kota. Kami juga kerja sama dengan Mayora, BPJS K, dan juga Atlantic Biruraya.

Interviewer : Mayora dan Atlantic Biruraya kan pabrik pak? Kan PT Sinergi Sejuta Usmik mendistribusikan produk dari UMKM, kalau ada Mayora dan juga Atlantic Biruraya apakah nanti produk UMKM tidak akan tergeser oleh produk pabrik itu yang jelas-jelas masyarakat Indonesia sudah tau.

Cucuk : kami memang mendistribusikan produk UMKM tapi kami juga butuh sponsor untuk menggandeng kami biar terkenal. Semakin terkenal sponsor yang kami gandeng, maka semakin cepat kita di kenal masyarakat juga (Noema), ya kita ga suudzon ya untuk Pos Indonesia kita bisa tau kalo banyak yang sepi sudah di tabrak oleh JNE, JNT dan lainnya. Kebanyakan masyarakat Indonesia tau Pos Indonesia hanya untukt membeli Materai bukan untuk pengiriman. Ya tau lah untuk pengiriman tapi banyak dari mereka memilih yang lain.bahkan untuk produk banyak yang kami titipkan atau taruh di berbagai toko oleh-oleh di masing-masing kota. Oiya di lanjut sama Pak Andre ya saya mau lanjut ke Kantor Imigrasi.

Interviewer : Oiya siap pak trimakasih ya pak, saya lanjut dengan Pak Andre. Pak Andre saya lanjut ya pertanyaannya.

Andre : Iya wes silahkan

Interviewer : Pak Andre ini kan sebagai Manajer Marketing PT Sinergi Sejuta Usmik, bagaimana anda membangun saluran distribusi agar banyak yang mengenal produk UMKM dan juga mengenal PT Sinergi Sejuta Usmik?

Andre : sebenarnya di awal kan kita kerja sama dengan Pos Indonesia saja, dan menjadikan Pos Indonesia itu tenpat agen kita untuk menjualkan produk UMKM, tapi tidak bisa di pungkiri kita lihat Pos Indonesia di mana-mana banyak yang sepi walaupun pusat, karena banyak perusahaan pengiriman yang lebih di kenal masyarakat sekarang. Jadi yang saya lakukan lebih ke menjalin kerja sama dengan beberapa perusahaan besar seperti yang Pak Cucuk jelaskan. Dan ini saya masih proses kerja sama dengan Imigrasi dan juga Travel yang terkenal di Surabaya (Noema). Jadi ketika kita sudah bekerja sama dengan travel maka kita juga bekerja sama dengan toko oleh-oleh yang travel itu kunjungi, dan yang pasti orang beli dengan sebutan oleh-oleh.

Interviewer : Brarti membangun saluran distribusinya masih lanjut ya Pak belum bisa diam dan menikmati hasil?

Andre : Kalo saya diam pasti sudah lebih dari cukup to mas buat gaji karyawan dan lain lain. Tapi kita masih sering mengalami kerugian dan juga benyak sekali kendala yang kita hadapi, jadi saya memilih

banyak opsi untuk membangun saluran distribusi agar produk dari kawan-kawan UMKM terjual semua dan tidak ada yang sampai nimbun dan melewati masa kadaluarsa

Interviewer : benar-benar perusahaan yang pantang menyerah ya pak karena banyak sekali kendala tapi masih terus berfikir bagaiaman bisa produk ini terjual ke masyarakat.

Andre : ya kita harus bekerja sama gimana caranya agar produk ini di distribusikan dengan baik dan di jual dengan baik karena para pelaku UMKM menitipkan produknya ke kita tapi kita tidak bisa menjualkannya ya sama aja mending di jual sendiri kan? Makanya kita buat banyak sekali tempat dan alur untuk mendistribusikan produk sehingga tidak hanya kita bisa menjual produk mereka saja, tapi juga membuat produk para UMKM di kenal banyak orang

Interviewer : Alhamdulilah ya pak meskipun masih proses membangun saluran distribusi dan juga proses bekerja sama dengan berbagai pihak masih bisa menjualkan produknya dimana saja dan bagaimana inovasi yang lain untuk proses saluran distribusi dan branding yang di lakukan ya pak?

Andre : kita kadang mendapat informasi dari suplier yang melihat tempat pas dan cocok untuk menjualkan produk UMKM ini, kadang saya pernah heran mereka ngasih tau kita kalo ada tempat yang pas dan cocok kenapa ga mereka masuk sendiri? Ternyata memang ga

semua pelaku UMKM bisa memasukkan produknya di berbagai tempat (Noesis). Jadi kita menjadi jembatan untuk para UMKM.

Interviewer : Brati emang ga mudah ya pak jadi distributor?

Andre : Membangun usaha apapun pasti ada jalan terjalnya, ga mungkin mulus semua, orang jalan tol aja juga ada tambalannya kan? Ga full mulus.

Interviewer : Oiya bener juga sih Hahahaha. Ada pesan buat saya ga pak kan saya juga pengen jadi distributor tapi takut gagal hehe

Andre : Jangan menyerah pasti semua yang kamu hadapi ada jalan keluarnya semua, dan juga perbanyak sabarnya, seng penting Bissmillah trus di niati. Ngunu wae hahaha

Interviewer : wahh siap Pak Andre trimakasih pesan nya buat saya, Bismillah ya pak. Trimakasih ya Pak Andre udah mau saya ganggu waktunya padahal wajahnya kayak capek trus repot juga hahah

Andre : Santuy wae hahaha

Interviewer : Pak saya izin pamit dulu ya karena saya harus pulang udah jam segini takut ketinggalan bis haha. Salamnya buat Pak Cucuk ya Pak

Andre : Oke siapp sering-sering dateng ya

Interviewer : Siap Pak. Assalamu'alaikum

Andre : Wa'alaikumsalam

Lampiran 2

Dokumentasi