

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran1

Transkrip Wawancara Dengan Informan

Data Informan:

Nama

:Cucuk Sumardionodan Andre Sutoyo Pos

isi

:Owner dan Manajer Marketing

Tempat

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

Interviewer

:Assalamu'alaikum Pak

Cucuk Cucuk

:Waalaikumsalam, Gimana?

Interviewer

:Gimanapanyapak?C

ucuk

:Gimana kabarnya?

Interviewer

:Alhamdulillah saepak, tumbenjam segini udah dikantor pak? Cucuk

:Kan mau ada acara interview hahaha

Interviewer

:Oiyapakah boleh sayamula sekarang pak?

Cucuk

:Tapisayagabisalamaloya, sayaharuske kantor Imigrasi Interviewer

wer

:Oiyasiappak, pertanyaan pertamayapak. Kalau untuk PT Sinergi Sejuta Usmik ini yg didistribusikan apasajapak?

Cucuk

:Kamimendistribusikan produk UMKM dari berbagai kota dan kabupaten.

Interviewer

:Branding apasajasihpakyang dilakukan oleh PT Sinergi Sejuta Usmik agar banyak dikenal masyarakat?

Cucuk : Kami melakukan kerjasama dengan salah satu BUMN di Indonesia, dengan menjadikan Pos Indonesia menjadi tempat agenta hanya dikantor pos yang pusat saja di tiap kota. Kami juga bekerjasama dengan Mayora, BPJSK, dan juga Atlantic Biruraya.

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

Cucuk : Kami memang mendistribusikan produk UMKM tapi kami juga butuh sponsor untuk menggendong kami biar terkenal. Semakin terkenal sponsor yang kami gendong, maka semakin cepat kita dikenal 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 untuk 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 diberbagai toko oleh-oleh di masing-masing kota. Oiya dilanjut sama Pak Andreyas ya mau lanjut ke Kantor Imigrasi.

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

Andre :Iyawessilahkan

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

Andre

:sebenarnya di awal kita kerja sama dengan Pos Indonesia saja, dan menjadikan Pos Indonesia itu tempat kita untuk menjual produk UMKM, tapi tidak bisanya di pungkiri kita lihat Pos Indonesia di mana-mana banyak yang sepi walaupun pusat, karena banyak perusahaan pengirim yang lebih dikenal masyarakat sekarang. Jadi yang saya lakukan lebih ke menjalinkan 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 distribusi yang masih lanjut ya Pak belumbisa diam dan menikmati hasil?

Andre :Kalo saya diampasti sudah lebih dari cukup tomas buat gaji karyawan dan lain lain. Tapi kita masih sering mengalami kerugian dan juga banyak sekali kendala yang kita hadapi, jadi saya memiliki

banyak opsi untuk membangun saluran distribusi agar produk
dari kawan-
kawan UMKM terjual semua dan tidak ada yang sampai nimbunan melewat
atimasakadaluarsa

Interviewer: benar-benar

perusahaan yang pantang menyerah ya pak karena banyak sekali kendala
pemasih terus berfikir bagaimana bisa produk ini terjual ke masyarakat.

Andre : ya kita harus bekerja sama gimana caranya agar produk
ini didistribusikan dengan baik dan dijual 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 dikenal banyak orang

Interviewer: Alhamdulillah ya pak meskipun masih proses membangun
saluran distribusi dan juga proses bekerja sama dengan berbagai pihak masi
h bisa menjualkan produknya di mana saja dan bagaimana inovasi yang lain
untuk proses saluran distribusi dan branding yang dilakukan ya pak?

Andre : kita kadang mendapat informasi dari supplier 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 mereka masu sendiri? Ternyata memang

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

Interviewer : Brati memang mudah apakah jadi distributor?

Andre

: Membangun usaha apapun pasti ada jalan terjalnya, gamungkin mulus semua, orang jalannya juga ada tambalannya? Gafull mulus.

Interviewer

: Oiya bener juga sih Hahahaha. Adapaan buatsaya gapak kansa yajuga pengen jadi distributor tapi takut gagal hehe

Andre

: Jangan menyerah pasti semua yang kamu hadapi ada jalan keluarnya semua, dan juga perbanyak sabarnya, sengpenting Bismillah trus diniati. Ngunu waehahaha

Interviewer

: Wah siap Pak Andre trimakasih pesannya buatsaya, Bismillah ya pak. Trimakasih ya Pak Andre udah mau sayaganggu waktu nyapadahal waja nyakayak capek trus repot jugahahaha

Andre

: Santuy waehahaha

Interviewer

: Pak saya izin pamit duluyakarena saya harus pulang dah jam segini itakut ketinggalan bishaha. Salamnya buat Pak Cucukya Pak

Andre

: Oke siapp sering-

sering dateng ya Interviewer

: Siap Pak. Assalamu'alaikum Andre

: Wa'alaikumsalam

Lampiran2

Dokumentasi



LoA

[SENMEA] Editor Decision



Inbox



Efa Wahyu Prastya... Aug 13

to me ▾



Fahrulrozi Adi Permadi:

Dengan ini kami menyampaikan bahwa setelah melalui proses telaah, revisi dan penyuntingan artikel terkait pengajuan Anda ke Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi, "Menciptakan Branding dan Membangun Saluran Dstribusi Berdasarkan Persepsi Pengusaha (Studi Kasus pada Distributor PT Sinergi Sejuta Usmik)".

Keputusan kami adalah: Artikel di Terima

Email ini menjadi bukti sah bahwa artikel anda diterima dan akan dipublikasikan pada Prosiding Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi, Akuntansi ke VII pada Vol 7 No 1 2022.

Atas kontribusi Bapak/Ibu dalam ikut serta untuk mengembangkan ilmu pengetahuan akuntansi dan manajemen melalui Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi, Akuntansi ke VII, kami sampaikan terima kasih.

Untuk informasi lebih lanjut, silakan bergabung pada [WAG berikut](#)