



LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identifikasi Narasumber

Nama : Abdan (Pemilik Usaha Alas Jati Jepara)
 Umur : 39 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : S1
 Pekerjaan : Wirausaha

B. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pengusaha Kerajinan Ukiran

No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana sejarah berdirinya usaha kerajinan dan mengapa mendirikan usaha kerajinan jepara?	Kami untuk berdiri di kota Kendari ya berdiri tahun 2012 kemudian berawal dari door to door macam marketing sales pada waktu itu yang notabeneanya masih agak minim media sosial. Kendari kota yang kecil dan terhitung rata-rata tetapi potensi dari kekayaan bumi dan tambang itu sangat potensial jadi rata-rata pelanggan tidak hanya berasal dari dalam kota akan tetapi dari luar kota kabupaten di Sulawesi tenggara
2.	Bagaimana pengusaha menyiapkan bahan baku untuk pembuatan produk kerajinan?	Kalau bahan baku Itu sebagian dari Sulawesi Tenggara yakni Raha, konawe Selatan, Kolaka Terus kalau luar Sulawesi Tenggara itu Gorontalo dengan sidrap, majene itu banyak jati juga kalau secara

		<p>keseluruhan bahan baku Jadi itu berdasarkan seluruh Nusantara karena bekerjasama dengan perhutani daerah Jawa Barat dengan daerah Jawa Tengah, semua nanti di sortir semua kan produksinya produksi bahan Jepara asli ini kan di Kota Jepara setelah di sortir untuk beberapa bagian yang masing-masing klasikal kaya sesuai dengan tingkat jual dan modelnya yang akan di produksi.</p>
3.	<p>Bagaimana cara meningkatkan kualitas produk usaha kerajinan ukiran jepara sehingga lebih diminati konsumen?</p>	<p>Pertama memang Produk kami semua handmade kalau ukir kan dia tangan semua ini bukan mesin yang produksinya di jepara. Biasanya hanya kendala di waktu pengiriman karena mengingat jarak tempuh dari Kota Jepara ke Kendari itu membutuhkan kurang lebih 10 hari. pengenalan ya edukasi ini kita apa lebih cenderung ke pengenalan di media sosial yang kedua kalau kualitas sudah jelas kalau untuk lebih diminati lagi selain dikenalkan di iklankan kemudian marketing dor to dor dari apa namanya orang ke orang yang paling penting adalah upgrade model tipe dan warna `terbaru terus.</p>
4.	<p>Bagaimana strategi pengusaha kerajinan</p>	<p>Persaingan produk biasanya kami lebih cenderung dengan minat</p>

	ukiran kayu jepara dalam menghadapi persaingan produk yang ada di kota kendari?	<p>konsumen kedekatan emosional biasanya yang paling penting karena ketika sudah kena hatinya nyaman, itu belanja dengan kami terus,</p> <p>yang kedua kami selalu ngasih promo promo menarik terus seperti memberikan sofernir atau harga di turunkan sedikit untuk memancing minat konsumen, terakhir Memberi layanan ekstra seperti free Ongkir, garansi dengan tenggang waktu tertentu, kemudian Biaya pemasangan barang kan ada yang lemari apa biaya pemasangan dan service gratis beberapa hal yang mempengaruhi</p>
5.	Bagaimana cara menetapkan harga kerajinan ukiran kayu jepara yang berada di kota kendari?	Menetapkan harga semua hal yang bersifat handmade atau buatan tangan bukan pabrik maka kita menghitung dari bahan baku dengan operasional pekerjaan finishnya setelah itu baru keuntungan mengambil sesuai persentase persen yang diinginkan setiap produk
6.	Bagaimana strategi pemasaran produk yang diterapkan oleh pengusaha kerajinan ukiran kayu jepara yang berada di kota kendari?	Pemasarannya biasanya melalui lebih cenderung sekarang ya untuk tahun 2023 tahun 2024 kita lebih di media sosial kemudian target untuk pengenalan, kemudian target market itu lebih kena. Selain itu itu sekitar

		60% sampai 70%, 30% nya melalui para pelanggan yang sudah puas kemudian memberikan kabar kepada sanak saudara, teman-teman yang lain
7.	Bagaimana persaingan usaha kerajinan ukiran kayu jepara yang berada di kota kendari?	<p>Persaingan usaha masih stabil si dalam arti stabil karena di sisi lain hampir seperti pedagang pada umumnya ya Meskipun dipandang sudah usaha baik menengah atau masih kecil atau bahkan sudah besar itu lebih cenderung hampir sama strateginya itu untuk persaingannya karena</p> <p>Stabil harga di persentase persen margin keuntungan</p>
8.	Mengapa memilih tempat usaha yang jauh dari pusat kota kendari?	<p>Kalau untuk tempat biasanya orang lebih memilih di tengah-tengah kota atau Central jantung kota akan tetapi beberapa pengusaha lain memilih ke pinggiran kota seperti kami memilih kepikiran kota tapi dengan berspekulasi bahwa tingkat sewa tempat itu di tengah kota jauh lebih mahal</p> <p>Nah kalau kita strateginya untuk di pinggir kota memilih untuk status di pinggir kota Meskipun tidak disentral akan tetapi kita lebih genjot 100% media sosial, sekarang orang di kampung itu bisa jual apapun atau bisa beli apapun</p>

		tanpa harus datang langsung ke tokonya
9.	Bagaimana cara meningkatkan daya saing produk kerajinan usaha dalam pasar?	Dalam meningkatkan daya saing produk biasanya kualitas tetap di jaga, harga tidak terlalu mahal, kualitasnya bagus harganya bisa sesuai dengan budget Jadi harganya tidak tidak kemahalan sama pada produk-produk furniture lainnya
10.	Bagaimana strategi pengusaha dalam meningkatkan nilai tambah suatu produk kerajinan ukiran kayu jepara yang berada di kota kendari?	Kalau nilai tambahnya itu pembuatan lebih kita cenderung membuat membuat barang yang lebih antik yang tidak ada model yang tidak pasaran model yang tidak pada umumnya jadi lebih cenderung menjual produk yang bersifat antik tidak sama pada umumnya itu nilainya lebih mahal
11	Bagaimana ancaman dan peluang dalam menjalankan usaha kerajinan ukiran kayu jepara di kota kendari?	Kalau peluang usahanya kita lebih cenderung peluangnya kita masih positif bahwa memang satu kategori Kota Kendari dan sekitarnya Lebih cenderung dikategorikan kota berkembang sampai detik ini yang kedua ancamannya semakin bertambahnya para kompetitor baru berasal dari luar dari luar kota Kendari gitu kompetitor baru juga nambah Itu ancamannya. Dulu di Kota Kendari cuma satu atau dua pengusaha furniture jepara sekarang sudah banyak

12.	Aah ada fitur tambahan dalam pembuatan produk kerajinan ukiran kayu jepara?	Untuk fitur produk kami memiliki ukiran-ukiran yang detail yang indah dan rumit. Para pengrajin dalam malakukan finishing produk yang halus dan rapi dalam menyelesaikan suatu produk
13.	Bagaimana mutu kinerja yang terdapat di usaha kerajinan ukiran kayu jepara?	Produk yang kami produk bersifat handmade atau buatan tangan bukan pabrik. Selalu bisa melayani pemesanan bentuk ukir jenis apapun hanya dengan referensi gambar itu toko belum tentu bisa itu perkembangan produk baru yang dilakukan menciptakan ciri khas kebutuhan kalau untuk selesai dari seniman apa saja yang digunakan
14.	Bagaimana dengan mutu kesesuaian produk yang dimiliki di toko ini?	Toko ini menawarkan ee produk baik yang ready maupun khusus dalam artian custom, Nah jadi kalau gambar sesuai dengan keinginan pelanggan tetap kami melayani
15.	Bagaimana daya tahan produk kerajinan ukiran kayu jepara yang di jual di toko ini?	Kalau untuk daya tahan produk kami menggunakan bahan baku memang sudah ada kualitas kontrolnya seperti pengambilan bahan baku Jati sudah dalam bentuk komponen-komponen jadi, bukan kayu gelondong ya sudah dalam bentuk komponen itu Sudah ada bagiannya kemudian masuk kedua untuk proses pewarnaan dan pembuatan itu sudah ada, terakhir langsung owner. Nah jadi dia

		komponen dasar proses pembuatan terakhir seperti finishing yang ketiga sudah dalam bentuk jadi terakhir semua nanti di sortir semua kan produksinya bahan Jepara asli ini kan di Kota Jepara setelah di sortir untuk beberapa bagian yang masing-masing klasikal kaya sesuai dengan tingkat jual dan modelnya yang akan di produksi
16.	Aah keandalan dari produk kerajinan ukiran kayu jepara yang di jual toko ini?	Untuk keandalan produk kami yaitu barang yang guna ai itu digunakan semua barang ini kan digunakan tapi belum tentu diai, nah contohnya beberapa produk guna diai yaitu ranjang, kursi, kemudian yang paling penting adalah upgrade model tipe dan warna terbaru terus dan saya tidak makanya ee meskipun di berbagai media nanti bisa dibilang meskipun di Sulawesi Tenggara ada beberapa titik yang produksi mebel bahkan pengrajinnya datang langsung dari Kota Jepara tetap kalah karena kurang mengupgrade model sementara kami Central Jepara yang itu semacam sudah ada asosiasinya kalau model baru apa upgrednya seperti itu
17.	Aah produk kerajinan ukiran kayu jepara yang di jual toko ini mudah	Kalau untuk mudah diperbaiki produk tergantung model mebel seperti apa yang diminati konsumen.

	diperbaiki?	Tetapi sebelum menjual produk kami akan menjelaskan apa saja keunggulan dan cara merawat produk yang akan di beli konsumen
18.	Bagaimana gaya produk kerajinan ukiran kayu jepara yang di jual di toko ini?	Untuk gaya produk kami biasanya memproduksi produk dengan menggabungkan gaya tradisional dan modern sehingga menghasilkan produk yang memiliki ciri khas tersendiri yang membuat perbedaan dengan produk pesaing dengan itu membuat menarik konsumen
19.	Bagaimana proses desain produk dilakukan untuk menciptakan ciri khas dan diferensiasi produk?	Kalau untuk desainnya bersumber dari seniman pemahat, kita lebih cenderung membuat barang yang lebih antik yang tidak ada model yang pasaran, model yang tidak pada umumnya, jadi lebih cenderung menjual produk yang bersifat antik tidak sama pada umumnya itu nilainya lebih mahal. Untuk harga produk disini dari 5 jutaan sampai 20 jutaan keatas.
20.	Bagaimana perusahaan mengoptimalkan penggunaan sumber daya untuk meningkatkan efisiensi?	Untuk penggunaan sumber daya biasanya kita itu menggunakan bahan baku jati yang sudah memiliki kualitas kontrolnya seperti pengambilan bahan baku Jati sudah dalam bentuk komponen-komponen jadi, bukan kayu gelondong agar lebih efisien.

21.	Apa proses uji produk yang diterapkan sebelum peluncuran ke pasar?	Untuk uji produk sebelum dipasarkan biasanya kami mengecek kualitas produk, kesesuaian, keamanan, dan fungsionalitas
22.	Seberapa luas pemasaran produk yang dilakukan toko ini?	Untuk pemasaran toko ini yah masih dalam lingkup sulawesi saja belum sampai keluar.
23.	Bagaimana pendapatan toko ini setelah membuat produk yang berbeda dari pesaing?	Yah untuk pendapatan cukup meningkat dengan menjual produk yang berbeda dengan pesaing.
24.	Bagaimana toko ini mengoptimalkan proses produksi agar efektif?	Yaitu dengan memperhatikan tahapan-tahapan dalam membuat suatu produk dan juga membuat SOP untuk tahap produk
25.	Bagaimana inovasi toko ini dalam meningkatkan daya saing produk?	Kalau untuk inovasi produk bersumber dari seniman pemahat, kita lebih cenderung membuat barang yang lebih antik, tidak ada model yang pasaran, jadi lebih cenderung menjual produk yang bersifat antik”

PEDOMAN WAWANCARA

C. Identifikasi Narasumber

Nama : Agus
 Umur : 39 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : SMA

D. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Karyawan Usaha Kerajinan Ukiran

No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama anda bekerja di toko ini?	Kurang lebih saya bekerja di toko ini selama 4 tahun
2.	Bagaimana bentuk-bentuk produk yang dijual oleh toko ini?	Kalau untuk bentuk produk di sini memang terdiri dari macam bentuk seperti meja, kursi, lemari dan lain-lain, sehingga pelanggan lebih tertarik membeli produk kami
3.	Bagaimana proses desain produk dilakukan untuk menciptakan ciri khas dan diferensiasi produk?	Untuk desain produk disini kebanyakan dari seniman pemahat yang membuat produk di Jepara
4.	Aah ada fitur tambahan	Kalau untuk fitur yah paling ukiran produk yang bagus, unik, dan rapi

	dalam pembuatan produk kerajinan ukiran kayu jepara?	yang membuat produk kami beda dengan produk yang lain
5.	Selama anda berkerja di toko ini adakah konsumen yang protes terkait produk yang telah di pesan?	Kalau secara umum protes terkait produk itu tidak ada, biasanya konsumen protes biasanya terkait pemesanan hanya proses waktu tempuh jadi karena kenapa waktu tempuh terkadang pembuatan agak lambat karena semua dikerjakan dengan handmade kalau ukir kan dia tangan semua ini bukan mesin. Yang kedua untuk konsumen protes biasanya hanya kendala di waktu pengiriman karena mengingat jarak tempuh dari Kota Jepara ke Kendari itu membutuhkan kurang lebih 10 hari
6.	Bagaimana jika terjadi kecelakaan dalam distribusi produk siaah yang menanggung kecelakaan tersebut?	Apabila akad dilakukan di toko kemudian jemput sendiri dibawa oleh pihak konsumen kemudian di jalan terjadi apa-apa maka pihak konsumen sendiri yang menanggung beban itu.
7.	Bagaimana mutu kinerja yang terdapat di usaha kerajinan ukiran kayu jepara?	Produk disini merupakan produk buatan tangan bukan buatan mesin, toko ini juga memberika layanan pemesanan produk hanya dengan referensi gambar saja

8.	Bagaimana gaya produk kerajinan ukiran kayu jepara yang dijual toko ini?	Kalau gaya produk-produk disini ada yang gaya tradisional dan juga ada gaya yang modern yang membuat konsumen tertarik
9.	Bagaimana dengan mutu kesesuaian produk yang dimiliki di toko ini?	Toko ini selalu memberikan produk pesanan pelanggan yang sesuai dengan produk yang pelanggan pesan
10.	Bagaimana daya tahan produk kerajinan ukiran kayu jepara yang dijual ditoko ini?	Kalau untuk daya tahan produk jelas produk kami mempunyai daya tahan yang bagus karena terbuat dari kayu jati yang berkualitas
11.	Aah keandalan dari produk kerajinan ukiran kayu jepara yang dijual toko ini?	Keandalan produk disini yaitu semua produk-produk yang kami jual merupakan produk dengan model yang terbaru
12.	Aah produk kerajinan ukiran kayu jepara yang di jual toko ini mudah diperbaiki?	Untuk mudah diperbaiki produk kami itu tergantung jenis produk yang pelanggan beli, kemudian sebelum pelanggan membeli produk kami juga menjelaskan keunggulan produk tersebut

PEDOMAN WAWANCARA

E. Identifikasi Narasumber

Nama : Rian Umar (Pemilik Mikhayla Furniture Jepara)
 Umur : 35
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : S2
 Pekerjaan : Wirausaha

F. Daftar Pertanyaan Wawancara untuk Pengusaha Kerajinan Ukiran

No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana sejarah berdirinya usaha kerajinan dan mengapa mendirikan usaha kerajinan jepara?	Toko ini awal berdiri pada tahun 2022, saya mendirikan usaha ini karena berawal dari melihat pengusaha furniture jepara di Kota Kendari yang masih kurang membuatnya tertarik mendirikan usaha ini, asal mula nama mikhayla di ambil karena merupakan nama anak saya
2.	Bagaimana pengusaha menyiapkan bahan baku untuk pembuatan produk kerajinan?	Kalau bahan baku dan produksi kita itu di jepara, kita ada suplayer di kota jepara
3.	Bagaimana cara meningkatkan kualitas produk usaha kerajinan ukiran jepara sehingga	Kita tekankan menggunakan bahan berkualitas bagus, kemudian untuk barang- barang yang kami produksi itu yang sebagian besar bukan model pasaran yang ada, ada

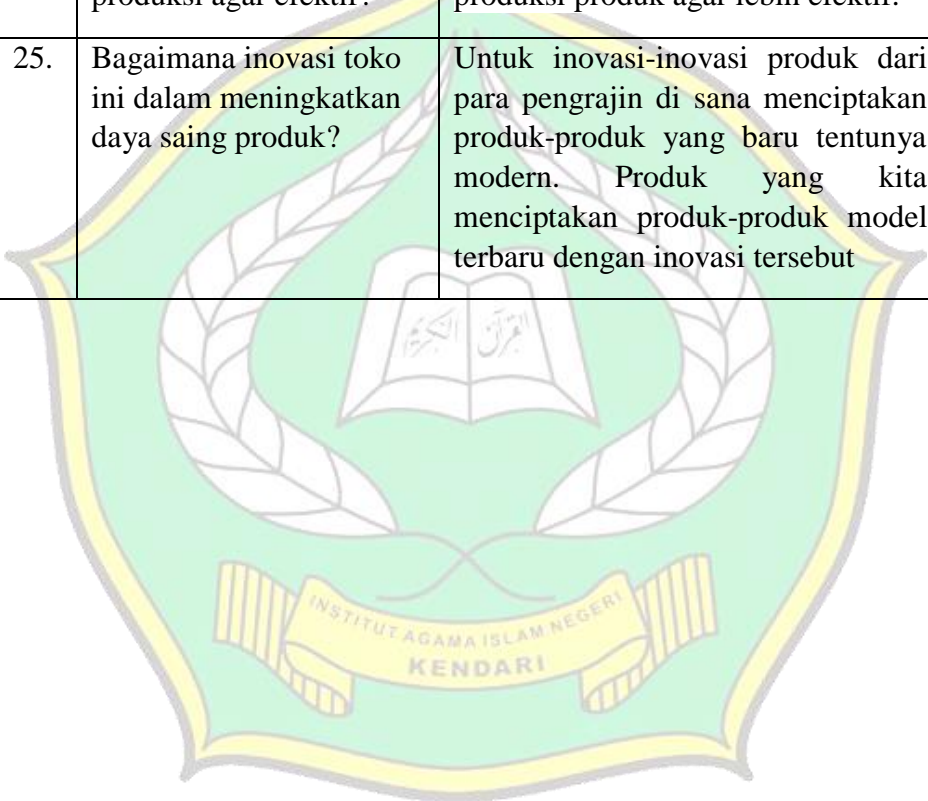
	lebih diminati konsumen?	inovasi-inovasi baru para pengrajin di sana menciptakan produk-produk yang baru tentunya modern
4.	Bagaimana strategi pengusaha kerajinan ukiran kayu jepara dalam menghadapi persaingan produk dengan produk yang ada di kota kendari?	Yang pertama itu kita Menjual produk jepara yang modern, model terbaru, yang berkualitas baik
5.	Bagaimana cara menetapkan harga kerajinan ukiran kayu jepara yang berada di kota kendari?	Kalau untuk menetapkan harga Dengan menghitung seluruh biaya produksinya berapa, memperhatikan biaya lain-lain seperti, transportasi, gaji karyawan, serta pajak
6.	Bagaimana strategi pemasaran produk yang diterapkan oleh pengusaha kerajinan ukiran kayu jepara yang berada di kota kendari?	Yang pertama kita menggunakan pemasaran melalui media sosial, kita mengendorse selebgram yang mempunyai folowers yang banyak, kita membagikan brosure door to door
7.	Bagaimana persaingan usaha kerajinan ukiran kayu jepara yang berada di kota kendari?	Untuk persaingan usaha cukup kompetitif di kota kendari
8.	Mengapa memilih tempat usaha yang jauh dari pusat kota kendari?	Dengan lokasi yang strategi itu menjadi nilai plus dalam persaingan bisnis dalam meningkatkan penjualan dan sangat berpengaruh, kami memilih lokasi ini karena

		cukup strategis
9.	Bagaimana cara meningkatkan daya saing produk kerajinan usaha dalam pasar?	Untuk meningkatkan daya saing produk itu yang pertama Dengan menciptakan produk- produk model terbaru dengan mengambil referensi model produk ukiran luar negeri menjadi dasar untuk menciptakan produk baru kita
10.	Bagaimana strategi pengusaha dalam persaingan meningkatkan nilai tambah suatu produk kerajinan ukiran kayu jepara yang berada di kota kendari?	Yang pertama kita melakukan inovasi-inovasi produk sehingga produk yang kita jual itu bukan produk yang ada di pasaran bisa di katakan produk yang kita jual yaitu produk yang hanya ada di toko ini
11.	Bagaimana ancaman dan peluang dalam melakukan usaha kerajinan ukiran kayu jepara di kota kendari?	Peluang dalam bisnis jepara ini di kota kendari masih terbuka karena pengusaha furniture jepara masih kurang di kendari, namun ancaman yang menjadi kompetitor produk-produk furniture menjamur di kota kendari dengan harga yang lebih murah. Artinya bahwa segmentasi pasar produk jepara ini berada pada kelas menengah dan menengah atas
12.	Aah ada fitur tambahan dalam pembuatan produk kerajinan ukiran kayu jepara?	Kalau fitur pada produk kami mempunyai ukiran yang indah dan juga rapi. Produk kami juga dalam melakukan penyelesaian produk sangat memperhatikan hasil dan

		keindahan produk tersebut
13.	Bagaimana mutu kinerja yang terdapat di usaha kerajinan ukiran kayu jepara?	Yang pertama itu kita menjual produk jepara yang modern, kemudian model terbaru yang berkualitas baik, sehingga lebih diminati konsumen.
14.	Bagaimana dengan mutu kesesuaian produk yang dimiliki di toko ini?	Pada toko kami juga melayani pembuatan produk jati jepara beserta multiplek laminasi untuk konsumen yang memesan produk
15.	Bagaimana daya tahan produk kerajinan ukiran kayu jepara yang di jual di toko ini?	Kalau untuk daya tahan produk kami menggunakan bahan baku yang berkualitas dan produksi kita itu di jepara, kita ada suplayer di kota jepara
16.	Aah keandalan dari produk kerajinan ukiran kayu jepara yang di jual toko ini?	Untuk keandalan produk kami tekankan menggunakan bahan berkualitas bagus, kemudian untuk barang- barang yang kami produksi itu yang sebagian besar bukan model pasaran yang ada, ada inovasi-inovasi baru para pengrajin di sana menciptakan produk-produk yang baru tentunya modern. Kami juga melayani multiplek laminasi itu membuat produk kami menjadi keandalan
17.	Aah produk kerajinan ukiran kayu jepara yang di jual toko ini mudah diperbaiki?	Kalau untuk mudah di perbaiki produk kami pada umumnya agak sulit diperbaiki karena produk ini di buat sedemikian rupa sehingga agak

		sulit diperbaiki, namun untuk daya tahan produk kami memiliki kualitas itu
18.	Bagaimana gaya produk kerajinan ukiran kayu jepara yang diproduksi di toko ini?	Kalau untuk gaya produk kami memproduksi produk dengan gaya modern model terbaru yang berkualitas baik. Sehingga membuat produk kami lebih diminati oleh konsumen
19.	Bagaimana desain produk kerajinan ukiran kayu jepara yang dijual toko ini?	Untuk desain ada inovasi-inovasi baru para pengrajin di sana menciptakan produk-produk yang baru tentunya modern. Produk yang kita menciptakan produk- produk model terbaru dengan mengambil referensi model produk ukiran luar negeri menjadi dasar untuk menciptakan produk baru kita
20.	Bagaimana perusahaan mengoptimalkan penggunaan sumber daya untuk meningkatkan efisiensi?	Untuk penggunaan sumber daya kita itu cenderung menggunakan bahan baku yang berkualitas
21.	Apa proses uji produk yang diterapkan sebelum peluncuran ke pasar?	Untuk uji produk sebelum dipasarkan kita cenderung memperhatikan kualitas produk, keamanan, dan fungsionalnya
22.	Seberapa luas pemasaran produk yang dilakukan toko ini?	Untuk pemasaran kita itu masih dilingkup kendari saja.

23.	Bagaimana pendapatan toko ini setelah membuat produk yang berbeda dengan pesaing.	Untuk pendapatan yang cukup meningkat karena dengan menjual produk yang berbeda dengan pesaing sehingga memberikan nilai tambah bagi konsumen.
24.	Bagaimana toko ini mengoptimalkan proses produksi agar efektif?	Dengan memperhatikan waktu dan juga bahan baku dalam melakukan produksi produk agar lebih efektif.
25.	Bagaimana inovasi toko ini dalam meningkatkan daya saing produk?	Untuk inovasi-inovasi produk dari para pengrajin di sana menciptakan produk-produk yang baru tentunya modern. Produk yang kita menciptakan produk-produk model terbaru dengan inovasi tersebut



Alas Jati Jepra





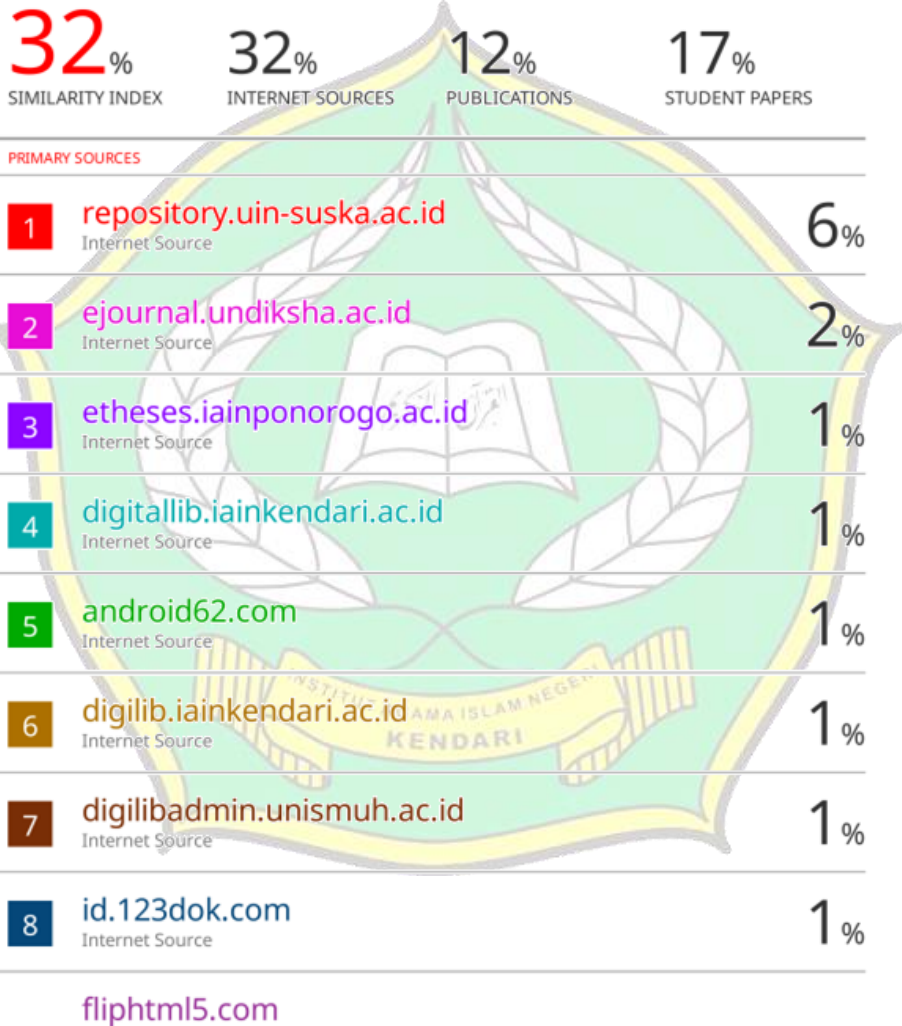
Mikhaylah Furniture Jepara





SKRIPSI ZUL STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUK KERAJINAN UKIRAN
KAYU JEPARA DI KOTA KENDARI-1.docx

ORIGINALITY REPORT



BIOGRAFI PENULIS (CURRICULLUM VITAE)



1. Identitas Diri

Nama : Muhammad Zulkifli
 NIM : 2020050101031
 Tempat Tanggal Lahir : Lampopala, 01 JUNI 2002
 Agama : Islam
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
 Kendari
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah
 Anak ke : 4 (Empat) dari 4 bersaudara
 Alamat : JL. Imam Palewai, No 13, Kel. Lampopala,
 Kec.Rumbia, Kab. Bombana
 Nomor HP : 085243610465
 E-mail : muhzulkifli696@gmail.com

2. Riwayat Pendidikan

- 2008 - 2014 : SDN 1 LAMPOPALA
- 2014 - 2017 : SMP NEGERI 02 RUMBIA
- 2017 - 2020 : SMAN 03 BOMBANA
- 2020 - Sekarang : IAIN KENDARI