KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

LAMPIRAN

A. Surat Ijin Penelitian Perusahaan

VODA
YOUR LIVING SOLUTION

PT VODA INOVASI TUMBUH LESTARI
Komplek Industri Mekarjaya
Jl Airlangga No 2-3
Sepatan - Tangerang

Hal : Pengajuan Penelitian di PT.Voda Inovasi Tumbuh Lestari

Kepada Yth :
Ketua Jurusan S1 Sistem Informasi
Annisa Mauliani,S.Kom, M.Cs
Di Tempat

Dengan Hormat,
Yang bertanda tangan di bawah ini:
Nama : Karlina Candra
Jabatan : National Sales Manager

Menerangkan bahwa,
Nama : Endriko Juan Candra
Nim : 49170052

Telah setuju untuk mengadakan penelitian di PT.Voda Inovasi Tumbuh Lestari dengan Permasalahannya dan judul:
PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI MENGGUNAKAN METODE WARD DAN PEPPARD

PT. VODA INOVASI TUMBUH LESTARI

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

B. Daftar Pertanyaan Wawancara Terstruktur

a. Apa itu PT. Voda ?

b. Apa Visi dan Misi dari PT. Voda ?

c. Apakah Penelitian ini kan bermanfaat kedepan bagi PT. Voda ?

d. Bagaimana Strategi Bisnis yang sedang berjalan/Proses Bisnis yang sedang berjalan dalam PT. Voda?

e. Bagaimana tentang Infrastruktur dan/atau fasilitas SI/TI yang sedang berjalan saat ini??

f. Apakah struktur organisasi dari PT. Voda dan beserta tugasnya

g. Apa kekuatan dari PT. Voda?

h. Apa Kelemahan dari PT. Voda?

i. Apa ancaman-ancaman yang dihadapi PT. Voda

j. Apa Aktivitas Pendukung dan Utama Pada PT. Voda?

k. Apakah ada Pendatang baru di dalam Industri?

l. Apakah ada Produk pengganti di dalam pasar mebel?

m. Apakah Para Pemasok Sudah menerapkan SI/T

n. Pemasok PT. Voda Terdiri dari apa saja?

C. Transkrip Wawancara

1. Transkrip Wawancara dengan *National Sales Manager* (Baru)

Peneliti : Selamat Malam Ibu Karlina

Ibu Karlina : Malam.

Peneliti : Ini dengan saya Endriko Juan Candra mewawancarai Ibu Karlina Chandra sebagai *national sales manager* pada PT.Voda.

Peneliti : Untuk pertanyaan pertama, apa sih PT. Voda itu bu?

Ibu Karlina : Voda merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *furniture* yang terdiri dari *headboard*, divan, dan sofa yang berkualitas sehingga dapat menyesuaikan dengan kebutuhan mitra bisnis. Perusahaan kami selalu aktif dalam memberikan solusi yang sesuai dengan permintaan pasar dan konsumen. kami pun selalu menjaga komitmen, mutu, dan pelayanan terbaik kepada mitra bisnis kami, pak endriko

Peneliti : Selanjutnya bu, Visi Misinya Voda itu apa sih?

Ibu Karlina : Visi dari PT.Voda Sendiri, Voda ini Didirikan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, terutama di bidang furniture untuk produk *headboard*, divan, dan sofa dengan kualitas produk internasional dan pelayanan terbaik yang kami berikan ke *customer* kami, sedangkan misi dari perusahaan kami adalah, sendiri adalah memberikan kepuasan dalam setiap produk yang dibutuhkan oleh pelanggan, dalam pemasaran Voda akan memperluas pemasaran ke tingkat nasional dan internasional….

Peneliti : Ok ibu, untuk pertanyaan selanjutnya. Apakah penelitian ini akan bermanfaat untuk PT. Voda?

Ibu Karlina : Kalo menurut saya, penelitian ini sangat bermanfaat sekali, karena cara kita kan masih cara yang tradisional, dalam arti kata cara lama, tetapikan kita harus benar-benar mengikuti perkembangan zaman. Untuk pembisnis-pembisnis *millennial* khususnya. Nah, jadi ini untuk menunjang kita punya persaingan.

Peneliti : Jadi intinya itu, untuk membantu dalam persaingan pasar juga?

Ibu Karlina : Betul.

Peneliti : Ok, untuk pertanyaan selanjutnya…

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Ibu Karlina : Betul, untuk membantu persaingan pasar ya, karena kan untuk saat ini pasar *furniture* juga luas sekali ya, jadi kita harus benar-benar merhatikan perkembangan-perkembangan yang terjadi untuk saat ini dan kedepannya sih.

Peneliti : Ok, untuk pertanyaan selanjutnya. Proses bisnis yang ada didalam PT. Voda itu dalam kesehariannya bagaimana sih bu?

Ibu Karlina : Proses bisnisnya, ini tergantung dari, ya langkah awal sudah pasti, kita butuh untuk pemasaran ya, pemasarannya itu terdiri dari jabodetabek sampai ke national. Nah jadi, itu proses bisnis yang kita lakukan dan kita menjamah untuk beberapa *customer* juga yang seperti *online* bisnis ya, itu kita merambah kesana juga, gitu.

Peneliti : kalo seandainya untuk, proses, untuk aktivitas operasionalnya itu gimana ya bu?, maksud saya kaya apakah konsumen melakukan pemesanan dulu gitu?

Ibu Karlina : kalo untuk prosesnya sudah pasti *customer* ini kan, *customer* kita adalah *customer* ritel ya, dalam arti kata kita tidak terlalu melayani *customer* yang ibaratnya ke konsumen langsung. *Customer* kita adalah *customer* produsen juga ya, seperti toko-toko yang sekarang ada gitu ya, jadi tidak ke *customer* langsung. Nah, oleh sebab itu biasanya kita menerima orderan atau bisa dibilang *purchase order* dari customer kita tersebut.

Peneliti : Setelah itu baru masuk ke tahap produksi?

Ibu Karlina : Betul, setelah kita menerima *PO* (*Purchase Order)*, kemudian untuk koordinator produksi akan membukakan yang namanya SPK, SPK itu adalah Surat Perintah Kerja yang akan dibagikan ke divisi produksi, baik divisi kerangka maupun divisi jok. Nah setelah itu barang di

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

proses kemudian masuk ke gudang barang jadi, itu akan di *QC (Quality Control)* secara *detail* sebelum sofa-sofa tersebut dikirim ke konsumen, jadi kita mau barang yang keluar dari gudang kita, itu bisa diterima oleh konsumen dan tanpa ada komplain ya yang pasti, jadi kita mau memberikan *Service* dan barang dengan kualitas yang terbaik

Peneliti : Ok, Selanjutnya itu, apakah ada infrastruktur atau fasilitas SI/TI yang sedang berjalan di dalam PT. Voda bu?

Ibu Karlina : Maksudnya gimana ya, SI/TI itu ya?

Peneliti : Apakah mungkin di sana ada wifi atau mungkin hal yang serupa

Ibu Karlina : Kalo kita, di kantor sendiri sudah pasti pakai wifi, terus untuk, ya saya rasa untuk penunjangnya menggunakan itu ya.

Peneliti : Aplikasi apa aja sih yang digunakan kalo begitu bu?

Ibu Karlina : Kita aplikasi, maksudnya aplikasi yang gimana ya?

Peneliti : Yang dapat menunjang proses bisnis PT. Voda bu.

Ibu Karlina : Kita belum ada memakai aplikasi apa dan apa ya, karena kita masih melakukan hal-hal yang mungkin, online, terus, *Door-to-Door*. Jadi menawarkan barang memang ke *customer-customer* kita dengan cara menghampiri mereka gitu loh. Belum ada sesuatu program yang kita pakai untuk alat mencari *order* itu belum ada.

Peneliti : tapi kalo seandainya untuk kaya pendataan begitu, masih manual juga?

Ibu Karlina : Kalo pendataan kita pake Excel dan Word

Ibu Karlina : Ya, paling gitu.

Peneliti : Itu, dua-duanya untuk pendataan, Excel dan Word?

Ibu Karlina : Iya, betul.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Peneliti : Ok, kalo begitu, untuk selanjutnya itu. Struktur organisasi PT. Voda itu bagaimana sih bu?, sama kalo bisa dijelaskan secara singkat saja.

Ibu Karlina : Untuk apa nih?, struktur di PT.Voda ya?

Peneliti : Iya, struktur organisasinya

Ibu Karlina : Struktur perusahaan ya?

Peneliti : Iya.

Ibu Karlina : Jadi gini, strukturnya itu dari pertama adalah direktur dan dibawah direktur *National Sales Manager*, lalu kemudian *National Sales Manager* membawahi koordinator-koordinator seperti koordinator produksi, kepala gudang bahan baku, sales, kepala gudang barang jadi, *finance.* Nah jadi, dibawah koordinator produksi itu dibagi lagi, kepala produksi, asisten kepala produksi, dan staff produksi. Nah, untuk kepala gudang bahan baku sendiri, itu dibagi lagi, dengan admin bahan baku. Nah, untuk kepala gudang barang jadi itu dibagi lagi dengan staff gudang. Sedangkan finance sendiri, terbagi lagi dengan staff admin.

Peneliti : Bisa dijelasin tidak sih secara singkat, untuk misalkan tugas ibu sendiri, sebagai *National Sales Manager* itu. Secara singkat aja bu.

Ibu Karlina : Kalo tugas saya sendiri, sebagai *Sales Manager* yang pasti itu, membawahi beberapa bagian ya, seperti yang saya sebutkan tadi, dan terutama saya juga merangkap untuk mencari *order* ya. Mencari orderan baik di jabodetabek maupun di nasional, luar kota, gitu. Nah, itu tugas saya sih, dan sudah pasti saya mereport ke direktur untuk hasil kerja saya sendiri.

Peneliti : Untuk misalkan koordinator produksinya itu sendiri bu?

Ibu Karlina : Koordinator produksi sendiri, dia tugasnya adalah menurunkan SPK (Surat Perintah Kerja) ke kepala produksi.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Peneliti : Pada dasarnya dia yang bertanggung jawab atas aktivitas produksinya?

Ibu Karlina : Betul.

Peneliti : Ok, untuk kepala gudang bahan baku sendiri itu tugasnya bagaimana ya bu?

Ibu Karlina : Kalo kepala gudang bahan baku itu adalah dia yang bertanggung jawab atas semua laporan stok di bahan baku, juga termaksud pembelian bahan baku ya.

Peneliti : Itu bagian sales itu sendiri bagaimana bu?, yang dibawahi oleh ibu tadi, ibu bilang?

Ibu Karlina : Kalo salesnya itu sendiri ya, tugas sales adalah yang pasti ujung tombak perusahaan ya. Mencari orderan, pokoknya tugas sales itu memasarkan produk kita.

Peneliti : Hanya memasarkan produk, ok.

Peneliti : Untuk kepala gudang barang jadi itu sendiri bagaimana bu?

Ibu Karlina : Kepala gudang barang jadi. Kepala gudang barang jadi itu ya dia menerima barang dari produksi, dia juga yang bertanggung jawab atas barang barang tersebut untuk dikirim ke konsumen, oleh sebab itu sebelum pengiriman, dia harus *QC (Quality Control)* dulu, *quality control* dulu, apakah barang tersebut sudah layak dan sudah cocok untuk dikirim atau belum, gitu.

Peneliti : Ok, selanjutnya itu untuk *finance* bu, tugasnya bagaimana ya?

Ibu Karlina : Untuk *Finance*, sendiri ya, dia bertugas untuk mengurus laporan tagihan ya. Duit masuk dan duit keluar.

Peneliti : Itu termaksud pembuatan laporan juga bu?

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Ibu Karlina : Rugi laba, betul.

Peneliti : Ok, pertanyaan selanjutnya. Menurut ibu, apa sih kekuatan dari PT. Voda itu?, keunggulan yang dimiliki PT. Voda?

Ibu Karlina : Keunggulannya, kita punya produk yang… dari kualitas ya, kualitasnya pasti dari busanya, dari pernya, dari kayunya, kita memakai barang dengan kualitas yang bagus. Jadi memang, sofa itu secara tampilan bisa dilihat mungkin hampir sama dengan kompetitor pabrik yang lain, tetapi, kalo untuk isi dari sofa tersebut atau bahan baku dari sofa tersebut itu biasanya berbeda-beda. Nah, makanya kenapa sofa bisa dibilang ada yang harganya bisa lebih murah dengan model yang sama itu karena dibedakan dari isi, kualitas, dari dalam sofa tersebut.

Peneliti : Ok, jadi maksud dari ibu itu, PT. Voda bisa memproduksi, sebuah produk yang lebih bagus dan juga harganya itu lebih terjangkau gitu maksud ibu?

Ibu Karlina : Betul.

Peneliti : Ok, Selanjutnya itu untuk. Menurut ibu kelemahan dari PT. Voda itu apa ya?

Ibu Karlina : Untuk kelemahan dari PT.Voda, justru kita belum ada menemukan kelemahannya karena kita berusaha untuk memberikan yang terbaik untuk yang bisa dijalankan oleh manajemen PT.Voda sendiri ya, dalam berbagai hal, baik di sisi *marketing*, sisi *finance*, sisi produksi.

Peneliti : Ok, Selanjutnya itu, Menurut ibu ancaman-ancaman apa sih yang dihadapi oleh PT. Voda sekarang ini?, dari segi eksternal maksud saya.

Ibu Karlina : Ancamannya, karena juga kondisi yang kurang begitu baik ya. Yang dari penyakit covid gitu ya, ancamannya adalah sudah pasti omzet

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

menurun, daya beli *customer* itu bisa dibilang menurun ya, jadi makanya kita juga…. sudah pasti itu merupakan suatu ancaman yang berdampak, kurang bagus juga buat kita, tambah lagi persaingan harga diluar itu pasti akan pengaruh untuk kita.

Peneliti : Ok, untuk pertanyaan selanjutnya itu. Apa sih aktivitas pendukung dan aktivitas utama yang ada di PT. Voda bu?

Ibu Karlina : Aktivitas pendukung, maksudnya gimana nih?, pak Endriko?

Peneliti : Iya, jadi maksud saya itu kaya *core activity* dalam PT. Voda dan juga didukung dengan apa gitu bu?

Ibu Karlina : Oh, aktivitas itu, aktivitas pendukungnya kita pendataan keuangan, pendataan bahan baku, penelitian dan pengembangan, dan desain produk, manajemen pemasok dan pemesanan, pemeliharaan sarana dan prasarana. Itu untuk aktivitas pendukung ya.

Peneliti : Untuk aktivitas utamanya bu?

Ibu Karlina : Kalo untuk aktivitas utama kita ada kontrol kualitas, produksi produk, pengiriman produk, pelayanan pelanggan.

Peneliti : Ok, Selanjutnya nih bu, di dalam industri mebel ini, sejauh ini ada tidak sih, pendatang baru?

Ibu Karlina : Sudah pasti ada, karena banyak ya pendatang baru yang memang, mau mencoba di industri sofa ini, cuma makanya ini yang menjadi salah satu ancaman kita ya, karena kalo kita kan bentuknya sudah pabrik, kadang-kadang pendatang baru ini, bukan pabrik hanya *workshop.* Nah ini, yang menyebabkan harga kita bisa berbanding jauh. Mereka bisa lebih murah dari pada kita karena, biaya-biaya yang kita keluarkan tidak setimpal dengan biaya mereka. Oleh sebab itu kan, semua harus ada perhitungannya, makanya

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

selain kualitas, makanya harga kita bisa tinggi, ditambah juga kita harus memasukan biaya-biaya yang untuk *cover* biaya karyawan kita juga gitu, karena workshop sendiri kan, semuanya bisa tercover sendiri. Jadi dia tidak perlu memikirkan penambahan biaya untuk gaji-gaji karyawannya.

Peneliti : Jadi pada dasarnya tuh, o*perational cost* pada PT. Voda itu lebih tinggi dari pada *workshop-workshop* ini?

Ibu Karlina : Betul.

Peneliti : Ok, untuk pertanyaan selanjutnya…

Ibu Karlina : Itu sudah pasti ya.

Peneliti : Ah ok, untuk pertanyaan selanjutnya itu. Menurut ibu, ini kan, setiap produk kan pasti ada produk penggantinya bu. Nah, kalo seandainya dalam industri PT. Voda itu produk penggantinya itu apa ya bu?

Ibu Karlina : Produk pengganti untuk apa ya?

Peneliti : Jadi misalkan. Contoh paling simpelnya itu misalkan, kalo seandainya kita mau duduk, kan pilihan mewahnya pasti sofa bu, tapi kan itu bisa di substitusikan dengan bangku kayu bu, maksud saya gitu untuk produk pengganti.

Ibu Karlina : *sorry* nih pak riko, tadi saya kurang ini ya, jadi maksudnya pertanyaannya bisa diulang lagi tidak pak riko?

Peneliti : Ya, jadi pertanyaan saya tadi menurut ibu sendiri, ada produk pengganti tidak sih di dalam industri mebel ini?

Ibu Karlina : Tidak ada ya, karena begini, kalo untuk mebel pengganti itu, ya sebenarnya sih fungsinya beda-beda ya karena sofa itu kan sofa, sedangkan kursi itu kursi yang memang dominannya *full* kayu, sedangkan sofa itu yang dibungkus dengan kain atau *oscar*. Yang di tonjolkan adalah

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

kain atau *oscar*, sedangkan untuk kursi kayu yang di tonjolkan adalah kayunya sendiri jadi kalo menurut saya, ini dua hal yang berbeda dan tidak bisa menggantikan, tapi untuk fungsinya, fungsinya tetap sama, sama-sama untuk tempat duduk

Peneliti : Ok, untuk pertanyaan terakhir nih bu, apakah para pemasok ibu juga sudah menerapkan SI/TI bu?

Ibu Karlina : SI/TI ya?, Penerapan SI/TI. Seperti yang tadi sudah kita bahas, kalo SI/TI yang saya lakukan ya program excel dan word.

Peneliti : Maaf bu, maksud saya untuk para pemasok ibu.

Ibu Karlina : Oh, *supplier?*

Peneliti : Iya.

Ibu Karlina : Kalo supplier, saya rasa sudah menggunakan juga ya.

Peneliti : Oh, sudah menggunakan juga?

Ibu Karlina : Iya.

Peneliti : Ok, jadi mereka sudah menggunakan media elektronik kebanyakan bu maksudnya?

Ibu Karlina : Betul.

Peneliti : Ok, oh iya, bu untuk selanjutnya itu, sebentar… Untuk selanjutnya itu, Pemasok dari PT. Voda itu terdiri dari apa aja ya bu???

Ibu Karlina : Kita terdiri dari busa, per, kaki sofa, *oscar*, kain, komponen-komponen sofa yang sudah pasti.

Peneliti : Oh, kaya kayu?, dan juga triplek juga?, gitu bu?

Ibu Karlina : Iya betul, itu juga termaksud ya.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Peneliti : Oh, ok, berarti, sudah semua pertanyaan saya terjawab. Terima kasih banyak atas waktu ibu dan mohon maaf kalo seandainya saya mengganggu.

2. **Transkrip Wawancara kedua dengan *National Sales Manager***

Peneliti : Selamat Malam Ibu Karlina.

Ibu Karlina : Malam, malam

Peneliti : Kembali lagi Bersama saya, Endriko. Terima kasih karena telah menyempatkan waktu ibu untuk melakukan wawancara kedua dengan saya

Ibu Karlina : ya.

Peneliti : Pada malam hari ini, saya akan meminta validasi ibu mengenai analisis SWOT saya, berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang telah saya lakukan ke PT. Voda.

Ibu Karlina : iya.

Peneliti : Ok, untuk pertama. Dari sisi keunggulan, ini saya memasukannya tuh ada lima poin yang pertama adalah, "Produk kualitas tinggi dengan harga yang terjangkau", berdasarkan hasil wawancara kita sebelumnya. Yang kedua adalah "Gedung milik sendiri dan berada di lokasi yang strategis", ini berdasarkan hasil observasi saya. Selanjutnya adalah lokasi yang dekat dengan pemasok karena lokasi PT. Voda yang berada di kompleks industri mekarjaya. Yang keempat adalah "efisiensi dalam pembagian lokasi", ini lebih mengarah kepada pembagian lokasi didalam pabrik ibu waktu itu. Dan yang kelima adalah fasilitas sarana dan prasarana yang terjaga, berdasarkan hasil observasi saya saat melakukan kunjungan. Apakah menurut ibu sudah benar?

Ibu Karlina : Ya, betul.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Peneliti : Ok, selanjutnya adalah bagian kelemahan. Ini kelemahan berdasarkan hasil analisis saya. untuk yang pertama, "Belum adanya divisi atau tim pengembangan sistem informasi". Yang kedua adalah "belum menggunakan teknologi secara maksimal". Yang ketiga adalah "penggunaan lahan yang belum dimanfaatkan secara baik", tapi ini akan segera terganti karena ibu bilang, ibu ingin mengekspan lantai duanya ya bu sebelumnya?

Ibu Karlina : Iya betul.

Peneliti : Ya, ok. Dan selanjutnya adalah "sering terjadi kesalah pahaman komunikasi" jadi maksud dari saya ini, untuk bagian *weakness* karena fokusnya itu akan ke bagian SI/TI, maka akan lebih baik jika kita membahas kepada bagian tim pengembangan sistem informasi. Ok jadi apakah menurut ibu sudah benar bagian kelemahannya?

Ibu Karlina : Betul.

Peneliti : Ok, selanjutnya adalah kesempatan. Ini kesempatan-kesempatan eksternal berdasarkan hasil observasi saya dan juga yang saya tangkap dari beberapa wawancara kita. Untuk yang pertama adalah "pasar mebel diindonesia yang sedang berkembang", ini berdasarkan yang ibu bilang waktu itu, yang ibu bilang pasar mebel itu luas, dan juga saya lihat sih memang bener sih, sedang ada perkembangan didalam sana. Lalu yang kedua adalah "*e-commerce* memiliki pengaruh yang besar terhadap pasar", ini sinkron ya dengan objektif PT. Voda yang mereka itu mulai terjun ke pasar *online* ya bu?

Ibu Karlina : betul.

Peneliti : Yang ketiga adalah "banyak sekali daerah perkembangan seperti Bekasi dan tanggerang", ini akan menjadi rantai penjualan ya, dari konsumen

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

mereka beli ke ritel, dari ritel mereka akan pesan ke ibu. Yang terakhir adalah "mudahnya berhubungan dengan pelanggan", ini lebih mengarah ke *social media*, seperti Instagram, Twitter, apakah menurut ibu ini sudah benar?

Ibu Karlina : Benar.

Peneliti : Ok, yang terakhir adalah ancaman. Ini ancaman eksternal berdasarkan apa yang sedang terjadi saat ini, yang pertama adalah persaingan pasar yang ketat, Inia da hubungannya juga disaat saya bertanya mengenai ancaman pendatang baru ya, waktu itu bu, banyak sekali *workshop* yang mereka itu dapat bersaing karena *operational cost*nya, itu sangat rendah dari pada perusahaan.

Ibu Karlina : betul.

Peneliti : Yang selanjutnya adalah "banyak perusahaan yang sudah menggunakan teknologi informasi" dalam proses bisnisnya, salah satunya sih contoh yang saya dapet, yang muncul didalam kepala saya sih seperti IKEA ya, cuma itu mereka memang sudah sangat besar sih internasional. Untuk selanjutnya adalah "ketidak pastian ekonomi karena covid-19" dan terakhir juga "kebijakan pemerintah yang dapat mengancam proses bisnis", ini sesuai berdasarkan dengan yang ibu ceritakan waktu kita wawancara sebelumnya, dimana ibu menjelaskan dampak dari covid-19 kali ini. apakah sudah benar bu?

Ibu Karlina : Iya, sudah.

Peneliti : Ok, apakah ibu ada komentar bu mengenai atau masukan begitu untuk hasil analisis swot saya?

Ibu Karlina : Saya rasa, sudah akurat ya, sudah sesuai dengan yang kamu dapatkan gitu.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Peneliti : Ok, ibu terima kasih karena sudah memvalidasi hasil analisis swot saya, selamat malam.

Ibu Karlina : Malam.

3. **Transkrip Wawancara ketiga dengan *National Sales Manager***

Peneliti : Selamat Malam Ibu Karlina.

Ibu Karlina : Malam.

Peneliti : Terima kasih, sekali lagi karena telah menyempatkan waktu untuk melakukan wawancara ketiga, pada kali ini, saya akan membahas mengenai salah satu hasil dari penelitian ini. Salah satunya adalah *future Application Portfolio*, atau portofolio aplikasi yang akan datang. Jadi fungsi dari *future Application Portfolio* ini, adalah untuk menghasilkan kumpulan-kumpulan aplikasi yang dapat membantu PT. Voda dalam mencapai tujuan bisnisnya. untuk yang pertama, dari bagian *strategic*, bagian strategic ini berfungsi untuk mendukung PT. Voda dalam menjalankan atau mencapai tujuan jangka panjangnya proses bisnisnya, aplikasi yang ada didalam bagian strategic ini adalah aplikasi *supply chain management* dimana karena bisnis modelnya PT. Voda yang berfokus pada pemasaran produksi dan pengiriman, saya pikir sih akan sangat membantu untuk mengimplementasikan sistem ini didalam PT. Voda, kenapa? Karena aplikasi *supply chain management* ini akan berhubungan dari bagaimana PT. Voda memesan bahan-bahan baku hingga sampai proses ke pengiriman produk-produk. Selanjutnya adalah aplikasi *high potential* sesuai dengan namanya, aplikasi-aplikasi yang ada didalam kategori ini memiliki potensi yang tinggi, tetapi belum dapat terbuktikan, aplikasi-aplikasi yang ada dalam kategori ini adalah, yang pertama, aplikasi situs perusahaan, aplikasi perdagangan elektronik, dan juga aplikasi desain

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

produk. Aplikasi desain produk ini, kalo saya bilang sih khusus ya, jadi ini mirip-mirip kaya Autodesk, kalo ibu pernah dengar, jadi ini untuk membantu ibu untuk mendesain produk, sehingga PT. Voda bisa dapat lebih variatif lagi dalam katalog produknya, selanjutnya adalah *Key Operasional*, ini adalah aplikasi-aplikasi yang terkait langsung dengan proses bisnis Voda, jadi kitab isa bilang itu lumayan penting, salah satunya itu adalah aplikasi keuangan, selanjutnya adalah stok barang, selanjutnya lagi dibantu oleh aplikasi *database* terdistribusi, yang terakhir adalah *support*, dimana aplikasi ini tuh fungsinya untuk mendukung PT. Voda, aplikasi ini, adalah aplikasi sistem dokumen perusahaan, Ok jadi apakah menurut ibu aplikasi-aplikasi ini sudah sesuai atau mungkin dapat membantu proses bisnis pada PT. Voda?

Ibu Karlina : Iya, Menurut saya bisa membantu sih.

Peneliti : Ok, selanjutnya, karena kita membahas mengenai pengimplementasian sistem maka PT. Voda perlu suatu divisi dimana divisi tersebut dapat mendukung dan juga menjaga aplikasi-aplikasi tersebut, bukan hanya aplikasi tetapi infrastruktur SI/TI yang lainnya, makanya saya mengusulkan, berdasarkan struktur organisasi PT. Voda untuk menambahkan Divisi SI/TI untuk mendukung aplikasi-aplikasi tersebut. Bagaimana pendapat ibu, atau mungkin ibu ada komentar?

Ibu Karlina : Iya, boleh juga, bagus kok itu untuk kedepan.

Peneliti : dapat membantu persaingan pasar juga ya bu?

Ibu Karlina : Iya betul.

Peneliti : Ok, terima kasih karena ibu telah menyempatkan waktu untuk mengadakan meeting pada malam hari ini, terima kasih banyak atas *input* dan komentar dari ibu.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

4. Transkrip Wawancara dengan *National Sales Manager* (Wawancara Lama)

Peneliti : Saya Endriko dari kampus Kwik Kian Gie sekarang sedang berada di PT. Voda bersama dengan ibu Karlina Chandra selaku *National Sales Manager* disini, selamat siang ibu karlina.

Ibu Karlina : Selamat siang.

Peneliti : Jadi bu, untuk pertanyaan saya : Apa sih itu PT. Voda, bergerak dibidang apa sih?

Ibu Karlina : Untuk sejarah perusahaan PT. Voda, Perusahaan ini dibentuk pertama kali di tahun 2015 untuk memproduksi *headboard* dan divan. Dimana kami bekerjasama dengan beberapa perusahaan *spring bed* ternama ya, lalu pada tahun 2016 kami memperluas bisnis ke produksi sofa. Sofa reguler dan sofa *custom* yang kami perluas lagi ke berbagai model untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang pastinya yang terdiri dari sofa Mini.

Peneliti : Untuk visi misinya itu sendiri bagaimana sih bu?

Ibu Karlina : Untuk visi misinya PT. Voda Sendiri, Visinya ya, Voda ini didirikan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, terutama di bidang furniture untuk produk *headboard*, divan, dan sofa dengan kualitas produk internasional dan pelayanan terbaik yang kami berikan ke *customer* kami, sedangkan misinya sendiri adalah memberikan kepuasan dalam setiap produk yang dibutuhkan oleh pelanggan, dalam pemasaran Voda akan memperluas pemasaran ke tingkat nasional dan internasional….

Ibu Karlina : apalagi ya?

Ibu Karlina : Untuk visi misi Saya rasa cukup sekian sih.

Peneliti : Selanjutnya nih bu, untuk PT. Voda ada enggak sih Untuk rencana ekspansi atau mungkin modernisasi di PT. Voda sendiri?

Ibu Karlina : gimana-gimana? dari ulang?

Peneliti : Ada enggak sih untuk rencana ekspansi atau modernisasi di PT. Voda? kaya mungkin membeli gudang untuk penyimpanan atau meningkatkan infrastruktur yang ada gitu?

Ibu Karlina : yang pasti sih kita… untuk sementara kita akan memperluas bangunan kita yang sekarang ada ini belum begitu maksimal dan kita akan maksimalkan.

Peneliti : Di PT. Voda ini tuh mereka tuh ada rencana strategi enggak sih atau mungkin gambaran strategi bisnisnya gitu?

Ibu Karlina : Strategi bisnis… rencana kita untuk strategi-strategi ke depan adalah memperluas jaringan ya dalam arti kata memperluas *customer-customer* kita yang sekarang ini kan tahapannya hanya baru sampai nasional. Untuk… apa ya, pendistribusiannya. Nah kita akan merambat ke luar negeri supaya kita bisa sampai ke negara luar juga gitu, seperti Afrika dan lain-lainnya sih, Amerika ini sih sedang berproses.

Peneliti : Berarti itu ada rencana untuk mengintegrasikan seperti mungkin website begitu ?

Ibu Karlina : Iya Betul. Kita akan bikin satu website untuk mendukung strategi-strategi yang kita mau laksanakan.

Peneliti : Untuk strategi-strategi operasional kesehariannya itu gimana sih bu?

Ibu Karlina : Strategi operasionalnya dalam hal apa nih maksudnya nih?

Peneliti : dalam bentuk produksi atau mungkin logistik atau s*ales* begitu.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Ibu Karlina : kalau strategi yang sekarang kita ada ya kita utamakan di *sales* ya. Selain Kita masuk ke toko-toko tradisional, kita juga masuk ke *online market*. Nah itu karena dalam kondisi sekarang ini *online market* sangat-sangat berfungsi ya membantu untuk penjualan.

Peneliti : Oke bu, terima kasih, sudah semua pertanyaan dari saya terjawab sekian terima kasih.

5. **Transkrip Wawancara dengan *Finance* (Wawancara Lama)**

Peneliti : oke, sekarang saya bersama dengan ibu Nita selaku bagian *Finance*. Selamat siang Ibu Nita.

Ibu Nita : Selamat siang.

Peneliti : saya ada beberapa pertanyaan mengenai proses *Finance* di PT. Voda ini. Untuk yang pertama itu pendataannya itu gimana sih bu?

Ibu Nita : untuk disini pendataan masih manual, hanya menggunakan Excel saja.

Peneliti : untuk selanjutnya itu, biasanya menyangkut apa aja ya pendataan?

Ibu Nita : Iya, pendataannya menyangkut hutang piutang laporan rugi-laba sama pembelian saja.

Peneliti : itu dalam bentuk digital Atau fisik ya?

Ibu Nita : Digital sama fisik. Dua-duanya

Peneliti : Oh, dua-duanya. Ok Bu, semua pertanyaan saya sudah terjawab. Terima kasih atas waktunya.

6. **Transkrip Wawancara dengan Kepala gudang bahan baku (Wawancara Lama)**

Peneliti : sekarang saya bersama dengan ibu Rachel, selaku kepala gudang bahan baku, Selamat siang ibu Rachel.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Ibu Rachel : Selamat siang.

Peneliti : Jadi dari saya ada beberapa pertanyaan nih untuk yang pertama itu untuk di PT voda ini proses penyimpanan bahan bakunya itu gimana sih?

Ibu Rachel : Kita proses penyimpanannya Ada gudang ya setiap bulannya kita selalu stok.

Peneliti : Kalau seandainya pemesanan bahan bakunya itu sendiri gimana bu?

Ibu Rachel : Kita biasanya sih melalui chat ya, via WA atau via email.

Peneliti : sekarang masih menggunakan WA?

Ibu Rachel : Iya, Betul.

Peneliti : Oke bu, Sekian dari saya udah semua pertanyaan dari saya terima kasih.

7. Transkrip wawancara dengan Kepala gudang barang jadi (Wawancara lama)

Peneliti : saya bersama dengan pak Igor selaku kepala gudang barang, Selamat siang pak Igor.

Pak Igor : Iya, Selamat siang.

Peneliti : Jadi sekarang saya ada pertanyaan nih untuk gudang barang jadinya itu prosesnya gimana sih? Atau mungkin ada pemisahan gitu?

Pak Igor : Gudang barang jadi. Jadi sebenarnya, paling pertama tuh seperti ini: Apabila produksi sudah selesai memproduksi sofa ataupun *headboard*, Divan. kita akan pisahkan dulu, kita *quality control* dulu, kita cek dulu apakah ada kekurangan atau ada yang cacat dan lain-lain. apabila itu sudah semua sudah selesai dan tidak ada masalah. baru kita pindahkan ke gudang barang

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

jadi. Yang berikutnya baru akan dikirim ke konsumen, apabila dia perlu packing seperti pengiriman keluar kota, akan kita packing dulu.

Peneliti : Sekian pertanyaan dari saya terima kasih, Pak Igor.

8. Transkrip Wawancara dengan Koordinator Produksi (Wawancara Lama)

Peneliti : Sekarang saya bersama dengan Pak Harun, selaku kepala koordinator produksi, Selamat siang pak Harun.

Pak Harun : Selamat siang.

Peneliti : saya ada 1 pertanyaan nih pak, proses produksi sofanya itu sendiri bagaimana sih pak?

Pak Harun : Ya, dari awal kita siapkan dulu kayu. Kayu yang berkualitas tinggi khusus buat sofa karena sofa kita ini kan sofa yang menengah ke atas lah. dari kayu kita kasih ke tukang kerangka, bagian kerangka khusus, kita proses sampai jadi kerangka.

Pak Harun : Pertanyaannya apa tadi?

Peneliti : Proses-proses produksi sofanya itu sendiri bagaimana sih?

Pak Harun : Ya, tadi setelah jadi kerangka. kita kasih ke bagian khusus kebagian sofa. Kita cek dulu, terus kita karetin, udah proses dikaretin, kita busain, dari busain, kita ambil bahan, terus di mal dulu, Mal dipotong, terus ada lagi bagian khusus bagian jahit. Kita jahit, udah selesai jahit, kita kasih ke bagian khusus pasang sofa, diproses dibikin sampai selesai. Jadi ada 3 bagian, kerangka, karetin, busain, langsung tukang bungkus.

Peneliti : Itu semuanya itu masih pakai tangan atau bersama mesin juga?

Pak Harun : Ya, tangan sama mesin juga. Pakai alat-alat yang modern juga.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Peneliti : Oke, berarti pertanyaan saya sudah terjawab, Terima kasih Pak Harun atas waktunya.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Endriko Juan Candra

Program Studi : Sistem Informasi

NIM : 49170052

Alamat Tempat Tinggal : Jl. Pisangan baru timur 7 No. 2 RT 09/ RW 09, Jakarta timur

Kode Pos : 13110

No. Telp Kantor :

No. Telp Rumah :

No. HP : 082112596611

Menyatakan dengan sungguh sungguh bahwa :

1. Keabsahan data dan hal hal lain yang berkenaan dengan keaslian dalam penyusunan karya akhir ini merupakan tanggung jawab pribadi.
2. Apabila dikemudian hari timbul masalah dengan keabsahan data dan keaslian/originalitas karya akhir adalah di luar tanggung jawab Institut Bisnis Dan Informatika Kwik Kian Gie dan saya bersedia menanggung segala resiko sanksi yang dikeluarkan Institut Bisnis Dan Informatika kwik Kian Gie dan gugatan yang oleh pihak lain yang merasa dirugikan.

Demikian agar yang berkepentingan maklum

Jakarta, 19 agustus 2021

Yang membuat pernyataan

(Endriko Juan Candra)

Nama Lengkap

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie