# LAMPIRAN

## **Wawancara**

Salah satu teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara. Peneliti melakukan wawancara dengan pimpinan perusahaan YIS Production. Berikut adalah wawancara yang peneliti lakukan :

Pewawancara : Selamat sore pak Yusak, selaku pimpinan YIS Production. Saya dengan Kezia, mahasiswa IBII KKG jurusan Teknik Informatika. Saya minta waktunya sebentar untuk beberapa pertanyaan mengenai YIS Production.

Narasumber : Ya, selamat sore.

Pewawancara : Awal berdiri tahun berapa?

Narasumber : YIS Production berdiri dari tahun 2000. Sudah 18 tahun.

Pewawancara : Saat ini sudah berapa item?

Narasumber : Sekarang sudah 23 item, menuju ke 24 item

Pewawancara : Awal berdirinya karena apa ya pak?

Narasumber : Awal berdirinya ini sebenarnya sederhana. Saya ini kan juga sebagai pemusik, pengajar musik. Waktu saya mencari lagu-lagu rohani - karena memang konteks saya kan pelayanan di gereja, di kalangan Lembaga Kristen – yang dibukukan, saya tidak melihat buku yang saya harapkan itu seperti yang saya mau. Jadi waktu itu belum ada web banyak, jadi hanya ada buku cetak. Nah buku cetakpun itu hanya per album, misalnya album tertentu hanya 10 lagu dibuatlah buku lagu dengan lirik, not, chord dan sebagainya sesuai dengan kebutuhan pemusik. Bayangkan saja jika 10 lagu, kita harus bayar sekian ribu waktu itu. Sedangkan lagu kan setiap bulan bukan hanya 10, tetapi berpuluh-puluh. Nah saya bercita-cita alangkah bagusnya jika ada suatu buku yang bisa menampung seluruh kebutuhan pemusik Kristen yang mana lagu itu beredar tiap bulan atau diciptakan tiap bulan. Saya akhirnya bercita-cita untuk mengumpulkan banyak lagu yang cukup popular, yang sering dinyanyikan jemaat, lalu kami buat not, chord, kunci dan sebagainya lalu saya bukukan. Bukan hanya 10 lagu, ratusan lagu yang dibukukan dalam satu buku. Minimal 250 lagu karena berasal dari kebutuhan saya pribadi, mencari buku-buku yang kita butuhkan sebagai pemusik.

Pewawancara : Lalu tanggapan masyarakat bagaimana pak sampai sekarang? Karena ini kan dari kebutuhan pribadi bapak.

Narasumber : Ya waktu itu memang tidak se-booming sekarang karena lagu-lagunya tidak sebanyak, se-kreatif sekarang. Jadi lagu-lagu yang muncul ya memang dibutuhkan di beberapa gereja tertentu, Cuma kalau sekarang kan hampir dari tiap gereja bermunculan lagu-lagu baru. Kita ini merupakan salah satu buku dari buku-buku yang lain, seperti dulu ada Pujian Bagi Sang Raja, tapi dia hanya ada lagu-lagu lama. Kalau di buku saya itu ada di buku Praise and Worship 1 Plus. Nah Cuma saya liat not-notnya banyak yang salah, ketukan banyak salah. Jadi dengan adanya buku yang saya buat ini secara pribadi saya sekaligus meralat banyak kesalahan-kesalahan yang sedang beredar. Jadi tujuannya sebenarnya memang karena butuh dan agar orang menyanyikan lagu ini dengan benar dan mengiringinya dengan chord yang benar. Nah tanggapannya bisa dibayangkan kan, kalau buku Pujian Bagi Sang Raja tersebut saja laku, nah orang mencari.

Pewawancara : Lalu distribusinya pak sekarang sudah tersebar di mana saja pak?

Narasumber : Kalau ditanya tentang sejarah pendistribusiannya, kan kita memang pertama ambil di area Jakarta karena awalnya kan sebenarnya kita tidak mau ‘besar’, sebenarnya hanya lingkup kecil, karena ini kan dari kebutuhan pribadi. Jadi udah lingkungan Jakarta aja. Tapi tidak tahunya kan banyak toko-toko yang di luar Jakarta seperti Bandung, Semarang, Surabaya, Medan, dan sebagainya. Akhirnya kami mula pertama menjadikan barometernya Jakarta untuk membandingkan lewat penjualan. Akhirnya ketika kami melihat responnya cukup bagus, kami berusahan untuk mencari toko-toko yang ada di luar Jakarta, seperti Medan, Manado, Makassar, Ambon, Papua dan sebagainya. Kami coba tawarkan ke mereka karena ini kan produk baru waktu itu. Nah ketika kami tawarkan dan karena kami dianggap sebagai agen tunggal, distributor tunggal lagu-lagu rohani yang mengikuti perkembangan jaman pada waktu itu, maka kami langsung diterima oleh toko-toko buku Kristen. Ada ratusan toko, kami juga punya daftarnya. Lalu sesuai dengan perkembangan jaman akhirnya kami memberanikan diri keluar dari toko buku Kristen ini karena kami lihat tidak semua orang Kristen ke toko buku Kristen. Ada juga orang Kristen yang ke toko buku seperti Gramedia, Gunung Agung, Karisma. Nah jadi kami masuk juga ke toko-toko seperti itu, toko-toko yang dalam oplah besar. Sekarang kami lagi bekerja sama dengan Gramedia di seluruh Indonesia.

Pewawancara : Untuk sistemnya, bagaimana ya pak? Apakah beli putus?

Narasumber : Nah kalau tentang sistem, ini tergantung keberanian dan situasi di toko buku tersebut. Artinya kalau memang dianggap responnya tidak terlalu bagus untuk pembeli, dia memberikan atau mengusulkan konsinyasi. Jadi kami mau jelaskan, di sini ada 3 sistem yang kami terapkan. Yang pertama titip jual namanya konsinyasi. Yang kedua itu kredit, dia beli dulu nanti 1 atau 2 bulan baru dibayar sesuai dengan kesepakatan kita. Sebenarnya kredit ini adalah beli cash dalam jangka waktu tertentu. Tapi ada juga yang beli cash, dia bayar lebih dulu baru kami kirimkan bukunya. Nah ini kenapa beda, ini berbicara soal diskon. Yang konsinyasi tidak mungkin lebih besar daripada kredit apalagi cash. Jadi kalau dia mau modalin dulu, membeli buku kami dengan diskon yang besar supaya dia dapat untung besar, ya dia harus mempunyai uang untuk membeli itu. Ya ada untung ruginya sebenarnya.

Pewawancara : Kalau untuk sistem konsinyasi, apakah ada laporan yang harus dikirimkan ke kita?

Narasumber : Nah ini dari berbagai toko, punya ketentuan masing-masing yang kita juga tidak bisa menerapkan secara sepihak karena memang kerjasama kan di MOU nya kita tulis kesepakatannya kita setujui. Misalnya seperti tukar fakturnya kapan, lalu dia mau laporan penjualannya kapan. Nah saya coba bagi beberapa kategori toko buku ya. Pertama ada toko buku yang rajin mengirimkan laporan tiap bulannya. Misalkan paling lambat tanggal 10, dia akan kirimkan laporan penjualan atau laporan stok supaya kita menghitung penjualan pada bulan itu. Tetapi ada juga toko-toko yang bersifat pasif, dia tidak kirimkan laporan penjualan tetapi kami yang minta, jadi harus kami yang aktif meminta. Itupun juga macam-macam, ada yang lewat WhatsApp, email, telepon. Atau yang ketiga dia juga tidak mau ditelpon, harus kita yang datang ke tempatnya langsung untuk mengecek stok sisa ada berapa buku. Lalu kami membuat laporan tertulis dan laporan itulah yang menjadi pijakan bagi kami untuk menagih.

Pewawancara : Kalau misalkan ada stok yang tinggal sedikit di toko buku, biasanya kita tunggu PO dari toko bukunya atau kita yang inisiatif menawarkan?

Narasumber : Nah itu juga ada 2, ada toko buku yang kita sudah kerjasama, dia buat ketentuan kalau sudah sedikit kita langsung kirim saja. Jadi kita kasih catatan untuk toko-toko yang mau seperti itu, tetapi tentu kita kasih konfirmasi dulu. Tetapi ada toko-toko yang walaupun sudah habis stoknya, kita perlu PO dari toko tersebut untuk menertibkan berapa buku yang dipesan dari kita.

Pewawancara : Apakah ada kesulitan dalam sistem yang sekarang pada saat menawarkan buku?

Narasumber : Ya program yang ada tidak ada statistik penjualan yang tinggi dan yang rendah. Untuk toko buku lama, kesulitannya ada di komunikasi karena dia harus tanya dulu sama pimpinannya sehingga lama, sedangkan kalau kita mau kirim saat itu juga dan sudah dijadwal serute atau searah kan susah. Jadi kita harus sabar. Kalau untuk toko buku baru, dia mau mengadakan semacam penjualan khusus di bulan tertentu, nah dia akan cari buku yang paling laku yang kita terbitkan. Tentunya dia mau data itu diambil dari suppliernya dong karena toko itu bagian dari surveynya kami. Nah itu kesulitan kami karena kami masih manual. Jadi kalo kita mau terbitkan 5 buku yang paling laku di tahun ini atau tahun yang lalu, kami harus menghitung dulu, perlu waktu yang cukup lama. Jadi kami tidak bisa langsung membagikan data ke mereka buku yang paling laku. Kami harus menghitung dulu penjualan buku yang paling laku apa lalu kami harus buat statistik.

Pewawancara : Untuk penawaran buku lagu, biasanya bapak menawarkan buku berdasarkan apa? Selain penjualan yang bapak sebutkan di atas.

Narasumber : Kalau penawaran itu kan banyak faktor ya. Faktor yang pertama itu kita tawarkan yang paling laku dari semua jumlah buku dan seluruh toko. Tetapi kita juga harus tahu jumlah stok yang ada di gudang. Karena kalau misalkan buku B laku lalu kita tawarkan tetapi stoknya tidak ada kan kita tidak mungkin tawarkan ke dia. Tetapi kalau kita tawarkan ke dia, dia harus indent karena itu akan dicetak lagi kalau itu kategorinya laku. Karena tujuan kita jualan kan mau cari untung. Nah kalau ada itu, kita kebantu karena software kita hanya untuk jual beli, tidak ada di komputer kami.

Pewawancara : Oke pak, mungkin sementara ini itu saja dulu untuk informasinya. Terima kasih pak

Narasumber : Ya, terima kasih.