**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA**

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang berjudul “Analisis Produk Cacat dan Rusak Terhadap Tingkat Penjualan Pada PT. New Sari Pati”. Berikut daftar pertanyaan wawancara untuk menjawab rumusan masalah bagaimana tingkat penjualan dengan adanya produk cacat dan rusak pada PT. New Sari Pati.

**Bagian Produksi**

1. Selamat siang bapak, bisa tidak bapak jelaskan sedikit pada saya soal produk apa saja yang dihasilkan oleh PT. New Sari Pati?

**Jawaban:**

Karena PT. New Sari Pati merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang makanan ringan, sudah pasti produk utama PT. New Sari Pati adalah makanan ringan. Tapi produk pertama kami dulu itu Kuaci yang terbuat dari biji bunga matahari. Kemudian kami mengembangkan produk kami pada makanan ringan yang lain hingga pada minuman.

1. Kalo saya boleh tau, pada *factory* PT. New Sari Pati ini terdiri dari bagian apa saja ya pak?

**Jawaban:**

Karena ini gudang dan pabrik, sudah pasti ada dua devisi besar disini, yaitu devisi produksi dan devisi marketing. Devisi produksi membawahi bagian produksi, packing, dan gudang. Kalau devisi marketing sudah pasti membawahi penjualan.

1. Berbicara soal produksi dan persediaan barang di gudang, untuk PT. New Sari Pati sendiri menggunakan berapa *supplier* pak?

**Jawaban:**

Kita ada kerjasama dengan 6 supplier besar yang satu kontrak *quantity*.

1. Terus, siapa yang membawahi bagian produksi?

**Jawaban:**

Untuk bagian produksi sendiri di pegang oleh seorang manajer, dan untuk masing-masing bagian ada kepalanya.

1. Apa hambatan yang biasanya sering terjadi pada bagian produksi?

**Jawaban:**

Biasanya masalah produk cacat, karena produk cacat akan mengganggu kegiatan produksi dengan cara memperbaikinya ulang agar dapat di jual di pasaran, dan itu pasti akan membutuhkan waktu dan mengganggu kegiatan produksi untuk produk yang baru.

Nah, berbeda untuk produk rusak, kalau produk rusak itu kan produk gagal yang biasanya tidak sengaja terbuat yang sudah pasti tidak bisa diperbaiki lagi sehingga tidak dapat dijual kepada pelanggan, dan biasanya itu akan kita hancurkan.

**Quality Control:**

1. Menurut ibu, seberapa penting sih arti jaminan kualitas di bagian produksi?

**Jawaban:**

Sudah pasti sangat penting, sebab Jaminan kualitas merupakan bagian yang paling penting dari pada proses produksi, karena kalau kualitas tidak dikontrol dengan baik dari awal bagian produksi jangan diharapkan akan menghasilkan barang final yang bagus.

1. Kalau saya boleh tau, terus bagaimana cara penerapan jaminan kualitas yang dilakukan di bagian produksi pada PT. New Sari Pati ini?

**Jawaban:**

Kalau soal itu, biasanya pabrik selalu menerapkan total *quality management* yang dimulai dari awal proses produksi sampai dengan tahap akhir QC final produk barang jadi siap untuk dipasarkan.

1. Apakah jaminan kualitas diterapkan di semua lini departemen produksi?

**Jawaban:**

Ya, untuk soal itu kita sudah menerapkannya di semua lini departemen produksi sebagai satu kesatuan dari sistem total *quality management*.

1. Terus, tindakan apa yang akan dilakukan bilamana ditemukan adanya produk yang rusak / cacat atau yang tidak sesuai dengan standar di masing masing departemen?

**Jawaban :**

Ini adalah pertanyaan yang paling menarik dan krusial untuk diketahui. Kalau dalam proses produksi ada ditemukan kualitas bahan yang rusak maka akan segera dilakukan penyesuaian pada saat itu juga, karena kalau tidak dilakukan penyesuaian pada saat itu juga secara bersamaan maka efek daripada penundaan ini adalah barang produksi selanjutnya akan timpang atau tidak cocok dengan jumlah order yang diinginkan. Sementara proses produksi jalan terus sampai dengan akhir, hingga siap baru dilakukan penyesuaian kembali sudah terlambat, dan barang tidak bisa dikirim tepat waktu.

**Bagian Penjualan:**

1. Saat ini, di mana saja lokasi penjualan produk PT. New Sari Pati? Apakah ada peluang bagi produk untuk diterima di lokasi lain yang belum dijangkau?

**Jawaban:**

Saat ini produk masih dipasarkan di daerah Sumatera Utara. Hal itu terjadi karena kami masih menghadapi adanya keterbatasan produk. Kalo berbicara soal peluang, tentu saja ada karena menurut kami produk kami adalah barang yang laku dan diterima pasar, jika produksi sudah memadai kami ingin menjangkau daerah diseluruh Sumatera.

1. Bagaimana respon pasar terhadap produk saat ini?

**Jawaban:**

Permintaan pasar saat ini cukup baik terutama pada produk kuaci yang ternyata tidak sedikit konsumen yang menyukainya.

1. Apa saja biasanya yang menjadi pertimbangan bagian penjualan sebelum membuat keputusan untuk meningkatkan penjualan?

**Jawaban:**

Biasanya sih... yang menjadi pertimbangan kita itu yah...soal harga jual produk. Dimana sebelum kita memutuskan untuk meningkatkan penjualan, otomatis kita harus memikirkan harga yang tepat untuk produk tersebut dan itu bukan sesuatu hal yang mudah, kita terlebih dahulu menentukan harga jual produk dengan menghitung ongkos produksi lebih dulu. Setelah itu, baru kita bisa menetapkan milestone atau titik waktu tertentu dalam siklus pelaksanaan penjualan yang digunakan untuk mengukur tingkat penjualan yang dilakukan secara berkala dan baru kita bisa untuk mempertimbangkan metode penjualan.

1. Bagaimana cara ibu menyelesaikan masalah penjualan yang terjadi dalam perusahaan?

**Jawaban:**

Biasanya saya akan melakukan meeting dengan anggota-anggota saya untuk mengevaluasi tingkat penjualan setiap 2 minggu sekali, sekaligus membahas mengenai kendala apa yang terjadi dalam penjualan dan apabila masalah itu memang fatal seperti tingkat penjualan yang turun secara drastis, maka masalah itu akan kita bicarakan bersama pada saat itu juga dan akan diselesaikan secara bersama-sama. Dalam meeting akan dibahas permasalahan yang dialami dari masing-masing anggota lalu dicari solusi dengan bermusyawarah dengan anggota penjualan yang lainnya.

1. Bagaimana tingkat penjualan dengan adanya produk rusak / cacat?’

**Jawaban:**

Berbicara soal tingkat penjualan, sudah pasti akan menurun, singkatnya saja apabila stok produksi berkurang,  maka produk yang dijual juga akan berkurang sehingga hal itu akan berakibat pada pendapatan yang diterima. Apalagi tidak semua produk cacat bisa disempurnakan lagi. Maksudnya, produk cacat juga mungkin bisa diperbaiki namun tidak bisa seperti produk yang layak jual semestinya. Dengan begitu, kita pasti akan menjual produk cacat itu dengan harga rendah, dan saya rasa itu jauh lebih baik dari pada tidak bisa di jual sama sekali. Karena dengan seperti itu kita masih bisa mendapatkan sedikit keuntungan dibandingkan produk tersebut dijual secara umum tetapi akan membuat pelanggan kecewa.