Lampiran 1

Wawancara

pertanyaan

1. Bapak dalam perusahaan ini sebagai apa?
    - Nama saya Hidayatullah Amin saya disini alhamdulilah diberi amanah untuk menjadi kepala bagian finishing produk yang akan diproduksi.
2. Kapan perusahaan ini didirikan?
    - Perusahaan Mebel Sumber Rejeki ini berdiri sejak tahun 2008 hingga saat ini
3. Berapa banya karyawan yang ada diperusahaan?
    - Disini terdapat beberapa karyawan diantaranya 6 karyawan sebagai pemotong kayu, 6 karyawan lagi sebagai proses finishing.
4. Bagaimna system pembayaran gaji karyawan yang bapak lakukan di perusahaan UD Mebel Sumber Rejeki ?
    - Sistem pembayaran yang biasa atasan saya lakukan yakni per hari Rp.35.000, lalu jika pekerjaan harus membutuhkan jam lembur, maka biasanya ada tambahan untuk setiap jam lemburnya yakni Rp. 10.000
5. Bagaimanakah cara bapak untuk menentukan harga jual ?
    - Cara menentukan harga jual yang dilkukan perusahaan adalah dengan memperhatikan kualitas barang yang akan dijual lalu mensurvei harga pasar namun pada prosesnya perusahaan kami mengambil atau menentukan target laba dari setiap perusahaan sebesar 40%.
6. Pada saat ini kendala apa yang bapak alami dalam proses produksi?
    - Pada saat ini saya mengalmi penurunan omset penjualan yang secara signifikan dari omset yang awal hingga mencapai dua kali lipat sekarang 45% kurang lebih perusahaan kami mengalami penurununa dari yang sebelumnya.

7. Apa penyebab utama penurunan omset yang terjadi ?
    - Penurunan omset yang dialami perusahaan rata rata banyaknya persaingan yang secara grafik akhir akhir ini meningkat, suku bunga semakin meningkat karna semakin tinggi suku bunga maka harga kayu yang dibutuhkan juga semakin tinggi.
8. Produk apa yang mengalami penurunan penjualan sehingga mengakibatkan omset menurun?
    - Produk yang mengalami penuruna yakni diantaranya Meja guru, Almari Guru, Kursi Makan.
9. Kenapa produk tersebut yang mengalmai omset penjualan ?
    - Karna pada produksi seperti Meja Guru, Almari guru, Kursi Makan rata penjualan setiap bulanya menurun karna banyak konsumen kalau menurut saya juga karna faktor ekstren selera konsumen yang berubah untuk yang lebih menarik lagi dan pesaing antara mebel lain.

Hidayatullah Al Amin

Sales Marketing

**Perhitungan Biaya Bersama**

Alokasi perhitungan biaya bersama sebagai berikut :

$$Alokasi\ Biaya\ Bersama = \frac{total\ harga\ produksi\ setiap\ produk}{total\ nilai\ jual\ seluruh\ produk}\ x\ total\ biaya\ bersama$$

1. Meja Siswa

$$Alokasi\ Biaya\ Bersama = \frac{total\ harga\ produksi\ setiap\ produk}{total\ nilai\ jual\ seluruh\ produk}\ x\ total\ biaya\ bersama$$

$$= \frac{2.046.350}{6439.300} x3.105.000$$

= 31%x 3.105.000

= Rp. 962.550

2. Kursi Makan

$$Alokasi\ Biaya\ Bersama = \frac{total\ harga\ produksi\ setiap\ produk}{total\ nilai\ jual\ seluruh\ produk}\ x\ total\ biaya\ bersama$$

$$= \frac{1.550.000}{6439.300} x3.105.000$$

= 25.1%x 3.105.000

= Rp. 779.550

3. Meja Lab. Siswa

$$Alokasi\ Biaya\ Bersama = \frac{total\ harga\ produksi\ setiap\ produk}{total\ nilai\ jual\ seluruh\ produk}\ x\ total\ biaya\ bersama$$

$$= \frac{725.560}{6439.300} x3.105.000$$

= 11,2%x 3.105.000

= Rp. 347.760

4. Almari Guru

$$Alokasi\ Biaya\ Bersama = \frac{total\ harga\ produksi\ setiap\ produk}{total\ nilai\ jual\ seluruh\ produk}\ x\ total\ biaya\ bersama$$

$$= \frac{1.352.250}{6439.300} x3.105.000$$

= 20,9%x 3.105.000

= Rp. 648.945

5. Meja Guru

$$Alokasi\ Biaya\ Bersama = \frac{total\ harga\ produksi\ setiap\ produk}{total\ nilai\ jual\ seluruh\ produk}\ x\ total\ biaya\ bersama$$

$$= \frac{765.140}{6439.300} x 3.105.000$$

= 11,8%x 3.105.000

= Rp. 366.390