LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1
Surat Izin Penelitian

PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK

Nomor : 754/ II.3.UMG /Man/A/2020
Lampiran : -
Perihal : *Ijin Penelitian Skripsi/ Permohonan Data*

Kepada Yth :
Bapak Mohammad Edi
Jl. KH. Khoil
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat. Berkenaan dengan tugas penulisan Skripsi oleh mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik:

Nama	:	**Achmad Yusuf Nur Afandi**
No. Registrasi	:	17 0301 090
Semester	:	VII
Alamat	:	Jl. KH. Kholil 15/10
Judul Skripsi	:	**Makna Laba Dalam Bulan Ramadhan pada Home Industri Songkok di Desa Kemuteran Gresik (Studi pada Masa Pandemi Corona Virus Disease 2019)**

Kami mengharap bantuan untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami dalam melakukan penelitian guna memperoleh bahan-bahan untuk menyusun skripsi pada Perusahaan/Instansi yang Bapak / Ibu pimpin.

Perlu kami sampaikan bahwa bahan-bahan yang diperoleh tidak akan dipergunakan untuk hal-hal yang merugikan Perusahaan / Instansi Bapak / Ibu.

Demikian atas bantuan dan kerjasamanya kami sampaikan banyak terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Gresik, 08 Desember 2020
Ketua Program Studi,

Anita Handayani, S.E., M.S.M.

Tembusan:
1. Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
2. Arsip

The Power of Islamic Entrepreneurship

Lampiran 2
Surat Keterangan Bebas Plagiat

PUSAT BISNIS DAN KERJASAMA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan nama yang di bawah ini:

Nama	: Achmad Yusuf Nur Afandi
NIM	: 170301090
Fakultas / Prodi	: Ekonomi dan Bisnis/ Manajemen
Perguruan Tinggi	: Universitas Muhammadiyah Gresik
Judul Skripsi	: Makna Laba dalam Bulan Ramadhan pada Home Industry Songkok di Desa Kemuteran Gresik (Studi Pada Masa Pandemi Corona Virus Disease 2019)

Telah melakukan pengecekan plagiasi skripsi dengan hasil :

Referensi	: 0%
Original	: 83%
Plagiarism	: 17%

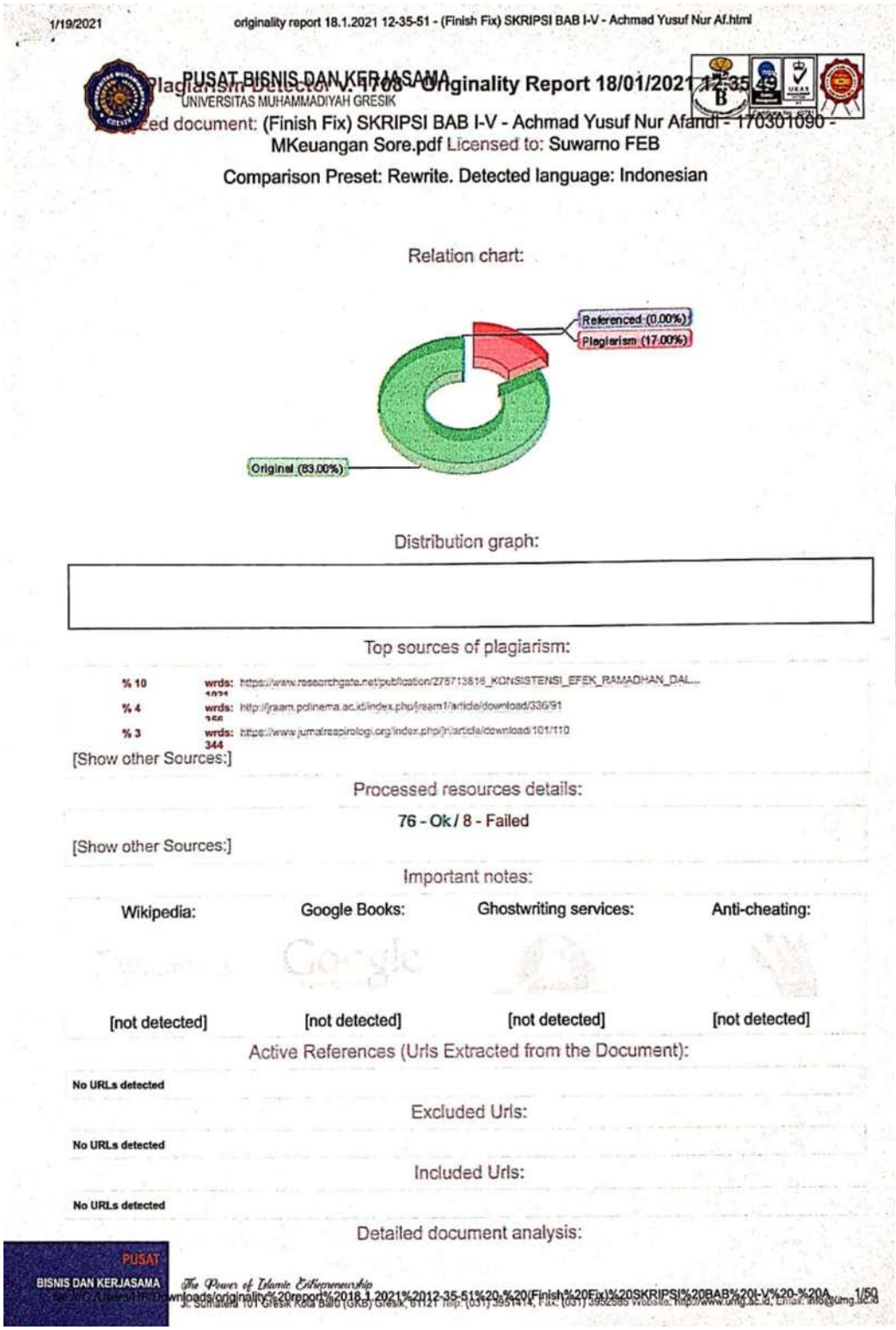
Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 19 Januari 2021
Kepala Pusat Bisnis & Kerjasama FEB UMG

Wenti Krisnawati,S.E., M.SM
NIP: 03111709201

PUSAT BISNIS DAN KERJASAMA
The Power of Islamic Entrepreneurship
Jl. Sumatera 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik, 61121 Telp: (031) 3951414, Fax: (031) 3952585 Website: http://www.umg.ac.id, Email: info@umg.ac.id

Lampiran 3
Keterangan Plagiat



1/19/2021 originality report 18.1.2021 12-35-51 - (Finish Fix) SKRIPSI BAB I-V - Achmad Yusuf Nur Af.html

PUSAT BISNIS DAN KERJASAMA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK

Plagiarism Detector v. 1708 - Originality Report 18/01/2021 12:35:49

Scanned document: (Finish Fix) SKRIPSI BAB I-V - Achmad Yusuf Nur Afandi - 170301090 - MKeuangan Sore.pdf Licensed to: Suwarno FEB

Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Indonesian

Relation chart:

Referenced (0.00%)
Plagiarism (17.00%)
Original (83.00%)

Distribution graph:

Top sources of plagiarism:

% 10	wrds: 1021	https://www.researchgate.net/publication/275713816_KONSISTENSI_EFEK_RAMADHAN_DAL...
% 4	wrds: 366	http://jraam.polinema.ac.id/index.php/jraam1/article/download/336/91
% 3	wrds: 344	https://www.jurnalrespirologi.org/index.php/jr/article/download/101/110

[Show other Sources:]

Processed resources details:

76 - Ok / 8 - Failed

[Show other Sources:]

Important notes:

Wikipedia:	Google Books:	Ghostwriting services:	Anti-cheating:
[not detected]	[not detected]	[not detected]	[not detected]

Active References (Urls Extracted from the Document):

No URLs detected

Excluded Urls:

No URLs detected

Included Urls:

No URLs detected

Detailed document analysis:

PUSAT BISNIS DAN KERJASAMA

The Power of Islamic Entrepreneurship

file:///C:/Users/HP/Downloads/originality%20report%2018.1.2021%2012-35-51%20-%20(Finish%20Fix)%20SKRIPSI%20BAB%20I-V%20-%20A... 1/50

Jl. Sumatera 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik, 61121 Telp. (031) 3951414, Fax. (031) 3952583 Website: http://www.umg.ac.id, Email: info@umg.ac.id

Lampiran 4
Berita Acara Bimbingan Skripsi

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl.Sumatera 101 GKB Gresik, Telp (031) 3951414

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Penyaji : Achmad Yusuf Nur Afandi
N IM : 170301090
Program Studi : Manajemen
Alamat / Tlp :
Judul Skripsi : Makna Laba dalam Bulan Ramadhan pada CV Awing Songkok Periode 2020

Pembimbing I : Rahmat Agus Santoso,S.E., M.M
Pembimbing II :
Konsultasi:

Tanggal	Paraf Pembimbing I	Paraf Pembimbing II	KETERANGAN
15/10 2020			topik.
15/10 2020			Metode penelitian
25/10 2020			acc Ujian proposal
29/12 20			Pengumpulan Data
4/1 21			Reduksi Data
7/1 21			Display Data
13/1 21			Interpretasi hasil
14/1 21			acc Ujian Skripsi

Tanggal Pengajuan : 02 Oktober 2020
Batas Akhir Bimbingan :
Selesai Penulisan :
Tanggal Diujikan :

Prodi Manajemen	Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
Anita Handayani.,SE.,M.S.M	Rahmat Agus Santoso,S.E., M.M	

Lampiran 5
Berita Acara Ujian Sidang Skripsi

PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK

BERITA ACARA UJIAN SIDANG SKRIPSI
SEMESTER GASAL 2020 / 2021
Nomer : 040/II.3.UMG/Man/E/2021

Pada hari ini **Kamis**, Tanggal **21 Januari 2021**, pukul **10.00 - 11.30**. Telah dilaksanakan Ujian Sidang Skripsi Pada Mahasiswa :

Nama Mahasiswa	:	**Achmad Yusuf Nur Afandi**
NIM	:	**170301090**
Judul Skripsi	:	**Makna Laba Dalam Bulan Ramadhan Pada Home Industry Songkok Di Desa Kemuteran Gresik (Studi Pada Masa Pandemi Corona Virus Disease 2019)**

Dosen Pembimbing I	:	Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MM
Dosen Pembimbing II	:	-
Penguji I	:	Anita Handayani, S.E., M.S.M
Penguji II	:	Abdurrahman Faris I.H.P., SE.,M.S.M

No	Nama Penguji	Jabatan Penguji	Tanda Tangan,
1	Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MM	Ketua	
2	-	Sekretaris	
3	Anita Handayani, S.E., M.S.M	Anggota	
4	Abdurrahman Faris I.H.P., SE.,M.S.M	Anggota	

Berdasarkan hasil Ujian Sidang Skripsi yang telah dilakukan di depan penguji dinyatakan :

Lulus (Diterima / Diterima dengan Perbaikan) atau **Mengulang** atau **Tidak Lulus*)**

Gresik, 21 Januari 2021,
Ketua Tim Penguji,

Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MI

Mengetahui,
Ketua Program Studi,

Anita Handayani.,SE.,M.S.M

Catatan :
*) Coret yang tidak perlu

AKREDITASI BAN-PT
1151/SK/BAN-PT/Akred/S/XI/2015
14 November 2015

The Power of Islamic Entrepreneurship
Jl. Sumatera 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik, 61121 Telp: (031) 3951414, Fax: (031) 3952585 Website: http://www.umg.ac.id, Email: info@umg.ac.id

Lampiran 6
Daftar Perbaikan Skripsi

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl.Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI UJIAN TINGKAT SARJANA (S-1)
SEMESTER GASAL 2020 / 2021

Nama Penyaji : Achmad Yusuf Nur Afandi
NIM : 170301090
Program Studi : Manajemen
Hari / Tanggal : Kamis, 21 Januari 2021
Pembimbing I : **Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MM**

No.	Uraian	Halaman

Keterangan :
1. Lembaran ini mohon dibawa dan ditunjukkan kepada dosen pembimbing saat melakukan perbaikan dan pengesahan berkas proposal / skripsi yang telah direvisi.
2. Waktu perbaikan maksimal 1 (satu) bulan, Sejak dilakukan ujian.

Mengetahui,
Pembimbing I

Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MM

Lampiran 6 (Lanjutan)
Daftar Perbaikan Skripsi

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl.Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI UJIAN TINGKAT SARJANA (S-1)
SEMESTER GASAL 2020 / 2021

Nama Penyaji : Achmad Yusuf Nur Afandi
NIM : 170301090
Program Studi : Manajemen
Hari / Tanggal : Kamis, 21 Januari 2021
Penguji I : **Anita Handayani, S.E., M.S.M**

No.	Uraian	Halaman
1	Revisi Bab 4-5	

Keterangan :
1. Lembaran ini mohon dibawa dan ditunjukkan kepada dosen pembimbing saat melakukan perbaikan dan pengesahan berkas proposal / skripsi yang telah direvisi.
2. Waktu perbaikan maksimal 1 (satu) bulan, Sejak dilakukan ujian.

Mengetahui,
Penguji I

Anita Handayani, S.E., M.S.M

Lampiran 6 (Lanjutan)
Daftar Perbaikan Skripsi

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl.Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI UJIAN TINGKAT SARJANA (S-1)
SEMESTER GASAL 2020 / 2021

Nama Penyaji : Achmad Yusuf Nur Afandi
NIM : 170301090
Program Studi : Manajemen
Hari / Tanggal : Kamis, 21 Januari 2021
Penguji I I : **Abdurrahman Faris I.H.P., SE.,M.S.M**

No.	Uraian	Halaman

Keterangan :
1. Lembaran ini mohon dibawa dan ditunjukkan kepada dosen pembimbing saat melakukan perbaikan dan pengesahan berkas proposal / skripsi yang telah direvisi.
2. Waktu perbaikan maksimal 1 (satu) bulan, Sejak dilakukan ujian.

Mengetahui,
Penguji II

Abdurrahman Faris I.H.P., SE.,M.S.M

Lampiran 7
Persetujuan Revisi Skripsi

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl.Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI

Setelah kami teliti perbaikan revisi skripsi :

Nama	:	Achmad Yusuf Nur Afandi
NIM	:	170301090
Program Studi	:	Manajemen
Judul Skripsi	:	Makna Laba Dalam Bulan Ramadhan Pada Home Industry Songkok Di Desa Kemuteran Gresik (Studi Pada Masa Pandemi Corona Virus Disease 2019)

Kami penguji dapat menyetujui perbaikan revisi skripsi tersebut.

Nama Penguji	Tanda tangan persetujuan penguji	Tanggal Persetujuan
1. Dr. Rahmat Agus Santoso, SE.,MM	1.	1 15/2
2. -	2	2
3. Anita Handayani, S.E., M.S.M	3	3 2/2 2021
4. Abdurrahman Faris I.H.P., SE.,M.S.M	4	4 4/2 2021

Catatan :
Setiap mahasiswa/wi mengisi rangkap 2 (dua)

Lampiran 8
Member Check

***Member Check* Informan 1**

Wirausahawan memaknai laba dalam membangun usaha songkok pada bulan Ramadhan selama masa pandemi Covid-19 berdasarkan perspektif rasa syukur disebabkan dari nilai, norma, dan adat istiadat. Rasa syukur atas nilai merupakan makna laba yang diperoleh dari antisipasi usaha dan kesejahterahan suatu usaha. Rasa syukur atas norma merupakan makna laba yang diperoleh dari timbulnya keihklasan, rasa sabar, sikap dermawan, jujur, dan ramah. Rasa syukur atas adat istiadat merupakan makna laba yang diperoleh dari perjanjian, loyalitas, dan kualitas produk.

Berdasarkan perspektif keberkahan disebabkan dari materi dan spiritual. Keberkahan materi merupakan laba yang diperoleh dari hasil usaha yang digunakan untuk penambahan modal dan pendapatan, keberlangsungan usaha, kebutuhan hidup, dan tabungan masa depan. Keberkahan spiritual merupakan makna laba yang diperoleh dari timbulnya ikhtiar, kepuasan batin, ketenangan, dan rasa senang.

Informan 1

Mohammad Edi

Lampiran 8 (Lanjutan)
Member Check

***Member Check* Informan 2**

Wirausahawan memaknai laba dalam membangun usaha songkok pada bulan Ramadhan selama masa pandemi Covid-19 berdasarkan perspektif rasa syukur disebabkan dari nilai, norma, dan adat istiadat. Rasa syukur atas nilai merupakan makna laba yang diperoleh dari antisipasi usaha dan kesejahterahan suatu usaha. Rasa syukur atas norma merupakan makna laba yang diperoleh dari timbulnya keihklasan, rasa sabar, sikap dermawan, jujur, dan ramah. Rasa syukur atas adat istiadat merupakan makna laba yang diperoleh dari perjanjian, loyalitas, dan kualitas produk.

Berdasarkan perspektif keberkahan disebabkan dari materi dan spiritual. Keberkahan materi merupakan laba yang diperoleh dari hasil usaha yang digunakan untuk penambahan modal dan pendapatan, keberlangsungan usaha, kebutuhan hidup, dan tabungan masa depan. Keberkahan spiritual merupakan makna laba yang diperoleh dari timbulnya ikhtiar, kepuasan batin, ketenangan, dan rasa senang.

Informan 2

Faishol Haryono

Lampiran 8 (Lanjutan)
Member Check

***Member Check* Informan 3**

Wirausahawan memaknai laba dalam membangun usaha songkok pada bulan Ramadhan selama masa pandemi Covid-19 berdasarkan perspektif rasa syukur disebabkan dari nilai, norma, dan adat istiadat. Rasa syukur atas nilai merupakan makna laba yang diperoleh dari antisipasi usaha dan kesejahterahan suatu usaha. Rasa syukur atas norma merupakan makna laba yang diperoleh dari timbulnya keihklasan, rasa sabar, sikap dermawan, jujur, dan ramah. Rasa syukur atas adat istiadat merupakan makna laba yang diperoleh dari perjanjian, loyalitas, dan kualitas produk.

Berdasarkan perspektif keberkahan disebabkan dari materi dan spiritual. Keberkahan materi merupakan laba yang diperoleh dari hasil usaha yang digunakan untuk penambahan modal dan pendapatan, keberlangsungan usaha, kebutuhan hidup, dan tabungan masa depan. Keberkahan spiritual merupakan makna laba yang diperoleh dari timbulnya ikhtiar, kepuasan batin, ketenangan, dan rasa senang.

SONGKOK TRADISIONAL & MODERN
DINI & ZAHIRA
PROD. KHOIRUL JAYADI
087851723641

Informan 3

Choirul Jayadi

Lampiran 8 (Lanjutan)
Member Check

***Member Check* Informan 4**

Wirausahawan memaknai laba dalam membangun usaha songkok pada bulan Ramadhan selama masa pandemi Covid-19 berdasarkan perspektif rasa syukur disebabkan dari nilai, norma, dan adat istiadat. Rasa syukur atas nilai merupakan makna laba yang diperoleh dari antisipasi usaha dan kesejahterahan suatu usaha. Rasa syukur atas norma merupakan makna laba yang diperoleh dari timbulnya keihklasan, rasa sabar, sikap dermawan, jujur, dan ramah. Rasa syukur atas adat istiadat merupakan makna laba yang diperoleh dari perjanjian, loyalitas, dan kualitas produk.

Berdasarkan perspektif keberkahan disebabkan dari materi dan spiritual. Keberkahan materi merupakan laba yang diperoleh dari hasil usaha yang digunakan untuk penambahan modal dan pendapatan, keberlangsungan usaha, kebutuhan hidup, dan tabungan masa depan. Keberkahan spiritual merupakan makna laba yang diperoleh dari timbulnya ikhtiar, kepuasan batin, ketenangan, dan rasa senang.

Informan 4

Heru Sarwidi

Lampiran 9
Desain Studi

Hasil Wawancara Informan 1: Mohammad Edi

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Silahkan Anda memperkenalkan identitas Anda	*Mohammad Edi, usia 50, nama merk Udang, Menteri, Rahma, Residen*
2	Bagaimana sejarah pendirian usaha songkok Anda?	*Didirikan sekitar 35 tahun ngunu onok. Wong isun sek arek yo. Awal-awale yo nontok-nontok tonggo Fan. Kan tongo-tnggo nggae usaha kabeh kan.*
3	Songkok kan memiliki banyak tipe Pak, tipe songkok seperti apa yang Anda produksi?	*Polos, AC, Soga.*
4	Bagaimana pengalaman kerja Anda?	*Dodolan akeh, dodol miyak wangi, dodol kopyah kaji, dodol takwoh, trus dodol kopyah, werno akeh ancen biyen maringunu akhire onok bondoe nyekel sitok iki. Batine teko dodolan iku mau, dikumpulno akhire iso buka usaha iki.*
5	Apakah ada terget penjualan?	*Yo mestine ngunu yo. Tapi kan gak terus tiap ngunu pasti wong kan ngunu kabeh. Pokoke tahun iki iku atek iso ngelebihi taun lalu. Tapi kenyataane iki sak durunge onok musibah, ancen ngunu iku. Dadi pas onok covid, berubah covid, leren kabeh itungane, ya kerja cuman cukup gae mangan tok kan ngunu pokoke iso berjalan kan ngunu ae. Dadi ibarate wong dak onok cita-cita pokoke cukup gae mangan wes mari ngunu. Wong kenek covid kenyataane ngunu.*
6	Setiap usaha, pasti memiliki pekerja atau karyawan ya Pak, berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?	*Akeh... kurang lebih 10 pegawai sak ngesume.*
7	Sudah dikirim dimana saja produk songkok Anda?	*Kalimantan, Meduro, Jember, Jakarta. Sekarang kalau jauh bukan hal yang langkah lagi. Soale media sosial wes melebar kalau dulu seh, jauh pasti tanya-tanya kok bisa sampai kesana. Tapi kalau sekarang, nggak. Dirumah saja bisa smpai kesana, bisa. Isun biyen sampai nak Kalimantan, masarno. Merono isun biyen gowo contoh. Terus yo ngomong*

		opo anane ae lah. Jenenge ae dodolan. Bujuki lak gak barokah. Nek iso kualitas kopyahe iki tetap utowo ditingkatno, ben pelanggane gak mlayu
8	Bagaimana Anda memasarkan produk songkok Anda?	*Sakiki wes kari anu tok, wes kari pelanggan-pelanggan tok. Masalahe bukan produksi baru.sudah 35 tahun itu kan jaman belum ada HP, jadi pemasaran kalau dulunya orange langsung terjun. Kalo sekarang mau masarno yo gak perlu terjun, langsung lewat HP ae wes iso.kan dibuka ada onlinean kan ada. Wes online kan ada. Karena menjual online, jadi menghemat biaya. Isun biyen nak kalimantan pengorbanan ancene. Tapi kene iku ngorbanno sang tenogo iku gak tk regani, bah iku keringeten kabeh, tapi iku gk tk itung sementara, dak ngunu dak iso. laba iku nek wes meningkat, oleh untung, berarti tambah seneng. Nek diitung kabeh yo gak ngatasi. Nek keadaan sepi iku kene harus gelek inisiatif lain atau usaha jual beli, batu loncatan. Iku gak onok batine ancene. Dadi isun nak suroboyo gak atek bati, pokoke sang karyawan kerjo, wes ngunu tok. Dan yo harus percaya diri nek sungkan-sungkan yaopo kape masarno dan yaopo kape oleh pelanggan. Pokoke isun golekno karyawan ojok sampe buyar, ibarate ngunu. Terus nek masarno, karo ngelayani wong secara ramah kan enak, iso langsung kenal, iso-iso langsung dadi langganan . Pancene nang covid wingi iku ibarate wong gak onok seng ngeroso juragan. Gak onok ancene. Pokoke isun iku iso mangan, karyawan ojok sampe buyar, wes iku tok.*
9	Di masa sekarang ini yaitu masa pandemi Covid-19, bagaimana aktivitas penjualan, produksi, distribusi waktu bulan biasa sebelum adanya Covid-19?	*Biasae atek seminggu sampek 150 kodi. Penjualan sodok menurun daripada sebelum adae covid. Sak'iki ngunu nek seminggu kadang-kadang 50 kodi seminggu. Iku kadang-kadang.kadang setengah wulan ngunu wes cukup. Ada covid gak bisa dipastikan. Kalau gak ada covid, bisa mastikan. Biasane nek onok covid ngunu iku perjanjian umpamane isun harus kirim 1 minggu 150 kodi ngunu. Iku sebelum onok penyakit*
10	Apakah ada kendala pada waktu sebelum adanya Covid-19? Dan bagaimana Anda menyikapinya?	*Kendalae yo kadang barang gak onok. Kendalae kan pasar sepi mas. Nek sak durunge covid, kendalae ongkose arek-arek. Kadang-kadang kan wonge telat transfer lak ngunu. Kadang-kadang kan seng bayar telat. Kan dagang kan kadang-kadang perjanjian kan kadang ngkuk tanggal sakmene kan kadang-kadang wonge gak transfer. ya santai iku. Biasa ae yo. Yo iku kita cari haluan lain*

11	Dalam suatu usaha kan pasti mendapatkan laba, digunakan apa saja dari laba yang didapat?	*Digae perputaran teros, yo tuku omah, terus digae kehidupan bendinane, yo ngunu pancene*
12	Dari laba yang diperoleh, apakah cukup?	*Sakjane nek di syukuri ngunu lebih teko cukup. Ya bisa mencukupi kebutuhan rumah tangga. Dadi dikatkan cukup yo cukup, dikatakan lebih ya lebih. Intine bisa memenuhi kebutuhan rumah tangga*
13	Bagaimana kuntungan usaha Anda pada Ramadhan dan sebelum Ramadhan?	*Nek atek ramadhan iku tambah kurang. Opomaneh onok covid. pertama wingi koyok dino ngene iki wes sepi kabeh. Wong pancene pandemi yo wes yaopo maneng. Nek keuntungane sebelum romadon kan kemungkinan gak koyok romadhon. Nek romadhon iku biasanya semua produksi itu labae mengumpulkan dari romadhon itu, baru ngumpul. Nek sebelume kan produksi terus berputar. Setahun kan berputar, terus atek wes romadhon, wesmulai kurang. Wes mulai kari ngitunge. Kari menghitung laba. Nek romadhon iku kerja, tapi toko iku wes gak sepiro karena ada perbatasan tanggal pengiriman. Tengah-tengah romadhon iku wong wes leren. Koyok h-5 atau h-1 minggu iku ibarate wes gak iso kirim. Seng kerjo dewe yo ngerti dewe kan poso woge turu. Nek hari biasa kan gak ada pembatasan kirim kan, cuman kalau mendekati hari h , 1 minggu kan wes gak bisa kirim, itu kalo lokal, kalo luar kota ya 2 minggu. Jadi kalo romadhon kan cuman 2 minggu kerjanya kalao hari biasa kan bisa penuh, 1 bulan penuh bisa.*
14	Bagaimana Anda menyikapi jika laba yang didapat itu naik, atau bahkan turun?	*Bisa nambah produksi, kalau laba kelebihan kan bisa ditabung buat jaga-jaga nanti kalau waktu laba menurun, jadi ga sampe kehabisan. Tapi ngene lho, garis besare wong usaha iku, oleh titik sak'iki utowo oleh mene titik iku wes kasarane dak di itung. Di itunge iku pas akhir. Dadi werone iku akhir. Ibarat wong zakat lak ngunu kan. Kan waktu penghitungan terakhir iku nek meningkat kan yo kita tabung dan banyak produksi lagi dan kalau menurun ya produksi pancet. Seumpomo nek onok peningkatan, ngkeki ongkos karyawan iku tenang dan ngekeki karyawan iku iso kontan ngunu lho. Seumpomo menurun, ngkeki bayaran iku kadang atek ditunda ngunu iku. Mangkane kalo laba kelebihan, bisa tambah produksi, kalao menurun, ya produksi stabil. Nek menurun yo harus tetep sabar. Polae kopya iku perputarane gak siji, haruse*

		papat, limo, pasti nang toko-toko iku pasti sak'iki kirim, iku gak oleh duwek. Sekarang gak ada istilah uang kontan, maine tempo semua, main giro semua. Kalo jaman dulu-dulu ada langsung dibayar kangsung ada. Kalo sekarang gak ada. Syukur-syukur bisa jalan gitu alhamdulillah wesan. Sak'iki ngunu, sopo sing kuat yo sing jalan. Sak'iki dagang kan ngunu. Dadi seng bondo gede iku seng mlaku. Masalahe wong toko iki ngkeki biayae mbayar iku dak. Umpomo sak'iki isun kirim 100, iku gak dibayar. Jangan pikir orang kirim kopyah banyak, satu mobil nanti langsung dapat uang, nggak. Gak bakal dapat, cuman dapat kertas, mek catatan tok. Ngkuk mari ngunu kirim piro ibarate ping telu, baru oleh cek. Berarti kan stengah tahun iku itungane, nek kuat modale yo kuat, tapi nek gak kuat yo munting. Wong dagang iku gak direken prinsipe. Atek wong-wongkan kenyataane bingung. Wong kenyataane bayar kabeh kok.

Lampiran 9 (Lanjutan)
Desain Studi

Hasil Wawancara Informan 2: Faishol Haryono

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Silahkan Anda memperkenalkan identitas Anda	*Nama, faishol haryono, usia 45 tahun, nama merknya songkok Radja, cap radja.*
2	Bagaimana sejarah pendirian usaha songkok Anda?	*Berdiri sekitar tahun 2007 nek gak salah. Awal mula berdirinya ya sebenarnya kepingin membuat sendiri terus kebutuhan runah tangga. Kalau kita ikut orang terus, untuk kebutuhan rumah tangga kita kurang. Otomatis kalau jual sendiri, mungkin pendapatan lebih banyak. Gitu. yang namanya laba itu kan ibarat kata kalau dikumpulkan sedikit-demi akan jadi bukit. Nah dari situlah dipakai untuk modal.*
3	Songkok kan memiliki banyak tipe Pak, tipe songkok seperti apa yang Anda produksi?	*Tipe songkok standard, ada yang hitam, bordir, soga terus susun juga ada.*
4	Bagaimana pengalaman kerja Anda?	*Pengalaman kerja sih sebenarnya ndak masalah. Dari dulu kopyah ya seperti ini. Kalo pada waktu gini ya sepi, kalo pada waktu mau hari raya ya rame, gitu aja. Soalnya kopyah kan turun temurun, dadi kalo pengalaman ya sebenarnya sudah lama sudah tau, jadi ndak ada istilah baru kalo kopyah. Soalnya dari dulunya turun temurun.*
5	Apakah ada terget penjualan?	*Untuk target penjualan pasti ada. Tetapi kalau pada waktu sepi kita tidak punya target. Tapi akhirnya kalau sepi gini ya hanya sekitar 150 satu bulan itu maksimal. Sudah tidak bisa lagi. Kalau rame, kita targetkan dua kali lipat, mungkin lebih. Kalau rame mungkin bisa-bisa ya seribu kodi bisa.*
6	Setiap usaha, pasti memiliki pekerja atau karyawan ya Pak, berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?	*Untuk jumlah karyawan ini ya, kan saya jual belikan, jadi saya juga nggak ngerti tukang jahitnya berapa. Tapi kalau tukangnya ada lima. Kan jual beli. Kalau jual beli kan digarapkan orang lagi. Jadi nggak ke orang tok. Jadi kita jual bahan bakunya aja, kita terus temen yang ngerjakan.*
7	Sudah dikirim dimana saja produk songkok Anda?	*Dikirim ke bangkalan, malang, sampang, pamekasan, sampai sumenep. Kebanyakan di area madura. Kalo di luar kotanya ini masih ada di*

		malang tok.
8	Bagaimana Anda memasarkan produk songkok Anda?	*Dengan menawarkan ke agen-agen dan online. Untuk tanggal pengiriman tidak dapat dipastikan, biasanya sih menunggu telepon dulu dari para pelanggan. Dan kita ya optimis aja. Kita percaya diri bahwa produk yang kita pasarkan itu laku. Dan kalau memasarkan ya ngomong apa adanya dan juga harus ramah karena ramah adalah trik untuk menarik pelanggan. Agar pelanggan puas dan terus jadi langganan ya kita harus jaga kualitas produk dan merk kita.*
9	Di masa sekarang ini yaitu masa pandemi Covid-19, bagaimana aktivitas penjualan, produksi, distribusi waktu bulan biasa sebelum adanya Covid-19?	*Ya memang sebenarnya nggak beda jauh sebelum dan sesudah pandemi. Kalau pandemi ini memang pengeluaran kopyah sepi, cuman harus disiasati kalau seperti ini, kita jual keliling, ke orang. Jadi tidak dijual ke toko. Ya untuk pengeluaran barang kita tidak dikirim ke toko. Tapi saya kelilingkan ke orang-orang yang kumpul kecil-kecil untuk masalah covid seperti ini. Kalau sebelum covid ya di toko. Cuman kalo gini disiasati dengan berjualan ke pedagang kecil-kecil. Tapi untuk pengeluaran barang ya memang jauh dari sebelum pandemi. Cara menyikapinya kita keliling di pengecer-pengecer kecil, jadi kita tidak dijual di agen-agen yang besar tapi keliling di tempat pengecer-pengecer kecil, kayak di pondok-pondok langsung. Dan untuk gaji karyawan kalau covid ini ya susah emang. Kalau saya sih menyiasatinya dengan meminjamkan dulu dari tabungan, kemudian kalau sudah ada pembayaran, baru dikembalikan lagi.*
10	Apakah ada kendala pada waktu sebelum adanya Covid-19? Dan bagaimana Anda menyikapinya?	*Sebelum pandemi pada bulan ramadhan sangat rame, tapi kalo penurunannya juga nggak seberapa kalo kita siasati dengan berjualan keliling di pengecer-pengecer kecil sebenarnya ndak jauh beda. Sama. Tapi kalo temen-temen kita yang lain juga kan di toko, jadi lain lagi. Kalo saya tk siasati dengan begitu. Cuma pada bulan sebelum ramadhan itu, biasanya rame. Itu gak rame, soalnya pondok pesantren kan banyak yang libur. Ya itu tok pada satu bulan romadhon yang rame. Dan juga mempertahankan karyawan. Itu penting loh. Mempertahankan mereka agar tetap stay sama saya. Karena ya kurangnya loyalitas dalam hal apa pun seringkali menjadi salah satu penyebab utama kegagalan pada usaha kita.*
11	Dalam suatu usaha kan pasti mendapatkan laba,	*Untuk kebutuhan rumah tangga, sekolah, dan lain-lainnya. Sisanya ya kita buat modal lagi. Sehingga nanti produksinya tambah meningkat untuk*

	digunakan apa saja dari laba yang didapat?	*menyiasati yang pasarnya sepi, besok. Sudah romadhon kan sepi, jadi laba itu digunakan untuk pasar sepi itu nanti. Biar tukang-tukang bisa kerja terus.*
12	Dari laba yang diperoleh, apakah cukup?	*Kalo pada masa sekarang ini ya insyaallah cukup, ya kita tinggal ngatur keuangan aja. Gitu aja. Masalahnya ada di pekerja atau tukang. Pekerja atau tukang kan kalau sepi gini kan pekerja tambah cepet dadi ya itu yang di anu.*
13	Bagaimana kuntungan usaha Anda pada Ramadhan dan sebelum Ramadhan?	*Untuk keuntungan sebelum dan bulan Ramadhan. Keuntungan bisa dua kali lipat keuntungannya.*
14	Bagaimana Anda menyikapi jika laba yang didapat itu naik, atau bahkan turun?	*kalao laba meningkat, kita siasati dengan kalau kondisi pasar sepi, jadi ini untuk ditabung, untuk menyiasati pasar yang sepi. Sehingga barang itu nggak sampai berkurang, jadi stabil aja. Kalau laba kita menurun, otomatis pengeluaran barang ini harus ditingkatkan lagi bagaimana caranya pengeluaran barang ini tambah banyak. Terus produksi kita kita tekan. Jadi ndak sampai berlebih lah. Jadi dikurangi produksinya. Tapi pengeluaran barang harus cepat kalo pada waktu laba kita menurun. Sehingga tidak mengurangi barang yang ada, jadi stabil. Kalao sehari-hari kalau memang ada ya dibuat seperti zakat, kita keluarkan zakat yang berlebih. Kalau laba menurun ya tegap kita keluarkan zakat, tapi sesuai dengan barang yang ada.*

Lampiran 9 (Lanjutan)
Desain Studi

Hasil Wawancara Informan 3: Choirul Jayadi

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Silahkan Anda memperkenalkan identitas Anda	*Nama lengkap saya choirul jayadi, usia sekitar 45 tahun*
2	Bagaimana sejarah pendirian usaha songkok Anda?	*Untuk merk songkoke DnZ merk tersebut mengambil dari kedua nama anak saya. Didirikan sekitar 2016 awal buatnya itu. Awalnya sih pengen punya usaha sendiri, istilahe iku punya merk songkok sendiri. Awale memang berjalan dari itu. Ya syukur alhamdulillah di support dari temen-temen yang mengenal saya ya ikut menjualkan produk saya. Asline ya dari laba itu, nanti dibikin usaha songkok ini.*
3	Songkok kan memiliki banyak tipe Pak, tipe songkok seperti apa yang Anda produksi?	*Untuk jenis songkoknya ya bermacem-macem mulai dari bordir, terus sablon, lukis, polos, ada juga yang permintaan pembuatan logo sendiri*
4	Bagaimana pengalaman kerja Anda?	*Menyenangkan berwirausaha.*
5	Apakah ada terget penjualan?	*Ya untuk target sih nggak ada. Untuk target penjualan wes mengalir aja. Ya order songkok itu kan memang gak bisa di target gitu lho. Lain kalau di perusahaan kan ada tenaga kerja yang lain sih ditarget Cuma untuk produksi pribadi ini wes mengalir aja. Kalau memang banyak ya di syukuri, nek sedikit ya disyukuri. Gitu aja. Tapi kalau mendadak dapat banyak pesanan ya harus semangat kejar target, karena lelah akan terbayar lunas saat jerih payah kita berbuah manis*
6	Setiap usaha, pasti memiliki pekerja atau karyawan ya Pak, berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?	*Ada karyawan.*
7	Sudah dikirim dimana saja produk songkok Anda?	*Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Lampung, Aceh, Kalimantan.*

8	Bagaimana Anda memasarkan produk songkok Anda?	*Pemasaran kebanyakan via media sosial, lalu setelah itu dibantu temen-temen yang mengenal saya. Kebetulan temen banyak ya mau ikut menjualkan ya saya persilahkan untuk ikut menjualkan. Kita percaya diri saja. Karena dari percaya diri itu dapat membawa kita ke pencapaian karena saya pakai bahan yang berkualitas pastinya. Dan tidak mudah rusak. Foto produk ya foto asli. Gak dari google. Kalau gak percaya ya bisa CODan. Namanya juga jual onine. Dan kalau yang mau beli ya harus pesan dulu mau yang seperti apa. Namanya juga jualan lewat online. Untuk pembayaran bisa melalui transfer ataupun COD.*
9	Di masa sekarang ini yaitu masa pandemi Covid-19, bagaimana aktivitas penjualan, produksi, distribusi waktu bulan biasa sebelum adanya Covid-19?	*Kalau malah saya ini awale memang awal, kalau merk saya ini sebenere produksi muai gencer itu ya awal covid itu. Mulai rame-ramenya itu ya awal covid itu. Kebetulan awal covid itu kayak lokasi pasar banyak dibatasi, akhirnya pembeli itu kan larinya ke online. Kebetulan di produk saya ini banyak motifnya dan juga warna. Jadi banyak yang tertarik, akhirnya ya via online itu. Jadi awal gencare ya awal covid itu.*
10	Apakah ada kendala pada waktu sebelum adanya Covid-19? Dan bagaimana Anda menyikapinya?	*Kendala saat pengiriman mundur dari estimasi sampai paketnya. Bersabar. Dan ini kan dibantu sama teman-teman saya. Jadi kalau penjualan belum cair, saya hutangi dulu untuk upah teman-teman saya.*
11	Dalam suatu usaha kan pasti mendapatkan laba, digunakan apa saja dari laba yang didapat?	*Ya yang jelas laba untuk kebutuhan rumah tangga. Mulai dari bayar kebutuhan sekolah, dan sebagainya itu. Wes labae mung terserap disitu. Wes nggak kemana-mana lagi, memang untuk kebutuhan rumah tangga dan juga kebutuhan pendidikan, dan juga untuk modal pembelian bahan itu sendiri.*
12	Dari laba yang diperoleh, apakah cukup?	*Ya cukup, memang cukup, yang penting cukup.*
13	Bagaimana kuntungan pada Ramadhan dan sebelum Ramadhan?	*Stabil.*
14	Bagaimana Anda menyikapi jika laba yang didapat itu naik, atau bahkan turun?	*Menyikapi ya kalau laba meningkat ya otomatis kita bisa stok bahan lebih banyak gitu aja. Kalau memang penurunan laba ya stok untuk bahan itu yang kita kurangi, menyesuaikan saja. ya tetap bersyukur. Wong namanya usaha wiraswasta itu*

		kan memang gak ada target yawes ada laba besar ada laba kecil, kita bersyukur saja.

Lampiran 9 (Lanjutan)
Desain Studi

Hasil Wawancara Informan 4: Heru Sarwidi

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Silahkan Anda memperkenalkan identitas Anda	*Nama saya Heru Sarwidi. Nama merk songkok Bokormas. Usia saya sekarang 52 tahun. Saya kelahiran Gresik. Alamat di Jl. KH. Kholil Gg 17 D No 4.*
2	Bagaimana sejarah pendirian usaha songkok Anda?	*Untuk usaha saya berdiri tahun 1997. Awalmula berdirinya saya usaha bikin kecil-kecilan. Akhirnya lama-kelamaan mengumpulkan hasilnya saya bisa menjadi kayak gini, lebih besar.*
3	Songkok kan memiliki banyak tipe Pak, tipe songkok seperti apa yang Anda produksi?	*Tipe songkoknya polos, ac, ditambah sama bordir.*
4	Bagaimana pengalaman kerja Anda?	*Kalau pengalaman saya dulu itu ya belajar dari orang tua.*
5	Apakah ada terget penjualan?	*Kalau untuk produksi satu bulannya sekitar 150 kodi.*
6	Setiap usaha, pasti memiliki pekerja atau karyawan ya Pak, berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?	*Jumlah karyawannya ada 6*
7	Sudah dikirim dimana saja produk songkok Anda?	*Pendistribusian songkok ke Makassar, Pasuruan, Probolinggo, Kaliwungu Jateng.*
8	Bagaimana Anda memasarkan produk songkok Anda?	*Dengan cara menawarkan dari toko ke toko.Ya kita coba saja, harus optimis, karena gak ada yang bisa dilakukan tanpa harapan dan percaya diri. Dan juga harus jujur, itu pasti. Kan gak mungkin kalau apa yang kita omongkan beda sama realnya. Jadi ya harus jujur. Dan yang dijual ya pasti yang berkualitas, biar pelanggan puas.*
9	Di masa sekarang ini yaitu masa pandemi Covid-19, bagaimana aktivitas penjualan,	*Kalao dari segi penjualan waktu belum ada pandemi itu masih normal. Kalau untuk penjualan waktu sekarang ada pandemi itu menurun. Kalau sebelum pandemi normal ya saya rasa bekerjanya lancar-lancar saja. Enak gitu kerjanya.*

	produksi, distribusi waktu bulan biasa sebelum adanya Covid-19?	
10	Apakah ada kendala pada waktu sebelum adanya Covid-19? Dan bagaimana Anda menyikapinya?	*Kalau pada pandemi, ya kita ya agak susah. Susahnya masalah keuangan, kita kirim gak ada, barang kurang laku, gitu. Ada penurunan penjualan. Jadi keuangan agak repot. Antisipasinya kita masih kerja, tapi berkurang. Tetap bekerja, soalnya kebutuhan rumah tangga masih jalaan terus. Dan juga untuk uangnya ya gak langsung nerima uangnya mas, kadang nunggu beberapa hari dulu. Toko itu beda-beda ya, ada yang langsung bayar, tapi ada yang hutang dulu. Jadi gak langsung kontan.*
11	Dalam suatu usaha kan pasti mendapatkan laba, digunakan apa saja dari laba yang didapat?	*Untuk labanya ya kita tabung, untuk biaya rumah tangga ya untuk biaya sekolah anak*
12	Dari laba yang diperoleh, apakah cukup?	*Ya sebelumnya kan kita ada tabungan terus ya dikatakan cukup ya cukup, gitu mas. Cuma ya kaalu waktu gini tuh ya kalau biasanya itu kita keluar 1 harinya 100rb ya kita kurangi jadi 75ribu gitu, untuk pengeluaran, biaay hidup. Ya normal-normal saja, nggak papa. Kita ikutin saja.*
13	Bagaimana kuntungan pada Ramadhan dan sebelum Ramadhan?	*Keuntungan pada bulan Ramadhan tentunya ada kenaikan dibanding sebelum Ramadhan. Karena menjelang lebaran banyak orang berbelanja keperluan ibadah untuk sholat Ied.*
14	Bagaimana Anda menyikapi jika laba yang didapat itu naik, atau bahkan turun?	*Jika laba meningkat ya usaha saya terus berjalan, semakin besar. Seneng mas. Kalau laba menurun saya menyikapinya untuk penurunan produksi, atau hasil laaba saya kurang. Saya harus antisipasi terus, supaya sampai target. Biasa saja. Soalnya saya kan ya sebelum ada penurunan pandemi ini, kita kan ada tabungan. Jadi kita bisa mengantisipasi.*

Lampiran 10
Dokumentasi

Wawancara Bersama Bapak Mohammad Edi

Wawancara Bersama Bapak Faishol Haryono

Lampiran 10 (Lanjutan)
Dokumentasi

Wawancara Bersama Bapak Choirul Jayadi

Wawancara Bersama Bapak Heru Sarwidi