



PANDUAN WAWANCARA

Nama :

Bagian :

Keterlibatan dalam toko sebagai apa?

1) Keuangan:

- a) Apakah antar anggota keluarga tentang keuangan perusahaan yang terkait dengan pengaturan aliran kas masuk dan keluar? Berikan contohnya.
- b) Apakah antar anggota keluarga saling mempercayai antar anggota untuk penggunaan uang perusahaan adalah demi kepentingan bisnis keluarga dan bukan untuk kepentingan pribadi? Bagaimana bentuk kepercayaannya?

2) Pengetahuan :

- a) Apakah antar anggota keluarga saling berbagi informasi mengenai peluang usaha (misalnya: konsumen potensial baru) yang dapat dipercaya dan akurat antar anggota keluarga ?
- b) Apakah antar anggota keluarga saling percaya akan kompetensi atau pengetahuan tentang pekerjaan yang dimiliki masing-masing anggota keluarga (misalnya: tentang harga, desain, promosi, informasi kepada konsumen)? Mengapa dan berikan contoh.

3) **Identifikasi :**

- a) Apakah antar anggota keluarga saling percaya akan kemauan dari masing-masing anggota keluarga untuk memahami keinginan satu sama lain? Dalam bentuk apa?
- b) Apakah antar anggota keluarga saling menghormati untuk mencapai tujuan? Berikan contohnya.
- c) Apakah antar anggota keluarga saling meminjamkan modal bila ada anggota keluarga yang membutuhkan?



Tabel 1. Tanggapan Responden terhadap Dimensi Keuangan

No.	Pertanyaan	Pemilik	Bendahara	Manajer	Pembelian	Sales	Sales	Kesimpulan
	Keuangan:							
1.	Apakah antar anggota keluarga tentang keuangan perusahaan yang terkait dengan pengaturan aliran kas masuk dan keluar? Berikan contohnya	Ya, dikarenakan pengaturan aliran kas diserahkan kepada 1 orang yang dipercaya (They Yoe Tjing)	Ya, contohnya selalu adanya keterbukaan aliran arus tiap bulan yang transparan sehingga anggota keluarga dapat percaya terhadap pembukuan.	Ya, dikarenakan embukuan arus kas diserahkan kepada orang yang dihormati dan dipercayai di keluarga.	Ya, Setiap aliran kas masuk dan keluar sudah dicatat dalam pembukuan dan diserahkan pada bendahara.	Ya. Karena dalam buku catatan keuangan ada catatan tentang arus keluar masuknya kas.	Ya, karena sudah dipercayakan kepada bendahara yang terpercaya	Semua responden saling percaya, dapat disimpulkan kepercayaan dalam dimensi keuangan, dengan alasan: 1. Istri dari pemilik sendiri maka percaya keuangan perusahaan
2.	Apakah antar anggota keluarga saling mempercayai antar anggota untuk penggunaan uang perusahaan adalah demi kepentingan bisnis keluarga dan bukan untuk kepentingan pribadi? Bagaimana bentuk kepercayaannya?	Ya, uang perusahaan hanya digunakan untuk biaya putar usaha percetakan. Untuk kepentingan pribadi memakai uang individu pribadi yang didapat dari gaji masing-masing anggota.	Ya, penggunaan uang perusahaan dikelola dengan ketat dan siapapun tidak dapat menggunakan uang perusahaan demi kepentingan pribadi.	Ya, selalu ada nota atau catatan dalam melakukan pembelian.	Ya, Dengan memakai uang pribadi untuk kepentingan pribadi, dan tidak menggunakan uang perusahaan.	Ya, uang perusahaan hanya digunakan untuk biaya putar usaha percetakan. Untuk kepentingan pribadi memakai uang individu pribadi yang didapat dari gaji masing-masing anggota.	Ya, dengan menggunakan uang masing-masing untuk keperluan masing-masing anggota.	2. Merupakan ibu dari Manajer dan Pembelian. 3. Di pembukuan perusahaan ada perincian jadi transparan dan percaya 4. Uang digunakan untuk biaya

Tabel 2. Tanggapan Responden terhadap Dimensi Pengetahuan

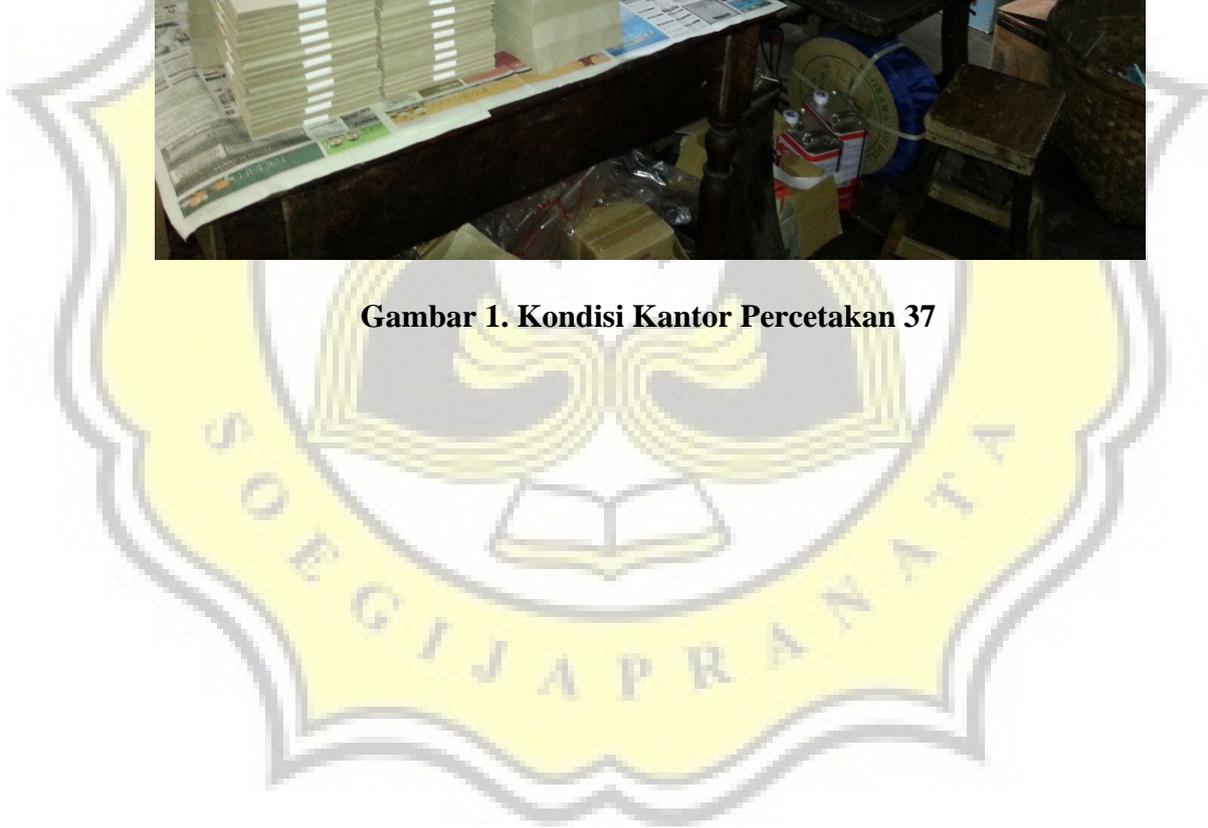
No.	Pertanyaan	Pemilik	Bendahara	Manajer	Pembelian	Sales	Sales	Kesimpulan
	Pengetahuan:							
1.	Apakah antar anggota keluarga saling berbagi informasi mengenai peluang usaha (misalnya: konsumen potensial baru) yang dapat dipercaya dan akurat antar anggota keluarga ?	Tidak, kadang untuk bagian keuangan tidak mendapat informasi seputar konsumen yang berpeluang	Tidak, bagian keuangan sangat jarang mendapat informasi seputar pelanggan.	Ya	Tidak, kadang ada yang tidak mendapat informasi tentang konsumen yang berpeluang.	Ya. Terkecuali bagian keuangan.	Ya	Karena mayoritas responden saling percaya maka ada kepercayaan dalam dimensi pengetahuan. Empat dari enam responden percaya akan kompetensi dan pengetahuannya, tetapi ada yang tidak sesuai misal sales tidak memiliki background pendidikan terkait pemasaran tetapi justru psikologi. Selain itu ada yang menyatakan pembagian informasi hanya seputar konsumen yang berpeluang dan kadang sangat jarang mendapat informasi.
2.	Apakah antar anggota keluarga saling percaya akan kompetensi atau pengetahuan tentang pekerjaan yang dimiliki masing-masing anggota keluarga (misalnya: tentang harga, desain, promosi, informasi kepada konsumen)? Mengapa dan berikan contoh	Ya, misalnya bagian sales selalu aktif untuk mencari konsumen.	Tidak, misalnya bagian sales memiliki background pendidikan psikologi yang tidak terkait dengan bagiannya.	Tidak, ada beberapa yang bidang study atau background tidak sesuai dengan posisinya	Ya, misalnya bagian sales selalu aktif untuk mencari konsumen. Bagian keuangan diserahkan pada bendahara.	Ya, misalnya bagian sales selalu aktif untuk mencari konsumen.	Ya, misal sales aktif dalam pencarian konsumen, bendahara aktif dalam hal keuangan.	

Tabel 3. Tanggapan Responden terhadap Dimensi Identifikasi

No.	Pertanyaan	Pemilik	Bendahara	Manajer	Pembelian	Sales	Sales	Kesimpulan
	Identifikasi:							
1.	Apakah antar anggota keluarga saling percaya akan kemauan dari masing-masing anggota keluarga untuk memahami keinginan satu sama lain? Dalam bentuk apa?	Ya, misalkan dalam hal pembagian laba/gaji	Ya, dalam pembagian laba	Ya, misalnya bagian sales walaupun backgoundnya tidak sesuai tetapi dia mau belajar dan anggota keluarga yang lain mempercayainya	Ya, misalnya bagian sales walaupun backgoundnya tidak sesuai tetapi dia mau belajar dan anggota keluarga yang lain mempercayainya	Ya, dalam pembagian gaji.	Ya, dalam pembagian tugas, gaji, dan yang berhubungan dengan dengan bisnis	Semua responden saling percaya maka ada kepercayaan dalam dimensi identifikasi. Hal ini disebabkan karena: 1.Percaya pembagian laba atau gaji karena istri sendiri 2.Percaya pembagian laba atau gaji karena saudara sendiri 3.Saling menghormati dalam mencapai tujuan dan berkomunikasi sebelum menjalankan proyek misalnya penetapan harga juga dan berbagi ide
2.	Apakah antar anggota keluarga saling menghormati untuk mencapai tujuan? Berikan contohnya	Ya, semisal ada konsumen yang potensial, biasanya diserahkan ke bagian sales.	Ya, selalu ada komunikasi sebelum menjalankan proyek atau pesanan cetak.	Ya, bagian sales selalu meyanyakan harga jual terlebih dahulu.	Ya. Dengan menampung ide-ide yang bermunculan. Dan memutuskan pilihan yang tepat	Ya, selalu memberi masukan yang bermanfaat bagi sesama anggota	Ya, memberi masukan-masukan yang berguna untuk perusahaan.	
3.	Apakah antar anggota keluarga saling meminjamkan modal bila ada anggota keluarga yang membutuhkan?	Ya	Ya	tidak	Ya, tetapi disesuaikan kondisi yang ada.	Tidak	Ya	

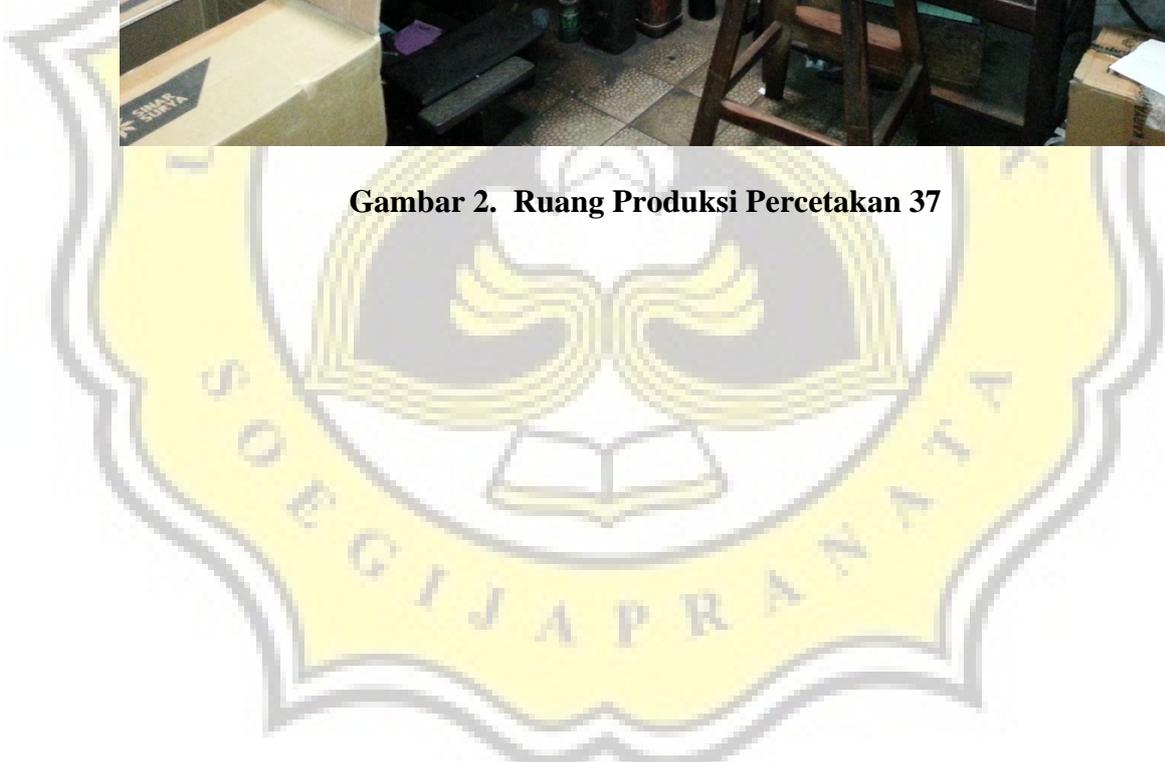
LAMPIRAN GAMBAR:

Gambar 1. Kondisi Kantor Percetakan 37



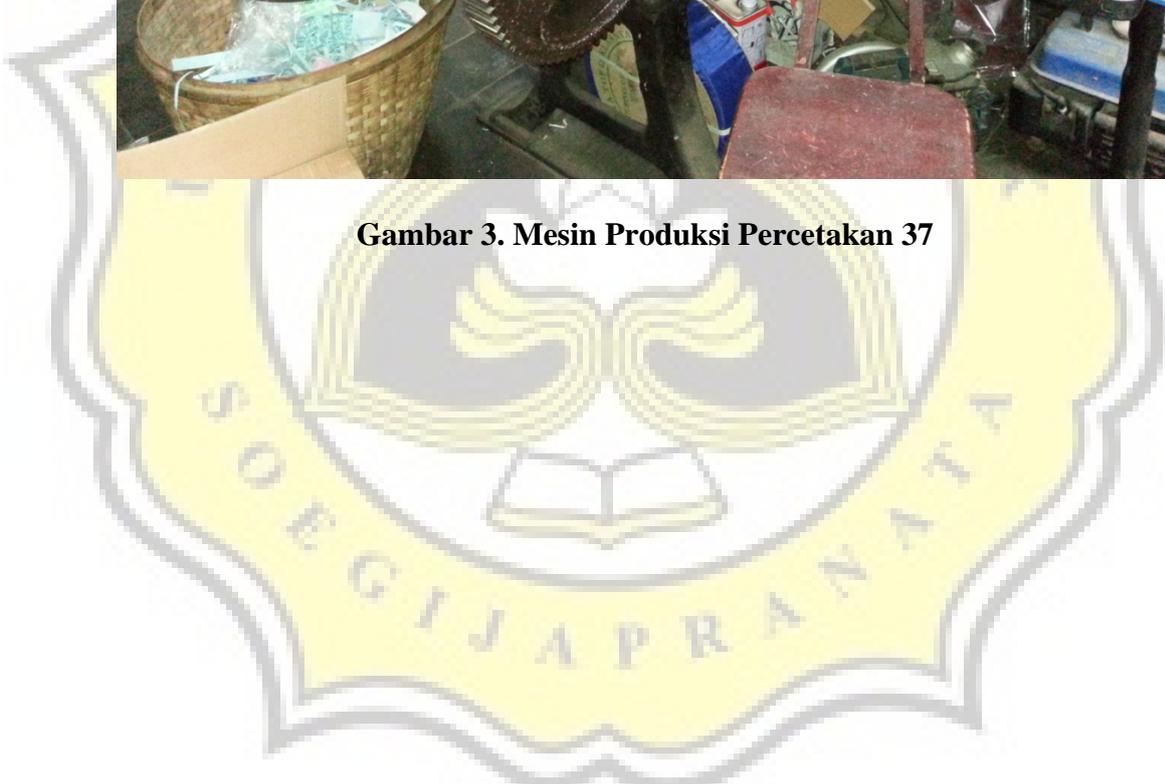


Gambar 2. Ruang Produksi Percetakan 37





Gambar 3. Mesin Produksi Percetakan 37





Gambar 4. Pemilik Percetakan 37

