

**LAMPIRAN 1 : KUESIONER**  
**ANALISIS PERKEMBANGAN BISNIS KELUARGA**  
**TOKO KOLBANDANG SEMARANG**  
**DENGAN MODEL PERKEMBANGAN TIGA DIMENSI**

Responden : Pemilik  
Nama :  
Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan  
Umur : .....tahun  
Lama bekerja : .....tahun

**PERKEMBANGAN KEPEMILIKAN TOKO KOLBANDANG**

1. Bagaimana perencanaan produk yang akan dijual?
2. Bagaimana cara mendapatkan supplier?
3. Bagaimana menentukan harga produk?
4. Bagaimana mengatur pengiriman produk ke luar kota?
5. Bagaimana melakukan stok produk datang?
6. Bagaimana melakukan pembagian tugas kepada karyawan? Apakah pembagian tugas secara tertulis?
7. Bagaimana pemilik memberi petunjuk dan bimbingan kepada para karyawan?
8. Bagaimana pemilik menciptakan suasana Toko Kolbandang menjadi kondusif dan produktif?
9. Bagaimana mengontrol pemasukan dan keuangan Toko Kolbandang?

10. Bagaimana mengontrol produk setiap bulan?
11. Apakah tindakan yang diambil pemilik jika terjadi penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan?

#### **PERKEMBANGAN BISNIS MANAJEMEN TOKO KOLBANDANG**

1. Apakah Toko Kolbandang telah memiliki struktur organisasi? Jika ada, struktur apa yang digunakan?
2. Apa saja jenis produk yang dijual?
3. Apakah pemilik merencanakan untuk memperluas usaha?
4. Bagaimana pemilik merencanakan untuk menambah produk baru?
5. Berapa jumlah karyawan saat ini? Apakah sering terjadi turnover? Bagaimana perkembangan jumlah karyawan?
6. Bagaimana pelaksanaan *Standard Operating Procedure* (SOP)? (SOP adalah standar / pedoman tertulis untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok dalam mencapai tujuan organisasi)

#### **PERKEMBANGAN BISNIS KELUARGA TOKO KOLBANDANG**

1. Berapa usia pemilik?
2. Berapa usia anak yang terlibat dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
3. Bagaimana keterlibatan pemilik dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
4. Bagaimana keterlibatan anak dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
5. Apakah pemilik telah menyerahkan tongkat kepada anaknya?

## **KUESIONER**

### **ANALISIS PERKEMBANGAN BISNIS KELUARGA TOKO KOLBANDANG SEMARANG DENGAN MODEL PERKEMBANGAN TIGA DIMENSI**

Responden : Anak  
Nama :  
Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan  
Umur : .....tahun  
Lama bekerja : .....tahun

#### **PERKEMBANGAN KEPEMILIKAN TOKO KOLBANDANG**

1. Bagaimana perencanaan produk yang akan dijual?
2. Bagaimana mendapatkan supplier?
3. Bagaimana menentukan harga produk?
4. Bagaimana mengatur pengiriman produk ke luar kota?
5. Bagaimana melakukan stok produk datang?
6. Bagaimana melakukan pembagian tugas kepada karyawan? Apakah pembagian tugas secara tertulis?
7. Bagaimana pemilik memberi petunjuk dan bimbingan kepada para karyawan?
8. Bagaimana pemilik menciptakan suasana Toko Kolbandang menjadi kondusif dan produktif?
9. Bagaimana mengontrol pemasukan dan keuangan Toko Kolbandang?
10. Bagaimana mengontrol produk setiap bulan?

11. Apakah tindakan yang diambil pemilik jika terjadi penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan?

### **PERKEMBANGAN BISNIS MANAJEMEN TOKO KOLBANDANG**

1. Apakah Toko Kolbandang telah memiliki struktur organisasi? Jika ada, struktur apa yang digunakan?
2. Apa saja jenis produk yang dijual?
3. Apakah pemilik merencanakan untuk memperluas usaha?
4. Bagaimana pemilik merencanakan untuk menambah produk baru?
5. Berapa jumlah karyawan saat ini? Apakah sering terjadi turnover? Bagaimana perkembangan jumlah karyawan?
6. Bagaimana pelaksanaan *Standard Operating Procedure* (SOP)? (SOP adalah standar / pedoman tertulis untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok dalam mencapai tujuan organisasi)

### **PERKEMBANGAN BISNIS KELUARGA TOKO KOLBANDANG**

1. Berapa usia pemilik?
2. Berapa usia anak yang terlibat dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
3. Bagaimana keterlibatan pemilik dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
4. Bagaimana keterlibatan anak dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
5. Apakah pemilik telah menyerahkan tongkat kepada anaknya?

## **KUESIONER**

### **ANALISIS PERKEMBANGAN BISNIS KELUARGA TOKO KOLBANDANG SEMARANG DENGAN MODEL PERKEMBANGAN TIGA DIMENSI**

Responden : Karyawan  
Nama :  
Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan  
Umur : .....tahun  
Lama bekerja : .....tahun

#### **PERKEMBANGAN KEPEMILIKAN TOKO KOLBANDANG**

1. Bagaimana pemilik merencanakan produk yang akan dijual?
2. Bagaimana pemilik mendapatkan supplier?
3. Bagaimana pemilik menentukan harga produk?
4. Bagaimana pemilik mengatur pengiriman produk ke luar kota?
5. Bagaimana pemilik melakukan stok produk datang?
6. Bagaimana pemilik melakukan pembagian tugas kepada karyawan?  
Apakah pembagian tugas secara tertulis?
7. Bagaimana para karyawan diberi petunjuk dan bimbingan dari pemilik?
8. Bagaimana pemilik menciptakan suasana Toko Kolbandang menjadi kondusif dan produktif?
9. Bagaimana pemilik mengontrol pemasukan dan keuangan Toko Kolbandang?
10. Bagaimana pemilik mengontrol produk setiap bulan?

11. Apakah tindakan yang diambil pemilik jika terjadi penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan?

### **PERKEMBANGAN BISNIS MANAJEMEN TOKO KOLBANDANG**

1. Apakah Toko Kolbandang telah memiliki struktur organisasi? Jika ada, struktur apa yang digunakan?
2. Apa saja jenis produk yang dijual?
3. Apakah pemilik merencanakan untuk memperluas usaha?
4. Bagaimanapemilik merencanakan untuk menambah produk baru?
5. Berapa jumlah karyawan saat ini? Apakah sering terjadi turnover? Bagaimana perkembangan jumlah karyawan?
6. Bagaimana pelaksanaan *Standard Operating Procedure* (SOP)? (SOP adalah standar / pedoman tertulis untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok dalam mencapai tujuan organisasi)

### **PERKEMBANGAN BISNIS KELUARGA TOKO KOLBANDANG**

1. Berapa usia pemilik?
2. Berapa usia anak yang terlibat dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
3. Bagaimana keterlibatan pemilik dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
4. Bagaimana keterlibatan anak dalam pengelolaan Toko Kolbandang?
5. Apakah pemilik telah menyerahkan tongkat kepada anaknya?

**LAMPIRAN 2: HASIL WAWANCARA DESKRIPSI PERKEMBANGAN KEPEMILIKAN TOKO KOLBANDANG**

	<b>Pemilik (Waryanti)</b>	<b>Anak 1 (Ina)</b>	<b>Anak 2 (Novi)</b>	<b>Karyawan 1 (Karmila)</b>	<b>Karyawan 2 (Romlah)</b>	<b>Kesimpulan</b>
Perencanaan produk	Berdasarkan konsumen trend pasar saat ini.	Permintaan konsumen dan trend di pasar.	Permintaan konsumen.	Yang sedang dicari konsumen.	Barang yang tidak ada di toko.	Berdasarkan tren konsumen / kebutuhan pasar saat ini.
Supplier	Ada supplier langganan dari teman gereja.	Kebanyakan supplier datang dengan mengirimkan salesnya.	Sales datang ke toko dengan perjanjian / bisa memesan via online.	Ada sales yang sudah langganan ke toko ada juga sales baru.	Sales datang dan menawarkan barangnya.	Memiliki supplier tetap yang sering menawarkan produk baru.
Harga produk	10% dari harga beli.	Rata-rata 10 %.	Rata-rata 10% dari harga beli barang.	Tidak tau	Tidak tau	Rata-rata 10% dari harga beli barang.
Pengiriman Luar kota	Diurus oleh Novi.	Dikirim dengan ekspedisi.	Melalui agen travel / lewat jasa pengiriman barang.	Dikirim dengan ekspedisi.	Menyiapkan barang dan mengirimkan lewat JNE.	Pemesanan lewat telp lalu dikirim lewat ekspedisi.
Stok produk datang	Pencatatan sesuai dengan jumlah di nota barang.	Dihitung jumlah, warna dan jenis barang yang datang sesuai dengan pesanan atau tidak.	Dengan buku catatan stok untuk barang masuk.	Stok barang datang dengan dihitung jumlah barang	Stok barang dilakukan pemilik	Stok barang dicatat di buku stok, dihitung jumlah barang, warna dan memeriksa keadaan barang.
Pembagian Tugas	Tidak ada pembagian tugas secara tertulis.	Karyawan dibagi tugas menjadi tiga bagian.	Tidak ada pembagian secara tertulis.	Dibagi menjadi 3 bagian kerja yaitu blok A, B dan C.	Untuk jam kerja dan jadwal piket tertulis. Untuk pembagian tugas dilakukan oleh pemilik tidak tertulis.	Pembagian tugas pada tiga area blok A, blok B, blok C. Terdapat seorang yang memimpin dan penanggung jawab bagiannya.
Petunjuk karyawan	Memberi petunjuk mengenai tempat barang.	Dilakukan arahan pada pegawai yang baru masuk.	Memantau pekerjaan karyawan sebisa mungkin.	Karyawan diberi arahan.	Dibimbing oleh pemilik dan karyawan yang sudah lama bekerja	Membimbing agar baik melayani pelanggan dengan sopan, menggunakan bahasa indonesia yang baik, mengucapkan terima kasih setelah selesai pembelian.

Suasan a toko	Memperlakukan karyawan dengan adil.	Memberikan suasana kekeluargaan.	Komunikasi dua arah.	Memikirkan karyawannya.	Karyawan tidak diperlakukan semena mena.	Tidak meremehkan karyawan dan menanggapi karyawan sebagai teman.
Keuangan	Dicatat di buku pencatatan yang sederhana, dan dicocokkan dengan jumlah uang yang ada.	Pencatatan untuk uang yang masuk dan arus kas yang keluar.	Mencatat keuangan setiap harinya dengan buku kas.	Tidak tau	Tidak tau	Dibedakan kolom pendapatan dan pengeluaran. Dari situ bisa diketahui jumlah arus kas, yang diperiksa sebulan sekali.
Kontrol Produk	Sistem sederhana	Tidak ada kontrol stok setiap bulan.	Begitu ada barang habis maka dipesankan, tidak ada stok kontrol barang rutin.	Saat barangnya habis karyawan lapor ke pemilik atau anak.	Jika barang habis lapor ke atasan supaya dipesankan.	Pemesanan produk dilakukan jika ada laporan dari karyawan tentang produk yang sudah habis atau stoknya sudah menipis. Tidak dilakukan pemesanan jika produk masih banyak agar tidak terjadi kelebihan stok barang.
Penyimpangan	Antisipasi dengan melakukan pengawasan.	Diberi nasihat agar tidak terulang dengan cara dibicarakan baik - baik secara pribadi, tidak di depan karyawan lain .	Memberi sanksi agar karyawan tidak melakukan kesalahan lagi.	Diselesaikan dengan cara kekeluargaan.	Diberi nasihat oleh atasan.	Menanyakan dulu alasan sampai terjadi penyimpangan dan melakukan komunikasi dengan karyawan, jika sampai merugikan toko maka akan dipotong gaji sebagai sanksinya. Selain itu juga memberikan solusi, tidak hanya berupa kritik.



**LAMPIRAN 3: HASIL WAWANCARA DESKRIPSI PERKEMBANGAN BISNIS MANAJEMEN TOKO KOLBANDANG**

	<b>Pemilik (Waryanti )</b>	<b>Anak 1 (Ina)</b>	<b>Anak 2 (Novi)</b>	<b>Karyawan 1 (Karmila)</b>	<b>Karyawan 2 (Romlah)</b>	<b>Kesimpulan</b>
Struktur organisasi	Struktur organisasi tradisional .	Struktur organisasi sederhana.	Struktur organisasi sederhana.	Struktur organisasi sederhana.	Hanya atasan dan karyawan.	Sederhana karena pemilik dan anak mempunyai hak dan kewajiban yang hampir sama, belum ada pembagian tugas yang spesifik antara pemilik dan anak.
Jenis produk	Secara garis besar; perlengkapan menjahit, perlengkapan pramuka, prakarya krystal zwarovky, accessories, perlengkapan ulang tahun, alat tulis, renda, tali, pita, menerima jasa woolsum dan obras	Mote-mote, gantungan kunci, bando, jepit, bahan ulang tahun, krystal, bunga plastik, kotak lamaran, renda, pita, benang wol, benang sulam, benang rajut, tali, bahan kristik, bahan-bahan prakarya, alat tulis, buku, rit, benang jahit, kain tile, kain flanel, kain furing, taplak meja, kancing, pendedel, alat-alat mesin jahit, minyak mesin, lem tembak, peniti, jarum, staples, gunting, lem, gabus, karton, asturo, kertas kado, bufalo, folio, perlengkapan ulang tahun, perlengkapan hari raya, perlengkapan	Untuk blok A: krystal, accesories rambut, gantungan kunci, manik-manik, payet, kotak lamaran, bunga, perlengkapan ulang tahun. Blok B pita, renda, tali, benang wool, benang sulam, benang rajut, aplikasi pakaian, bahan kristik, perlengkapan bahan prakarya, alat tulis, buku gambar, buku tulis, amplop. Blok C: benang jahit, ritsleting, kancing, jarum, peniti, dinamo mesin, gunting, minyak mesin, kain-kain, taplak meja, kertas kado, kertas asturo, kertas manila, dll.	Jenis produk pita, renda, tali, benang, jarum, peniti, telusupan benang, kancing, rit, gesper, dinamo mesin jahit, alat lem tembak, pendedel, elastik, macam-macam kain, gunting, gabus, lem, alat tulis, buku tulis, buku gambar, buku pola, pensil, bolpoin, amplop, mote-mote, krystal, bambu pecah, payet, mainan kunci, sisir, kalung, jepit, topi ulang tahun, balon, lilin, pohon natal, hiasan hiasan hari raya, plastik parcel. Kertas kado, asturo, bufalo, dll.	Alat jahit, pernak pernik hari raya, bahan-bahan prakarya, gantungan kunci, jepit, bando, renda, pita, tali, rit, kristik, benang sulam, benang jahit, benang wool, jarum, peniti, pendedel, perlengkapan mesin jahit, alat tulis, buku gambar, buku tulis, pensil warna, rit, kain, gabus, pernak pernik ulang tahun, bunga, krystal, mote, kertas kado, kertas asturo, melayani woolzum dan obras.	Untuk blok A: krystal, accesories rambut, gantungan kunci, manik-manik, payet, kotak lamaran, bunga, perlengkapan ulang tahun. Blok B pita, renda, tali, benang wool, benang sulam, benang rajut, aplikasi pakaian, bahan kristik, perlengkapan bahan prakarya, alat tulis, buku gambar, buku tulis, amplop. Blok C: benang jahit, ritsleting, kancing, jarum, peniti, dinamo mesin, gunting, minyak mesin, kain-kain, taplak meja, kertas kado, kertas asturo, kertas manila, dll.

		pramuka, jasa woolzum dan obras.				
Ekspansi	Ekspansi hanya baru angan-angan.	Sempat terpikir untuk ekspansi,.	Ekspansi terhambat.	Tidak tau	Tidak tau	Keterbatasan dalam pengelolaan toko yang masih tradisional (selalu harus ditunggu) karena sistem belum ada dan belum siap untuk ekspansi.
Produk Baru	Sesuai permintaan pasar dan konsumen.	Tren pasar sekarang sesuai dengan apa yang diminati.	Menurut permintaan konsumen .	Sesuai hari raya/musim.	Yang diminta pelanggan.	Tren pasar dan sesuai permintaan konsumen.
Jumlah Karyawan	Karyawan 10 orang. Jika tidak berhubungan dengan alasan keluarga biasanya karyawan tidak mengundurkan diri.	Jumlah 10. Perkembangan jumlah karyawan tetap, jika ada yang keluar maka mencari karyawan baru	Jumlah karyawan 10. Karyawan cuti sementara karena sakit atau hamil tetapi setelah itu kembali lagi, sebagai gantinya mencari karyawan untuk mengisi kekosongan karyawan.	Karyawan 10 orang.	10 karyawan.	10 orang. Jika tidak berhubungan dengan alasan keluarga biasanya karyawan tidak mengundurkan diri, pernah ada yang cuti sementara karena sakit atau hamil tetapi setelah itu kembali lagi, sebagai gantinya mencari karyawan untuk mengisi kekosongan karyawan.
SOP	Tidak ada SOP, hanya ada pengaturan jadwal karyawan saja, untuk jam masuk masing-masing karyawan.	Belum ada SOP karena belum paham SOP, hanya ada jadwal dan pengarahan sikap karyawan terhadap pelanggan	Belum ada karena sistem toko masih menggunakan sistem tradisional.	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada SOP.

**LAMPIRAN 4: HASIL WAWANCARA DESKRIPSI PERKEMBANGAN BISNIS KELUARGA TOKO KOLBANDANG**

	<b>Pemilik (Waryanti )</b>	<b>Anak 1 (Ina)</b>	<b>Anak 2 (Novi)</b>	<b>Karyawan 1 (Karmila)</b>	<b>Karyawan 2 (Romlah)</b>	<b>Kesimpulan</b>
Usia Pemilik	usia saya 77	pemilik 77	77	77	77	Usia Ibu Waryanti sebagai pemilik 77 th.
Usia anak	Ina 58 th, Novi 36th	Saya 58 dan Novi 36	Anak pertama usia 58 dan anak kedua 36	58 dan 36	tidak tahu	Ina 58 th, Novi 36th
Keterlibatan pemilik	Sebagai pengelola dan kasir.	Pemilik memiliki peran untuk memberi pertimbangan dan persetujuan tentang apapun yang terjadi di toko serta sebagai kasir.	Pemilik sebagai pengambil keputusan utama dalam toko dan mengelola keuangan.	Pemilik sebagai kasir.	Pemilik sebagai kasir dan pemberi gaji.	Peran pemilik yang utama adalah Mempersiapkan anak-anak agar bisa menjadi penerus bisnis dengan baik dengan kebersamaan.
Keterlibatan anak	Anak-anak mengelola bisnis agar lebih maju, karena mereka bisa melihat-lihat dari internet dan pengetahuannya lebih luas.	Memiliki peran untuk memajukan usaha Toko Kolbandang sesuai dengan apa yang sudah dilakukan oleh orang tua karena tidak hanya sekedar meneruskan tapi mempertahankan.	Anak sekarang memiliki peran untuk mempersiapkan diri mengelola toko, sudah mulai berhubungan dengan supplier dan mulai memegang kendali.	Anak-anak pemilik membantu jalanya toko, membantu mengatur dan selain itu melayani pelanggan juga saat keadaan toko ramai.	Peran anak pemilik membantu toko dan mengatur karyawan.	Meneruskan sekaligus mempertahankan Toko Kolbandang.

Menyerahkan Tongkat	Belum menyerahkan tongkat karena merasa masih bisa bekerja walaupun di usia yang sekarang.	Pemilik tidak mau jika tidak bekerja, merasa orang tua masih belum percaya karena terkadang anak-anak tidak fokus di toko saja, tetapi fokus terbagi kepada keluarganya masing-masing	Pemilik tidak biasa dan bingung kalau di rumah harus melakukan apa karena tidak ada kegiatan, jadi tetap di toko tetapi sudah mulai menyerahkan urusan toko ke anak-anaknya walaupun belum sepenuhnya.	Karena pemilik masih sehat dan masih bisa bekerja dengan baik. Anak-anak juga kadang berpergian entah itu urusan pribadi atau urusan toko. Jadi pemilik harus masih berada di toko.	Pemilik masih ingin bekerja dan masih bisa memegang kendali di toko, selain itu pemilik juga sebagai kasir jika berada di toko.	Selagi masih bisa dan masih sehat maka pemilik masih ingin bekerja. Pemilik berperan sangat besar dalam berjalannya usaha. Pemilik juga masih memegang keuangan toko dan masih berhubungan dengan beberapa supplier.
---------------------	--	---	--	---	---	--

