PANDUAN WAWANCARA PEMILIK

Able to motivate:

1. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat memacu semangat kerja karyawan untuk kinerja maksimal, misalnya memberikan bonus bulanan? Mengapa demikian?
2. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat mengarahkan karyawan untuk bekerja tepat, misalnya saat pengiriman barang terdapat beberapa barang yang tidak dapat 1x kirim ke konsumen, maka pemilik toko mengarahkan untuk mengirim barang dua kali? Mengapa demikian?

Achievement orientated:

3. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis toko bangunan agar dapat berkembang dengan pesaingnya, seperti penambahan item tarikan pintu? Apa alasannya?
4. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat menyelesaikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi prosesnya, seperti dalam pengiriman bahan bangunan ke tempat pelanggan dicek dulu? Mengapa demikian?
5. Apakah pemilik Toko Bahagia mau untuk mengawasi proses bisnis dari awal hingga akhir, seperti mengecek keramik yang akan datang hingga pengiriman keramik tersebut ke konsumen? Apa alasannya?
6. Apakah pemilik Toko Bahagia mau mengganti rencana yang telah direncanakan apabila ada masukan yang lebih? Apa alasannya?

7. Apakah pemilik berusaha untuk mencapai tujuan toko bangunan yaitu mencapai profit semaksimal mungkin, seperti menjual keramik motif yang tidak di miliki pesaing dengan harga yang berbeda sedikit? Mengapa?

Persistent:

8. Apakah pemilik Toko Bahagia memiliki daya tahan terhadap tekanan pekerjaan, misalnya ketika ada banyak persaingan dalam bidang yang sama seperti banyaknya toko bangunan? Mengapa?
9. Apakah pemilik Toko Bahagia bertindak konkrit saat ada hambatan yang timbul, misalnya ketika batu bata yang dikirim belum sampai ke konsumen, maka pemilik menghubungi untuk memberitahu hambatan tersebut ke konsumen? Apa alasannya?
10. Apakah pemilik Toko Bahagia gigih bertindak mengatasi hambatan, misalnya ketika konsumen komplain, seperti apa? Apa alasannya?
11. Apakah pemilik Toko Bahagia terus bertahan pada pekerjaan meski penuh tantangan, misalnya ketika harga semen di toko pesaing lebih murah, maka pemilik toko tersebut harus menurunkan harga? Apa alasannya?

Risk Taking:

12. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian materi, misalnya jika ada semen kadaluwarsa, keramik pecah? Apa alasannya?

13. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian finansial, misalnya jika ada konsumen yang tidak membayar hutang di toko bangunan tersebut? Apa alasannya?
14. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian dalam aspek sosial kehidupan, misalnya tidak mengikuti perkumpulan karena lembur saat ada barang bangunan datang? Mengapa?

Visionary:

15. Apakah pemilik Toko Bahagia memiliki gambaran usaha di masa depan, yaitu seperti menggambarkan usaha toko bangunannya kedepannya, membuka cabang atau di perbesar pada toko tersebut? Mengapa?
16. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menceritakan pada teman atau rekan kerja tentang usaha yang digelutinya yaitu toko bangunan? Apa alasannya?
17. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu mengkomunikasikan harapan bisnisnya kepada rekan kerja atau suplier, konsumen. Misalnya memberikan gambaran tentang toko bangunannya atau omset semen dalam 1 tahun kedepan? Mengapa?
18. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menyakinkan rekan kerja, konsumen, suplier tentang prospek bisnisnya? Mengapa?

Innovativeness :

19. Apakah pemilik Toko Bahagia aktif mencari ide baru untuk mengembangkan bisnisnya misalnya dengan menyediakan website online

untuk pemesanan bahan bangunan atau perlengkapan bangunan? Mengapa?

20. Apakah pemilik Toko Bahagia mengajak karyawan berpikir guna mengembangkan bisnis tersebut dengan cara diskusi dengan karyawan tentang penambahan produk baru? Mengapa?
21. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru diluar bisnis toko bangunan? Mengapa?

Proactive:

22. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi. Misalnya jika ada persaingan dalam bahan bangunan terdapat selisih harga, maka di kurangi laba untuk tetap dapat bersaing dalam bahan-bahan bangunan? Mengapa demikian?
23. Apakah pemilik Toko Bahagia melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan usahanya. Misalnya menambah jumlah stock barang bangunan ketika musim hujan atau pada saat mendekati idul fitri ? Mengapa?
24. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya. Misalnya memberikan masukan kepada konsumen ketika memilih motif keramik atau memberi masukan dalam warna cat agar serasi dengan perlengkapan? Mengapa?

PANDUAN WAWANCARA SEKRETARIS

Able to motivate:

1. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat memacu semangat kerja karyawan untuk kinerja maksimal, misalnya memberikan bonus? Mengapa demikian?
2. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat mengarahkan karyawan untuk bekerja tepat, misalnya saat pengiriman barang tidak dapat 1 kali maka dilakukan 2 kali? Mengapa demikian?

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko

Achievement orientated:

3. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis toko bangunan agar dapat berkembang dengan pesaingnya, seperti penambahan item tarikan pintu? Apa alasannya?
4. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat menyelesaikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi prosesnya, seperti dalam pengiriman bahan bangunan ke tempat pelanggan? Mengapa demikian?
5. Apakah pemilik Toko Bahagia mau untuk mengawasi proses bisnis dari awal hingga akhir, seperti mengecek keramik yang akan datang hingga pengiriman keramik tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko

Persistent:

6. Apakah pemilik Toko Bahagia bertindak konkrit saat ada hambatan yang timbul, misalnya ketika batu bata yang dikirim belum sampai ke konsumen, maka pemilik menghubungi untuk memberitahu hambatan tersebut ke konsumen? Apa alasannya?
7. Apakah pemilik Toko Bahagia gigih bertindak mengatasi hambatan, misalnya ketika konsumen komplain, seperti ketika ada komplain tentang cat yang rusak atau keras, sehingga dapat ditukarkan dengan cat yang sama? Apa alasannya?

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika ada konsumen komplain

Risk Taking:

8. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian materi, misalnya jika ada semen kadaluwarsa, keramik pecah? Apa alasannya?
9. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian finansial, misalnya jika ada konsumen yang tidak membayar hutang di toko bangunan tersebut? Apa alasannya?

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dilakukan pemilik toko ketika ada keramik pecah, dll.

Visionary:

10. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menyakinkan rekan kerja, konsumen, suplier tentang prospek bisnisnya, seperti mampu meyakinkan prospek bisnisnya kepada suplier semen, sehingga dapat di beri kepercayaan agar dapat hutang? Mengapa?

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika berhubungan dengan konsumen dan supliernya.

Innovativeness :

11. Apakah pemilik Toko Bahagia mengajak karyawan berpikir guna mengembangkan bisnis tersebut dengan cara diskusi dengan karyawan tentang penambahan produk baru? Mengapa?
12. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru diluar bisnis toko bangunan? Mengapa?

Alasannya: karena sekretaris diajak diskusi oleh pemilik toko

Proactive:

13. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi. Misalnya jika ada persaingan dalam bahan bangunan terdapat selisih harga, maka di kurangi laba untuk tetap dapat bersaing dalam bahan-bahan bangunan? Mengapa demikian?
14. Apakah pemilik Toko Bahagia melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan usahanya. Misalnya menambah jumlah

stock barang bangunan, ketika musim hujan atau pada saat mendekati idul fitri ? Mengapa?

15. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya. Misalnya memberikan masukan kepada konsumen ketika memilih motif keramik atau memberi masukan dalam warna cat agar serasi dengan perlengkapan? Mengapa?

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko untuk kreativitas

PANDUAN WAWANCARA BURUH

Able to motivate:

1. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat memacu semangat kerja karyawan untuk kinerja maksimal, misalnya memberikan bonus bulanan? Mengapa demikian?
2. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat mengarahkan karyawan untuk bekerja tepat, misalnya saat pengiriman barang terdapat beberapa barang tidak dapat 1x kirim ke konsumen, maka dikirim 2x? Mengapa demikian?

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko

Achievement orientated:

3. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis toko bangunan agar dapat berkembang dengan pesaingnya, seperti penambahan item tarikan pintu? Apa alasannya?
4. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat menyelesaikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi prosesnya, seperti dalam pengiriman bahan bangunan ke tempat pelanggan, contohnya ketika mengirim semen dilakukan pengecekan agar tidak ada kesalahan ketika sudah sampai ke konsumen? Mengapa demikian?
5. Apakah pemilik Toko Bahagia mau untuk mengawasi proses bisnis dari awal hingga akhir, seperti mengecek keramik yang akan datang hingga pengiriman keramik tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika mengecek keramik datang dsb.

Persistent:

6. Apakah pemilik Toko Bahagia bertindak konkrit saat ada hambatan yang timbul, misalnya ketika batu bata yang dikirim belum sampai ke konsumen, maka pemilik menghubungi untuk memberitahu hambatan tersebut ke konsumen? Apa alasannya?
7. Apakah pemilik Toko Bahagia gigih bertindak mengatasi hambatan, misalnya ketika konsumen komplain, seperti ketika ada komplain tentang cat yang rusak atau keras, sehingga dapat ditukarkan dengan cat yang sama? Apa alasannya?

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika menanggapi komplain dari konsumen.

Risk Taking:

8. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian materi, misalnya jika ada semen kadaluwarsa, keramik pecah? Apa alasannya?
9. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian finansial, misalnya jika ada konsumen yang tidak membayar hutang di toko bangunan tersebut? Apa alasannya?

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dilakukan pemilik toko ketika ada yang tidak membayar hutang.

Visionary:

10. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menyakinkan rekan kerja, konsumen, suplier tentang prospek bisnisnya, seperti mampu meyakinkan prospek bisnisnya kepada suplier semen, sehingga dapat di beri kepercayaan agar dapat hutang? Mengapa?

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko dalam hal meyakinkan suplier dan konsumen.

Innovativeness :

11. Apakah pemilik Toko Bahagia mengajak karyawan berpikir guna mengembangkan bisnis tersebut dengan cara diskusi dengan karyawan tentang penambahan produk baru? Mengapa?
12. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru diluar bisnis toko bangunan? Mengapa?

Alasannya: karena karyawan diajak diskusi oleh pemilik toko.

Proactive:

13. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi. Misalnya jika ada persaingan dalam bahan

bangunan terdapat selisih harga, maka di kurangi laba untuk tetap dapat bersaing dalam bahan-bahan bangunan? Mengapa demikian?

14. Apakah pemilik Toko Bahagia melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan usahanya. Misalnya menambah jumlah stock barang bangunan, ketika musim hujan atau pada saat mendekati idul fitri banyak konsumen yang membeli cat tembok? Mengapa?
15. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya. Misalnya memberikan masukan kepada konsumen ketika memilih motif keramik atau memberi masukan dalam warna cat agar serasi dengan perlengkapan? Mengapa?

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika memberi masukan.

LAMPIRAN:

JAWABAN PANDUAN WAWANCARA PEMILIK

Able to motivate:

25. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat memacu semangat kerja karyawan untuk kinerja maksimal, misalnya memberikan bonus bulanan? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, untuk memberikan motivasi kepada karyawan agar meingkatkan kinerjanya

26. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat mengarahkan karyawan untuk bekerja tepat, misalnya saat pengiriman barang terdapat beberapa barang yang tidak dapat 1x kirim ke konsumen, maka pemilik toko mengarahkan untuk mengirim barang dua kali? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, pemilik akan mengarahkan karyawan untuk menjadikan 2x bila tidak cukup dan akan memprioritaskan barang yang penting atau akan di pakai terlebih dahulu

Achievement orientated:

27. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis toko bangunan agar dapat berkembang dengan pesaingnya, seperti penambahan item tarikan pintu? Apa alasannya?

    ➔ Ya, untuk masalah barang jualan alat bangunan harus lengkap, agar pembeli tidak kecewa saat mencari barang di toko ini

28. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat menyelesaikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi prosesnya, seperti dalam pengiriman bahan bangunan ke tempat pelanggan dicek dulu? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, pengiriman barang ke pelanggan harus di cek dahulu agar tidak ada kekurangan atau kelebihan barang saat proses pengiriman

29. Apakah pemilik Toko Bahagia mau untuk mengawasi proses bisnis dari awal hingga akhir, seperti mengecek keramik yang akan datang hingga pengiriman keramik tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

    ➔ Ya, keramik yang datang dan yang di kirim harus di cek, agar keramik tersebut tidak ada yang pecah atau cacat produk

30. Apakah pemilik Toko Bahagia mau mengganti rencana yang telah direncanakan apabila ada masukan yang lebih? Apa alasannya?

    ➔ Ya, kalau ada masukan yang lebih baik dan menguntungkan akan di pertimbangkan untuk di ganti rencana tersebut

31. Apakah pemilik berusaha untuk mencapai tujuan toko bangunan yaitu mencapai profit semaksimal mungkin, seperti menjual keramik motif yang tidak di miliki pesaing dengan harga yang berbeda sedikit? Mengapa?

    ➔ Ya, kalau keramik akan mencari motif yang berbeda dari toko lain, agar dapat menambah keuntungan

Persistent:

32. Apakah pemilik Toko Bahagia memiliki daya tahan terhadap tekanan pekerjaan, misalnya ketika ada banyak persaingan dalam bidang yang sama seperti banyaknya toko bangunan? Mengapa?

➔ Ya, pesaing akan semakin banyak, dengan adanya persaingan tersebbut maka akan semakin maju

33. Apakah pemilik Toko Bahagia bertindak konkrit saat ada hambatan yang timbul, misalnya ketika batu bata yang dikirim belum sampai ke konsumen, maka pemilik menghubungi untuk memberitahu hambatan tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

➔ Ya, pasti kiriman biasanya konsumen minta cepat-cepat sehingga dapat memprioritaskan konsumen yang membutuhkan bahan bangunan cepat-cepat untuk dipakai, dan memberitahu konsumen bila ada pengiriman yang di tunda

34. Apakah pemilik Toko Bahagia gigih bertindak mengatasi hambatan, misalnya ketika konsumen komplain, seperti apa? Apa alasannya?

➔ Ya, biasanya masalah komplain saat sanyo tidak bisa digunakan, tetapi dengan perbaikan sedikit maka dapat mengatasi komplain tersebut, atau dengan mengajarkan kepada konsumen tentang kerusakan pada sanyo tersebut.

35. Apakah pemilik Toko Bahagia terus bertahan pada pekerjaan meski penuh tantangan, misalnya ketika harga semen di toko pesaing lebih murah, maka pemilik toko tersebut harus menurunkan harga? Apa alasannya?

➔ Ya, pasti harus bertahan dan harus menambah kekurangan barang yang ada agar semakin lengkap dan konsumen tidak repot-repot untuk beli di lain tempat

Risk Taking:

36. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian materi, misalnya jika ada semen kadaluwarsa, keramik pecah? Apa alasannya?

    ➔ Ya, kalau toko pasti ada untung dan rugi, kalau ada kerugian harus di tanggung, kalau keramik yang pecah akan di jual lebih murah sehingga rugi tersebut tidak terlalu besar

37. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian finansial, misalnya jika ada konsumen yang tidak membayar hutang di toko bangunan tersebut? Apa alasannya?

    ➔ Ya, biasanya toko bangunan memberikan hutang kepada konsumen, tetapi dilihat apakah orang tersebut bisa dipercaya, tetapi juga banyak orang yang tidak membayar hutang tersebut, tetapi itu resiko dari pekerjaan ini

38. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian dalam aspek sosial kehidupan, misalnya tidak mengikuti perkumpulan karena lembur saat ada barang bangunan datang? Mengapa?

    ➔ Iya, jika ada rapat gereja maka datang meskipun jam toko belum selesai, jika ada sumbangan pembangunan jalan dari RT atau RW ikut menyumbang.

Visionary:

39. Apakah pemilik Toko Bahagia memiliki gambaran usaha di masa depan, yaitu seperti menggambarkan usaha toko bangunannya kedepannya, membuka cabang atau di perbesar pada toko tersebut? Mengapa?

    ➔ Ya, namanya orang usaha kalau sudah jalan pasti ingin memperbesar usahanya tersebut, Visi saya ke depan adalah mengembangkan usaha toko bangunan menjadi terbesar di daerahnya (Rembang).

40. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menceritakan pada teman atau rekan kerja tentang usaha yang digelutinya yaitu toko bangunan? Apa alasannya?

    ➔ Ya, mampu menceritakan tentang harapan berkembangnya bisnis ini untuk kedepannya

41. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu mengkomunikasikan harapan bisnisnya kepada rekan kerja atau suplier, konsumen. Misalnya memberikan gambaran tentang toko bangunannya atau omset semen dalam 1 tahun kedepan? Mengapa?

    ➔ Ya, bisa menjelaskan tentang gambaran keedepannya tentang bisnis ini, tentang omset dalam 1 bulan atau beberapa bulan kedepan

42. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menyakinkan rekan kerja, konsumen, suplier tentang prospek bisnisnya? Mengapa?

    ➔ Mampu meyakinkan rekan kerja dan konsumen sehingga dapat mendapatkan jaminan hutang dari distributor

Innovativeness :

43. Apakah pemilik Toko Bahagia aktif mencari ide baru untuk mengembangkan bisnisnya misalnya dengan menyediakan website online untuk pemesanan bahan bangunan atau perlengkapan bangunan? Mengapa?

    ➔ Biasanya hanya mengirim gambar dari bbm ke konsumen agar lebih mudah

44. Apakah pemilik Toko Bahagia mengajak karyawan berpikir guna mengembangkan bisnis tersebut dengan cara diskusi dengan karyawan tentang penambahan produk baru? Mengapa?

    ➔ Ya, pasti kerjasama pemilik dengan karyawan untuk memaksimalkan potensi yang ada, seperti pemilik yang menanyakan produk yang sering di cari konsumen tetapi toko ini belum mempunyainya

45. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru diluar bisnis toko bangunan? Mengapa?

    ➔ Ya, seperti pengembangan toko, misalnya mendorong karyawan untuk melakukan bisnis via online dengan promosi media sosial

Proactive:

46. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi. Misalnya jika ada persaingan dalam bahan bangunan terdapat selisih harga, maka di kurangi laba untuk tetap dapat bersaing dalam bahan-bahan bangunan? Mengapa demikian?

➔ Ya, toko harus mau menurunkan laba agar dapat harga yang murah, sehingga banyak pembeli yang akan beli di toko ini.

47. Apakah pemilik Toko Bahagia melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan usahanya. Misalnya menambah jumlah stock barang bangunanketika musim hujan atau pada saat mendekati idul fitri ? Mengapa?

➔ Ya, pasti pada bulan-bulan tersebut akan di tambah stocknya, seperti saat idul fitri banyak orang akan membeli cat, kuas cat, minyak cat, kemarik dll sehingga perlu banyak stock di gudang.

48. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya. Misalnya memberikan masukan kepada konsumen ketika memilih motif keramik atau memberi masukan dalam warna cat agar serasi dengan perlengkapan? Mengapa?

➔ Ya, pasti karyawan harus bisa mengarahkan pembeli mana yang baik, sehingga konsumen merasa puas dengan produk dari toko ini.

JAWABAN PANDUAN WAWANCARA SEKRETARIS

Able to motivate:

16. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat memacu semangat kerja karyawan untuk kinerja maksimal, misalnya memberikan bonus? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, bonus sangat penting untuk memotivasi, biasanya di toko ini memberikan bonus tahunan

17. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat mengarahkan karyawan untuk bekerja tepat, misalnya saat pengiriman barang tidak dapat 1 kali maka dilakukan 2 kali? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, untuk pengiriman barang-barang yang sangat banyak dan mobil truck tidak bisa jalan di jalan tersebut, maka pemilik toko mengarahkan untuk mengirim barang prioritas yang akan di pakai konsumen terlebih dahulu

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko

Achievement orientated:

18. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis toko bangunan agar dapat berkembang dengan pesaingnya, seperti penambahan item tarikan pintu? Apa alasannya?

➔ Memang di toko bahagia banyak penjualannya barang dan sudah lengkap tetapi kalau ada pembeli yang tidak ada maka akan di catat agar bila banyak peminat maka akan di carikan.

19. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat menyelesaikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi prosesnya, seperti dalam pengiriman bahan bangunan ke tempat pelanggan? Mengapa demikian?

➔ Di tempat toko bahagia pada pengiriman barang ada yang mengecheck barang tersebut

20. Apakah pemilik Toko Bahagia mau untuk mengawasi proses bisnis dari awal hingga akhir, seperti mengecek keramik yang akan datang hingga pengiriman keramik tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

➔ Pemilik toko bahagia bila ada barang datang pasti ada yang mengecheck agar tidak dapat menerima barang cacat, bila ada barang cacat maka tidak akan di terima

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko

Persistent:

21. Apakah pemilik Toko Bahagia bertindak konkrit saat ada hambatan yang timbul, misalnya ketika batu bata yang dikirim belum sampai ke konsumen, maka pemilik menghubungi untuk memberitahu hambatan tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

➔ Ya, biasa nya pemilik toko bahagia mengawasi pengiriman tesebut sehingga dapat terkirim dengan tepat

22. Apakah pemilik Toko Bahagia gigih bertindak mengatasi hambatan, misalnya ketika konsumen komplain, seperti ketika ada komplain tentang cat yang rusak atau keras, sehingga dapat ditukarkan dengan cat yang sama? Apa alasannya?

    ➔ Ya, pemilik toko bahagia kalau ada barang yang rusak seperti cat yang sudah mengeras atau rusak maka boleh di tukarkan karena sudah terlalu lama.

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika ada konsumen komplain

Risk Taking:

23. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian materi, misalnya jika ada semen kadaluwarsa, keramik pecah? Apa alasannya?

    ➔ Ya, menanggung kerugian pasti, seperti keramik yang pecah pasti di buang tetapi bisa di jual dengan harga murah juga, dan semen bila pecah juga bisa di jual kiloan.

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dilakukan pemilik toko ketika ada keramik pecah, dll.

Visionary:

24. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menyakinkan rekan kerja, konsumen, suplier tentang prospek bisnisnya, seperti mampu meyakinkan

prospek bisnisnya kepada suplier semen, sehingga dapat di beri kepercayaan agar dapat hutang? Mengapa?

➔ Ya, pasti ada hubungan dengan distributor dan sales sehingga dapat meyakinkan agar dapat hutang dulu

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika berhubungan dengan konsumen dan supliernya.

Innovativeness :

25. Apakah pemilik Toko Bahagia mengajak karyawan berpikir guna mengembangkan bisnis tersebut dengan cara diskusi dengan karyawan tentang penambahan produk baru? Mengapa?

    ➔ Ya, kadang-kadang saya memberikan pendapat tentang penambahan produk-produk yang akan di jual

26. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru diluar bisnis toko bangunan? Mengapa?

Alasannya: karena sekretaris diajak diskusi oleh pemilik toko

Proactive:

27. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi. Misalnya jika ada persaingan dalam bahan bangunan terdapat selisih harga, maka di kurangi laba untuk tetap dapat bersaing dalam bahan-bahan bangunan? Mengapa demikian?

➔ Ya, pasti dengan toko yang lain memiliki selisih, kalau ada selisih dari toko lain biasanya di samakan dengan harga toko tersebut.

28. Apakah pemilik Toko Bahagia melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan usahanya. Misalnya menambah jumlah stock barang bangunan, ketika musim hujan atau pada saat mendekati idul fitri ? Mengapa?

➔ Pasti toko akan menambah stock yang ada di gudang saat bulan-bulan tertentu

29. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya. Misalnya memberikan masukan kepada konsumen ketika memilih motif keramik atau memberi masukan dalam warna cat agar serasi dengan perlengkapan? Mengapa?

➔ Ya, pemilik toko bahagia mengarahkan karyawannya untuk memberikan pendapatnya yang bagus, agar pembeli tidak bingung

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko untuk kreativitas

JAWABAN PANDUAN WAWANCARA BURUH I

Able to motivate:

16. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat memacu semangat kerja karyawan untuk kinerja maksimal, misalnya memberikan bonus bulanan? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, memberi bonus dapat meningkatkan semangat kita, agar kerja semakin bagus

17. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat mengarahkan karyawan untuk bekerja tepat, misalnya saat pengiriman barang terdapat beberapa barang tidak dapat 1x kirim ke konsumen, maka dikirim 2x? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, biasanya kalau tidak bisa 1x pengiriman maka akan di lakukan 2x pengiriman, dan sudah di konfirmasi dengan pembeli dahulu

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko

Achievement orientated:

18. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis toko bangunan agar dapat berkembang dengan pesaingnya, seperti penambahan item tarikan pintu? Apa alasannya?

    ➔ Ya, kalau ada barang habis dan ada barang yang di cari pembeli tetapi belum ada maka saya laporkan ke pemilik

19. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat menyelesaikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi prosesnya, seperti dalam pengiriman bahan bangunan ke tempat pelanggan, contohnya ketika mengirim semen

dilakukan pengecekan agar tidak ada kesalahan ketika sudah sampai ke konsumen? Mengapa demikian?

➔ Ya, pasti dicek tiap pengiriman barang agar tahu kalau ada barang yang kurang dan yang lebih

20. Apakah pemilik Toko Bahagia mau untuk mengawasi proses bisnis dari awal hingga akhir, seperti mengecek keramik yang akan datang hingga pengiriman keramik tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

➔ Ya, pasti kalau ada barang datang pasti di cek agar kondisinya tidak rusak yang di terima

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika mengecek keramik datang dsb.

Persistent:

21. Apakah pemilik Toko Bahagia bertindak konkrit saat ada hambatan yang timbul, misalnya ketika batu bata yang dikirim belum sampai ke konsumen, maka pemilik menghubungi untuk memberitahu hambatan tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

➔ Ya, pasti ada perhatian kalau barang belum terkirim dan mobil pengiriman belum datang di carikan mobil lainnya

22. Apakah pemilik Toko Bahagia gigih bertindak mengatasi hambatan, misalnya ketika konsumen komplain, seperti ketika ada komplain tentang cat yang rusak atau keras, sehingga dapat ditukarkan dengan cat yang sama? Apa alasannya?

➔ Ya, kadang-kadang ada cat yang rusak tetapi bisa di atasi dengan di tukar yang baru

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika menanggapi komplain dari konsumen.

Risk Taking:

23. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian materi, misalnya jika ada semen kadaluwarsa, keramik pecah? Apa alasannya?

    ➔ Ya, pasti toko bahagia menanggung kerugian barang-barang yang rusak, tetapi kalau keramik biasanya di jual lebih murah

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dilakukan pemilik toko ketika ada yang tidak membayar hutang.

Visionary:

24. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menyakinkan rekan kerja, konsumen, suplier tentang prospek bisnisnya, seperti mampu meyakinkan prospek bisnisnya kepada suplier semen, sehingga dapat di beri kepercayaan agar dapat hutang? Mengapa?

    ➔ Ya, biasanya ada seles yang memberi kepercayaan untuk hutang

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko dalam hal meyakinkan suplier dan konsumen.

Innovativeness :

25. Apakah pemilik Toko Bahagia mengajak karyawan berpikir guna mengembangkan bisnis tersebut dengan cara diskusi dengan karyawan tentang penambahan produk baru? Mengapa?

    ➔ Ya, kadang-kadang saya juga memberikan pendapat saya tentang penambahan produk baru tersebut

26. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru diluar bisnis toko bangunan? Mengapa?

    Tidak, karena tidak membuka cabang

Alasannya: karena karyawan diajak diskusi oleh pemilik toko.

Proactive:

27. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi. Misalnya jika ada persaingan dalam bahan bangunan terdapat selisih harga, maka di kurangi laba untuk tetap dapat bersaing dalam bahan-bahan bangunan? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, kalau selisih harga di toko bahagia dapat menyamakan harga dengan pesaingnya tetapi juga ada harga yang lebih murah daripada pesaingnya

28. Apakah pemilik Toko Bahagia melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan usahanya. Misalnya menambah jumlah stock barang bangunan, ketika musim hujan atau pada saat mendekati idul fitri banyak konsumen yang membeli cat tembok? Mengapa?

➔ Ya, pasti dapat melihat peluang karena kalau bulan-bulan tertentu stock di gudang lebih banyak daripada bulan-bulan biasanya

29. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya. Misalnya memberikan masukan kepada konsumen ketika memilih motif keramik atau memberi masukan dalam warna cat agar serasi dengan perlengkapan? Mengapa?

➔ Ya, agar pembeli tidak begitu kerepotan untuk menentukan pilihan, kadang-kadang kami memberikan masukan agar lebih baik.

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika memberi masukan.

PANDUAN WAWANCARA BURUH II

Able to motivate:

1. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat memacu semangat kerja karyawan untuk kinerja maksimal, misalnya memberikan bonus bulanan? Mengapa demikian?

   ➔ Memberi bonus, agar kerjanya bersemangat dan pelayanan dengan pembeli baik

2. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat mengarahkan karyawan untuk bekerja tepat, misalnya saat pengiriman barang terdapat beberapa barang tidak dapat 1x kirim ke konsumen, maka dikirim 2x? Mengapa demikian?

   ➔ Biasanya di arahkan untuk barang-barang yang penting untuk di kirim terlebih dahulu, agar tukang pembeli tidak menganggur

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko

Achievement orientated:

3. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis toko bangunan agar dapat berkembang dengan pesaingnya, seperti penambahan item tarikan pintu? Apa alasannya?

   ➔ Ya, jadi tiap karyawan di beri tugas sendiri-sendiri agar dapat menambahkan item-item yang sering di tanyakan tetapi belum di jual

4. Apakah pemilik Toko Bahagia dapat menyelesaikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi prosesnya, seperti dalam pengiriman bahan

bangunan ke tempat pelanggan, contohnya ketika mengirim semen dilakukan pengecekan agar tidak ada kesalahan ketika sudah sampai ke konsumen? Mengapa demikian?

➔ Ya, kadang-kadang pemilik mengawasi ketika barang tersebut datang dan keluar di cek dahulu

5. Apakah pemilik Toko Bahagia mau untuk mengawasi proses bisnis dari awal hingga akhir, seperti mengecek keramik yang akan datang hingga pengiriman keramik tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

➔ Ya, kadang-kadang pemilik ikut mengawasi ketika pengecekan barang datang tersebut

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika mengecek keramik datang dsb.

Persistent:

6. Apakah pemilik Toko Bahagia bertindak konkrit saat ada hambatan yang timbul, misalnya ketika batu bata yang dikirim belum sampai ke konsumen, maka pemilik menghubungi untuk memberitahu hambatan tersebut ke konsumen? Apa alasannya?

➔ Ya, ikut bertindak kalau tidak bisa mengirim juga akan di panggilkan tossa untuk mengirim ke konsumen agar tidak telat

7. Apakah pemilik Toko Bahagia gigih bertindak mengatasi hambatan, misalnya ketika konsumen komplain, seperti ketika ada komplain tentang

cat yang rusak atau keras, sehingga dapat ditukarkan dengan cat yang sama? Apa alasannya?

➔ Ya, biasanya kalau ada masalah kerusakan maka akan di ganti baru

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika menanggapi komplain dari konsumen.

Risk Taking:

8. Apakah pemilik Toko Bahagia bersedia menanggung kemungkinan kerugian materi, misalnya jika ada semen kadaluwarsa, keramik pecah? Apa alasannya?

   ➔ Ya, kadang-kadang ada kerusakan keramik yang pecah dan tidak bisa di jual dengan harga normal lagi

Alasannya: karena sekretaris dapat melihat apa yang dilakukan pemilik toko ketika ada yang tidak membayar hutang.

Visionary:

9. Apakah pemilik Toko Bahagia mampu menyakinkan rekan kerja, konsumen, suplier tentang prospek bisnisnya, seperti mampu meyakinkan prospek bisnisnya kepada suplier semen, sehingga dapat di beri kepercayaan agar dapat hutang? Mengapa?

   ➔ Ya, banyak seles yang telah percaya kepada pemilik toko bahagia, sehingga dapat hutang terlebih dahulu

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko dalam hal meyakinkan suplier dan konsumen.

Innovativeness :

10. Apakah pemilik Toko Bahagia mengajak karyawan berpikir guna mengembangkan bisnis tersebut dengan cara diskusi dengan karyawan tentang penambahan produk baru? Mengapa?

    ➔ Ya, biasanya tanya kepada kita tentang barang yang habis dan sering di cari tetapi belum mempunyai barang tersebut

11. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru diluar bisnis toko bangunan? Mengapa?

    ➔ Tidak, karena toko ini utamanya menjual bahan bangunan

Alasannya: karena karyawan diajak diskusi oleh pemilik toko.

Proactive:

12. Apakah pemilik Toko Bahagia memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi. Misalnya jika ada persaingan dalam bahan bangunan terdapat selisih harga, maka di kurangi laba untuk tetap dapat bersaing dalam bahan-bahan bangunan? Mengapa demikian?

    ➔ Ya, biasanya pembeli tidak komplain tentang harga karena sudah memiliki harga termurah daripada toko lainnya.

13. Apakah pemilik Toko Bahagia melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan usahanya. Misalnya menambah jumlah

stock barang bangunan, ketika musim hujan atau pada saat mendekati idul fitri banyak konsumen yang membeli cat tembok? Mengapa?

➔ Ya, biasanya mengambil banyak ketika memasuki bulan tertentu karena memiliki penjualan yang tinggi juga

14. Apakah pemilik Toko Bahagia mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya. Misalnya memberikan masukan kepada konsumen ketika memilih motif keramik atau memberi masukan dalam warna cat agar serasi dengan perlengkapan? Mengapa?

➔ Biasanya kami memberi beberapa masukan untuk pembeli agar tidak kesulitan saat mencari produk2 tersebt

Alasannya: karena karyawan dapat melihat apa yang dikerjakan pemilik toko ketika memberi masukan.