

DAFTAR PUSTAKA

- Buchari, Alma. 2001. *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta.
- Hisrich.1995. **'Factors Affecting the Performance of Israeli Women Entrepreneurs: An Examination of Alternative perspectives.**
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2002. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Erlangga
- Meredith, Geoffrey G. 2006. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Jakarta : Pustaka Binaman Pressindo.
- Siagian, Salim. 2005. *Kewirausahaan indonesia dengan Semangat 17-8-45*. Jakarta: Puslatkop Departemen Koperasi dan Pembinaan Usaha Kecil.
- Sukardi, Ahmad. 1991. *Menelaah Potensi Perguruan Tinggi untuk Membina Program Kewirausahaan dan Mengantar Pewirausaha Muda*, Makalah Seminar, Kopma IKIP.
- Sugiyono. 2001. *Metode Penelitian*. Bandung : CV Alfabeta.
- Supranto, J. 2002. *Metode Penelitian*, Jakarta : Erlangga.
- Widyaningrum Dewayanti, Sadoko, Ernawati Chotim. (2003). Pola-Pola Eksploitasi Terhadap Usaha Kecil. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- http://usupress.usu.ac.id/files/Pengantar%20Kewirausahaan_Normal_bab%201.pdf.

Panduan wawancara kepada karyawan BJM motorsport

Identitas Responden:

NAMA :

PENDIDIKAN :

USIA :

BAGIAN PEKERJAAN :

LAMA BEKERJA :Tahun.....Bulan

JENIS KELAMIN : L/P :

1. Pembahasan tentang Berpikir teliti, inovatif dan kreatif :

- a. Apakah pemimpin selalu memiliki ide baru dalam menghadapi pesaing ? beri contoh!
- b. Apakah pemimpin termasuk orang yang kreatif? Beri contoh!
- c. Apakah pemimpin selalu memperhatikan detail dari setiap pekerjaan yang dilakukan? Beri contoh !

2. Pembahasan tentang Berani mengambil resiko dan percaya diri pada diri sendiri :

- a. Apakah pemimpin adalah orang yang berani mengambil keputusan yang memiliki resiko besar? Beri contoh!
- b. Apakah pemimpin selalu yakin dan optimis dalam mengambil kesempatan bisnis yang ada ? beri contoh !

3. Pembahasan tentang Berorientasi ke depan

- a. Apa anda tahu visi yang dimiliki BJM Motorsport?
- b. Apakah pemimpin selalu fokus bekerja untuk masa depan yang lebih baik ?

4. Pembahasan tentang Mengutamakan prestasi, tahan uji, tekun dan tidak mudah menyerah:

- a. Apakah pemimpin anda selalu mengutamakan kualitas, efisiensi dan melakukan perencanaan yang sistematis di setiap pekerjaan yang ada ? beri contoh!
- b. Apakah pemimpin memiliki sikap pantang menyerah dalam menghadapi masalah yang ada dalam lingkup bisnisnya ? Beri contoh!
- c. Apakah pemimpin termasuk orang yang bekerja tidak mengenal waktu ? dengan asumsi dimana ada peluang disitu dia datang, beri contoh!
- d. Apakah pemimpin anda termasuk orang yang memiliki pendirian: “tidak ada hal yang sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan”?jika benar berilah contohnya?

5. Pembahasan tentang Jujur, dan bertanggung jawab dan teguh pendirian:

- a. Apakah pemimpin selalu menjunjung tinggi kejujuran ? beri contoh !
- b. Apakah pemimpin selalu menepati janji dalam hal pekerjaan baik dengan supplier atau konsumen ? beri contoh!
- c. Apakah pemimpin anda adalah orang yang memiliki pendirian teguh? Beri contoh!

6. Pembahasan tentang Memiliki etos kerja tinggi dan tangguh menghadapi persaingan :

- a. Apakah pemimpin selalu memandang persaingan kerja sebagai pemicu semangat? Beri contoh!
- b. Apakah pemimpin termasuk orang yang selalu berinovasi dan tidak kenal waktu untuk memajukan perusahaan ? beri contoh!

7. Pembahasan tentang Membiasakan diri bersikap positif dan selalu bersemangat dalam setiap pekerjaan :

- a. Apakah pemimpin selalu bekerja dengan penuh semangat?
- b. Ketatnya persaingan membuat kita terkadang pesimis dan negatif thinking dalam berbisnis, namun bagaimana dengan pemimpin anda dalam menghadapi suasana yang semakin banyak pesaing ini ?

8. Mensyukuri diri, waktu dan lingkungan :

- a. Apakah pemimpin termasuk orang yang tenang dalam menghadapi persoalan? beri contoh?
- b. Apakah pemimpin adalah orang yang selalu mensyukuri segala sesuatu terhadap apa yang dicapai saat ini?
- c. Apakah pemimpin termasuk orang yang selalu berfikir jernih dalam menghadapi masalah di lingkup bisnisnya ? beri contoh ?

9. Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan :

a. Bagaimana cara pemimpin untuk meningkatkan kualitas dalam bisnis, agar selalu disenangi dan diminati oleh para konsumen?

Beri contoh?

b. Bagaimana cara pemimpin memenuhi semua harapan konsumen dan menjaga citra perusahaan di mata konsumen ? beri contoh

10. Selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara

a. Cara apa yang pemimpin lakukan guna memberikan sumbangsih terhadap masyarakat, karyawan, bangsa dan negara ? beri contoh !

b. Apakah pemimpin BJM motorsport selalu memberikan dan mensupport karyawan dengan baik ?

c. Apa saja yang pemimpin lakukan untuk berkarya dan menghasilkan produk yang berkualitas bagi konsumen ? beri contoh!



Panduan wawancara kepada pemilik BJM motorsport

Identitas Responden:

NAMA :

PENDIDIKAN :

USIA :

BAGIAN PEKERJAAN :

LAMA BEKERJA :Tahun.....Bulan

JENIS KELAMIN : L/P :

1. Pembahasan tentang Berpikir teliti, inovatif dan kreatif :

- a. Apakah anda selalu memiliki ide baru dalam menghadapi pesaing ?
mengapa?
- b. Apakah kekreatifan perlu dimiliki oleh seorang entrepreneur?
Bagaimana pendapat anda?jelaskan!
- c. Apakah anda selalu memperhatikan detail dari setiap pekerjaan
yang anda lakukan?

2. Pembahasan tentang Berani mengambil resiko dan percaya diri pada diri sendiri :

- a. Misal ada yang menawarkan anda barang murah dengan kualitas
bagus tetapi anda diwajibkan mengambil dalam jumlah besar , apa
anda akan mengambil resiko dengan membelinya terlebih dahulu
jika asumsinya adalah keuntungan ? mengapa demikian jelaskan?
- b. Apakah anda selalu yakin dan optimis dalam mengambil
kesempatan bisnis yang ada ? contoh ?

3. Pembahasan tentang Berorientasi ke depan
 - a. Apakah visi dan tujuan yang anda miliki sudah jelas ? sebutkan visi dan tujuan yang anda miliki!
 - b. Bagaimanakah anda mendeskripsikan masa depan yang baik menurut pendapat anda ?
4. Pembahasan tentang Mengutamakan prestasi, tahan uji, tekun dan tidak mudah menyerah:
 - a. Sebagai owner BJM apakah dalam setiap pekerjaan anda selalu mengutamakan kualitas, berorientasi secara efisien dan melakukan perencanaan secara sistematis dan monitoring ? jelaskan!
 - b. Apakah anda sebagai owner memiliki sikap pantang menyerah dalam menghadapi masalah yang ada dalam lingkup bisnis anda? Beri contoh?
 - c. Apakah anda termasuk orang yang bekerja dengan tidak mengenal waktu? Dengan asumsi bahwa dimana ada peluang bisnis disitu anda datang? Jelaskan
 - d. Apakah anda termasuk orang selalu belajar dan tidak kenal menyerah dan selalu berasumsi bahwa tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan?
5. Pembahasan tentang Jujur, dan bertanggung jawab dan teguh pendirian:
 - a. Pada saat konsumen membayar anda, konsumen mengalami kesalahan dalam menghitung barang yang anda jual akantetapi hitungan anda sebenarnya menguntungkan anda, karena uang yang

diterima lebih banyak daripada barang yang disetorkan dan konsumen tidak tahu. Apa yang akan anda lakukan ? jelaskan

b. Bagaimana sikap anda terhadap konsumen dan supplier dalam hal ketepatan waktu? Beri contoh?

c. Jika anda sudah terlanjur membeli barang dalam jumlah yang banyak, dalam kenyataannya barang yang anda beli tidak bisa menghasilkan keuntungan yang maksimal seperti yang anda harapkan. apa yang akan anda lakukan?

6. Pembahasan tentang Memiliki etos kerja tinggi dan tangguh menghadapi persaingan :

a. Banyaknya persaingan bisnis yang ada khususnya di bidang otomotif , bagaimana cara pandang anda sebagai seorang owner .apakah memandang hal tersebut sebagai ancaman atau sebagai pemacu semangat untuk berinovasi lebih lagi ? Jelaskan secara singkat

b. Apakah yang anda lakukan disaat semakin banyaknya persaingan ,anda harus berfikir agar bisnis anda tetap diminati konsumen ? beri contoh?

7. Pembahasan tentang Membiasakan diri bersikap positif dan selalu bersemangat dalam setiap pekerjaan :

a. Sikap apakah yang selalu anda tanamkan pada diri anda dan sebagai contoh terhadap karyawan anda ? mengapa demikian ?

- b. Ketatnya persaingan membuat kita terkadang pesimis dan negatif thinking dalam berbisnis, namun bagaimana dengan sikap anda menghadapi suasana yang semakin banyak pesaing ini ?

8. Pembahasan tentang Mensyukuri diri, waktu dan lingkungan :

- a. Apakah anda termasuk orang yang tenang dalam menghadapi persoalan? Mengapa ? beri contoh?
- b. Apakah anda orang yang selalu mensyukuri segala sesuatu terhadap apa yang anda capai saat ini?
- c. Apakah anda termasuk orang yang selalu berfikir jernih dalam menghadapi masalah khususnya masalah disekitar bisnis anda ? jelaskan ?

9. Pembahasan tentang Selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan :

- a. Bagaimana cara anda untuk meningkatkan kualitas dalam bisnis anda , agar selalu disenangi dan diminati oleh para konsumen? Beri contoh?
- b. Apakah anda termasuk orang yang selalu bersemangat dalam bekerja ? beri contoh
- c. Bagaimana cara anda memenuhi semua harapan konsumen dan menjaga citra perusahaan anda di mata konsumen ? beri contoh

10. Pembahasan tentang selalu berupaya mencapai dan menghasilkan karya yang lebih baik untuk langganan, pemilik, pemasok, tenaga kerja, masyarakat, bangsa dan negara:

- a. Cara apa yang anda lakukan guna memberikan sumbangsih terhadap masyarakat, karyawan, bangsa dan negara ? beri contoh !
- b. Sebagai pemimpin , support apa yang anda berikan kepada karyawan anda ,dengan harapan sebagai pemicu semangat mereka dalam bekerja?
- c. Apa saja yang akan anda lakukan sebagai seorang owner untuk berkarya dan menghasilkan produk yang berkualitas bagi konsumen ? sebutkan 2 contoh!



LAMPIRAN 1

A. Hasil Wawancara Karyawan BJM

1. Pembahasan Berfikir Teliti, Inovatif dan Kreatif :

- Sopir :
- a. Iya , kalo menghadapi persaingan bisnis biasanya bos sering mengajak saya keliling simpang lima untuk bersosialisasi dengan bikers membahas konsep modifikasi motor.
 - b. Iya, soalnya bos menurut saya orangnya pintar membaca peluang bisnis contohnya pada saat trend airbrush model tribal beliau langsung bisa menerima order tersebut.
 - c. iya, saya kurang tahu, kalau setahu saya bos selalu mengecek oli kendaraan dan mobil pribadinya.

- Kepala gudang :
- a. Iya, setahu saya bos selalu promosi keliling dengan mendisplay motor hasil modifan dengan menggunakan mobil.
 - b. Iya, saya lihat di toko selalu ada produk baru aksesoris baru untuk modifikasi motor.
 - c. Iya, bos selalu memperhatikan langkah yang diambil saat modifikasi agar hasil dapat maksimal.

- Bag. Stock & Keuangan :
- a. Ya , dia selalu menambah stock agar toko menjadi komplit.
 - b. Iya, dia selalu memunculkan contoh modif body motor baru.
 - c. Ya, dia selalu mengecek nota baik itu nota pembelian maupun nota penjualan.

- Kepala Mekanik :
- a. Iya, dia giat mencari lalu menciptakan konsep motor baru serta optimis untuk melakukan hal yang terbaik demi kepuasan konsumen.

- b. Menurut saya dia cukup kreatif ,caranya dia mendatangkan macam-macam aksesoris untuk modifikasi sehingga konsumen puas.
- c. Dia selalu melihat saat saya sedang mengerjakan modifikasi milik customer, kadang dia berkomentar agar modifikasi lebih cepat selesai secara efisien.

Marketing 1 : a. Iya, beliau menciptakan ide baru untuk modifikasi, selain itu membuat jejaring sosial agar bengkel dapat dikenal publik lebih luas.

- b. Kreatif, karena bisa memodifikasi motor standar menjadi motor gede.
- c. Iya , beliau sering bertanya ke bagian stock tentang stock barang.

Marketing 2 : a. Iya, beliau menyediakan barang yang tidak dimiliki toko lain agar memberi image bahwa di BJM adalah bengkel modifikasi yang lengkap.

- b. Iya, mempromosikan bengkel yang diberi stiker bengkel agar lebih mudah dikenal masyarakat.
- c. Iya , terkadang saat beliau melihat motor yang sedang dimodif oleh mekanik , langsung bertanya-tanya apakah ada kendala dalam memodif atau tidak.

2. Pembahasan berani mengambil resiko dan percaya pada diri sendiri:

Sopir : a. Iya , sering ikut event modifikasi yang tentunya mengeluarkan biaya yang banyak.

- b. Iya, yang saya suka soalnya pemimpin selalu optimis, contoh : melakukan promosi meski hasil kadang tidak sesuai harapan.

Kepala gudang : a. Yakin, karena seringkali mengambil keputusan dengan membeli barang-barang yang baru dalam jumlah banyak.

b. Iya, dengan membeli aksesoris baru yang sedang trend dan yakin barang tersebut laku terjual.

Bag. Stock & Keuangan : a. Ya menyetok barang melebihi batas dan yakin laku.

b. Iya, berani menstock barang berlebih.

Kepala Mekanik : a. Berani, kalau ada aksesoris yang cacat langsung segera diganti.

b. Setahu saya dia tidak pernah menyalah-nyatakan pekerjaan yang ada, tidak pernah menolak orderan modif, optimis selalu dan dikerjakan secara maksimal.

Marketing 1 : a. Berani, saya lihat sering membeli harley second dan dijual kembali padahal harganya motor itu mahal sampai ratusan juta.

b. Cukup, selalu mengambil kesempatan dan mengerti detail dari peluang yang ada didepan mata.

Marketing 2 : a. Berani mendatangkan aksesoris motor-motor baru yang sedang trend di pasaran.

b. Yakin, setiap beliau punya ide langsung dikerjakan.
Contoh : lagi trend posh , dia stock aksesoris posh.

3. Pembahasan berorientasi ke masa depan:

Sopir : a. Bersama untuk maju dan berkembang.

b. Iya, soalnya saya sering mengantarkan bos untuk menemui konsumen diluar jam bengkel.

Kepala gudang : a. Mempererat tali persaudaraan antar biker dikota semarang.

b. Iya, terus memperbanyak stock di gudang dengan barang baru .

Bag. Stock & Keuangan : a. Kerjasama untuk memajukan toko.
b. Iya- iyalah nyatanya bengkel sekarang menjadi besar dan menjadi maju.

Kepala Mekanik : a. Kurang tahu, mungkin menjadi bengkel modifikasi yang komplit di semarang

b. Iya, mestinya ya fokus kalau tidak pekerjaan terbengkalai semua.

Marketing 1 : a. Mengembangkan usaha dan meningkatkan pemasukan.

b. Cukup fokus waktu di dalam bengkel tetapi sering juga keluar bengkel untuk bertemu dengan konsumen.

Marketing 2 : a. Memajukan dunia variasi dan modifikasi roda dua.

b. Ya, sering tanya mana barang yang cepat laku , mana barang yang lama..

4. Pembahasan mengutamakan prestasi, tahan uji, tekun, dan tidak mudah menyerah:

Sopir : a. Iya , kalau sedang persiapan event untuk promosi, dia tidak mau kalau hasil modifikasinya jelek.

b. Iya, pantang menyerah kalau orderan modifikasi sedang sepi, beliau selalu mengajak saya nongkrong dengan harapan untuk mendapatkan order.

c. Iya , saya sampai capek diajak muter-muter untuk bertemu dengan konsumen dan mencari barang

d. Saya melihat beliau kurang konsisten dengan ucapan mungkin karena banyak masukan dan pendapat.

- Kepala gudang :
- Mengutamakan kualitas pemilihan aksesoris dan selalu teliti dengan stock barang
 - tidak putus asa kalau barang menumpuk beliau yakin pasti laku .
 - iya , sering keluar bengkel untuk urusan bisnis.
 - iya , stock gudang banyak tetap optimis laku .

- Bag. Stock & Keuangan :
- Iya , ingin customer puas dengan memberikan hasil bagus dan berkualitas, Contohnya : menjual barang berkualitas walau harga sedikit mahal
 - Iya , berani menyetock barang baru walau yang lain masih menumpuk
 - Kadang- kadang , tetapi kalau lagi semangat ibarat “ time is money “
 - Kadang –kadang owner biasa bilang “ piye carane kudu iso “

- Kepala Mekanik :
- Sering melakukan monitoring ditengah – tengah pekerjaan guna memastikan kualitas tetap terjaga
 - Iya , sering kali tidak mau kalah dengan bengkel variasi lain , BJM harus lebih unggul.
 - Kurang tahu , kayaknya sibuk karena sering keluar bengkel untuk bertemu konsumen .
 - Iya , kalau tidak teguh pendirian sudah buka bisnis lain , karena bisnis variasi semakin banyak apalagi persaingan harga yang hancur-hancuran .

- Marketing 1 :
- Mengutamakan kualitas produk tetapi kurang mengkoreksi dan mengawasi hasil kinerja.
 - iya , walaupun keadaan tidak rame tetap menyebar brosur.

c. jam pulang sering molor kalau modifikasi belum selesai.

d. kurang konsisten dengan ucapan apalagi masalah harga.

Marketing 2 : a. Kurang melakukan perencanaan yang matang saat modif.

b. Selalu berusaha mewujudkan mimpi mengembangkan usaha variasi .

c. Iya , sampai lupa makan siang , saya sering di suruh untuk membeli makanan .

d. Iya , meskipun usaha kadang sei tetap dipertahankan

5. Pembahasan jujur, bertanggung jawab , dan teguh pendirian :

Sopir : a. Iya , bos selalu menanamkan kejujuran sama para karyawannya..

b. Iya, selalu tepat waktu kalau janji sama konsumen.

c. Teguh pendirian , walaupun saya lihat barang masih banyak tetapi bos yakin kalau barang pasti laku.

Kepala gudang : a. Iya, jujur dalam menjual barang, kalau barang itu kualitasnya jelek ya bilang jelek kalau bagus ya bilang bagus . tetapi dengan kejujuran konsumen ngerti daya beli mereka.

b. Beliau tepat waktu dalam membayar supplier

c. Iya, sangat tegas dalam mengambil keputusan kalau suruh stock barang 10 ya harus 10 padahal saya sudah memberi saran agar jangan mengambil barang terlalu banyak.

Bag. Stock & Keuangan : a. Iya , karena dia paling suka dengan orang yang jujur.

- b. Iya, dia selalu menunggu dan menemui konsumen yang sudah mendapat janji untuk bertemu
- c. Teguh, soalnya stock barang harus sesuai dengan keinginan beliau padahal sudah memberi saran agar tidak mengambil banyak“

Kepala Mekanik : a. Setahu saya beliau orang yang jujur, tidak pernah mengganti barang yang di beli oleh konsumen.

- b. Iya, beliau orangnya tepat waktu kalau bertemu dengan konsumen.
- c. Beliau orangnya kalau sudah bilang A ya A jarang mau dibantah.

Marketing 1 :

- a. Ya selalu meminta nota baik nota penjualan maupun nota pembelian.
- b. Iya , kalau konsumen memesan barang segera dipesankan dan berusaha datang tepat waktu.
- c. Teguh pendirian dalam menyetok barang aksesoris, kadang barang mahalpun dibeli misalnya: sepatu trail yang harganya 5 jt tetap distock walaupun peminatnya sedikit.

Marketing 2 :

- a. Kalau ada pembeli yang membayar kelebihan pasti dikembalikan .
- b. Iya, kalau konsumen pesan , pemesanan selalu tepat pada waktunya .
- c. kadang teguh kadang tidak contoh : saat menjual barang atau sedang bernegosiasi dengan konsumen ,barang yang di jual kadang benar-benar berkualitas kadang hanya supaya stock laku.

6. Pembahasan mengenai memiliki etos kerja yang tinggi dan tangguh menghadapi persaingan :

Sopir :

- a. Iya , saat ada negosiasi saya terkadang mendengarkan bahwa BJM masih unggul dibandingkan dengan bengkel lain dalam segi kualitas maupun harga .

b. Iya , saya melihat bahwa project untuk modifikasi motor bertambah banyak modelnya.

Kepala gudang : a. Selalu memandang persaingan kerja sebagai penyemangat untuk berusaha membesarkan toko dan menjadikan yang terbaik.

b. Bekerja sama dengan club motor semarang dapat memunculkan inovasi baru.

Bagian stock dan keuangan : a. Iya , bersaing dengan bengkel variasi lain dalam segi harga aksesoris atau jasa modifikasi yang bisa dinego.

b. Iya tentu nya modifikasi motor gede banyak macamnya.

Kepala mekanik : a. Iya , sebagai pemicu semangat karena tanpa pesaing ide yang diciptakan akan menjadi biasa saja.

b. Iya sekarang sering membuat rombakan motor gede tidak hanya jual aksesoris.

Marketing 1 a. Iya , berusaha menjadikan bengkel terbesar dan terpercaya.

b. Iya , menstock aksesoris dengan kualitas yang baik dan model yang menarik.

Marketing 2 : a. Tidak tahu , setahu saya beliau orang yang semangat dalam bekerja

b. Iya beliau terus melihat perkembangan pasar otomotif

7. Pembahasan mengenai membiasakan diri bersikap positif dan selalu bersemangat dalam setiap pekerjaan :

Sopir : a. Iya , owner selalu bekerja dengan penuh semangat.

b. Beliau selalu optimis dengan cara menjaga relasi.

Kepala gudang : a. Sering meyakinkan dirinya bahwa barang pasti laku dengan berkata semangat.

- b. Bersikap positif dan yakin bisa dalam menghadapi pesaing

Bagian stock dan keuangan : a. Iya selalu berkata semangat disaat toko sedang sepi.

- b. Dia selalu positif thinking dan mengabdikan keinginan konsumen sebisa mungkin agar konsumen puas dan tidak lari ke toko lain .

Kepala mekanik : a. Iya , bekerja dengan penuh semangat , kalau saat karyawan lesu beliau selalu berteriak semangat

- b. Beliau selalu optimis memperbanyak bengkel dengan aksesoris baru.

Marketing 1 : a. Iya , sering melakukan promosi dengan penuh semangat.

- b. Owner selalu bersikap optimis dalam menghadapi persaingan .

Marketing 2 : a. Sangat bersemangat dan sering mencari relasi konsumen baru.

- b. selalu positif thinking dan bersaing secara sehat .

8. Pembahasan mengutamakan mensyukuri diri , waktu , dan lingkungan :

Sopir : a. Terkadang , kalau sedang emosi rata-rata semua kena marah.

- b. Terkadang , karena sering mengeluh kalau orderan sepi

c. Kurang , karena sering marah tanpa sebab .

Kepala gudang : a. Kurang ,tetapi setelah diberi saran biasanya beliau mau mengerti

- b. Kurang , Karena ingin barangnya bisa laku semua.

c. Iya , dia mau mencari solusi yang terbaik ,
misalkan : cara menjual aksesoris agar laku.

Bagian stock dan keuangan : a. Kurang , karena bos orang yang
temperamental , tetapi sejauh ini
sudah berkurang.

b. Tidak , kalau bengkel sepi dia agak
murung.

c. Kurang , seringnya marah dulu baru
akhirnya minta maaf dan mencari
jalan keluar.

Kepala mekanik : a. Kurang tenang , terkadang melemparkan
masalah ke anak buah.

b. Kurang , karena tidak merasa puas dengan apa
yang dicapai dalam mengembangkan bengkel.
Sehingga ingin selalu mengembangkan bengkel.

c. Terkadang , saat modif dia memberi saran agar
bisa bekerja lebih efisien .

Marketing 1 : a . Iya , kalau ada masalah segera diselesaikan
dengan solusi yang terbaik.

b. Kurang , soalnya tidak ada target tertentu .

c. Iya , saat ada complain aksesoris dia segera
menyuruh mekanik untuk memperbaikinya.

Marketing 2 : a. Iya , karena complain dari konsumen selalu
diterima dan dicari solusinya yang terbaik.

b. Tidak , karena tidak ada target yang tertulis dan
ada nya impian yang terlalu tinggi.

c. Kurang , karena kalau ada retur barang selalu
Tanya “ kok bisa apa tidak dicek terlebih dahulu
? “ lalu karyawan yang disuruh mengurus
semuanya.

9. Pembahasan mengutamakan selalu berusaha meningkatkan keunggulan
dan citra perusahaan :

- Sopir :
- a. Membeli aksesoris dengan barang yang berkualitas.
 - b. Mendatangkan aksesoris yang diinginkan konsumen .

Kepala gudang : a. Menyediakan barang – barang yang tidak dimiliki oleh toko lain.

- b. Mengajarkan karyawan untuk bersikap ramah terhadap konsumen .

Bagian stock dan keuangan :

- a. Selalu mewujudkan keinginan konsumen ,Contoh : konsumen bawa konsep sendiri , beliau akan berusaha menjadikan motor sesuai dengan konsepnya.

- b. Dia mau memesan barang yang diinginkan konsumen .

Kepala mekanik :

- a. Merombak motor standar pabrik menjadi motor gede dengan limbah-limbah motor gede tetapi masih standar pabrik.

- b. Memberikan saran yang terbaik kepada konsumen dalam memodifikasi motor konsumen agar mendapat hasil maximal.

Marketing 1 :

- a . Mengikuti trend pasar otomotif dimana sedang trend lampu proyektor , beliau menstock barang sehingga konsumen mencari di bengkel kita.

- b. Mengusahakan barang yang sedang dicari konsumen walapun tidak ada stock di toko.

Marketing 2 :

- a. Menjaga kualitas produk dengan mendatangkan aksesoris yang berkualitas bagus dan terkadang beliau impor langsung dari jepang via internet.

- b. Memesan barang yang tidak ada di toko , supaya konsumen tidak perlu mencari ke bengkel lain nya.

10 . Pembahasan mengutamakan selalu berupaya mencapai dan menghasilkan kaya yang lebih baik untuk pelanggan , pemilik , pemasok , tenaga kerja , masyarakat , bangsa , dan negara :

Sopir : a. Iya , sering memberi sembako kepada fakir miskin disaat hari raya tertentu.

b. Iya , sering dinasehati dan bos perhatian dengan memberikan obat disaat sakit.

c. Membuat motor modifikasi yang sesuai keinginan konsumen .

Kepala gudang : a. Sering mensupport karyawan disaat kesusahan materi.

b. Sering dinasehati dan di support supaya semangat dalam bekerja.

c. Membuat konsumen puas dengan cara memberikan saran konsep motor yang diinginkan konsumen.

Bagian stock dan keuangan : a. Taat dalam membayar wajib pajak.

b. Setiap karyawan ada masalah selalu memberi nasehat.

c. Menciptakan ide motor baru baik dari model sport maupun chopper dengan membuat sendiri “ handmade”

Kepala mekanik : a. Sering memberi makan fakir miskin.

b. Iya , sering bicara dan memberi semangat dalam bekerja kepada karyawan - karyawannya

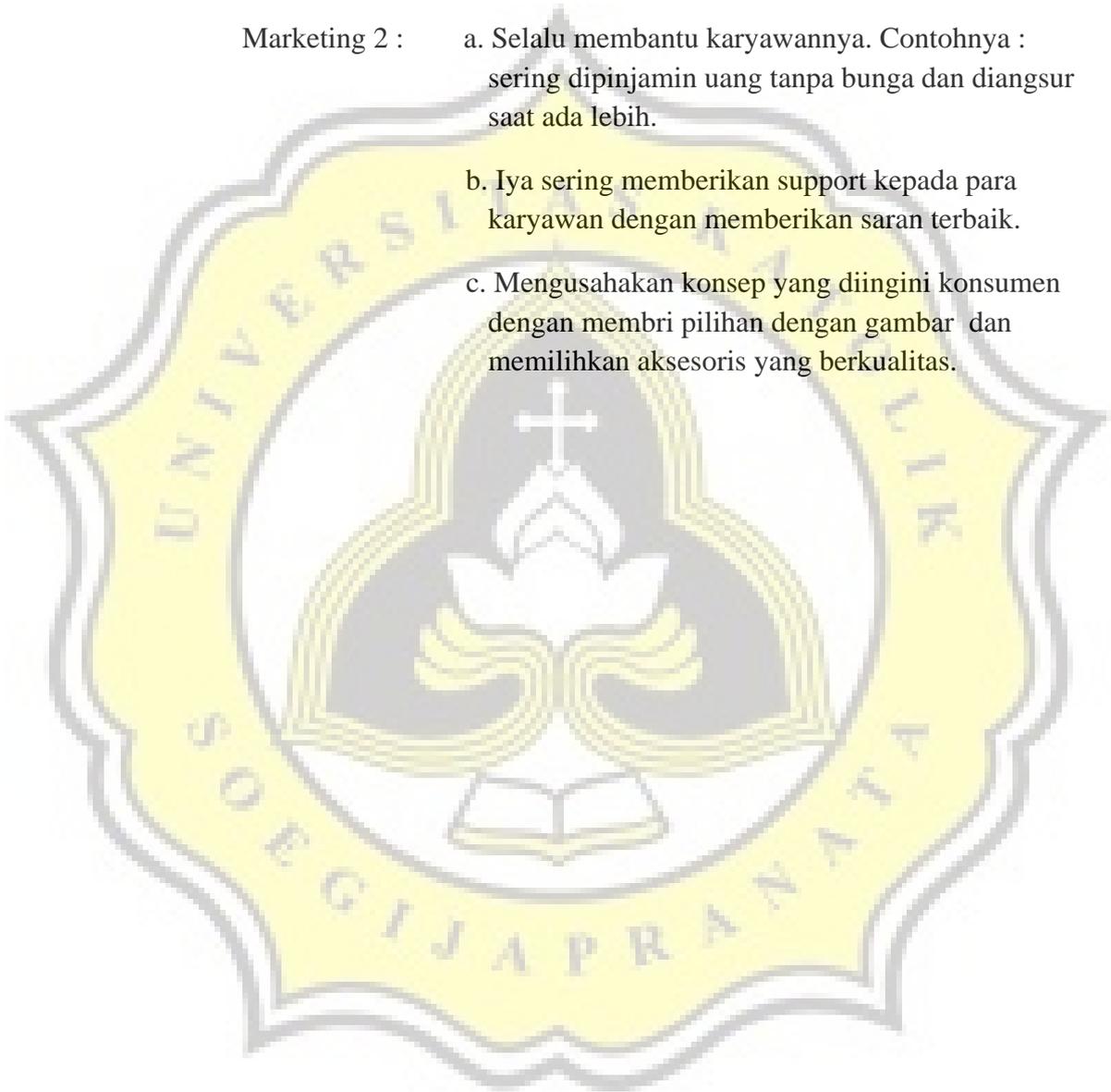
c. Memberikan servis yang memuaskan kepada para konsumennya.

Marketing 1 : a . Kurang tahu , dalam ketaatan pembayaran pajak

b. Iya , beliau sering sekali memberikan support kepada para karyawannya.

c. Membuat motor type supermoto dengan limbah moge.

- Marketing 2 :
- a. Selalu membantu karyawannya. Contohnya : sering dipinjam uang tanpa bunga dan diangsur saat ada lebih.
 - b. Iya sering memberikan support kepada para karyawan dengan memberikan saran terbaik.
 - c. Mengusahakan konsep yang diinginkan konsumen dengan membri pilihan dengan gambar dan memilihkan aksesoris yang berkualitas.



LAMPIRAN 2

B. Hasil Wawancara Pemilik BJM

1. Pembahasan Berfikir Teliti, Inovatif dan Kreatif :

- Pemilik :
- a. Ya, karena ide baru merupakan salah satu kelebihan kita dalam menghadapi pesaing.
 - b. Ya, penting sekali karena enterpreneur sejati harus bisa memuaskan dan mempunyai banyak ide untuk kepuasan konsumen.
 - c. Ya, karena detail yang bagus merupakan salah satu bagian kepuasan konsumen.

2. Pembahasan berani mengambil resiko dan percaya pada diri sendiri:

- Pemilik :
- a. Tentu berani, kalau kita sudah tau distribusinya kemana dan keuntungan yang didapat bisa maksimal.
 - b. Harus optimis di setiap bisnis, kita harus selalu optimis dalam mengambil keputusan jika ingin berhasil. Contoh:pembelian barang dalam jumlah quantity besar dengan harga murah,dan tepat pada posisi dimana barang sedang trend dipasaran.

3. Pembahasan berorientasi ke masa depan:

- Pemilik:
- a. Jelas,memajukan dunia variasi roda dua dan mengembangkannya.
 - b. Masa depan yang jelas dengan tujuan dan visi yang jelas, tekun dalam bekerja dan bertindak jujur.

4. Pembahasan mengutamakan prestasi, tahan uji, tekun, dan tidak mudah menyerah:

- Pemilik :
- a. Ya, monitoring sangat diperlukan karena mempengaruhi kualitas dan kepuasan customer
 - b. Ya, karena setiap masalah harus dihadapi dan diselesaikan, dicari solusi yang terbaik demi kepuasan pelanggan
 - c. Ya, bisnis peluang waktu sangat diperlukan pada jaman saat ini karena itu salah satu faktor utama dalam bersaing di era modern ini.
 - d. Ya, org yg menyerah bagi saya merupakan orang yg tidak bisa bersaing dlm bisnis.

5. Pembahasan jujur, bertanggung jawab , dan teguh pendirian :

- Pemilik :
- a. Saya kembalikan uang tersebut karena dalam bisnis yang berkelanjutan, orang harus berbuat jujur dan terbaik bagi kepuasan customer dan tanggung jawab kita pada Tuhan
 - b. Selalu on time, jika kita tidak dapat memberi janji sebaiknya jangan janji, membayar nota sesuai waktu yang ditentukan.
 - c. Tetap berusaha dan yakin , sampai dapat mendistribusikan barang tersebut.

6. Pembahasan mengenai memiliki etos kerja yang tinggi dan tangguh menghadapi persaingan :

- Pemilik :
- a. Sebagai pemicu semangat, karena tanpa kompetitor ide kita akan mati.
 - b. Pantang menyerah, selalu melihat perkembangan otomotif.

7. Pembahasan mengenai membiasakan diri bersikap positif dan selalu bersemangat dalam setiap pekerjaan :

- Pemilik :
- a. Sikap disiplin, memberi contoh yang baik, berwibawa, dan selalu pegang omongan..
 - b. Tidak ada pikiran negatif, harus bisa berpikir positif, persaingan bukan menjadi halangan, mengingat masih terbuka lebar pasar otomotif.

8. Pembahasan mengutamakan mensyukuri diri , waktu , dan lingkungan :

- Pemilik :
- a. Ya, suasana tenang dan damai membuat kita lebih jernih dalam berpikir..
 - b. Ya, selalu bersyukur atas rencana Tuhan adalah yang terbaik supaya kita selalu mengingat dimana dlu kita berada
 - c. Ya, kejernihan pikiran menentukan keputusan kita yang terbaik dalam menghadapi persaingan bisnis. setiap masalah harus dihadapi dan diselesaikan, dicari solusi yang terbaik demi kepuasan pelanggan.

9. Pembahasan mengutamakan selalu berusaha meningkatkan keunggulan dan citra perusahaan :

- Pemilik :
- a. Selalu mengajarkan tentang pentingnya kepuasan pelanggan dan menjaga kualitas produk.
 - b. Melatih SDM kita supaya benar-benar terampil, memenuhi keinginan konsumen.

10. . Pembahasan mengutamakan selalu berupaya mencapai dan menghasilkan kaya yang lebih baik untuk pelanggan , pemilik , pemasok , tenaga kerja , masyarakat , bangsa , dan negara :

- Pemilik :
- a. Meningkatkan kesejahteraan karyawan dengan gaji dan keselamatan kerja yang baik.
 - b. Memberi pinjaman kepada karyawan yang membutuhkan dan insentif lebih jika perusahaan memiliki keuntungan yang besar.
 - c. Selalu mengikuti perkembangan otomotif, khususnya roda 2, melalui internet, bahkan langsung melihat atau mendatangi even-even motor dikota maupun luar negeri misal : Bangkok motor show, American chooper.