

- Didalam menjalankan usaha pasti akan ditemukan masalah atau hambatan, bagaimana pak Doni menghadapi dan menyelesaikan masalah tersebut ?
- Apakah pak Doni memiliki tekad yang kuat didalam menjalankan usahanya ?

3. Berani mengambil resiko

- Bagaimana pak Doni dalam mengambil sebuah keputusan ?
- Apakah pak Doni berani mengambil keputusan yang akan mengakibatkan kerugian ? atau bahkan akan menaruhkan kekayaan pribadi yang dimiliki untuk keputusan tersebut ?
- Didalam menjalankan sebuah usaha pasti selalu ada yang namanya kompetitor atau pesaing, bagaimana pak Doni menghadapi persaingan yang semakin ketat ini ?

4. Kepemimpinan

- Bagaimana cara pak Doni didalam mengatur dan mengorganisasikan karyawan ?
- Bagaimana Pak Doni memotivasi karyawan untuk bekerja lebih maksimal ?
- Bagaimana sikap Pak Doni jika menerima kritik atau saran ?
- Apakah selama Pak Doni menjalankan usaha ini pak Doni sudah memberikan contoh yang baik terhadap karyawan ?

5. Keorisinilan

- Apa saja hal kreatif yang sudah dilakukan Pak Doni terhadap usaha yang dijalankan ?
- Apakah pak Doni memiliki produk yang belum pernah dimiliki oleh pesaing ? contohnya apa?
- Apakah Pak Doni melibatkan karyawan dalam diskusi untuk mengembangkan bisnis ini ? apakah inovasi juga berasal dari karyawan ? atukah hanya pak Doni yang melakukan inovasi ?
- Apakah Pak Doni terbuka dengan perubahan yang ada misalnya dalam bidang teknologi yang semakin canggih ?
- Apakah pak Doni memiliki keinginan untuk mencoba hal-hal yang baru ? misalnya seperti apa ?

6. Berorientasi pada masa depan ?

- Apakah pak Doni merasa dan meyakini bahwa usaha yang dirintis selama 12 tahun ini mampu bertahan jangka panjang ? mengapa?
- Apa cita” pak Doni sebagai pemilik usaha ? dan bagaimana cara bapak akan mencapainya ?

Lampiran 2. Hasil Wawancara Responden

Identitas Responden 1 :

Nama : Dony Hendro Wibowo

Usia : 44 thn

Selaku : Pemilik Restoran Tandhok Iga Bakar

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : sore Pak Doni.

N : sore

P : aa Pak Doni selaku pemilik dari restoran Tandhok Iga Bakar. hari ini, saya akan mewawancarai bapak aaa.. untuk membuat penelitian saya.

N : oh iya, silahkan.

P : saya tanya dulu ya pak, apakah Pak Doni memiliki kemampuan yang dapat mengembangkan usaha yang dijalani saat ini? Misalnya di Tandhok Iga Bakar kalau bisa diberikan juga contohnya pak.

N : jawabnya ya atau tidak ?

P : jawabnya ya, dikasih alasan gitu pak.

N : mengembangkannya saya jawab iya, aaa contoh pengembangannya selain restoran itu sendiri selain adanya varian menu, peningkatan pelayanan, pengembangan aaa tempat, penataan tempat, secara

arsitektur juga harus ada yang baru ditata ulang, terus menu-menu juga harus ada yang baru.

P : jadi harus ada nilai plus dari sebuah resto ya pak.

N : iya, selalu ada upgrade.

P : Lalu bagaimana Pak Doni yakin bahwa kemampuan yang pak Doni miliki tadi seperti mengembangkan tempat dan menu yang Pak Doni miliki dapat membuat usaha ini semakin berkembang?

N : gimana mbak ?

P : bagaimana kemampuan yang bapak milikin tadi itu dapat mengembangkan usaha yang Pak Doni jalankan.

N : Kalau namanya usaha kita harus selalu yakin sih, kalau tidak yakin nanti usaha nanti kita juga jadinya aaa usahanya jadinya nanggung-nanggung gitu. Masalah itu baik berhasil atau tidak itu urusan nanti, tapi yang penting kita harus yakin kalau usaha kita nanti akan berkembang. Namanya usaha kita harus mantap ya.

P : berarti ini bapak optimis ya usaha ini harus berkembang.

N : iya, harus selalu optimis kalo nanti ada kurang berkembang nanti kita evaluasi mana nanti kita harus perbaiki.

P : kan ini berarti bapak mengembangkan dari segi menu dari segi aaa tempat, pelayanan, dan lain-lain. Bagaimana Pak Doni didalam mengambil sebuah keputusan ? pastikan kalau misalnya membangun usaha kayak bapak harus mengambil keputusan gitu, apakah Pak Doni melibatkan orang lain didalam mengambil sebuah keputusan atau itu dari bapak sendiri ?

N : aaa untuk mengambil keputusan kita tetap perlu dari melihat apa dari kondisi situasi dan kondisi, kita teamwork ya jadi kita tidak selalu dari aaa apa dari informal tapi dari teman-teman disini kita

harus dapat informasi terus baru kita putuskan, jadi gak selalu saya ambil keputusan sendiri.tapi harus dari informasi di Tandhok juga.

P : jadi itu balik keputusanya ada dibapak ?

N : iya dari saya. artinya repotnya seperti apa nanti kita putuskan sendiri.

P : lalu didalam menjalankan sebuah usaha, apakah pengawasan terhadap kegiatan operasional direstoran Tandhok Iga Bakar ini diawasi oleh Pak Doni sendiri atau ada orang lain yang menjadi kayak tangan kanan Pak Doni atau bisa mengawasi aaa kinerja, kinerja karyawan yang lain-lain aa dalam kegiatan operasionalnya gitu ?

N : sebagian bagian operasional memang ketika dilapangan saya mengawasi sendiri, tetapi beberapa yang masalah seperti keuangan atau accounting biasanya dipegang oleh istri saya berarti ada orang lain kan

P : tetapi untuk kegiatan operasional langsungya Pak Doni sendiri.

N : operasional sih sekilas saya,tapi saya dibantu juga.

P : apakah Pak Doni memiliki target pencapaian laba ? dan bagaimana usaha Pak Doni dalam mencapai hal tersebut ?

N : ya kalau target laba sih selalu ada, karena kan memang sebuah usaha harus punya target kalau enggak kita tidak ada semangat kan. Untuk mencapai itu untuk mencapai itu ya memang dengan meningkatkan aaaa kaya promo, promo kita harus tingkatkan, kualitas makanannya harus kita perbaiki kita tingkatkan kebersihan dll kita karus tingkatkan. Promolah terutama yang penting.

P : kayak mungkin aaa nge-share di Instagram ?

N : iya salah satunya itu kayak masuk ke promo salah satu dari marketing.

P : aaaaa didalam menjalankan usaha pasti kan bapak menemukan kayak hambatan atau kendala disini bagaimana Pak Doni menghadapi dan menyelesaikan masalah tersebut ?

N : ketika itu ada kendala memang aaa selalu tidak bisa langsung selesai biasanya kalau memang tidak selesai kita cari solusi lain intinya kita tetap berusaha bagaimana pelan pelan masalah tersebut dapat diatasi.

P : berarti bertahap ya pak, tergantung masalahnya.

N : iya tergantung masalahnya

P : apakah Pak Doni memillii tekad yang kuat dalam menjalankan usahanya? Dan bagaimana Pak Doni mengartikan sebuah tekad yang kuat didalam menjalankan usaha ?

N : aaa tekad yang kuat harus ada, terus kalau bukti dari tekad yang kuat itu kita udah berjalan 12 tahun, tidak mungkin selama 12 tahun itu kita main- main. Jadi kalau banyak usaha yang resto yang jalan dan banyak yang tutup sedangkan kita sendiri sudah berjalan 12 tahun dengan konsdisi yang ada menurut saya itu menunjukkan kita bertekad dan terus lanjut.

P : lalu Pak Doni mengartikan sebuah tekad itu tadi bagaimana?

N : tekad itu sebuah usaha gimana usaha kita yaitu meningkatkan penjualan, tekad dalam promo sendiri caranya gimana supaya berbeda.

P : lalu bagaiman Pak Doni dalam mengambil sebuah keputusan ? apa saja faktor yang Pak Doni pertimbangkan ? didalam mengambil sebuah keputusan ?

- N : faktornya yang pasti aaa kita harus memperhatikan baik buruknya plus minus dan negatifnya dalam mengambil keputusan, yang kedua kita juga harus mempertimbangkan aaa ini kita anu, didalam usaha kita punya competitor kita harus memperhatikan competitor kita, apa yang kompetitor kita lakukan kita harus coba itu kalo memang tidak dibidangnya kita tidak kita lakukan tetapi jika itu lagi booming ya kita coba untuk pendekatan terus.
- P : kalau budget pak ? masuk pertimbangan juga gak ?
- N : ya budget juga termasuk pertimbangan seperti kita mengadakan event salah satu etiked kita ya naikin omset , orang makan iga kan bosan juga ya, jadi kita ada event agar orang datang karna event dan makan.dan salah satunya event itu dan budget kita atur sih tidak mau lebih dan over.
- P : Apakah pak Doni berani mengambil keputusan yang akan mengakibatkan kerugian ? atau bahkan akan menaruhkan kayak misalnya aset atau kerugian finansial kayak diluar Tandhok ?
- N : oh kita enggak mengambil resiko sampai kesana. Tidak mempertaruhkan asset jadi kita mengalir saja jika selama ini masih bisa kita akan terus jika harus sampai mengorbankan asset kita enggak akan dilakukan
- P : mungkin kayak kekayaan pribadi mungkin enggak dalam bentuk aset mungkin harus menanggung bahkan bulan ini ternyata over budget itu bapak harus menomboki ?
- N : oh iya, kalau menombok itu sudah pasti kemungkinan bisa sih .
- P : tapi kalau untuk aset tidak.
- N : tidak tapi kalau untuk nambah-nambah adasih kemungkinan iya.

- P : lalu didalam sebuah usaha pasti selalu ada yang namanya kompetitor atau pesaing ya pak ya. bagaimana pak Doni menghadapi persaingan yang semakin ketat?
- N : aaa cara menghadapinya adalah kita punya karakter tandhok punya ciri khas sendiri jadi sementara kita tetap bertahan pada ciri khas tandhok itu sendiri. Agar bisa bersaing ya kita bisa menambah varian menu sehingga orang tidak akan bosan datang ketandhok cumin lihat menu itu lagi itu lagi. Mengulik dikit dengan bahan yang ada kita bikin menjadi menu yang baru.
- P : mungkin kalau dari segi tempat pak ?
- N : mengulik dikit dengan bahan yang ada kita bikin menjadi menu yang baru. Memang harus ada perubahan dari segi tempat juga dan budgetnya banyak banget.
- P : tapi kan Tandhok sudah melakukan renovasi mengikuti tren sekarang ini ya?
- N : mungkin next kita akan merenovasi cat bagian depan menjadi warna abu-abu. Brand tandhok dirubah dan neon box dan MMT mau dibikin dengan logo tandhok yang baru.jadi kita harus aktif untuk brand image kita.
- P : lalu bagaimana cara Pak Doni mengatur dan mengoorganisasi karyawan?
- N : Kalo mengorganisasi memang selama ini biasanya istri saya jadi selama ini yang mengelola , kalo masalah koordinasi karyawan saya pasrahkan ke istri.
- P : cuman kalau pas bapak disini bapak kan lebih sering kesini dari istri bapak ya? dan bisanya bapak mengoorganisasikan karyawan kan kayak secara langsung kayak misalnya menegur atau segala macam.

- N :nah, biasanya saya mengordinir secara langsung jadi seperti menegur karena memang saya sering memposisikan sebagai konsumen jika ada yang janggal kita lagi makan kok susah banget nah itu kendala saya ke server kalo dibelakang harus manggil harusnya tidak perlu. Akhirnya saya harus datang kesana harusnya kayak harus kelihatan contoh seperti jika tidak ada tamu dinyalakan lampunya jika sebaliknya.
- P :bagaimana Pak Doni memotivasi karyawan untuk bekerja lebih maksimal ?
- N :biasanya kalo yang mengurus lebih ke istri saya, saya kurang menyentuh bagian ini.
- P :bagaimana sikap Pak Doni jika menerima kritik atau saran ?
- N : kalo kritik dan saran saya terbuka gak ada masalah karna kan kita maju untuk bersama jadi kritik dan saran harus kita terima.
- P : apakah selama Pak Doni menjalankan usaha ini pak Doni sudah memberikan contoh yang baik terhadap karyawan ?
- N : mungkin kalo penampilan iya, mungkin kayak salam selamat pagi dan sapa itu sederhana sih ya, sebenarnya beberapa hal juga saya bersih bersih maksudnya bersihin rumput atau motongin tanaman beberapa sederhana seperti itu.
- P : mungkin supaya karyawan bisa melihat.
- N : iya, kayak menata ruang ini sendiri kan tetap butuh saya untuk menata. Contoh ini harusnya natanya seperti ini , saya memberi contoh server gimana cara menata kursi yang nyaman artinya ketika seseorang duduk kalo bisa duduknya langsung nyaman ada beberapa hal saya sampaikan itu sih. Mungkin ga secara langsung didepan orang banyak sih tapi lebih ke personal ketika saya ada didekat mereka saya akan kasih tau cara menatanya ini nih seperti ini.jadi jaangan sampai orang duduk susah harus geser kesana kesini duduk udah nyaman.

P :bagaimana pak Doni mengasah dan mengembangkan ide kreatif yang pak Doni miliki ?

N :pasti dengan melihat informasi yang ada diluar juga dikarenakan menambah wawasan, informasi bisa lihat di instagram, pinterest, banyak hal yang bisa kita lihat disitu, tinggal kita bisa gak merealisasikannya. Kayak hal fotografi juga memang musti ada konsep juga tandhok identik dengan foto seperti apa itu juga harus punya identitas juga.untuk menguatkan brand imagenya juga.

P :apa saja hal kreatif yang sudah dilakukan Pak Doni terhadap usaha yang dijalankan ? mungkin dari segi tempat, menunya ada penataan makananya.

N :mungkin memang selama ini yang pasti dalam hal segi tempat memang kita berusaha memang ga seperti resto lain dengan banyak budget saya berusaha menata hal yang ada yang penting tempat itu bersih saya masalah kebersihan itu penting banget, karena orang akan sensitive ini kotor bersih ini tolong dibersihkan. Jadi sebenarnya ini hal kreatif yang kita lakukan adalah dalam hal menata dari desain interior dengan budget yang ada kita bisa pakai itu lebih baik. Dalam hal grafis mungkin ada beberapa hal seperti logo tandhok juga kita untuk kopi juga packagingnya kopi sehingga mempunyai brand image sendiri.

P : sehingga Tandhok terlihat lebih original?

N : ya begitu, misalnya kayak dulu warna merah sudah kita ganti dengan warna yang soft saja.

P : kalau untuk makanan pak ? mungkin bapak melihat restoran iga yang lain kan mungkin tidak punya sesuatu yang iga tandhok punya.

N :ada beberapa hal kayak kita kan varian iga nya banyak banget dari asem asem iga, mie iga, nasi goreng iga , sedangkan ditempat lain kan hanya iga bakar gitu aja. Memang disini spesialnya tetep di iga bakar karena memang iga bakarnya kaya iga barbeque sebenarnya memang dari dulu sih sama iga bakar kecap.sedangkan yang iga

dabu, iga iga asap itu semua bagian dari variasi yang resto lain belum punya.

P : mungkin kalau dilihat kalau resto iga lainnya itu biasa saja.

N : penataan memang basic usaha resto juga seni menata makanan juga jadi sebenarnya kita perlu menata makanan. Kita kita pernah bikin yang aneh aneh iganya diberdiriin tapi ternyata tidak berjalan karna ambruk jd balik yang seperti biasa saja tapi tetap menjaga kualitas makanan.

P : apakah Pak Doni memiliki produk yang belum dimiliki oleh pesaing lain ? contohnya mungkin yang tadi ?

N : iga asap termasuk yang resto lain tidak punya, iga dabu kayaknya juga tempat lain gak ada saya engga pernah liat di browsing web Indonesia atau asing juga tidak pernah lihat cuman ada di kita. Tumis iga juga tidak ada. Hanya iga bakar saja. Ricebowl juga iga. Sebenarnya hanya mengikuti trend ricenowlnya saja. Pengen dikemas cuman kendala lebih ke promonya saja.

P : apakah Pak Doni melibatkan karyawan dalam diskusi untuk mengembangkan bisnis ini ? apakah inovasi juga berasal dari karyawan ? atukah hanya pak Doni yang melakukan inovasi ?

N : saya juga melibatkan juga kan saya meminta pendapat dari karyawan atau bikin caption atau apa. sebenarnya juga sempat menawarkan juga pada saat itu kita juga akan terima juga mungkin bahan yang ada pasti kita terima. Tidak melulu dari saya

P : apakah Pak Doni terbuka dengan perubahan yang ada misalnya dalam bidang teknologi yang semakin canggih ?

N : Terbuka juga kita ikut, nyatanya kita ada sistem pembayaran kasir moka pun kita berusaha ikut.

P : apakah Pak Doni memiliki keinginan untuk mencoba hal-hal baru ?

N : selalu ingin kita selalu bikin hal baru. Bukan tidak mungkin kalo menu tandhok juga dengan penataan yang baru juga mungkin tetap

sama tapi penataan baru terus menu varian iga lagi. sebenarnya kemarin kita mau bikin yang double-double gitu cuman kita kurang berjalan juga gatau kenapa, cuman pengen iganya nempel berarti kita harus telfon supplier agar menyediakan jadi itu jadi kendala juga.

P : apakah Pak Doni merasa dan meyakini bahwa usaha ya dirintis selama kurang lebih 12 tahun ini mampu bertahan jangka panjang?

N : kalo itu harus diyakini harus kita harus bilang mampu kalo namanya usaha kalo kita bilang tidak akan mm.... mengurangi semangat juga jadi kita selalu tetap yakin kita akan terus berjalan.

P : mungkin Pak Doni bisa kasih alasan kenapa Bapak yakin usaha ini akan bertahan jangka panjang ?

N : ya,karena, ya ya. Karena mungkin karena pertama kan kita kalo makanan basic ya. Yang tadi yang kedua kita kan mengembangkan artspace dan artspace juga kan bagian dari tandhok,kita menyediakan ruang seni untuk komunitas, jadi basecampnya komunitas disini kita sering mengundang komunitas untuk bikin acara disini. Jadi basecampnya komunitas disini itu juga bagian dari bagian dari, kita pasti tetap bisa bertahan karena tidak setiap tempat makan menyediakan ruang seni jga ruang exhibition kayak display lukisan ini kan sebenarnya ruang exhibition, sebenarnya gmna caranya mengkomunikasinya saja. Sebenarnya memang agak kendala kita belum ada orang khusus yang mengelola artspace masih saya sendiri kendalanya ketika fokus didesain diatas, karena basic saya diarsitek jadi sementara saya banyak focus disaana jadi ketika saya luang baru saya ngurusin ini . jadi sebenarnya itu jadi kendala harusnya ada orang yang fokus mengurus tan artspace itu sendiri.

P : yaudah itu dulu saja pak terimakasih banyak ya Pak Doni.

N : Ya sama-sama.

Hasil wawancara dengan Karyawan Restoran Tandhok Iga Bakar

Identitas Responden 2:

Nama : Dewi Kumala

Usia : 56 thn

Selaku : Koordinator Kitchen Restoran Tandhok Iga Bakar

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : selamat pagi bu, dengan ibu siapa ?

N : saya Dewi

P : Bu Dewi bekerja sebagai apa ?

N : saya aaa didapur, kepala dapur.

P : dan aaa sudah berapa lama bu kerja disini ?

N : 7 tahun

P : saya mohon minta waktunya sebentar ya bu ya, untuk mewawancarai ibu untuk bahan penelitian saya.

N : okay

P : saya langsung ke pertanyaan yang pertama saja ya bu ya

N : ya

P : aaaa, disini apakah pemilik dari Tandhok Iga Bakar atau Pak Doni memiliki kemampuan yang dapat mengembangkan usaha yang dijalani saat ini ? bisa sekalian bu mungkin bisa dikasih contohnya seperti itu.

N : ya kalo dari saya lihat sih pak Doni punya kemampuan, aaa mengembangkan usaha karena makanannya juga disini bervariasi, terus aaa apa penataan tempatnya juga aaa itu pak Doni sendiri yang mengerjakan, menu juga dari pak Doni sendiri yang buku menu yang bikin juga pak Doni sendiri, foto-foto juga pak Doni sendiri.

P : jadi itu semua dilakukan sendiri ya bu ?

N : ya.

P : lalu, apakah Pak Doni seseorang yang optimis jika usaha yang dijalankan akan berhasil ?

N : saya yakin beliau optimis ngapain usahanya

P : mengapa bu demikian ?

N : saya yakin beliau optimis ngapain usahanya, aa kelihatan kalo orang optimis itu kelihatan. Ketika mengerjakan sesuatu pasti kelihatan aaa buktinya sudah usaha Tandhok itu juga sudah lama sudah 12 tahun.

P :lalu, bagaimana sih bu Pak Doni mengambil sebuah keputusan ? apakah Pak Doni itu melibatkan karyawan atau orang lain dalam mempertimbangkan pengambilan keputusan?

N :aa kadang pak Doni aa mengajak kami diskusi aaa ketika mengambil sebuah keputusan jadi ketika brief kita ditanyain diajak diskusi gimana memecahkan sebuah masalah aaaa ada saran apa nanti kemudian nanti pak Doni yang memutuskan.

P : ooh iya, lalu didalam menjalankan sebuah usaha apakah pengawasan terhadap kegiatan operasional diawasi Pak Doni sendiri atau adakah orang lain yang menjadi kepercayaan Pak Doni didalam mengawasi kegiatan operasional ?

- N : Aaa operasional diawasi aa sama pak Doni sendiri, tapi ada beberapa kayak keuangan itu dipegang sama istrinya.
- P : oh iya, lalu apakah Pak Donu memiliki target pencapaian laba? Kira-kira untuk berapa bulan sekali dan bagaimana Pak Doni mencapainya ?
- N : Target laba ada, kadang kalo dibriefing itu juga pak Doni bilang ada target tertentu yang dicapai biasanya kemudian nanti diimbangi dengan promo tiap bulan harus ada promo, juga meningkatkan sebagai karyawan harus meningkatkan, menjaga kualitas makanan meningkatkan kualitas service pada tamu, itu sih.
- P : iya, lalu aaa didalam menjalankan usahakan pasti ada ditemukan tuh bu masalah atau hambatan bagaimana sih Pak Doni menghadapi dan menyelesaikan masalah tersebut menurut pandangan ibu Dewi.
- N : Hmmmm. Saya pikir bapak pasti akan cari solusi gimana untuk menyelesaikan masalah itu kalo misalnya. (terputus ada panggilan telfon)
- P : maaf ya bu, gimana bu maaf
- N : kalo ada kendala pasti akan cari solusi yang terbaik aaa apa namanya yang kira kira permasalahan yang di operasional nanti juga diskusi juga biasanya kita cari jalan tengahnya seperti apa.
- P : apakah Pak Doni memilii tekad yang kuat didalam menjalankan usahanya bu ?
- N : Mestinya ada buktinya 12 tahun usahanya tetap jalan kalo gak ada tekad ga akan bertahan lama.
- P : lalu, bagaimana Pak Doni didalam mengambil sebuah keputusan ?
- N : aaa mungkin pak Doni juga ada pertimbangan pertimbangan yang saya sendiri kurang paham. Tetapi aaaa pasti ada beberapa hal

pertimbangan ketika mengambil sebuah keputusan berhubungan dengan aaa operasional tandhok. Baik itu untuk aa menu makanan atau untuk kegiatan event-event disini, gitu.

P : oh iya, lalu apakah Pak Doni berani mengambil keputusan yang akan mengakibatkan kerugian? Atau akan menaruhkan kekayaan pribadi yang dimiliki untuk keputusan tersebut bu ?

N : Hmmmmm, saya yakin kalo untuk menaruhkan apa menaruhkan kekayaan kayaknya engga ya, karena pak Doni sendiri sudah berkeluarga pasti aaa mengambil keputusan juga harus hati-hati, trus harus banyak pertimbangan karena aa apa berhubungan dengan karyawan juga banyak orang jadi gak bisa sembarangan aaa mengambil keputusan.

P : iya, lalu didalam menjalankan sebuah usaha pastikan ada selalu yang namanya kompetitor atau pesaing, aaa bagaimana sih Pak Doni menghadapi persaingan yang semakin ketat?

N : Aaa yang penting pesan bapak harus menjaga kualitas makanan dan minuman yang disajikan kepada tamu. Itu jadi dari karyawan kalau kami dipesankan seperti itu, selain itu juga aaa ada pengembangan-pengembangan dari menu menu yang sudah ada jadi misalnya karena ciri khas sini adalah iga jadi mengembangkan varian iga, olahan iga itu sendiri. Dan tetap kepada aaa apa yaitu aaa ciri khasnya jualan iga.

P : lalu, aa bagaimana cara Pak Doni dalam mengatur dan mengorganisasikan karyawan?

N : Aaa kalo untuk koordinasi karyawan biasanya istrinya jadi kaya briefing itu diserahkan kepada istrinya. Kalau yang menegur kayak negur bapak biasanya langsung menegur. Tapi kalo yang bersama sama biasanya sama istrinya.

- P : jadi kalau ada karyawan baru istrinya yang mengatur ?
- N : iya, karyawan baru istrinya nanti yang ngurus.
- P : cuman kalau untuk yang dilapangan ?
- N : Ya kalo dilapangan ketika pak Doni ada dilapangan aa ada hal yang harus ditegur ya biasanya Pak Doni langsung menegur secara personal.
- P : oh iya, aa lalu bu bagaimana sih Pak Doni memotivasi karyawan untuk bekerja lebih maksimal ?
- N : biasanya sih, apa namanya pasti ada namanya penghargaan dan hukuman dimana mana seperti itu. Untuk memicu untuk karyawan itu ada namanya uang kerajinan, kalo gak pernah terlambat nanti ada bonus terus kemudian aaa kalo memang kinerjanya baik bertahap ya ada namanya kenaikan gaji.
- P : kalau untuk yang seperti ini, biasa itu lebih ke bapak atau ke istrinya ?
- N : lebih ke istrinya tapi nanti pak Doni melakukan penilaian biar istrinya aa apa jadi mereka diskusi gimana.
- P : cuman memang diskusi ya ?
- N : ya mungkin Pak Doni memberikan penilaian dan istrinya biasa aaa apa pasti mereka diskusi gimana.
- P : lalu bagaimana sikap Pak Doni jika menerima kritik atau saran entah itu dari kustomer mungkin atau mungkin dari karyawannya sendiri bu ?
- N : Sejauh ini sih, kritik dan saran terbuka, ketika lagi briefing, lalu ada kesempatan untuk karyawan ngomong jadi menerima saran dan kritik yang untuk kebaikan tandhok, kalo yang baik yang bisa diterapkan kalo memang enggak ya enggak. Ada juga grup Wa jadi

kalo ada customer kan juga ada komplain atau ngasih saran di Instagram dan di Wa nanti dishare langsung kepada kami, itu jadi koreksi buat karyawan.

P : lalu selama Pak Doni menjalankan usaha ini Pak Doni sudah memberikan contoh yang baik mungkin terhadap karyawannya ?

N : Sejauh ini sudah ngasih contoh, misalnya ngasih salam, terus membantu menata tempat duduk ketika gak bener dibereskaan terus ketika selesai makan pak Doni kadang clean up sendiri

P : lalu, apa saja sih bu hal kreatif yang sudah dilakukan Pak Doni terhadap usaha yang dijalankan ini ?

N : Hmm lebih banyak ke penataan kalo kreatifnya lebih banyak penataan tempatnya aaa interior atau foto foto untuk promo juga.

P : lalu, apakah Pak Doni memiliki produk yang belum pernah dimiliki oleh pesaing lainnya ? bisa dikasih contoh mungkin produknya itu apa ?

N : Karena disini kita memang spesial iga jadi aa itu adalah salah satu produk yang mungkin kalo ditempat lain variannya tidak sebanyak disini.

P : ciri khas ya bu ?

N : jadi ciri khas kalo ditempat lain kan mungkin hanya ada 1 atau 2 menu iga kalau ditempat ini banyak varian iganya olahan dari goreng, bakar , kuah.

P : lalu, apakah Pak Doni melibatkan karyawan didalam diskusi untuk mengembangkan bisnis ini apakah inovasi juga berasal dari karyawan ? atau hanya Pak Doni saja yang melakukan inovasi ?

N : Kalo diskusi tetap ada diskusi dengan karyawan itu tadi ada grup wa juga yang kadang diskusi kemudian untuk inovasi juga karyawan

juga dilibatkan misalnya penambahan menu karyawan juga ditanyakan idenya ada atau enggak misalnya memang oke nanti bisa dikeluarkan ke menu baru tetap ada diskusi tapi tetap nanti pengambilan keputusan juga dari bapak.

P : oh iya, apakah Pak Doni memiliki terbuka terhadap perubahan yang ada ? misalnya dalam bidang teknologi yang semakin canggih ?

N : Terbuka aa kayak sekarang kalo duluan masih pakai manual nih aa apa aa ordernya masih tulis tangan untuk kedapur juga masih tulis tangan sekarang kita sudah pakai kita sudah aplikasi jadi aaa server tidak perlu mengantarkan pesanan sampai kedapur tapi sudah lewat aplikasi itu ada print langsung dapur.

P : iya, lalu apakah Pak Doni memiliki keinginan misalnya bu mencoba hal-hal baru bisa kasih tahu juga misalnya seperti apa ?

N : Aaa biasanya sih untuk mencoba varian baru iga bapak inginnya menambah varian menu iga tapi tetap disesuaikan dengan aaa *taste*-nya org Semarang kemudian aaa hal baru bapak lebih banyak ngotak-ngatik aaaa penataan ruangan penataan *outdoor*-nya disesuaikan dengan perkembangan.

P : lalu aaa, apakah Pak Doni itu meyakini bahwa usaha yang dirintis selama 12 tahun ini mampu bertahan jangka panjang gitu bu ?

N : Pasti yakinlah, karena selama 12 tahun usaha ini berjalan kemudian sekarang kita ada namanya *artspace* jadi wadah untuk apanamanya komunitas dan ruang seni jadi harapannya orang jadi yang datang kesini aaa orang semakin tertarik kesini dan harapannya pasti bertahan usaha ini akan bertahan.

P : karena tiap bulannya meningkat gitu ya bu ya ?

N : ya karena meningkat.

P : itu saja bu, pertanyaan dari saya makasih bu Dewi atas waktunya.

N : ya, sama-sama.

Identitas Responden 3:

Nama : Nunung

Usia : 34

Selaku : Koordinator Kasir Restoran Tandhok Iga Bakar

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : selamat siang, aa saya dengan mba siapa disini ?

N : saya namanya Nunung.

P : iya, Mba Nunung bekerja sebagai ?

N : saya kasir.

P : sudah berapa lama mbak, bekerja disini ?

N : aaaa, mungkin kurang lebih 10 tahunan.

P : mohon maaf ya mbak, minta waktunya sebentar untuk mewawancarai Mba Nunungnya. Soalnya saya akan melakukan penelitian karakteristik dari pemilik restoran yaitu Pak Doni. Langsung saja ya mba.

N : he e.

P : pertanyaan pertama, apakah Pak Doni memiliki kemampuan yang dapat mengembangkan aaa usaha yang dijalani saat ini ? mungkin bisa disertai dengan contohnya mbak ?

N : aaaa kalo kemampuan mengembangkan usaha ada menurut saya sih ada ya pak Doni pastinya pengennya mengembangkan usaha kalo dilihat contohnya apa yang sudah dikembangkan ya banyak sih mba kaya aaa mungkin konsep dari tandhok sendiri yang awalnya mungkin hanya resto iga sekarang jadi kayak ada artspacanya terus dibikin ada workspacanya juga dibikin juga aaa tempatnya jadi gak nuansa yang merah-merah beliau beliau kebetulankan memang *basicnya* arsitektur desain interior juga jadi apa aaa dikonsep dari resto sendiri lebih diubahlah lebih modern.

P : ya, lalu aaa apakah Mba Nunung itu melihat Pak Doni adalah seseorang yang optimis jika usaha yang dijalankan ini akan berhasil dan meungkin bisa dikasih alasan-alasannya mungkin mba?

N : aaa apa namanya kalau misalkan optimis saya lihat sih optimis ya bapak kan menurut saya sih bapak juga optimis karena kalau dilihat dari tandhok sendiri kan udah berjalan sampai 12 tahun ya mba kira kira kurang lebih jadi kalau optimis untuk mengembangkan usahanya ada mungkin kalau misalkan kurang apa kurang ada sesuatu yang kurang gitu ya pasti mungkin ada evaluasi terus diperbaiki lagi

P : oh iya, lalu bagaimana Pak Doni didalam mengambil keputusan ? apakah Pak Doni itu melibatkan orang lain dalam arti kayak karyawan didalam mempertimbangkan pengambilan keputusan ?

N : kalau pengambilan keputusan pasti kalau tangan untuk mengambil keputusan ada dibapak cuman kalo saya lihat bapak bukan tipikal orang yang harus sesuai dengan yang dia mau cuman dia memang mungkin lebih mempertimbangkan juga saran dari karyawan terus

melihat kondisi yang ada bagaimana jadi tidak melulu beliau langsung mengambil keputusannya sendiri begitu berarti a lebih tergantung situasinya.

P : berarti lebih tergantung situasinya ya ?

N : iya tergantung situasinya.

P : didalam menjalankan sebuah usaha apakah pengawasan terhadap kegiatan operasional itu diawasi oleh Pak Doni sendiri ? atau ada orang lain kah yang menjadi kepercayaan Pak Doni didalam mengawasi kegiatan operasional ?

N : kalo kegiatan operasional sehari hari aaa pak doni sendiri karena pak Doni sendiri kan disini juga ada kantor kantornya beliau jadi memang yang mengawasi setiap hari cuman aa mungkin dibantu juga dengan istrinya, walaupun istrinya tidak setiap hari disini mungkin lebih kayak mengatur saya kasir tu memang yang mengatur lebih ke istrinya, mungkin bapak lebih ke accounting dll, tidak terlalu mendalami jadi tetap dibantu dengan istrinya tapi untuk pengawasan setiap hari itu bapak sendiri

P : lalu apakah aaa Pak Doni memiliki target pencapaian laba ? kira-kira untuk berapa bulan sekali ? dan bagaimana sih Pak Doni mencapainya ?

N : kalau pencapaian laba sih sebenarnya tidak saya karyawan tidak pernah dikasih tahu gitu beliau mencapai ingin target berapa setiap bulannya cuman kalau pencapaian laba tiap bulan pasti mba karena kan kalo namanya orang usaha pasti punya targetnya jadi mungkin kalo biasanya kita selalu aaa targetnya naik terus aaa itu karena memang dari beliau juga memberikan inovasi-inovasi misalkan ada promo terus ada event-event jadi menurut saya sih pasti ada target buat capai laba itu kan namanya bisnis namanya usaha.

- P : cuman nggak dikasih tahu ya jumlahnya.
- N : iya tidak dikasih tahu jumlahnya berapa.
- P : lalu didalam menjalankan pasti ada kan tuh mba ditemukan kayak masalah dan hambatan gitu, bagaimana sih Pak Doni menghadapi dan menyelesaikan masalah tersebut ?
- N : kalau kendala pasti ada namanya orang bisnis kan hambatan dan kendala ada cuman untuk menyelesaikannya memang biasanya tidak langsung diselesaikan langsung gitu dengan kebutuhan beliau pasti ada pertimbangan-pertimbangan yang beliau memang juga lihat misalnya kan ada supplier yang memang kita kan iga supplier iga kan berarti nomor 1 diresto ini kan harusnya jadi yang prioritas ketika iga memang kosong di supplier kosong pasti beliau juga mencari supplier lain dengan cara ya kontak-kontak tapi kan tidak bisa diselesaikan langsung saat itu pasti beliau tanya-tanya dulu supplier-supplier yang ada gitu jadi tergantung kondisinya juga mba.
- P : ok, lalu apakah Pak Doni memiliki tekad yang kuat didalam menjalankan usahanya ? menurut pandangan Mba Nunung mungkin ?
- N : aaaaa Tekadnya kuat sih menurut saya bapak karena kan tandhok ini itu perjalannya itu udah panjang banget dah hampir 12 tahun ya mba kira kira kalo tidak punya tekad yang kuat menurut saya tandhok tidak akan berdiri sampai sekarang kalo saya lihat dari saya pertama jadi karyawan tandhok sampai saat ini tandhok mungkin ada gonjang-ganjingnya kalau bosnya tidak punya tekad yang kuat ya tandhok tidak akan berjalan.
- P : lalu bagaimana Pak Doni didalam mengambil sebuah keputusan ?
- N : hmmm, untuk mengambil sebuah keputusan gimana maksudnya mba ?

P : aaa mungkin, bagaimana Pak Doni didalam mengambil sebuah keputusan? mungkin dia tipikal orang yang cepat tanggap, ada masalah langsung harus diselesaikan begitu ?

N : kalau untuk mengambil sebuah keputusan pasti harus cepat tanggap kalau saya lihat memang cepat tapi kembali lagi dilihat dari masalahnya itu tadi jadi ketika mau mengambil keputusan kan pasti ada pertimbangan pertimbangan nih mba kan ga mungkin kan kita langsung beliau mengambil keputusannya jadi tetap berdasarkan pertimbangan pertimbangan yang mungkin harus dipertimbangkan, jadi ya kembali lagi tergantung apa ,masalahnya tapi kalau pengambilan keputusan memang beliau yang mengambil kputusan yang tertinggi gtu ibaratnya.

P : apakah Pak Doni berani mengambil kputusan yang akan mengakibatkan kerugian atau bahkan menaruhkan kekayaan pribadi yang dimiliki untuk keputusan tersebut ?

N : kalo kekayaan pribadi saya mungkin kurang tahu ya mbak kalo masalah itu karena itu mungkin yang lebih tahu atasan ya kita kan gak pernah tahu berapa kerugian yang ditanggung sama beliau memang kalau dilihat dari tandhok pasti ada omset jatuh ada omset lagi naiknya lah menurut saya mungkin tidak tidak sampai sejauh itu memakai aset pribadi sih untuk menutup kerugian resto ini kemungkinan sih begitu walaupun saya sendiri kurang mengerti ya mba

P : didalam menjalankan usaha pasti ada yang namanya pesaing atau kompetitor, bagaimana sih Pak Doni menghadapi persaingan yang semakin ketat ini ?

N : kalo yang dilihat dari persaingan yang ketat memang kan sekarang sudah banyak banget resto yang lebih bagus terus ada juga resto yang hampir sama kayak tandhok resto khusus iga cuman kalo saya

lihat tandhok iga ini punya ciri khas sendiri gitu loh mba jadi aaa dimana sih resto iga yang punya konsep yang lebih modern seperti tandhok biasanya paling aaa resto resto iga pada umumnya ya cuman resto iga saja tapi kalau dilihat ditandhok ini juga memfasilitasi aaa ada working space terus kita juga ada artspace itu untuk tempat komunitas komunitas seni yang mau pake jadi selain kita memprioritaskan menu iga yang kita jual kita punya juga konsep yang lebih unik dibanding resto resto lain jadi menurut saya tandhok itu punya ciri khas sangat kuat dibanding pesaing lainnya.

P : aaa lalu bagaimana cara Pak Doni didalam mengatur dan mengorganisasikan karyawan ?

N : aaaa kalo mengorganisasikan karyawan kalo yang saya lihat ni mbak kalo mengorganisasikan karyawan biasanya memang kita lebih cenderung berkoordinasi dengan istrinya walaupun bapak yang setiap hari disini yang setiap hari melihat operasionalnya tapi memang kalo untuk koordinasi sesama kendala hambatan selain kita langsung ke pak doninya langsung tapi kita juga kadang ke ibu jadi ke istrinya karena mungkin kalo pak doni kan aaa lebih kekaku namanya laki laki sedangkan ibu istrinya perempuan jadi sedikit lebih aaa bisalah tidak terlalu kaku jadi kalo untuk pengorganisasian ya mereka berdua ya bapak cuman kalo bapak sih paling kalau ditempat misal ada yang salah kita ditegur nanti kalau kita ada pertanyaan ya kita langsung ke bapak gak mungkin ke ibu karenakan setiap hari yang disini bapak tapi untuk secara mendalam kayak misalnya kita ada keluh kesah dan lain lain. mungkin kita lebih ke ibu karena ibu kan perempuan jadi lebih nanti akhirnya ketika kita ngomong sama ibu pasti ibu ngomongnya ke bapak karenakan kembali lagi inikan punya bapak jadi segala keputusan apapun tetap pak doni yang ngambil.

P : lalu, bagaimana Pak Doni itu memotivasi karyawannya untuk bekerja lebih maksimal?

N : aaa kalo memotivasi karyawan untuk bekerja maksimal kalo ditandhok sendiri itu ada yang namanya uang ini uang kerajinan mba jadi mungkin kalo motivasi karyawannya dengan cara uang kerajinan itu jadi setiap bulan ketika menerima gaji kita juga dapat uang kerajinan bisa jadi uang kerajinan itu dari kita tidak pernah terlambat kita lebih eee... cekatan dalam bekerja dalam lain lain terus untuk kenaikan gaji biasanya kita juga ada ketika udah beberapa bulan kita ditandhok setiap bulannya atau 3 bulan sekali kita ada kenaikan gaji saya rasa gitu sih soalnya mungkin sama semua begitu walaupun saya memang tidak tahu satu persatu anak bakal dapat uang kerajinan itu apa tidak tapi yang saya lihat ya memang kita difasilitasi dan kita dimotivasi dengan uang kerajinan itu

P : lalu bagaimana sikap Pak Doni jika aa ada menerima kritik atau saran gitu misalnya?

N : aaa kritik saran beliau terbuka sih mba kalau saya lihat karena kalau kritik dan saran itu juga membuat aaa kayak koreksi kita gitu jadi buat lebih maju lagi kalau beliau sih biasanya oke oke saja sih kalo karyawannya ada kritik atau saran atau dari orang orang lain kalau ada customer yang mau kritik atau saran ya beliau terbuka saja.

P : lalu apakah selama ini Pak Doni ketika menjalankan usaha ini Pak Doni sudah memberikan contoh yang baik terhadap karyawan ?

N : kalo contoh yang baik saya kasih contohnya saja ya mba berarti contohnya itu ya beliau berpakaian rapi, beliau rajin ontime, masuknya ontime datang ke tandhok itu kan juga sudah memberikan contoh ke karyawannya, terus beliau juga kadang melakukan ketika jalan ketemu dengan karyawan beliau sapa, beliau salam juga gitu, itu menurut saya sudah sebagai contoh sih, dikarenakan biar kita

karyawan juga, juga sama melakukan hal sama kepada customer gitu.

P : lalu hal apasaja hal kreatif yang sudah dilakukan Pak Doni terhadap usaha yang dijalankan saat ini ?

N : kalo hal-hal yang kreatif banyak sih mba, karenakan pak dony juga kan orangnya seni, seniman, seniman banget lah gitu, jadi kalo kreatif banyak, ee mau dari mana dulu, mau kalo dari tempat, pasti kalau dilihat dulu sama sekarang beda, karena beliau basicnya juga design, design apa design arsitektur, design interior ada beberapa yang dirubah lebih bagus, terus kalau kreatif dalam hal menu, udah banyak kita juga mengikuti menu-menu ee yang sesuai dengan perkembangan sekarang, jadi menunya sudah ada yang berbeda. Kita mengikuti apa ya pesaing-pesaing kita, kita mencoba untuk mengikuti dan mengikuti selera pasar. Ya banyak, banyak sekali sih mba, terus koyo,kaya eee mungkin beliau juga kan photographer juga, jadi untuk menarik customer untuk tertarik datang ke tandhok mungkin dari beliau suka ee foto-foto, tempat-tempat yang foto yang di tandhok bagus biar masukkan di instagram untuk memenarik ee customer untuk datang untuk penasaran ke tandhok gitu. Jadi, banyaklah kalau ide kreatif menurut saya.

P : apakah Pak Doni memiliki produk yang belum pernah dimiiki pesaing? Bisa kasih contohnya produk apa ?

N : eeee kalo, contoh apa yang nggak ada di pesaing, kalau ini menurut saya ya mba, saya kan juga nggak tau, nggak terlalu ngerti juga resto-resto iga disana yang kebanyakan bagaimana. Cuma kalo yang saya lihat memang ee menu iga di tandhok itu memang cukup ee sangat banyak dan cukup asing juga didengar gitu, jadi belum tentu resto lain itu ada kalo kayak iga bakar, sup iga, gitu kan mungkin beberapa resto iga pasti punya ya mba, kalo kita tu ada beberapa menu varian

iga tu kayak ee iga goreng dabu, terus ada apa ricebowl iga, lalu ada iga asap, terus ada apalagi ya mba, ada mie iga, banyak sih mba dan itu menurut saya di resto-resto iga yang lainnya belum tentu ditemuin juga gitu.

P : kalau diluar mungkin lebih basic

N : iya palingan iga bakar, sup iga, dan kita juga ada asem-asem iga, tumis iga macem-macem.

P : ok, apakah Pak Doni melibatkan karyawan didalam diskusi untuk mengembangkan bisnis ini ? apakah inovasi juga berasal dari karyawan atau hanya Pak Doni saja yang melakukan inovasi ?

N : kalau inovasi saya rasa bapak pasti dari karyawan juga sih mba. Jadi ee biasa kita karyawan kalau misalkan memang karyawan ada ada saran misalkan bikin, pak bikin ide menu ini yang baru gitu pasti beliau ya menampung nanti menampung, beliau juga mempertimbangkan. Lalu kalau memang beliau acc pasti di apa akhirnya dikeluarin menu itu. Kalau, kalo inovasi dari pihak karyawan banyak sih, mungkin untuk bikin-bikin caption di instagram itu, biasanya kan supervisiornya juga bisa yang bikin caption, bukan beliau karena mungkinkan beliau juga, mungkin kan karena udah sibuk juga, he'e jadikan tetepah inovasinya dari karyawan juga kalo beliau sendiri punya inovasi sendiri ya beliau juga pasti koordinasi dengan kita, apakah bagus atau tidak gitu.

P : apakah Pak Doni itu terbuka terhadap perubahan yang ada misalnya didalam bidang teknologi nih mba yang kita semakin canggih.

N : hmmm kalo ada sih mba, kan sekarang kita kan kasir juga pake sistem kasir moka itu ya, berarti kan ee mengikuti teknologi juga karena mungkin, mungkin bosnya itu pengen, ya pengen, pengen lebih modern lagi, pengen lebih mengikuti zaman perkembangan. Ya

contohnya itu, kita barusan sekitar tiga bulan atau dua bulan kita pakai moka.

P : lalu apakah Pak Doni merupakan tipikal orang yang memiliki keinginan untuk mencoba hal-hal baru? Misalnya seperti apa nih mba ?

N : eee ada kalo selalu, selalu, kalo pingin bikin hal-hal baru ada mba. Mungkin kalau contohnya ya tadi sudah saya sebutkan seperti menu-menu varian iga, biar kita lebih, lebih, lebih sama lah, dengan pesaing kita juga nggak ketinggalan gitu. Oh kalau dilihat dari contohnya ee kalo kita kan juga ada coffee ya mba, kita juga ada varian coffee, kaya kadang kopi regal gitu, kopi regal kan kita kan belumasnya kita kan ikut-ikutan teman-teman yang lain jadi kita ikut-ikutan bikin, kita lagi tren-trennya boba, ya kita bikin bobba gitu. Jadi tetep kita tetep sesuai, sesuai apa perkembangan zaman aja.

P : apakah Pak Doni merasa dan meyakini bahwa usaha yang dirintis selama 12 tahun ini akan bertahan jangka panjang ?

N : menurut saya ee ini si ya pasti pengen jangka panjang mba, karena kan kalo dilihat dari sudah 12 tahun kurang lebih ini tandhok berjalan, nggak mungkin kan kalo bosnya tidak ingin usaha ini jangka panjang. Kalo dilihat ya beliau selalu memberikan inovasi-inovasi baru, selalu memberikan ee apa selalu meralat lah atau memperbaiki apapun yang tidak apa yang tidak yang sudah tidak bagus, jadi lebih bagus contohnya tandhok yang awalnya sudah catnya sudah warna merah tidak, tidak, tidak sesuai dengan anak-anak sekarang, beliau mengubah menjadi minimalis lagi dan lebih modern lagi itu kan juga salah satu yang saya lihat gitu loh karena memang beliau memang pinginnya usahanya jangka panjang.

Identitas Responden 4:

Nama : Zain

Usia : 30 thn

Selaku : Koordinator Barista Restoran Tandhok Iga Bakar

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : selamat sore mas, dengan mas siapa ?

N : hm saya dengan mas Zain,

P : oke mas Zain, mas Zain di Tandhok ini bekerja sebagai apa ?

N : saya disini bekerja sebagai Barista.

P : sudah berapa tahun mas ?

N : kira-kira sudah 4 tahun.

P : 4 tahun ya?

N : iya

P : mas ini saya meminta waktunya sebentar ya untuk mewawancarai mas Zain sebagai responden untuk bahan penelitian. Aaa langsung saja ya mas ke pertanyaannya, ini terkait dengan pemilik Restoran yaitu Pak Doni. Apakah Pak Doni itu memiliki kemampuan yang dapat mengembangkan usaha yang dijalani saat ini ? bisa berikan contohnya sekalian mas ?

N : eee.. kalau menurut saya kemampuan yang dimiliki dari owner, dari tandhok sendiri dia memiliki sebuah kemampuan untuk

mengembangkan usaha karena menurut saya karena disini saya kerja dari sudah selama empat tahun bekerja disini saya sudah merasakan dari awalnya tandhok ee yang bisa dikatakan seperti tandhok biasa saja seperti kondisi rumah yang dijadikan sebuah resto hingga saat ini menjadi resto yang mungkin bisa menjadi lebih baik karena konsepnya lebih berubah menjadi konsep keluarga dan dikembangkan lagi menjadi sebuah ee perkumpulan para komunitas-komunitas dari fotografi, seni yang kemudian disini memiliki tempat yaitu workspace yang dikatakan nyaman dan ee pak doni sendiri memiliki basic ee sebagai arsitektur design interior yang dia mengembangkan ee interior-interior yang dulunya sederhana menjadi lebih bagus.

P : lalu bagaimana, hm maaf. Apakah Pak Doni optimis jika usaha yang dijalankan ini akan berhasil ? masnya mungkin bisa kasih pandangan kenapa ?

N :kalau menurut saya ee pak doni sangat optimis dalam mengembangkan bisnisnya karena, sebenarnya tandhok ini udah berjalan lebih dari 12 tahun, 12 tahun, iya 12 tahun lalu ee dari kalau dikatakan optimis dia dari tahun ke tahun mulai mengembangkan dan dalam menghadapi bisnis iga yang semakin lama semakin banyak pesaingnya dan ditahun ini menurut saya beliau melakukan sebuah kerja keras dalam mendobrak bisnisnya agar terus berkembang.

P : bagaimana Pak Doni didalam mengambil sebuah keputusan ? apakah Pak Doni melibatkan orang lain didalam mempertimbangkan pengambilan keputusan ?

N : eeee menurut saya ee dalam mengambil keputusan dari pak doni ini ee memang kadang-kadang melibatkan orang lain dalam mempertimbangkan keputusannya itu dia ee menanyakan kepada

karyawannya tentang masalah-masalah apa terjadi dan kita rundikan bersama agar bisa mencapai keputusan bersama dan disitu pak doni bisa mengambil keputusan dengan mendengar saran dari karyawan.

P : lalu didalam menjalankan sebuah usaha apakah pengawasan terhadap kegiatan operasional diawasi Pak Doni sendiri atau adakah orang lain yang menjadi kepercayaan Pak Doni didalam mengawasi kegiatan operasional ?

N : kalau dalam mengawasi kegiatan oprasional sendiri ee pak doni sebenarnya nggak ada orang lain yang menjadi sebagai pengawas karena pak doni sendiri memiliki pekerjaan sebagai design interior dan dia memiliki, tempat kerjanya di tandhok sendiri jadi pak doni juga mengawasi langsung bagai mana oprasional yang terjadi pada tandhok.

P : lalu apakah Pak Doni memiliki target pencapaian laba ? kira-kira untuk berapa bulan sekali dan bagaimana sih Pak Doni mencapainya ?

N : kalo, kalo menurut saya pencapaian laba itu pasti ada setiap bisnis pasti memiliki sebuah target untuk mencapai sebuah keuntungan tetapi untuk ee jumlahnya, jumlah target yang harus dia penuhi mungkin saya kurang tahu cuman dalam setiap omongan setiap ketemu hanya menyampaikan bahwa kita harus mencapai target dari kemarin dan untuk mencapainnya sendiri ee kadang-kadang kita disuh untuk memberikan suatu promo yang dibuat oleh ee beliau sendiri kemudian event-event yang kadang-kadang ee mengundang banyak para konsumen untuk datang kesini.

P : lalu aaa didalam menjalankan sebuah usaha pasti kan banyak ditemukan masalah dan hambatan dan bagaiman sih Pak Doni menyelesaikan dan menghadapi masalah-masalah tersebut ?

N : eee ya itu tadi ketika ada masalah suatu hambatan yang dialami owner sendiri seperti yang tadi saya katakan bahwa pak doni selalu ee merundingkan bersama-sama dengan karyawan agar setiap permasalahan yang dihadapi dapat diselesaikan dengan cepat tergantung dengan permasalahan yang terjadi, kadang bisa diselesaikan dengan cepat kadang memerlukan waktu yang lama.

P : apakah Pak Doni itu memiliki tekad yang kuat didalam menjalankan usahanya ?

N : ya itu tadi karena bisnis ini sudah berjalan 12 tahun maka dapat saya katakan bahwa pak doni memiliki tekad untuk mengembangkan bisnis ini jadi, ya sampai saat ini tandhok ee masih kuat dan kokoh untuk melanjutkan bisnisnya.

P : lalu mas, bagaimana sih Pak Doni didalam mengambil sebuah keputusan ?

N : kalo kalau saya sendiri melihat ee dari ownernya sendiri dalam mengambil keputusan pasti harus cepat ya mengambil keputusan tanggap kalau saya lihat ee tetapi kalau mengambil keputusan tergantung masalah itu sendiri yaitu yang bisa diaktakan bahwa masalah itu besar atau kecil dan bisa diselesaikan dengan cepat atau membutuhkan waktu yang lama jadi ketika beliau mengambil keputusan beliau pasti berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang mungkin dia sudah pertimbangkan sebelumnya.

P : aaa apakah Pak Doni berani mengambil keputusan yang dapat mengakibatkan kerugian atau bahkan menaruhkan kekayaan pribadi yang dimiliki untuk keputusan tersebut ?

N : kalau menaruh kekayaan pribadi dan mengambil keputusan yang merugikan mungkin saya kurang tau karena ee suatu kerugian itu karyawan juga tidak dijelaskan secara detail kerugian yang dialami oleh ee oleh tandhok sendiri yang dikatakan oleh owner hanya

sekedar ya kita harus mencapai target ber ee apa target dari tandhok sendiri. Maka dari itu saya kurang memahami tentang kalau menanyakan tentang kerugian yang, yang harus di ditutupi dengan kekayaan pribadi.

P : lalu didalam menjalankan sebuah usaha pasti ada selalu yang namanya kompetitor ya mas ya , atau pesaing. Bagaiaman sih Pak Doni menghadapi persaingan yang semakin ketat ini?

N : ya kalau dilihat dari pesaingnya mungkin sampai sekarang ee resto tentang menjualkan iga mungkin sudah banyak di semarang apalagi dititik-titik pusat kota pasti udah banyak tapi ee si owner sendiri dalam menghadapi persaingan ini dia berani dalam memberikan suatu kelebihan dalam ruang yang dia berikan untuk konsumen yaitu dia memberikan suatu kenyamanan dari suasananya, designnya terus kemudian ee ketenangan dalam ruangan ee menurut saya ee bisa dilihat dari fasilitas yang dimiliki oleh tandhk dengan kompotitor lainnya memiliki perbedaan yang, yang sangat signifikan dan ditandhok sendiri memiliki eemmm menu varian yang ee bisa saya katakana komplit karena disini dalam jenis iga diproses dalam beberapa varian ada iga bakar, iga asap, sup iga, kemudian tumis iga.

P : gitu ya mas ya, lalgu bagaimana sih cara Pak Doni didalam mengatur dan mengoordinir karyawan ?

N : ee sebenarnya kalau dalam mengoo mengoorganisasikan karyawan ini lebih tepatnya bukan pak doni yang mengoorganisasikan melainkan istrinya istri dari pak doni sendiri karena kalau bapak sendiri sibuk dengan kegiatannya atau pekerjaan kantornya sendiri ee kemudian untuk untuk mengoorganisasi mengoorganisasikan karyawan diserahkan kepada istrinya jadi istrinya sering kesini menengok kemmudian dari pak doni memberikan sebuah saran

masukkan kritikan untuk para karyawannya kemudian dari istrinya menyampaikan kepada karyawan pada saat breafing. Ee kemudia dan pak doni sendiri ketika walaupun tidak ee mengoorganisasikan karyawannya langsung tapi pak doni itu kadang-kadang, kadang-kadang, kadang-kadang menegur ee menegur karyawan atau mengarahkan karyawan secara langsung ketika pak doni itu melihat sebuah mungkin kesalahan dari karyawan atau kelalaian karyawan atau halnya missal penataan lainnya.

P : lalu bagaimana Pak Doni memotivasi karyawan untuk bekerja maksimal ?

N : untuk memotivasi karyawan secara maksimal di owner memberikan suatu kelebihan yaitu die eee sebuah penghargaan tambahan gaji atau bonus lah dalam missal uang kerajinan kita berangkat lebih, lebih gasik lebih cepat limabelas menit sebelum terlambat dalam satu bulan mungkin kita bisa dapat tambahan gaji atau bonus sebesar ya tergantung dari ownernya sendiri mau ngasihnya berapa. Apalagi ya motivasi, oh ya mungkin motivasinya mungkin kenaikan gaji karena sekarang mungkin 3 bulan sekali itu kadang-kadang gaji naik gaji saya mungkin dulu Cuma berapa dan naik jadi berapa.

P : lalu bagaimana sih sikap Pak Doni jika menerima kritik atau saran ?

N : Pak doni sendiri kalau diberi sebuah kritik dan saran dia selalu terbuka dengan kritik dan saran apalagi dari karyawan sendiri, karyawan kadang-kadang mungkin merasakan sebuah ee kekurangan dalam bekerja dia mungkin kurang, gini atau kurang apa yang penting karyawan menyampaikan kepada pak doni seperti ini kemudian pak doni, oh ya dia menerima dan beliau terbuka hati.

P : hm ini mas mungkin intinya mas dalam arti itu Pak Doni terbuka ga sih gitu kritik dan saran dari kustomer atau dari karyawannya sendiri bukan dalam arti mengkritik Pak Doni tetapi lebih ke mengkritik Tandhok.

N : kalau dari sisi kustomer sendiri pak doni tetep terbuka dulu pernah makanannya itu kayak mungkin rasanya itu berbeda dari yang dulu itu customer lama yang dulu dia rasakan seperti ini sekarang mungkin rasanya dia merasakan rasanya berbeda tapi dari segi pak doni yaitu dia terima dan kemudian dia evaluasi terhadap ee makanan yang customer makan.

P : iya, lalu mas apakah selama Pak Doni menjalankan usaha ini Pak Doni sudah memberikan contoh yang baik terhadap karyawan ?

N : selama ini pak doni selalu memberikan contoh-contoh yang baik terhadap karyawan contohnya pak doni sendiri selalu datang tepat waktu dan pak doni selalu menggunakan pakaian yang rapi, berkerah yaitu kan sebuah contoh kepribadian dari pak doni sendiri memiliki kewibawaan yang kemudian mungkin bisa di tuktarkan kepada karyawan-karyawannya untuk meniru dengan dengan dia berangkat gasik , ee berangkat lebih awal dan berpakaian rapid an pak doni sendiri memiliki setiap tiap ketemu karyawan setiap datang pagi ketemu karyawan dia selalu mengucapkan salam selamat pagi dan pulang selamat malam.

P : lalu apa saja hal kreatif yang dilakukan Pak Doni didalam menjalankan usaha ?

N : duh banyak mba, sangat banyak sisi kreatifnya karena pak doni itu seorang design interior dia sangat kreatif dalam membuat ee nuansa dari restonya dia sendiri karena dia pandai membuat misalkan sebuah korsi yang dia buat sendiri kemudian dia pandai dalam ee mengatur pencahayaan dari ruangan yang membuat ruangan itu

menjadi lebih fresh lebih terang dan lebih enak untuk dibuat untuk mengobrol atau makan kemudian pak doni juga kreatif dalam membuat suatu menu makanan minuman yang relative jarang di luar di pesaing yang lain kemudian pak doni juga kreatif dalam, dalam seni karena pak doni disini memiliki komunitas-komunitas gambar fotografi dan dalam fotografi sendiri pak doni mengambil foto makanan yang, foto makanan minuman yang buat untuk menu makanan dia melakukan sendiri dia foto sendiri kemudian edit sendiri cetak sendiri semuanya dia lakukan sendiri dan idenya sendiri.

P : lalu apakah Pak Doni memiliki produk yang belum dimiliki oleh pesaing lainnya? Misalnya produk apa saja yang belum dimiliki restoran lain.

N : kalau menurut saya produk produk yang belum pernah dimiliki oleh pesaing kalau dari sepengetahuan saya kalau dari iga memang banyak resto-resto iga yang menjual tentang sup iga , iga bakar ini sudah banyak tapi disini menunya lebih varian karena, karena ada iga goreng dabu kemudian iga asap terus mie iga lah itu varian-varian itu belum pernah ada ditemukan di resto iga selain itu mudah di karena saya barista tentang minuman menurut saya minuman disini relative, relative variannya banyak juga karena diluar belum ada apalagi kopi kita, kita punya kopi yang nggak ada di semarang kita ngambilnya dari jogja.

P : apakah Pak Doni melibatkan karyawan didalam proses inovasi ataukah ide inovasi berasal dari Pak doni sendiri ?

N : kalau inovasi pak doni pernah melakukan sebuah diskusi sama dengan karyawan contohnya dengan saya tentang ee penataan meja dari barista karena, karena dari situ bukan berdasarkan ee keinginan pak doni untuk ber e mevariasi meja dari barista tapi kenyamanan

dari karyawan tersebut dalam bekerja dan contoh lainnya adalah dalam membuat menu makanan dan minuman dia selalu mengatakan gimana ada menu baru atau nggak, gimana ada ada menu-menu yang bisa kalian buat dengan lebih berinovasi dari sebelumnya beliau sering mengatakan begitu dan juga beliau memberikan sebuah dorongan untuk membuat varian menu yang baru.

P : lalu apakah Pak Doni terbuka akan perubahan yang ada ? mungkin dalam bidang teknologi ?

N : ee untuk terbuka perubahannya di dalam bidang teknologi mungkin sekarang ini tandhok mulai ee sitem kasir ya ee system kasirnya itu menggunakan aplikasi moka yang sebelumnya belum menggunakan aplikasi moka sebelumnya menggunakan system ya seperti kasir biasa sekarang menggunakan moka kan ya itu menurut saya ee perubahan yang sangat besar karena disini itu kita yang awalnya Cuma menggunakan kertas-kertas untuk ee membuat orderan sekarang menggunakan elektronik semua menggunakan handphoone.

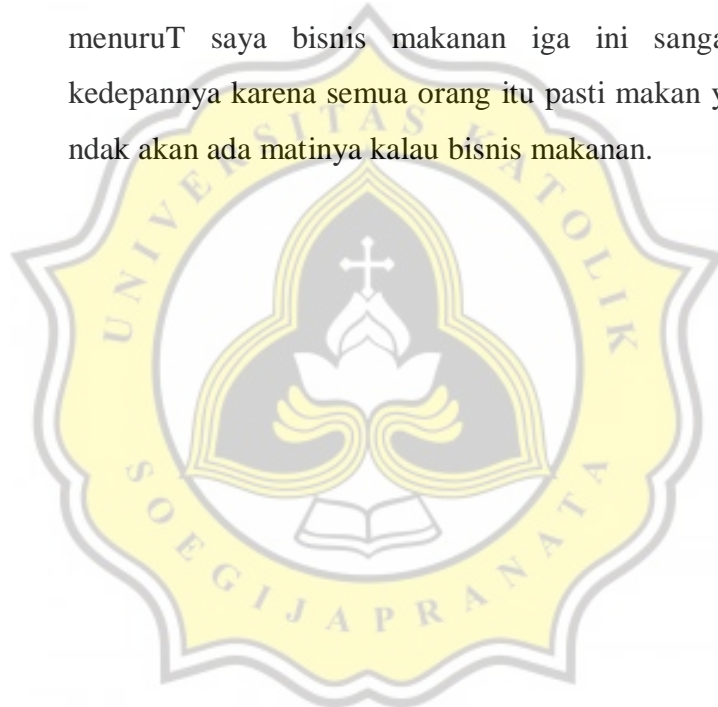
P : lalu, apakah Pak Doni memiliki keinginan untuk mencoba hal-hal baru ? misalnya seperti apa ?

N : kalau ee mencoba hal yang baru ada sih mba contohnya hal baru itu seperti kalo dalm hal minuman minuman itu seperti kopi mba awalnya kita ngambil kopi untuk yang manual bru itu berasal dari semarang tetapi ee pak doni menyarankan bahwa coba kita ambil kopinya lain dari tempat itu karena kita harus mengeksplor kopi yang lain ya maka dari itu ee kita barista mencari varian-varian kopi yang-yang lain dijogja kemudian di temanggung ee kita coba cari kesana dan kita mempresentasikan kepada pak doni bahwa kopi dari sana itu seperti ini dan dan dia juga mengatakan kalo sesuatu yang

dia katakana cocok untuk sebagai menu ya dilanjutkan sebagai menu dan kalau tidak cocok ya kita tinggalkan.

P : apakah Pak Doni merasa dan meyakini usaha yang dirintis selama 12 tahun ini akan bertahan jangka panjang ?

N : Kalau menurut saya mampu bertahannya jangka panjang itu pasti ya mba karena, karena tandhok ini kan sudah dirintis selama 12 tahun nggak mungkin tiba-tiba berhenti nggak mungkin dari si pak doninya mau menghentikan bisnis yang sudah lama berjalan karena menurut saya bisnis makanan iga ini sangat cocok untuk kedepannya karena semua orang itu pasti makan ya mba jadi pasti ndak akan ada matinya kalau bisnis makanan.



Identitas Responden 5 :

Nama : Fransisko Fernando

Usia : 24 tahun

Selaku : Koordinator Kitchen Restoran Tandhok Iga Bakar

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : selamat pagi mas siapa ?

N : Nando

P : Mas Nando sudah bekerja disini berapa lama mas ?

N : saya sudah bekerja disini kurang lebih 4 tahun.

P : posisinya disini sebagai ?

N : waitress

P : boleh minta wkatunya sebentar ya mas ya, aaa karena ini saya mau wawancarai masnya sebagai responden saya untuk bahan penelitian skripsi saya. Langsung saja ya mas ya ke pertanyaan pertama. Apakah Pak Doni memiliki kemampuan yang dapat mengembangkan usaha ya dijalani ? mungkin mas Nando bisa memberikan contohnya.

N : emmm kalau kemampuannya itu sih, setiap dalam pengembangan usaha itu pasti ee atasan itu harus punya kemampuan ya, jadi kalau dalam mengembangkan usaha kalau dilihat dari bapak tu ee itu kayak dulu tandhok itu hanya sekedar resto sekarang ee kalau dilihat dari contohnya sekarang itu bapak sudah lebih mengembangkan

dengan cara ada working space, terus ada artspace, artspace itu eee biasanya kumpulan-kumpulan orang-orang seni gitu. Terus kalau dulu itu kan tandhok hanya maksudnya dari ruangnya itu ya hanya satu warna gitu kayak warna merah saja sekarang itu sudah lebih ke modern gitu, netral warna putih jadi untuk tua dan mudanya itu bisa gitu. Jadi adalah kemampuan dari bapak itu sendiri.

P : lalu, apakah Pak Doni seseorang yang optimis jika usaha yang dijalankan ini akan berhasil ? mengapa demikian mungkin mas Nando bisa menjelaskan ?

N : namanya pengusaha itu ya harus optimis dalam mengembangkan usahanya kalau nggak optimis eee maksudnya kalau nggak optimis itu usahanya tidak bakal bisa maju, nah begitu juga bapak, bapak itu menurut saya merupakan orang yang optimis karena tandhok ini kan sudah berjalan kurang lebih 12 tahun kalau misalnya bapak tidak memiliki sikap yang optimis pasti tandhok ini sudah lama tutup mba.

P : ok, lanjut ya mas bagaimana Pak Doni didalam mengambil sebuah keputusan? apakah Pak Doni itu melibatkan orang lain didalam mempertimbangkan pengambilan keputusan ?

N : emmm kalau dalam pengambilan keputusan itu tergantung situasinya dulu ya mba jadi ee dilihat lagi kalau keputusannya itu memang membutuhkan pendapat dari karyawan itu pasti bapak bertanya langsung kepada karyawan jadi nggak mungkin bapak langsung ngambil keputusan itu dengan secara sepihak ya. Tapi lain cerita kalau bapak itu sudah maksudnya menentukan keputusan ini eee dia yakin dengan keputusan yang dia ambil pasti langsung bapak langsung nentuin kan karena bapak itu kan maksudnya bapak itu yang nentuin keputusan jadi tetep harus ada pertimbangan.

P : jadi memang harus ada pertimbangan ya ?

N : ya, benar sekali.

P : didalam menjalankan sebuah usaha apakah pengawasan terhadap kegiatan operasional diawasi oleh Pak Doni sendiri? Atau adakah orang lain yang menjadi kepercayaan Pak Doni didalam mengawasi kegiatan operasional ?

N : kalau dalam kegiatan oprasional menurut saya mba itu bapak yang mengawasi sendiri karena bapak kan disini juga punya kantor, kantor visual gitu jadi kalau dalam kesehariannya itu bapak yang mengawasi.

P : ya jadi bapak langsung disini ya?

N : iya langsung disini jadi dalam kegiatan oprasional bapak yang mengawasi.

P : oke, lalu apakah Pak Doni memiliki target pencapaian laba gitu mas? Atau laba kira-kira untuk berapa bulan sekali ? dan bagaimana Pak Doni itu mencapainya ?

N : eeee kalau itu, kalau pencapaian laba itu setiap pengusaha itu kan pasti ee ada target tersendiri ya dalam mencapai laba itu Cuma di tandhok ini sayaa juga kurang tau laba ee target laba karena memnag kita tidak diberi tau. Cumin pad doni itu selalu mengupayakan peningkatan ee pendapatan dan ee peningkatan penjualan, pendapatan serta labanya dengan cara selalu membuat promo-promo pak doni itu rajin sekali itu membuat promo setiap bulannya jika hari-hari besar bapak tu membuat promo itu kan meningkatkan k ee customer untuk datang kan apalagi promo. Terus itu dengan cara mengadakan event-event kayak event seni terus itu event-event music gitu yang seperti yang sudah saya jelaskan tadi kan ada artspace gitu.

P : didalam menjalankan usaha kan pasti ada tuh mas namanya masalah atau hambatan, bagaimana sih mas Nando ini melihat Bapak menghadapi dan menyelesaikan masalah tersebut ?

N : kalau yang saya lihat ee ee nama ee apa kalau hambatan sama kendala itu pasti ada ya mba ee jadi bapak itu tergantung ya dalam kondisinya itu kayak apa situasinya kalo misalnya kendalanya itu bisa diselesaikan hari itu juga itu pasti bapak langsung selesaikan hari itu tapi lain cerita lagi kalo misalnya kendala itu tidak bisa diselesaikan hari itu, itu bapak itu mengupayakan maksudnya mengupayakan bisa menyelesaikan dengan secepatnya tanpa mengulur-ngulur waktu dengan cara mungkin berdiskusi dengan istrinya atau mungkin dengan karyawan itu sendiri gitu si mba.

P : okee, aaaa apakah Pak Doni itu memiliki tekad yang kuat di dalam menjalankan usahanya mas ?

N : eeee dalam menjalankan usaha itu ya ee syarat pertama mungkin ya mba itu kan harus memiliki tekad nah kalau yang saya lihat b si pak doni itu merupakan orang yang memiliki tekad yang sangat kuat ya, ya menurut saya yang saya lihat itu dia nggak cuek sama usahanya sendiri iy jadi itu kan dilihat lagi tandhok ini kan sudah berjalan kurang lebih 12 tahun kalau bpaka nggak memiliki maksudnya bapak itu nggak memiliki tekad yang kuat pasti tandhok ini tandhok pasti sudah lama tutup gitu. Jadi dilihat lagi dari tandhok yang sudah berdiri lama otomatis bapak itu memiliki sikap e iya memiliki tekad yang kuat dalam menjalankan usahanya.

P : bagaimana Pak Doni didalam mengambil sebuah keputusan mas?

N : eee kalau bapak sendiri itu kalau yang saya lihat itu mengambil sebuah keputusan itu ee dilihat lagi ya dari kondisinya keputusannya itu kayak mana misalkan keputusan itu bisa dileseka diselesaikan e maksudnya diselesaikan hari itu juga pasti bapak langsung memutuskan langsung cepat tanggap itu ya. Tapi lain lagi ceritanya kalo keputusan itu membutuhkan waktu untuk diputuskan gitu membutuhkan waktu jadi bapak kalo membutuhkan waktu bapak itu

apa melihat lagi pertimbangan-pertimbangan, melihat lagi pertimbangan-pertimbangan untuk mengambil keputusan tersebut gitu.

P : apakah Pak Doni berani mengambil keputusan yang dapat mengakibatkan kerugian atau bahkan harus menaruhkan kekayaan pribadi yang dimiliki untuk keputusan tersebut ?

N : ee... kalau masalah itu sih mungkin saya kurang tau ya mba karena ya karena posisi saya disini kan juga sebagai waitress mungkin kalau masalah tentang itu itu kan yang lebih tau itu kasir ya mba yak arena kasir kan yang membuat laporan keuangan jadi mungkin saya kurang tau. Ee terus apa kalo menurut saya kalo untuk menaruh kekayaan pribadi mungkin nggak ya mba ya

P : oke, didalam menjalankan usaha pasti ada yang namanya kompetitor atau pesaing, bagaimana Pak Doni menghadapi persaingan yang semakin ketat itu ?

N : eee kalau itu sih mba mungkin pak doni menghadapi persaingan dengan cara fokus terhadap tandhok itu sendiri ya mba ya karena tandhok ini kan memiliki ciri khas tersendiri mulai dari tempatnya ada artspace, working space indoor outdoor gitu ya mba ya dan kalau dilihat dari menu-menunya tandhok itu memiliki menu iga yang bervariasi mba dibandingkan resto iga lainnya gitu sih mba.

P : lalu bagaimana cara Pak Doni mengatur dan mengorganisasikan karyawan ?

N : emmm kalau untuk masalah mengorganisasikan karyawan itu lebih kepada istrinya siih mba yak karena pak doni itu cukup sibuk mba dengan pekerjaannya sebagai arsitek ya. Kan soalnya pak doni itu kan sebagai arsitek juga jadi kalau untuk briefing seperti kaya kumpul diskusi-diskusi gitu itu mungkin diserahkan kepada istrinya langsung sih mba. Ia benar mba.

P : aaa lalu aaa, bagaimana Pak Doni memotivasi karyawan agar bekerja lebih maksimal?

N : kalo ditandhok untuk memotivasi karyawan itu sih kalau yang saya lihat ya mba ituu mungkin bapak itu ngadain sitem kaya ada namanya uang kerajinan gitu mba jadi utuk karyawan yang datangnya itu tidak telat itu nanti setiap bulannya ituditambahkan uang kerajinan terus ada juga kenaikan gaji untuk karyawan yang system kerjanya itu bagus mba jadi setiap bulan ee nggak setiap bulan si mba per tiga bulan sekali mungkin dilihat lagi system kerjanya karyawan itu nanti bisa dinaikkan gajinya.

P : bagaimana Pak Doni jika menerima krtik atau saran ?

N : eeee ya selama ini pak doni sih terbuka orangnya ya terhadap kritik dan saran biasanya kita tuh kan disini ada grup way a mba ya itu diskusi di grup wa tersebut terkait saran dan kritik entah itu dari karyawan, entah dari Kustomer dan saya melihat sejauh ini pak doni itu gterbuka ya akan hal tersebut gitu sih mba.

P : apakah selama Pak Doni menjalankan usaha ini Pak Doni sudah memberikan contoh yang baik kepada karyawan ?

N : eee kalau itu dilihat dari pandangan saya sebagai waitress ya mba ya jadi kan waitres itu kan harus berpakaian rapi ya mba ya kalau bapak itu sendiri menunjukkannya dengan cara, kalau setiap pergi kerja itu selalu berpakaian rapi jadi kan menuntut kita waitres oh bapak ini kan rapi berarti kita juga harus rapi terus itu dengan cara ee kita kan kepada customer kita waitres itu selalu sapa salam menyambut gitu, begitupun juga bapak selalu ee sapa salam kepada karyawan-karyawannya jadi kan kita sebagai waitres itu mengikuti gitu. Terus. Pada saat event gitu ada-ada event bapak itu membantu kami dalam menata kursi-kursi uuntuk event gitu, itu sih mba.

P : apa saja sih hal kreatif yang sudah bapak Doni lakukan terhadap usaha Tandhok ini ?

N : kalo hal-hal kreatif ya mba ee dulu ee pak doni itu kan merupakan seorang arsitektur orang seni gitu ya mba yajadi kalo hal-hal kreatif sudah pasti ada mba contohnya ee didalam ditandhok ini Pak Doni itu menata ruangnya sedemikian mungkin jadi lebih bagus gitu lebih menarik dengan hal ide-ide kreatifnya gitu terus lagi itu menu. buku menu menunya itu selalu kreatif gitu kayak contohnya ee di contohnya itu seperti iga goreng dabu kalau biasanya di resto-resto lain itu hanya ada iga bakar sup iga nah kalau ditandhok ini ada iga goreng dabu, iga Lombok ijo, terus itu mie iga mba terus ada juga ee tumis iga gitu ya macam macam sih mba selalu diupgrade sama bapak. Terus itu mendesain menu mba itu bapak yang mendesain sendiri dengan ide-idenya terus itu foto-foto, foto produk terus itu mengedit fotonya itu bapak sendiri terus ya untuk diupload di instagram gitu mba.

P : lalu apakah Pak Doni memiliki produk yang belum dimiliki oleh pesaing ? misalnya contohnya apa mas ? misalnya produk apa yang belum dimiliki oleh pesaing lainnya ?

N : jadi kalo produk-produk yang belum dimiliki oleh pesaing itu sih kayak dilihat dari varian menu iganya sih ya mba ya seperti ya seperti contoh iga gooreng dabu disini, terus ricebowl iga, iga asap, mie iga, terus itu ada tumis igamungkin mba soalnya jarang saya melihat itu menu-menu seperti itu di resto-resto iga lainnya.

P : oke, apakah Pak Doni melibatkan karyawan berdiskusi untuk mengembangkan Tandhok ini ? atukah Inovasi berasal dari karyawan ? atau hanya Pak Doni yang melakukan inovasi ?

N : biasanya pak doni tetap melakukan diskusi ya mba tentang menu, menu apa saja yang mau ditambahkan entah itu dari bar maupun

dapur sih mba ya kalau pak doni itu sendiri mungkin lebih ke interior dan konsep tempatnya sih mba jadi konsep tempat tandhok ini.

P : oke, aaa apakah Pak Doni terbuka dengan perubahan yang ada misalnya dalam bidang teknologi yang semakin canggih ?

N : kalo itu sendiri kalo ee di waitres ya mba ya itu ada mba itu yang namanya aplikasi moka ya mba kalau dulu waitres itu masih nulis-nulis sekarang sudah ada moka mba ya aplikasi moka itu jadi ee waitres itu udah nggak perlu lagi kayak lebih dipermudah ya mba nggak perlu lagi nganter-nganter orderan ke dapur terus ke bar jadi tinggal ngetik ditab gitu sih mba ngetik di tab terus langsung sudah tercetak didapur sudah langsung tau orderannya itu apa nanti waitres itu hanya mengantarkan menunya saja makanannya saja gitu mba.

P : apakah Pak Doni memiliki keinginan untuk mencoba hal-hal baru misalnya seperti apa ?

N : ee.. kalau menurut saya pak e menurut saya mba ini dalam penataan makanannya sih mba dalam penataan iganya gitu contohnya seperti iga penyet kalau dulu iga penyet itu sambelnya sama garnisnya itu diletakkan dulu ee garnisnya diletakkan di atasnya terus nanti baru iga sambelnya di atas iga kalau sekarang itu garnis mmm disekitar garnis tengah-tengahnya itu ada iga terus sebelnya itu dikasih sambel dulu dibawahnya terus baru iga, itu kan merupakan inovasi baru dari bapak sendiri untuk meningkatkan apa untuk menonjolkan makanan tersebut menonjolkan iga penyet kalau itu bahwa kalau itu tu iga penyet gitu.nahh dari situ tu dapat disimpulkan kalau bapak itu ee apa memiliki keinginan untuk mencoba hal-hal baru gitu sih mba.

P : baik mas ini pertanyaan terakhir , apakah Pak Doni merasa dan meyakini bahwa usaha yang dijalankan ini akan bertahan jangka panjang ?

N : menurut saya sih mba pak doni tu yakin terhadap usaha ini karena usaha ini kita lihat ya sudah berjalan kurang lebih 12 tahun mba dengan segala perkembangannya jadi kalo bapak jadi bapak itu pasti yakin kalo usaha ini mampu bertahan dalam jangka panjang gitu mba.

P : baik mas, terima kasih ya mas itu tadi pertanyaan terakhir terima kasih atas waktunya.

N : iya, sama-sama.

Lampiran 3. Foto Responden



Foto dengan Pemilik Restoran Tandhok Iga Bakar.



Foto dengan Koordinator Kasir Restoran Tandhok Iga Bakar.



Foto dengan Koordinator Dapur Restoran Tandhok Iga Bakar



Foto dengan Koordinator Barista Restoran Tandhok Iga Bakar



Foto dengan Koordinator Waitress Restoran Tandhok Iga Bakar.