

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Daftar pertanyaan responden

#### Panduan Wawancara Pemilik

##### 1. Percaya Diri

- Apakah bu Monic memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya?
- Apakah bu Monic mampu memotivasi diri sendiri dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor?
- Apakah bu Monic merupakan pemimpin yang mandiri dalam mengambil keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga? Bagaimana cara agar usaha yang dijalankan tetap berjalan dengan baik?
- Apakah bu Monic yakin atas kemampuan yang dimiliki untuk membuat produk?
- Apakah bu Monic optimis bahwa usahanya dapat berkembang dan berhasil ?

##### 2. Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

- Apakah bu Monic memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target dalam satu periode tertentu?
- Apakah bu Monic selalu mempertimbangkan perhitungan laba dalam menjalankan usahanya?
- Apakah bu Monic memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan bisnis?
- Apakah bu Monic mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam mencapai sebuah hasil tertentu?
- Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu tampil penuh energic/ semangat?

- Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?
3. Berani Mengambil Resiko
- Apakah bu Monic berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya?
  - Apakah bu Monic berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya?
  - Apakah bu Monic berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya?
  - Apakah bu Monic berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya ketidaksesuaian pesanan?
4. Kepemimpinan
- Apakah bu Monic mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing?
  - Apakah bu Monic mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas dengan benar?
  - Apakah bu Monic dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan seluruh proses usahanya?
  - Apakah bu Monic menerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan usaha?
5. Keorisinilan
- Apakah bu Monic inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas?
  - Apakah bu Monic dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk baru yang orisinal/corak khas ?
  - Apakah bu Monic termasuk orang yang fleksibel?
6. Berorientasi Pada Masa Depan
- Apakah bu Monic terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti proses manajemen yang baru?

- Apakah bu Monic membuat *planning* mengenai pemasaran yang akan datang?
- Apakah bu Monic memiliki keinginan untuk membuka cabang di seluruh kota besar di Pulau Jawa?
- Apakah bu Monic berkeinginan menguasai semua segmen pasar?

## **Panduan Wawancara Untuk Karyawan**

### 1. Percaya Diri

- Apakah bu Monic memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya?
- Apakah bu Monic mampu memotivasi diri sendiri dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor?
- Apakah bu Monic merupakan pemimpin yang mandiri dalam mengambil keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga? Bagaimana cara agar usaha yang dijalankan tetap berjalan dengan baik?
- Apakah bu Monic yakin atas kemampuan yang dimiliki untuk membuat produk?
- Apakah bu Monic optimis bahwa usahanya dapat berkembang dan berhasil ?

### 2. Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

- Apakah bu Monic memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target dalam satu periode tertentu?
- Apakah bu Monic selalu mempertimbangkan perhitungan laba dalam menjalankan usahanya?
- Apakah bu Monic memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan bisnis?
- Apakah bu Monic mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam mencapai sebuah hasil tertentu?
- Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu tampil penuh energic/ semangat?

- Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?

### 3. Berani Mengambil Resiko

- Apakah bu Monic berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya?
- Apakah bu Monic berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya?
- Apakah bu Monic berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya?
- Apakah bu Monic berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya ketidaksesuaian pesanan?

### 4. Kepemimpinan

- Apakah bu Monic mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing?
- Apakah bu Monic mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas dengan benar?
- Apakah bu Monic dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan seluruh proses usahanya?
- Apakah bu Monic menerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan usaha?

### 5. Keorisinilan

- Apakah bu Monic inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas?
- Apakah bu Monic dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk baru yang orisinal/corak khas ?
- Apakah bu Monic termasuk orang yang fleksibel?

### 6. Berorientasi Pada Masa Depan

- Apakah bu Monic terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti proses manajemen yang baru?

- Apakah bu Monic membuat *planning* mengenai pemasaran yang akan datang?
- Apakah bu Monic memiliki keinginan untuk membuka cabang di seluruh kota besar di Pulau Jawa?
- Apakah bu Monic berkeinginan menguasai semua segmen pasar?



## Lampiran 2.. Hasil Wawancara Responden

Identitas Responden 1 :

Nama : Monica Suprihatin

Usia : 43 tahun

Selaku :Pemilik Batik Arjuna Semarang

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : siang bu Monic, maaf ganggu waktunya ya Bu

N : iya gapapa mbak

P : bisa langsung dimulai ya bu?

P : menurut bu Monic apakah ibu memiliki kepercayaan diri yang kuat untuk menjalankan usahanya?

N : ya pasti dong, kalo ga percaya diri usahanya ga bakal berkembang. Rasa percaya diri itu saya miliki karena saya merasa produk say aitu bisa diandalkan

P : terus, apakah ibu mampu memotivasi diri sendiri menghadapi competitor?

N : ya, harus mampu memotivasi diri sendiri, dengan cara saya berpikir positif, produk saya masi dicari di pasaran, itu yang memotivasi saya untuk tetap membangun usaha saya dan terus mengembangkan.

P : apakah bu monic merupakan pemimpin mandiri dalam mengambil keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga agar usaha tetap berjalan dengan baik?

N : ya mau ndak mau saya untuk hal-hal yang tidak terduga saya memang harus cepat mengambil keputusan itu. Ya memang ada beberapa pihak yang saya minta pertimbangan, tapi untuk hal-hal yang urgent saya yang memutuskan dan mengambil

kebijakan.

P : terus, apakah ibu yakin atas kemampuan yang dimiliki untuk membuat produk?

N : saya selalu berusaha meyakinkan diri saya sendiri untuk produk yang saya buat

P : apakah ibu optimis bahwa usaha dapat berkembang dan berhasil?

N : ya pasti kalo itu saya harus yakin dan optimis kalua usaha saya dapat berkembang

P : terus, apakah ibu memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target dalam satu periode tertentu? Missal seperti dalam satu periode apakah ibu menargetkan apakah penjualan harus sekian, seperti itu

N : oh hiya, pasti kalo itu. Jadi saya menargetkan itu per semester ya tiap 6 bulan sekali saya punya target, target saya untuk masa covid ini saya lebih menekankan pada penjualan di bahan-bahan dan alat membatik, karena walaupun di masa pandemic seperti ini, bahan dan alat membatik masih dibutuhkan, serta kalua sebelum covid ini saya ikut bazar untuk mengenalkan produk saya.

P : lalu, apakah ibu selalu mempertimbangkan perhitungan laba dalam menjalankan usaha?

N : iya pasti Iya, saya mempertimbangkan laba yang diperoleh agar usaha yang dijalankan dapat berkembang, mampu memberikan kesejahteraan untuk karyawan, memberikan gaji yang pantas, akan tetapi tetap mengutamakan kepuasan konsumen, selain itu juga memberikan edukasi untuk masyarakat untuk mencintai batik produksi dalam negeri.

P : apakah ibu memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan bisnis?

N : Iya, saya berusaha untuk tekun dan tabah dalam menjalankan bisnis. Salah satu modal yang mampu membuat sukses sebuah usaha selain uang adalah ketekunan dalam menjalankan usaha,

- bagaimana mental bias bertahan, maju dan terus bergerak dalam segala kondisi termasuk dalam kondisi pandemic seperti sekarang.
- P :lalu, apakah ibu mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam mencapai sebuah hasil tertentu?
- N : oh ya pasti kalo itu, saya selalu bertekad terhadap hal-hal yang berhubungan dengan keberhasilan usaha. Misalnya ketika saya ingin mencapai target penjualan pada periode bulan ini maka saya bertekad untuk memperkenalkan produk Batik Arjuna dengan berbagai cara agar dapat berhasil sesuai dengan planning.
- P : wahhh, terus bu, apakah dalam meraih hasil, ibu selalu tampil penuh energic/ semangat?
- N : ya dong, saya sebisa mungkin berusaha energik/semangat untuk mencapai hasil. Jika kita tidak bersemangat dalam bekerja, hasil yang akan dicapai juga tidak akan sesuai dengan keinginan atau tujuan awal. Sebagai owner pun kita harus lebih semangat agar mampu memotivasi karyawan juga agar tidak loyo/ patah semangat dalam bekerja.
- P : menurut bu monic dalam meraih hasil, apakah ibu selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?
- N: : oh yaa, saya berusaha mencari inisiatif/ide untuk dijalankan, contohnya seperti sekarang di masa pandemi peluang usaha yang dapat dijalankan dengan membuat masker, maka saya memproduksi masker batik.
- P : oh ya bu, apakah ibu berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya.?
- N : Iya, karena aitu kan membuat kita lebih berkembang, pengalaman dan pengetahuan, misalnya pernah ada konsumen yang memesan batik tulis yang ingin mencantumkan logo instansi nya juga ditulis dalam baju batik yang diproduksi. Pernah juga ada pesanan dari mahasiswa yang menempuh pendidikan di Italia yang memesan batik tulis di Batik Arjuna dimana konsep,warna dan corak batik sama sekali belum pernah
- P : nah kalau yang ini bu, apakah ibu berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya?



- N : Iya, saya berani, contohnya: pesanan batik yang akan dipakai sebagai seragam, yang harus jadi dalam waktu 1 minggu, padahal sebenarnya waktu yang dibutuhkan adalah hampir 2 minggu jika waktu standar pengerjaan. Saya menyanggupi karena yakin mampu menyelesaikan pesanan sesuai waktu yang telah disepakati meskipun harus lembur dan tetap dengan kualitas yang sama/baik.
- P : ooooo, klau yang ini bu, apakah ibu berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya.?
- N : Iya, saya berani menerima pesanan lebih banyak dari biasanya, karena membuat lebih berpengalaman dan berkembang serta mampu memanajemen waktu dengan lebih baik. Contohnya pernah ada pesanan batik tulis yang biasanya hanya mampu menyelesaikan 50 potong dalam waktu 3 minggu, akan tetapi konsumen pernah ada yang memesan 100 potong meskipun karyawan harus lembur .
- P : apakah ibu berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya ketidaksesuaian pesanan?
- N : Iya, saya berani. Contohnya: pada saat ada pesanan dari konsumen yang salah warna meskipun ada 40 potong pemilik mengganti pesanan tersebut dengan membuat ulang sesuai dengan pesanan konsumen, sebagai bukti tanggung jawab perusahaan dan kepuasan konsumen.
- P : selanjutnya, apakah ibu mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing?
- N : Iya, saya mampu memberi motivasi kepada karyawan dengan cara memberikan reward kepada karyawan yang mampu mencapai target penjualan, karyawan teladan, membangun suasana kerja yang positif sehingga karyawan nyaman dalam bekerja, memberikan dorongan kepada karyawan untuk terus maju dan berkembang.
- P : apakah ibu mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas dengan benar?
- N : Iya, saya mengatur seluruh karyawan dengan terjun langsung untuk ikut serta dalam proses produksi serta mengawasi, membimbing dan mengarahkan karyawan pada saat proses produksi agar mampu menjalankan tugas dengan benar. Contohnya: mengatur dan mengarahkan bagaimana cara

membatik tulis, membatik cat, pencampuran warna, mengecek jahitan, dll.

P : apakah ibu dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan seluruh proses usahanya.?

N : Ya, saya mampu menyelesaikan konflik yang muncul terkait usaha, karena setiap usaha pasti akan ada konflik atau masalah yang akan muncul tetapi saya dapat menyelesaikannya, biasanya mengenai pesanan yang deadline waktunya mepet, kualitas corak dan desain batik, komplain warna, jahitan.

P : apakah ibu mau nenerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan usaha?

N : Saya terbuka terhadap kritik dan saran, terkadang saya yang meminta masukan dari karyawan guna untuk kemajuan usaha, meliputi cara pemasaran produk, desain, corak dan warna batik atau produk apa yang sedang laku seperti masa sekarang masker. Bahkan ketika terjadi kesalahan produksi biasanya saya meminta kritik dan saran dari karyawan agar menemukan penyelesaian yang terbaik.

P : lanjut ya bu, apakah ibu inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas ?

N : Ya, saya inovatif menghasilkan produk yang khas di Batik Arjuna yaitu motif kontemporer. Saya menyukai motif batik klasik, akan tetapi tetap menggunakan motif-motif batik Semarang agar tetap mudah diingat oleh konsumen bahwa Batik Arjuna merupakan batik yang berasal dari Semarang.

P : apakah ibu dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk baru yang orisinal/corak khas ?

N : Ya, saya mampu menyerap gagasan baru untuk diwujudkan produk yaitu saat ini sedang menunggu proses pembuatan *ecoprint* yang akan digabungkan dengan batik tulis, yang selama ini ada hanya *ecoprint* murni, mengkolaborasi-korasi desain dari berbagai daerah.

P : apakah ibu merupakan orang fleksibel.?

N : Ya, saya fleksibel /mudah beradaptasi terhadap perkembangan, Batik Arjuna tidak hanya memproduksi batik tulis saja akan tetapi juga batik cap. Contohnya sekarang yang sedang laku di pasaran akan berusaha memenuhi permintaan pasar dengan tetap menjaga kualitas, inovasi keorisinalan dan khas Batik Arjuna seperti permintaan masker.

- P : apakah ibu terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti proses manajemen yang baru?
- N : Ya, saya memperbaiki sistem manajemen dengan meninjau proses produksi, struktur organisasi, alat dan bahan, harga, kualitas dan layanan. Contohnya memperbaiki alur proses produksi dari ngeblat sampai nglorod, menjahit baju dari proses *cutting* sampai jadi, menempatkan karyawan sesuai dengan *job deskripsinya*, mengganti peralatan yang sudah usang, serta tetap berkomitmen pada tujuan perusahaan.
- P : apakah ibu membuat *planning* mengenai pemasaran yang akan datang?
- N : Iya, saya membuat *planning* untuk masa depan, diantaranya menambah fasilitas pembayaran dengan menggunakan mesin debit, memperluas pemasaran melalui *e-commerce* seperti shopee, bukalapak, lazada, tokopedia, dll, serta pemasaran melalui media sosial.
- P : apakah ibu berkeinginan untuk membuka cabang di seluruh kota besar di Pulau Jawa?
- N : Ya, saya berkeinginan membuka cabang di pulau Jawa akan tetapi itu masih rencana yang panjang, untuk saat ini pemasaran di kota lain sudah dilakukan di Lampung dan Kalimantan akan tetapi untuk real tokonya atau outlet memang belum ada. Tetapi memang sudah mengirimkan produk.
- P : apakah ibu berkeinginan menguasai semua segmen pasar.?
- N : Ya, saya berkeinginan menguasai semua segmen pasar, entah dari kalangan menengah bawah atau menengah ke atas dengan memberikan perlakuan serta pelayanan yang maksimal terhadap produk batik tulis maupun batik cap. Segmentasi pasar tersebut dapat berupa segmentasi geografik, demografik, psikografik, dan segmentasi perilaku
- P : baik bu, sudah cukup wawancaranya bu. Saya terimakasih sekali ya bu atas waktunya, sudah mau membantu saya, hehe
- N : iya gapapa mbak santai ajaa, kalau bisa saya jawab ya saya jawab
- P : baik bu, selamat siang bu.
- N : iya siang.

Identitas Responden 2 :

Nama : Ima ( karyawan 1)

Usia : 33 tahun

Selaku : Desainer

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : selamat sore mbak Ima, apa kabar? Ganggu waktunya sebentar gapapa ya mbak? Hehe

N : sore juga mbak, gapapa mbak monggo

P : oke mbak tak mulai sekarang ya mbak.

N : nggih mbak

P : apakah bu monic memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya?

N : Iya, pemilik memiliki kepercayaan diri yang kuat, karena bu Monic orang yang selalu percaya diri terhadap produk yang dihasilkan beliau.

P : apakah pemilik mampu memotivasi diri sendiri dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor?

N : Iya, pemilik mampu memotivasi diri sendiri, karena bu Monic juga mampu memberikan motivasi buat karyawan untuk selalu berfikir positif dalam bekerja.

P : lanjut, menurut mba ima apakah pemilik merupakan pemimpin yang mandiri dalam mengambil keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga agar usaha yang dijalankan tetap berjalan dengan baik?

N : Iya, bu Monic jika ada permasalahan lebih sering mendiskusikan terlebih dahulu, meskipun tetap saja semua keputusan tergantung pada beliau.

P : apakah pemilik yakin atas kemampuan yang dimiliki untuk membuat produk?

N : Ya, bu Monic memiliki kemampuan membuat produk, karena sampai saat ini hasil produknya laku di pasar

P : apakah pemilik optimis bahwa usahanya dapat berkembang dan berhasil

N : saya rasa pemilik memiliki rasa optimis karena produk batik banyak diminati oleh masyarakat, terlebih lagi produk batik Arjuna ada yang batik tulis/cap.

P :terus, apakah pemilik memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target dalam satu periode tertentu?

N : Iya, bu Monic selalu berusaha menargetkan agar selalu bisa berinovasi dan Batik arjuna semakin dikenal.

P : apakah bu monic selalu mempertimbangkan perhitungan laba dalam menjalankan usahanya?

N : Iya, pemilik memperhitungkan laba, karena dengan laba tersebut pemilik mampu membayar karyawan, memutar kembali uangnya untuk mengembangkan usaha.

P : apakah pemilik memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan bisnis?

N : Iya, pemilik memiliki ketabahan dan ketekunan karena bu Monic selalu berusaha tetap maju dan berusaha dalam kondisi apapun

P : apakah pemilik mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam mencapai sebuah hasil tertentu?

N : Iya, pemilik selalu memiliki tekad yang kuat, karena bu Monic selalu berusaha memperoleh hasil sesuai yang telah direncanakan.

P : apakah pemilik dalam meraih hasil, selalu tampil penuh energic/semangat?

N : Iya, pemilik selalu bersemangat dalam bekerja agar mampu memberikan semangat juga untuk karyawan

P : apakah dalam meraih hasil, selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?

N : Iya, pemilik selalu mempunyai inisiatif atau ide untuk dijalankan, seperti masa pandemic, pemilik membuat masker dari kain batik.

P : apakah pemilik berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya. ?

N : Iya, pemilik berani dalam mengambil resiko karena membuat pemilik lebih berkembang dan memiliki pengetahuan baru. Misalnya pesanan dari mahasiswa yang menempuh pendidikan di Italia yang memesan batik tulis di Batik Arjuna dimana konsep, warna dan corak batik sama sekali belum pernah dibuat di Batik Arjuna.

P : apakah berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya. ?

N : Pemilik merupakan sosok pemimpin yang berani mengambil resiko untuk memenuhi kebutuhan konsumen seperti dalam menyelesaikan pesanan lebih cepat karena pernah ada pesanan yang seharusnya dikerjakan dalam 2 minggu akan tetapi meminta untuk diselesaikan dalam waktu 1 minggu.

P : apakah berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya. ?

N : Iya pemilik menyukai tantangan mengambil pesanan konsumen dalam jumlah lebih besar dari biasanya.

P : apakah berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya ketidaksesuaian pesanan?

N : Pemilik merupakan orang yang penuh tanggung jawab terhadap pesanan konsumen, hal tersebut terbukti ketika ada kesalahan dalam pesanan, pemilik berani mengganti pesanan tersebut meskipun ada 40 potong.

P : apakah mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing?

N : Iya, mampu karena ketika para marketing mencapai target penjualan biasanya pemilik memberikan reward atau bonus.

P : apakah mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas dengan benar?

N : Iya, pemilik selalu mengatur dalam hal cara membatik, baik pada pengerjaan batik tulis maupun batik cat, sesuai dengan job deskripsinya masing-masing.

P : apakah dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan seluruh proses usahanya. ?

N : Iya, pemilik mampu menyelesaikan konflik yang ada, karena konflik yang muncul dalam usaha pun hanya sebatas mengenai orderan, pengerjaan yang di kejar waktu, pesanan yang menumpuk, dan kualitas yang harus dipertahankan.

P : apakah menerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan usaha?

N : Iya, pemilik merupakan pemimpin yang terbuka terhadap kritik dan saran. Pemilik justru terkadang meminta karyawan untuk memberikan masukan entah dalam hal pemasaran, desain produk, ragam hasil produk, dll

P : apakah pemilik inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas

N : Iya, pemilik inovatif dalam menciptakan atau membuat ciri khas batik yang di jual di Batik Arjuna dengan kontemporer.

P : apakah pemilik dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk baru yang orisinal/corak khas ?

N : Iya, pemilik mampu menyerap gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk,

membuat desain/corak yang sudah ada dengan mengkolaborasikan motif batik dari daerah daerah yang berbeda, dengan tetap mempertahankan ciri khas batik daerah asal.

P : apakah pemilik merupakan orang fleksibel?

N : Pemilik adalah pimpinan yang mampu beradaptasi dengan perkembangan jaman. Contohnya: jika ada model terbaru dari trend batik maka pemilik berusaha membuat sampel yang nantinya akan dipasarkan, dan terus berinovasi terhadap perubahan perubahan batik dari waktu- ke waktu.

P : apakah pemilik terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti proses manajemen yang baru?

N : Iya, pemilik terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu memberikan kepuasan terhadap konsumen, yaitu dengan selalu memperhatikan mengenai mutu produk, harga dan layanan.

P : apakah pemilik membuat *planning* mengenai pemasaran yang akan datang. ?

N : Pemilik berencana akan mendaftarkan Batik Arjuna di penjualan online atau *e-commerce* agar lebih mudah memasarkan produknya, yaitu seperti bukalapak, lazada, tokopedia, shopee.

P : apakah pemilik memiliki keinginan untuk membuka cabang di seluruh kota besar di Pulau Jawa?

N : Iya, pemilik berkeinginan membuka cabang akan tetapi masih rencana yang harus dipersiapkan matang-matang, akan tetapi untuk penjualannya sendiri sudah sampai di beberapa kota di luar Jawa seperti Kalimantan dan Lampung.

P : apakah pemilik berkeinginan menguasai semua segmen pasar.?

N : Iya, pemilik berkeinginan menguasai segmen pasar, jadi diharapkan produk batik Arjuna dapat dipakai atau diterima disemua kalangan jadi ada produk batik tulis dan batik cap.

P : baik mba Ima, ini wawancaranya udah selesai. Terimakasih banyak atas waktunya ya mbak

N : iya sama-sama mbak

P : saya tutup ya mbak telfonnya, sore

N : nggih mbak sore



Identitas Responden 3 :

Nama : Danu ( karyawan 2)

Usia : 25 tahun

Selaku : Tukang canting dan pewarnaan

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : selamat siang mas Danu, apa kabar? Saya yang tadi wa mau telfon mau wawancara

N : siang juga mbak, oh iya mbak monggo sebisanya saya jawab

P : oke mas tak mulai sekarang ya mas.

N : nggih mbak

P : apakah bu monic memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya?

N : Iya, pemilik memiliki kepercayaan diri yang kuat, karena beliau selalu yakin terhadap usaha yang sekarang dijalankan..

P : apakah pemilik mampu memotivasi diri sendiri dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor?

N : Iya, pemilik mampu memotivasi diri dalam menghadapi persaingan dengan menunjukkan melalui produk yang ditawarkan selalu diminati oleh konsumen.

P : lanjut, menurut mas danu apakah pemilik merupakan pemimpin yang mandiri dalam mengambil keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga agar usaha yang dijalankan tetap berjalan dengan baik?

N : Terkadang bu Monic mendiskusikan terlebih dahulu jika ada permasalahan agar mendapatkan jalan keluar yang terbaik.

P : apakah pemilik yakin atas kemampuan yang dimiliki untuk membuat produk?

N : Ya, yakin karena bu Monic merupakan orang yang pekerja keras, sehingga keinginan membuat produk akan di usahakan sebaik mungkin.

P : apakah pemilik optimis bahwa usahanya dapat berkembang dan berhasil

N : Iya, optimis karena yakin batik diminati oleh banyak orang dalam maupun luar negri.

P :terus, apakah pemilik memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target dalam satu periode tertentu?

N : Iya, pemilik memiliki target pada periode tertentu agar usaha yang dijalankan mampu berkembang. Seperti mengenalkan produknya ke luar negri

P : apakah bu monic selalu mempertimbang- kan perhitungan laba dalam menjalankan usahanya?

N : Iya, pemilik memperhitungkan laba karena dari laba tersebut pemilik mampu mengembangkan usahanya dan memberikan kesejahteraan untuk karyawan.

P : apakah pemilik memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan bisnis?

N : Iya, pemilik selalu berusaha tetap bertahan dalam kondisi sesulit apapun dan selalu berusaha maju dan terus mencoba hingga berhasil.

P : apakah pemilik mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam mencapai sebuah hasil tertentu?

N : Iya, pemilik memiliki tekad dan dorongan yang kuat dalam mencapai hasil

P : apakah pemilik dalam meraih hasil, selalu tampil penuh energic/ semangat?

N : Iya, pemilik selalu tampil energic dan semangat agar pekerjaan yang dilakukan dapat dicapai sesuai dengan keinginan.

P : apakah dalam meraih hasil, selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?

N : Iya, pemilik mempunyai ide untuk dijalankan agar usahanya terus berjalan.

P : apakah pemilik berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya. ?

N : Iya, pemilik berani mengambil resiko, karena tantangan mampu meningkatkan kreatifitas. Contohnya dulu pernah ada pesanan seragam batik yang harus mencantumkan logo instansi tersebut pada hasil batiknya.

P : apakah berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya. ?

N : Pemilik berani mengambil pesanan meskipun batas waktu kurang dari standar karena yakin mampu menyelesaikan.

P : apakah berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya. ?

N : Iya, pemilik berani mengambil tantangan hal ini terlihat ketika menyelesaikan pesanan batik tulis yang seharusnya hanya mampu menyelesaikan 50 potong dalam waktu 3 minggu, akan tetapi konsumen pernah ada yang memesan 100 potong.

P : apakah berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya ketidaksesuaian pesanan?

N : Ya pemilik berani menanggung resiko jika ada kesalahan dalam pesanan, meski laba yang diperoleh menjadi terpotong ketika mengganti pesanan lama yang tidak sesuai dan mengulang produksi sesuai dengan pesanan konsumen.

P : apakah mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing?

N : Iya, mampu karena setiap tahun pemilik memberikan hadiah kepada karyawan teladan yang terpilih, dengan adanya bonus seperti itu akan menumbuhkan motivasi semangat bekerja para karyawan.

P : apakah mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas dengan benar?

N : Iya, pemilik selalu mengatur dan mau terjun langsung pada saat proses produksi sehingga karyawan dapat melakukan tugasnya masing-masing dengan benar.

P : apakah dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan seluruh proses usahanya. ?

N : Iya, pemilik mampu menyelesaikan konflik yang terkait usaha, misalnya jika terjadi komplain mengenai pesanan yang kurang sesuai pemilik langsung membahas dan mencari solusi terbaik untuk menekan kerugian dan tetap mempertahankan kepuasan konsumen.

P : apakah menerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan usaha?

N : Iya, pemilik mampu menerima kritik dan saran untuk kemajuan usaha, seperti ketika terjadi masalah proses produksi karyawan diberi kelonggaran untuk memberikan masukan, kritik dan saran.

P : apakah pemilik inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas

N : Iya, Batik arjuna mempunyai desain khas yaitu corak kontemporer.

P : apakah pemilik dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk baru yang orisinal/corak khas ?

N : Iya, pemilik mampu menyerap gagasan baru yang diwujudkan dalam produk yaitu membuat konsep baru batik tulis yang akan di inovasi dengan *ecoprint* yang saat ini sedang dipersiapkan.

P : apakah pemilik merupakan orang fleksibel?

N : Iya, pemilik adalah pemimpin yang mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman yaitu mampu membuat produk yang sedang diminati oleh banyak konsumen meskipun produk yang sedang diminati sering berubah-ubah, contoh sekarang sedang ramai permintaan masker, maka membuat masker batik.

P : apakah pemilik terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti proses manajemen yang baru?

N : Iya, pemilik terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu memberikan kepuasan terhadap konsumen dengan meningkatkan mutu kualitas hasil produk dengan memperhatikan bahan baku dan peralatan yang digunakan.

P : apakah pemilik membuat *planning* mengenai pemasaran yang akan datang. ?

N : Pemilik berencana akan mendaftarkan Batik Arjuna di penjualan online atau *e-commerce* agar lebih mudah memasarkan produknya, yaitu seperti bukalapak, lazada, tokopedia, shopee.

P : apakah pemilik memiliki keinginan untuk membuka cabang di seluruh kota besar di Pulau Jawa?

N : Iya, pemilik berkeinginan membuka cabang akan tetapi masih rencana yang harus dipersiapkan matang-matang, akan tetapi untuk penjualannya sendiri sudah sampai di beberapa kota di luar Jawa seperti Kalimantan dan Lampung.

P : apakah pemilik berkeinginan menguasai semua segmen pasar.?

N : Iya, pemilik berkeinginan menguasai semua segmen pasar, sehingga segmentasi geografik dapat tercapai yaitu dengan melakukan pengenalan batik melalui social media sehingga orang dapat tahu alamat outlet dan dating langsung ke toko.

P :oke mas Danu, ini wawancaranya udah selesai. Terimakasih banyak atas waktunya ya mas

N : iya sama-sama mbak



Identitas Responden 4 :

Nama : Moses ( karyawan 3)

Usia : 35 tahun

Selaku : Marketing

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : selamat malam mas Moses, ini saya Vinca yang tadi wa mau telfon mau wawancara

N : iya mbak

P : bisa dimulai sekarang mas ?

N : nggih mbak

P : apakah bu monic memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya?

N : Iya, pemilik memiliki kepercayaan diri yang kuat, karena bu Monic orang yang selalu bersemangat dalam bekerja.

P : apakah pemilik mampu memotivasi diri sendiri dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor?

N : Iya, pemilik dapat menciptakan produk batik dengan mengikuti perkembangan pasar dan memiliki kualitas yang bagus.

P : lanjut, menurut mas moses apakah pemilik merupakan pemimpin yang mandiri dalam mengambil keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga agar usaha yang dijalankan tetap berjalan dengan baik?

N : Pemilik lebih cenderung mendiskusikan permasalahan yang timbul untuk mencari solusi bersama..

P : apakah pemilik yakin atas kemampuan yang dimiliki untuk membuat produk?

N : Ya, yakin bu Monic merupakan tipe pemimpin yang selalu mendorong untuk terus maju sehingga kemampuan untuk membuat produk akan berkembang.

P : apakah pemilik optimis bahwa usahanya dapat berkembang dan berhasil

N : Iya, optimis karena Batik Arjuna memiliki khas tulis/cap sehingga akan membuat Batik Arjuna lebih dikenal dan mampu berkembang.

P :terus, apakah pemilik memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target dalam satu periode tertentu?

N : Iya, pemilik selalu menargetkan untuk meraih prestasi, misal dengan mengadakan bazar agar produknya dapat dikenal.

P : apakah bu monic selalu mempertimbangkan perhitungan laba dalam menjalankan usahanya?

N : Iya, pemilik selalu memperhitungkan laba, karena laba yang diperoleh dapat digunakan untuk menggaji karyawan, mengembangkan usahanya juga.

P : apakah pemilik memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan bisnis?

N : Iya, pemilik memiliki ketabahan dan ketekunan untuk meraih tujuan bisnis, karena terbukti dalam kondisi yang sulit seperti sekarang dalam kondisi pandemic bu Monic tetap berusaha agar usahanya terus berjalan.

P : apakah pemilik mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam mencapai sebuah hasil tertentu?

N : Iya, pemilik orang yang pekerja keras, dan sebagai seorang guru terkadang beliau pun tetap turun tangan apabila ingin mendapatkan target penjualan agar sesuai dengan *planning*.

P : apakah pemilik dalam meraih hasil, selalu tampil penuh energic/semangat?

N : Iya, pemilik selalu bersemangat dalam bekerja agar tujuan dari usahanya dapat tercapai.



P : apakah dalam meraih hasil, selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?

N : Iya, pemilik mempunyai ide untuk dijalankan seperti masa pandemic sekarang banyaknya kain batik yang tersedia dimanfaatkan untuk membuat masker.

P : apakah pemilik berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya. ?

N : Iya, pemilik berani mengambil resiko tersebut, contohnya: pada saat konsumen menginginkan warna, corak, model dan motif sesuai konsep yang dimiliki oleh konsumen dan belum pernah dibuat maupun di produksi di Batik Arjuna.

P : apakah berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya. ?

N : Pemilik berani mengambil pesanan tersebut karena pernah ada pesanan yang seharusnya diselesaikan lebih cepat dari waktu standar pengerjaan, pemilik mampu menyelesaikan pesanan tersebut dengan baik.

P : apakah berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya. ?

N : Pemilik berani mengambil pesanan dalam jumlah lebih besar dari biasanya, karena akan memacu semangat karyawan juga karena mendapat lembur.

P : apakah berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya ketidaksesuaian pesanan?

N : Iya, pemilik berani menanggung kerugian, karena pemilik merupakan orang yang bertanggung jawab dan menjaga kepercayaan pelanggan.

P : apakah mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing?

N : Iya, mampu karena pemilik mampu menempatkan diri sebagai pemilik atau sebagai partner kerja pada saat terjun di produksi sehingga mampu memotivasi karyawan karena melihat semangat kerja beliau.

P : apakah mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas dengan benar?

N : Pemilik selalu mengatur dan mengarahkan ketika ada pelanggan meminta desain-desain baru. Pemilik mengarahkan dan membimbing karyawan sesuai dengan tanggung jawabnya masing-masing.

P : apakah dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan seluruh proses usahanya. ?

N : Iya, pemilik mampu menyelesaikan konflik tetap dengan melalui proses tidak langsung selesai karena disini konflik yang timbul terkait dengan proses pengerjaan batik, dan mencari solusi bersama..

P : apakah menerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan usaha?

N : Iya, pemilik merupakan orang yang mampu menerima kritik dan saran dari orang lain apabila desainnya perlu diperbaiki.

P : apakah pemilik inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas

N : Iya, pemilik inovatif dalam membuat desain corak yang mempunyai ciri khas yaitu kontemporer yang diharapkan mampu mengingatkan konsumen terhadap Batik Arjuna dan melambangkan keorisinilan produk Batik Arjuna.

P : apakah pemilik dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk baru yang orisinal/corak khas ?

N : Iya, pemilik mampu menyerap gagasan untuk diwujudkan dalam produk seperti saat ini yang sedang dipersiapkan adalah dengan membuat produk *ecoprint* yang akan digabungkan dengan batik tulis.

P : apakah pemilik merupakan orang fleksibel?

N : Iya, pemilik merupakan pemimpin yang mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman, dan pemilik terus berinovasi terhadap produk batik yang sedang digelutinya agar mampu bersaing dengan kompetitor.

P : apakah pemilik terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti proses manajemen yang baru?

N : Iya, pemilik terus memperbaiki sistem manajemen dalam hal tanggung jawab pekerjaan agar setiap karyawan mampu melakukan tugasnya masing-masing dan lebih efektif.

P : apakah pemilik membuat *planning* mengenai pemasaran yang akan datang. ?

N : Pemilik berencana akan mendaftarkan Batik Arjuna di penjualan online atau *e-commerce* agar lebih mudah memasarkan produknya, yaitu seperti bukalapak, lazada, tokopedia, shopee.

P : apakah pemilik memiliki keinginan untuk membuka cabang di seluruh kota besar di Pulau Jawa?

N : Iya, pemilik berkeinginan membuka cabang akan tetapi masih rencana, untuk penjualannya sendiri sudah sampai di luar Jawa yaitu Kalimantan dan Lampung.

P : apakah pemilik berkeinginan menguasai semua segmen pasar.?

N : Iya, pemilik berkeinginan menguasai segmen pasar, jadi diharapkan produk batik Arjuna dapat dipakai atau diterima disemua kalangan dengan adanya harga yang bervariasi sehingga kalangan manapun dapat menggunakan produk batik Arjuna.

P : baik masMoses, ini wawancaranya udah selesai. Terimakasih banyak atas waktunya ya mas, maaf mengganggu waktunya mas

N : iya sama-sama , gapapa mbak

Identitas Responden 5 :

Nama : Ali ( karyawan 4)

Usia : 28 tahun

Selaku : Tukang Cap

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : selamat pagi mas , benar ini mas Ali dari batik Arjuna semarang ya?

N : iya mbak, dengan saya sendiri . ada yang bisa dibantu mbak?

P : gini mas , karna kendala dengan kondisi pandemic seperti ini saya Vinca dari Unika semarang mau wawancara secara via telepon sama mas Ali berhubungan dengan batik arjuna semarang , boleh ganggu waktunya sebentar mas?

N : ohh iya mbak vinca , gapapa . monggo

P : Menurut Mas Ali apakah bu Monic memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya?

N : punya mbak , Bu monik orang yang gigih dan percaya diri , karena dia berharap generasi muda dapat melestarikan batik.

P : oke mas Ali jadi itu karakter ya , lalu mas Ali Apakah bu Monic mampu memotivasi diri sendiri dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor?

N : iya mampu memotivasi diri sendiri untuk menjaga stabilitas kualitas batik kami

P : hmm... Apakah bu Monic merupakan pemimpin yang mandiri dalam mengambil keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga? Bagaimana cara agar usaha yang dijalankan tetap berjalan dengan baik?

N : klo biasanya sih ya mbak, bu monik selalu rembukan dengan kita dulu supaya kita juga tau dalam pengambilan keputusan misalnya dalam job pengecapan gt kan harus beli

cap nya dulu ya mbak jadi kuantitasnya di itung dengan harga cap nya dan peralatan dan kebutuhan lainnya mbak .

P : ohh gitu mas , saya tanya terus gapapa ya mas ali ?

N : monggo mbak , sebisanya saya jawab mbak sesuai dengan yang saya tau

P : menurut mas ali bu monic orang yang yakin engga dengan produk batik arjuna tersebut mas?

N : klo selama saya bekerja ya mbak saya rasa beliau yakin dengan usahanya ini karna respon dari pembeli juga belum ada komplek mbak haha..

P : lalu mas ali Apakah bu Monic optimis bahwa usahanya dapat berkembang dan berhasil ?

N : duh klo berkembang dan berhasil itu kan yg menilai bu monic ya mbak , klo dari saya sangat yakin karna menjual batik nya pun tidak hanya tulis tapi ada cap juga

P : bu Monic memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target dalam satu periode tertentu atau sebulan sekali ga sih mas misalnya ?

N : target bulanan mah seperti biasa aja tapi klo target kami mengenalkan batik keluar negeri lebih tepatnya .

P : Apakah bu Monic selalu mempertimbangkan perhitungan laba dalam menjalankan usahanya mas ?

N : yaa klo itu pasti mbak , disisi lain tetap edukasi kepada masyarakat mbak

P : haha ya mungkin kan ada yang beda mas , lalu menurut mas ali bu Monic memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan bisnis?

N : iya memiliki ketekunan yang luar biasa dalam kondisi pandemic seperti ini masih berusaha supaya usahanya bisa bergerak

- P : klo mas ali menilai bu Monic mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam mencapai sebuah hasil tertentu ga mas?
- N : iya mbak beliau itu pekerja keras mbak
- P : Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu tampil penuh energic/ semangat?
- N : beliau itu klo kita lagi kerja selalu nyemangatin mbak jadi iya selalu tampil penuh energik
- P : Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?
- N : bu monik sangat inovatif dan kreatif saat ini sedang membuat kain batik untuk dijadikan masker karna kebutuhan masker sangat meningkat jadi bu monik berinovasi itu mbak
- P : mas Ali Apakah bu Monic berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya?
- N : iya berani untuk ambil resiko itu soalnya kemarin juga ada pesenan yang harus di kirim keluar negeri tapi memang untuk coraknya kita belum pernah pakai sama sekali dan kita mencobanya sesuai permintaan konsumen
- P : hebat ya mas , walaupun belum pernah sama sekali
- N : iya mbak tetep berusaha demi customer pokoknya
- P : terus mas , Apakah bu Monic berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya?
- N : iya bu monik berani mbak iya walaupun harus lembur bagaimana pun juga udah tanggung jawab beliau
- P : terus mas apa bu Monic berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya?

- N : berani mbak kemarin juga kita baru nyelesein orderan yang seharusnya 50 potong 3 minggu tp ini 3 minggu kita harus nyelesein 100 potong
- P : Apakah bu Monic berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya ketidaksesuaian pesanan mas?
- N : iya kalau itu pasti kami tanggung jawab jika ada yang kurang pas dan coraknya beda kami ganti dengan yang baru
- P : lalu mas ali Apakah bu Monic mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing?
- N : iya beliau mampu malahan kadang jika kami bisa sampai target lebih dari biasanya beliau memberikan bonus untuk kami
- P : Apakah bu Monic mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas dengan benar?
- N : iya beliau mengatur semuanya sesuai jobdesk nya masing masing , kami dilatih supaya tanggung jawab akan kerja kami dan lebih berkembang lagi di bidang kami
- P : Apakah bu Monic dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan seluruh proses usahanya?
- N : iya beliau dapat mencari solusi dimana saat kami lagi banyak order dan kami kekurangan orang beliau biasanya nyariin tenaga bantuan buat bantu kami semua jadi lebih cepat
- P : Apakah bu Monic menerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan usaha?
- N : iyaa biasanya kami diskusi dan sharing tentang saran untuk corak dan warna kedepannya supaya lebih baik lagi.
- P : mas bu Monic orang yang inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas ga sih mas?
- N : klo itu jangan ditanya batik arjuna juga punya batik khasnya kan ada batik kontemporer dan mungkin nanti akan update lagi

- P : Apakah bu Monic dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk baru yang orisinal/corak khas ?
- N : mmm... klo itu beliau biasanya membuat produk dan konsep baru untuk motif batik sendiri dengan mengcombine batik lain dengan batik buatannya tanpa meninggalkan nilai estetikanya
- P : Apakah bu Monic termasuk orang yang fleksibel mas ?
- N : sangat fleksibel beliau itu bisa beradaptasi dengan perkembangan yang ada sekarang ini.
- P : engga capek kan mas?
- N : santai aja mbak
- P : menurut mas Ali Apakah bu Monic terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti proses manajemen yang baru?
- N : saat ini kita masih terus memperbaiki segala sistem dari mulai membuat batik , saat dijahit dibuat baju dan akhirnya dijual ke pasaran kami akan terus memperbaiki hingga tercipta produk yang terbaik
- P : ohh gitu mas , trus mas Apakah bu Monic membuat planning mengenai pemasaran yang akan datang?
- N : saat ini kami akan menjual batik arjuna ke online shope mbak vinca karna udh banyak yang mencoba dan rame pasarannya sekarang serba online jadi kami akan mencoba
- P : Apakah bu Monic memiliki keinginan untuk membuka cabang di seluruh kota besar di Pulau Jawa?
- N : ohh tentu dong mbak , semua pengusaha juga pasti ingin memperbanyak cabang tapi semua itu butuh proses ya mbak ga mudah makanya kami fokus dulu buat penjualannya dulu , dan batik arjuna juga sudah dipasarkan sampai ke luar jawa juga ada di kalimantan dan lampung.
- P : Apakah bu Monic berkeinginan menguasai semua segmen pasar?



N : iya karna bu monik menekuni bidang batik sudah dari dulu jadi mengenal pasarannya bagaimana dan sekarang pun batik arjuna sudah mempunyai banyak macam corak dan tidak hanya batik tulis aja ada batik cap dan macam desain baju jadi lebih beragam.

P : iyaudah mas itu tadi pertanyaan terakhir saya , hehe mas ali makasih sekali waktunya loh mas .

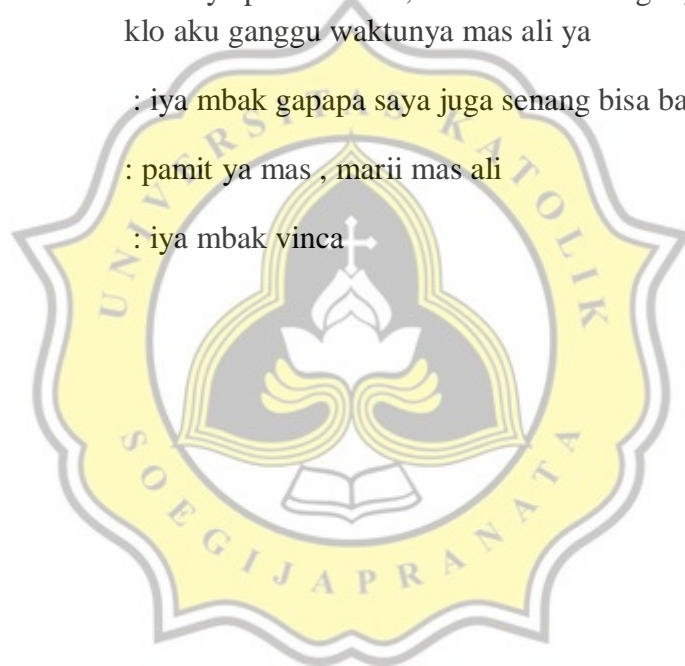
N : sama sama mbak vinca , dikenalin batik ke temen temennya juga mbak

P : ohh iya pasti to mas , aku makasih banget ya mas ali maaf klo aku ganggu waktunya mas ali ya

N : iya mbak gapapa saya juga senang bisa bantu sampeyan

P : pamit ya mas , marii mas ali

N : iya mbak vinca



Identitas Responden 6 :

Nama : Edi ( karyawan 5)  
Usia : 33 tahun  
Selaku : Penjahit  
P : Pewawancara  
N : Narasumber

P : Assalamualaikum . selamat pagi mas , benar ini mas Edi dari batik Arjuna semarang ya?

N : iya mbak, dengan saya sendiri . ada yang bisa dibantu mbak?

P : gini mas , karna kendala dengan kondisi pandemic seperti ini saya Vinca dari Unika semarang mau wawancara secara via telepon sama mas Ali berhubungan dengan batik arjuna semarang , boleh ganggu waktunya sebentar mas?

N : iya mbak silahkan

P : saya mulai sekarang wawancaranya ya mas Ed ?

N : okee mbak

P : jadi menurut mas Ed Apakah bu Monic memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya?

N : iya mbak bu monic punya mbak , karna modal utama dalam hal ini adalah kepercayaan diri yang kuat mbak

P : lalu mas ed Apakah bu Monic mampu memotivasi diri sendiri dalam menghadapi persaingan

dengan kompetitor?

N : iya mbak bu monik orang yang mampu memotivasi diri dengan memanfaatkan peluang yang ada mbak

P : Apakah bu Monic merupakan pemimpin yang mandiri dalam mengambil

keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga? Bagaimana cara agar usaha

yang dijalankan tetap berjalan dengan baik?

N : iyaa endingnya dia nanti ada solusi sendiri sih tapi lebih seringnya dia ngajak kami berdiskusi dahulu baru ada solusi yang keluar

P : oke mas ed terus Apakah bu Monic yakin atas kemampuan yang dimiliki untuk membuat produk?

N : iya dong pasti karna bu monik itu pasti punya rancangan rancangan baru dan motif motif baru mbak jadi sangat yakin

P : lalu mas ed Apakah bu Monic optimis bahwa usahanya dapat berkembang dan berhasil ?

N : tentu saja mbak karna dulunya kan batik arjuna itu cuman sepetak dan dikerjakan sendiri sekarang udah berkreasi di tulis dan cap

P : Apakah bu Monic memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target

dalam satu periode tertentu?

N : tentu saya batik arjuna itu sudah kita coba sampai ke luar negri loh mbak vinca dan motifnya pun unik dan beda dengan yang lainnya

P : oh ya mas ed , hebat sekali selalu membawa nama harum batik kita ya mas , trus Apakah bu Monic selalu mempertimbangkan perhitungan laba dalam

menjalankan usahanya?

N : klo usaha ya pasti dong kita butuh laba tapi selain laba service dari kita dan kepuasan customer itu nomer 1 mbak vinca

P : mmm itu penting sekali ya mas , lanjut ya mas ed , menurut mas ed Apakah bu Monic memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan

bisnis?

N : dibilang tekun ya tekun mbak buktinya di pandemic gini bu monik masih terus berusaha nyari orderan buat mempertahankan usaha nya

P : Apakah bu Monic mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam

mencapai sebuah hasil tertentu?

N : iyaa beliau itu pasti selalu punya planing yang pas buat usaha batik ini , dan untuk itu dia pasti punya tekad dan dorongan yang kuat mbak

P : Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu tampil penuh energic/ semangat?

N : iyaa mbak vinca tau sendiri klo bu monic orang nya periang jadi kita bisa kena semangat nya di setiap harinya mbak .

P : hahaha... iya mas lalu Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?

N : iya klo beliau sih kreatif mbak nggka insiatif lagi , kemaren aja bu monik udah ada planing buat masker batik mbak , boleh itu dicoba .

P : boleh lah mas nanti hehehe... ni mas terus apakah bu Monic berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya?

N : iya mbak kemaren itu ada garapan logo instansi yang hasilnya itu harus diulang ulang terus mbak karna itu pun kita belum pernah coba bikin jadi kita praktekin tapi alhamdulillah ya tetap memuaskan mbak.

P : Apakah bu Monic berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya?

N : iya itu semua pasti dibicarain seenggak enggak nya kita yang lembur buat pesenan yang model begitu mbak vinca

P : Apakah bu Monic berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen

dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya?

N : kalau banyak orderan disisi lain saya senang mbak karna kerjaan semakin banyak disisi lain juga itu bisa membantu saya dalam belajar lebih lagi dalam manajemen waktu yang baik dan benar mbak .

P : iya mas makin banyak orderan duit nya makin banyak yaa.. haha lalu mas ed Apakah bu Monic berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya

ketidaksesuaian pesanan?

N : klo ada yang tidak sesuai bu monik langsung sigap mbak diganti yang baru lagi mbak jadi itu prioritas kami bahwa customer puas.

P : trus Apakah bu Monic mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan

tugas masing-masing?

N : iya itu pasti bu monik selalu memberikan motivasi dan dorongan kepada kami supaya kami kerjanya makin giat dan dapat berkembang lagi dalam mendesain, mengoplos dalam proses membuat mbak.

P : menurut mas edi Apakah bu Monic mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas

dengan benar?

N : iya mbak bu monik bisa mengatur semua karyawannya sesuai dengan jobdesk nya masing2 seperti mencanting sendiri , ngecap sendiri , pewarnaan sendiri gitu

P : Apakah bu Monic dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan

seluruh proses usahanya?

N : iya mbak sering kan konflik karna kita kerja tim jadi bu monik bisa menyelesaikan masalah mbak contohnya aja seperti kemarin itu ada masalah dengan corak yang diinginkan konsumen tapi bu monik mencari jalan keluar yang membuat coraknya bisa sama dengan yang di inginkan dengan konsumennya .

P : keren ya mas langsung diselesaikan secepatnya ya

N : iya mbak memang begitu orang nya langsung tanggap

P : Apakah bu Monic menerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan

usaha?

N : iya mbak bu monik malahan sering sekali ada sesi dimana karyawannya disuruh ngasih masukan ke beliau supaya bisa bekerja lebih baik lagi mbak

P : Apakah bu Monic inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas?

N : iyaa kami memiliki desain khusus yang menandakan bahwa batik tulis itu memang khasnya batik arjuna dan selalu update mbak dengan zaman yang sekarang .

P : iya mas .. lalu Apakah bu Monic dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan

dalam produk baru yang orisinil/corak khas ?

N : rencananya sih mbak ini akan ada inovasi baru lagi dari batik arjuna karna sekarang ini hanya ada ecoprint murni jadi kami mengupayakan inovasi batik tulis dengan ecoprint ini termasuk gagasan baru dan konsep baru

P : lalu menurut mas edi Apakah bu Monic termasuk orang yang fleksibel?

N : iya sangat fleksibel beliau selalu ingin membuat batik bisa dikenal lewat mana saja dan selalu berinovasi dengan model model baru yang di combine dengan konsep batik lama jadi tidak meninggalkan nilai batik itu sendiri mbak

P : hmmm. . . Apakah bu Monic terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti

proses manajemen yang baru?

N : mengikuti mbak selalu , dalam hal alat dan bahan meningkatkan kualitasnya dan mengganti alat alat yang lebih modern mbak .

P : kalau menurut mas edi Apakah bu Monic membuat planning mengenai pemasaran yang akan datang?

N : kembali lagi mbak , karna sekarang jaman digital batik arjuna akan mengikuti perkembangan dengan mendaftarkan batik arjuna ke jualan online yang masih rame ini mbak. itu mungkin sesuatu planing yang bu monik buat mbak .

P : Apakah bu Monic memiliki keinginan untuk membuka cabang di seluruh kota

besar di Pulau Jawa?

N : iya pasti ingin mbak sekarang ini sedang menuju kesitu mbak karna membuka outlite tidak mudah jadi kami sedang memfokuskan penjualan kami ke luar jawa supaya dapat dikenal lebih lagi dan menjadi modal kami bisa membuka beberapa outlite mbak .

P : banyak outlite banyak rejeki ya mas hahaha

N : iya mbak semoga saja ya

P : okey mas edi , ini pertanyaan terakhir yang saya tanyakan Apakah bu Monic berkeinginan menguasai semua segmen pasar?

N : tentu saja ingin mbak karna sekarang ini batik arjuna sudah banyak pilihan corak , warna bahkan tulis dan cap bisa di pilih jadi masyarakat dapat memilih lebih gampang dan sesuai dengan isi dompetnya mbak .

P : okey mas edi , sebelumnya terimakasih waktunya yang udah diluangkan buat wawancara online ini , saya doakan semoga batik arjuna dapat menjadi outlite batik disemarang yang mencambah ke berbagai kota dan berkembang

N : makasih mbak

P : karna wawancaranya udah selesi saya mohon pamit ya mas edi , makasih sekali waktu yang udah diberikan . assalamualaikum mas

N : walaikumsallam

Identitas Responden 7 :

Nama : Bayu ( karyawan 6)

Usia : 29 tahun

Selaku : Penjahit

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : Assalamualaikum . selamat pagi mas , benar ini mas Bayu dari batik Arjuna semarang ya?

N : iya mbak, dengan saya sendiri . ada yang bisa dibantu mbak?

P : gini mas , karna kendala dengan kondisi pandemic seperti ini saya Vinca dari Unika semarang mau wawancara secara via telepon sama mas Ali berhubungan dengan batik arjuna semarang , boleh ganggu waktunya sebentar mas?

N : boleh mbak saya juga lagi free ini mbak, gimana?

P : kebetulan sekali mas , saya mulai sekarang boleh mas?

N : silahkan mbak vinca

P : Jadi menurut mas Bayu Apakah bu Monic memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya?

N : iya pasti nya memiliki mbak karna bu monic selalu menanamkan kepada kami kepercayaan diri terhadap produk kita itu penting

P : lalu mas bayu Apakah bu Monic mampu memotivasi diri sendiri dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor?

N : iya mbak vinca bu monik orang yang bisa memotivasi diri sendiri dan selalu melihat peluang yang ada mbak

P : Apakah bu Monic merupakan pemimpin yang mandiri dalam mengambil keputusan ketika terjadi hal-hal yang tidak terduga? Bagaimana cara agar usaha

yang dijalankan tetap berjalan dengan baik?



N : Bu monik lebih sering berdiskusi dulu sih mbak klo biasanya , jadi nanti bisa di temukan solusinya bersama

P : kebersamaan ya mas bayu , tapi kita lanjut ya. bu Monic yakin atas kemampuan yang dimiliki untuk membuat produk ga sih?

N : iya dong karna bu monik sudah dari dulu mempelajari dan jatuh cinta kepada batik jadi tetep yakin

P : oke mas bayu Apakah bu Monic optimis bahwa usahanya dapat berkembang dan berhasil ?

N : iyaa dong mbak vinca buktinya aja sampai sekarang batik arjuna masih eksis di dunia perbatasan semarang dan jawa tengah tentunya.

P : Apakah bu Monic memiliki kebutuhan akan prestasi untuk meraih satu target

dalam satu periode tertentu?

N : kalau bu monik itu selalu punya target mbak vinca dan kita harus bisa membuat sesuatu hal yang baru dan unik supaya dikenang masyarakat

P : trus mas bayu Apakah bu Monic selalu mempertimbangkan perhitungan laba dalam menjalankan usahanya?

N : klo bicara laba ya tentu saja mbak vinca kita kan juga butuh makan tentunya kan dari laba itu jadi laba penting sih untuk mempertahankan usaha bu monik

P : iya mas memang penting itu mas , lalu menurut mas bayu Apakah bu Monic memiliki ketekunan dan ketabahan dalam meraih suatu tujuan bisnis?

N : punya mbak beliau orang nya tabah dan tekun sekali dalam yang di seriusinnya

P : Apakah bu Monic mempunyai tekad kerja keras dan dorongan yang kuat dalam

mencapai sebuah hasil tertentu?

N : iya pasti mbak beliau itu kerja keras dan punya dorongan yang kuat untuk hasil yang luar biasa

P : Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu tampil penuh energic/ semangat?

N : klo itu sudah pasti dong mbak masak bu monik gak energik kan mbak vinca tau sendiri bu monik setiap hari nya selalu semangat

P : iya mas hehehe bener juga ya mas jadi ketularan ga jadi males gt ya mas , lanjut ke pertanyaan berikutnya ya mas . Apakah bu Monic dalam meraih hasil, selalu banyak Inisiatif/ ide untuk dijalankan?

N : iya mbak banyak inisiatif dan orang nya kreatif project pandemic ini ya kita bikin masker batik mbak udh ada rancangannya juga .

P : okeee mas bayu , Apakah bu Monic berani mengambil resiko untuk memenuhi permintaan konsumen, meski belum pernah membuat sebelumnya?

N : iya mbak itu kembali lagi yang tadi bahwa kepuasan customer itu penting buat kami jadi mau sudah atau belum pernah kami berusaha buat kan mbak.

P : Apakah bu Monic berani mengambil tantangan untuk memenuhi pesanan meskipun batas waktu pengerjaan kurang dari standar waktu biasanya?

N : iya dipercepat gitu bisa mbak tapi kan pasti bu monik itu udah ada perhitungannya sendiri dari segi motif , desain dan warna bahannya mbak jadi itu udah aman

P : Apakah bu Monic berani mengambil tantangan berupa pesanan dari konsumen

dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya?

N : iya berani dong mbak , semakin banyak kan kami juga semakin bahagia . kemarin aja ada orderan yang kami biasanya kerjakan 3 minggu itu 50 pcs tapi ini mintanya 100 pcs dan hasilnya selesi dan memuaskan mbak vinca.

P : 2 kali lipat dari biasanya ya mas bayu , trus Apakah bu Monic berani menanggung resiko adanya kerugian jika adanya ketidaksesuaian pesanan?

N : iya berani contoh aja kemaren belum lama ini juga ada sedikit miss komunikasi dari customer masalah warna yang dipakai dan itu 40 potong yang dikerjakan , karna bu monik tanggung jawab ya langsung di ganti

warna walaupun rugi alat , bahan , waktu dan tenaga lemburan kami mbak , begitu.

P : wahh banyak ya mas , seperti itu ga masalah mas ? rugi gak itu mas

N : iya itu udah resiko mbak klo ada miss komunikasi tapi kan itu bukti pertanggung jawaban dari batik arjuna mbak .

P : trus mas Apakah bu Monic mampu memberi motivasi para karyawan dalam menjalankan tugas masing-masing?

N : bu monik itu sering kasih bonus jadi kita semakin giat dan termotivasi untuk menyelesaikan pekerjaan kami mbak

P : Menurut mas bayu Apakah bu Monic mampu mengatur seluruh karyawan agar menjalankan tugas

dengan benar?

N : iya mbak bu monik dapat mengatur semuanya menjadi kesatuan mbak , karna dia bisa menentukan jobdesk nya masing masing seperti mewarnai sendiri , menjahit sendiri , mendesain sendiri layaknya pemimpin yang menentukan anak buahnya lah mbak.

P : Apakah bu Monic dapat menyelesaikan konflik yang muncul terkait dengan

seluruh proses usahanya?

N : iyaa bisa menyelesaikan masalah dengan cepat mbak karna kemarin itu ada masalah dalam jahitan yang ukurannya berbeda dengan badan konsumennya maka bu monik langsung cek ulang dan bongkar lagi jahitannya mbak.

P : gerak cepat sekali ya mas bu monik .. hehe

N : iya mbak orang nya ga mau ada kesalahan sedikit pun

P : selanjutnya mas Apakah bu Monic menerima kritik dan saran dari orang lain untuk kemajuan usaha?

N : sepertinya bukan kritik ke beliau ya mbak lebih ke sharing ya karna mungkin karyawannya ada yang mengetahui lebih lagi dengan corak dan warna yang masih trending dikalangan zaman sekarang jadi lebih ke sharing mbak beliau menerima semua masukan itu.

P : Apakah bu Monic inovatif dalam menghasilkan produk-produk baru yang khas?

N : batik khas dari batik arjuna adalah corak kontemporer mbak , itu juga salah satu inovasi beliau dan mungkin akan selalu update dengan perkembangan.

P : terus ni mas Apakah bu Monic dapat menyerap gagasan-gagasan baru untuk diwujudkan dalam produk baru yang orisinil/corak khas ?

N : iya ni mbak kami lagi ada rencana mengembangkan batik tulis yang di buat konsep baru dengan menggunakan ecoprint mbak dan itu merupakan gagasan baru yang bisa kita coba mbak.

P : jadi batik arjuna berinovasi ya mas mengikuti zaman yang ada ya mas

N : harus mbak karna persaingan sekarang sudah semakin ketat jadi kami harus bisa berupaya berinovasi dengan semua yang ada mbak.

P : oke mas terus menurut mas bayu Apakah bu Monic termasuk orang yang fleksibel?

N : beliau sangat fleksibel mbak dan mudah beradaptasi dengan jaman sekarang ini kami sedang berinovasi dengan masker batik yang banyak pesannya mbak .

P : Apakah bu Monic terus memperbaiki sistem manajemen agar mampu mengikuti

proses manajemen yang baru?

N : bu monik masih terus memperbaiki sistem yang ada mbak dalam penetapan jobdesk dari masing masing orang mbakyang diharapkan mampu mencapai target produksi dengan kualitas yang lebih baik lagi.

P : kalau menurut mas bayu Apakah bu Monic membuat planning mengenai pemasaran yang akan datang?

N : ni lagi tahap batik arjuna mau lanjut jualan di online shop mbak banyak aplikasi kan sekarang yang bisa dipakai mbak jadi jualan akan terasa lebih mudah itu planing bu monik untuk kedepannya mbak .

P : Apakah bu Monic memiliki keinginan untuk membuka cabang di seluruh kota

besar di Pulau Jawa?

N : kalau membuka outlite di beberap kota di jawa itu sudah terpikirkan mbak cuman kan kami juga butuh persiapan yang matang karna butuh waktu dan tenaga tentunya , cuman untuk saat ini batik arjuna sudah dikenal luar pulau jawa seperti kalimantan dan lampung mbak.

P : okey mas bayu last question. Apakah bu Monic berkeinginan menguasai semua segmen pasar?

N : iya diharapkan sih bisa menguasai semua segmen mbak lebih lagi orang yang udah beli dan berlangganan dengan batik arjuna masih menjadi langganan kami karna sudah mengetahui kualitas dari batik kami dan macam macam desain yang kami buat mbak.

P : berhubung wawancara udah selesi saya ucapkan terima kasih sekali mas bayu atas waktu yang udah diluangkan buat saya , saya mohon maaf jika ada tutur kata saya yang kurang berkenan ya dalam wawancara tadi.

N : engga mbak , gapapa

P : saya berdoa semoga batik arjuna bisa menjadi lebih baik lagi dan lebih berkembang lagi dari sekarang ini dan karyawannya semakin sejahtera dalam ekonomi dan pekerjaan nya

N : makasih mbak vinca

P : saya mohon pamit ya mas bayu , makasi atas waktunya ya mas .  
assalamualaikum

N : walaikumsallam

**Lampiran 3. Foto Responden**



**Mas Danu sedang memperlihatkan proses menyanting**





**Foto pemilik Batik Arjuna**



**Foto dengan pemilik Batik Arjuna**



**7.76%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

**0.2% IN QUOTES**

## Report #12022185

**PENDAHULUAN** Latar Belakang Wirausaha memegang peran penting dalam ekonomi Indonesia, karena aktivitas wirausaha dianggap dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi, produktivitas, inovasi dan penyerapan tenaga kerja. Selain itu, aktivitas kewirausahaan yang ditandai dengan bertambahnya wirausaha dan dengan berkurangnya usaha, menunjukkan dinamika ekonomi, yang menunjukkan bagaimana efisiensi dan inovasi diperlukan dalam keberlanjutan usaha. Jumlah wirausaha di Indonesia menembus 3,1 persen dari total jumlah penduduk yang saat ini sekitar 260 juta jiwa atau sekitar 8,06 juta jiwa, angka tersebut melampaui standar internasional sebanyak 2 persen. Pada tahun 2016, rasio wirausaha di tanah air baru 1,65 persen, hingga akhir tahun 2017 telah mencapai lebih dari 3,1 persen dan diperkirakan akan terus meningkat mencapai 5 persen di tahun 2019 atau sama dengan yang dicapai Malaysia saat ini. Walaupun sudah mencapai 8,06 juta jiwa namun jumlah wirausaha di Indonesia masih terbilang rendah, dibanding negara lain, seperti Singapura yang telah mencapai 7 persen dan Malaysia sebesar 5 persen. Kemenperin dan Kementerian Koperasi dan UKM berkomitmen terus berupaya meningkatkan jumlah wirausaha di Indonesia, diantaranya dilakukan melalui sejumlah pelatihan, pengembangan usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM