

## **PANDUAN WAWANCARA**

### **IDENTIFIKASI PRINSIP EFEKTUASI WIRAUSAHA PADA PENGUSAHA MEBEL CV TERBANG SURYA ANUGERAH**

#### ***Bird in hand principle***

1. Sudah berapa lama CV. Terbang Surya Anugerah berdiri?
2. Bagaimana awal mula CV. Terbang Surya Anugerah berdiri?
3. Apakah yang membuat bapak yakin dalam memulai bisnis mebel ini ?
4. Apakah menurut bapak perlu untuk mengenali diri sendiri dalam membangun usaha ?
5. Kemampuan apa yang bapak miliki untuk mendirikan usaha mebel ini?
6. Apa saja yang mendorong bapak dalam membuka usaha ini?

#### ***Affordable Loss Principle***

7. Upaya apa saja yang bapak lakukan demi membangun bisnis ini sejak muda?
8. Bagaimana cara bapak mengelola keuangan dalam memulai bisnis ini?
9. Bagaimana cara bapak mengelola waktu, uang dan tenaga sehingga dapat efisien dalam menjalankan bisnis ini?

#### ***Crazy Quilt Principle***

10. Bagaimana cara bapak membangun hubungan terhadap setiap partner (pemasok kayu, distributor cat mebel, distributor mesin pemotong kayu dan lain-lain.) supaya memiliki Kerjasama yang baik?
11. Bagaimana cara bapak menyikapi setiap customer dengan keinginan yang berbeda-beda?
12. Bagaimana cara bapak mempertahankan partner bisnis maupun customer yang sudah ada?

#### ***Lemonade Principle***

13. Apa saja yang bapak pikirkan dan usahakan untuk mengembangkan usaha mebel ini?
14. Bagaimana cara bapak menyikapi mengenai perkembangan jaman dalam dunia mebel?
15. Apa saja masalah yang sering timbul ketika bapak mencoba sesuatu yang baru?
16. Bagaimana cara mengatasi masalah baru yang timbul?

17. Apa saja yang bapak lakukan untuk mengembangkan wawasan di bidang mebel ini?

***Pilot in the Plane Principle***

18. Apa saja usaha yang bapak lakukan dalam mempertahankan usaha ini?

19. Apakah bapak sudah memikirkan dalam pengembangan usaha ini kedepannya?

20. Target baru apa yang sudah bapak persiapkan?



LAMPIRAN

No.	Teori Efektuasi	Indikator	Pemilik	Manager	Kepala Keuangan
1.	The Bird-in-Hand Principle	1. Memiliki pengetahuan ketika pertama membuka usaha mebel ini seperti design gambar mebel, jenis-jenis bahan yang digunakan.	Pemilik memiliki kemampuan desain interior dan saya suka membuat berbagai desain interior. Misalnya ide mengenai desain pembuatan meja dari kayu	pemilik memiliki kemampuan memilih jenis bahan yang digunakan dalam membuat mebel Misalnya : membuat kursi kayu jati untuk ruang makan	pemilik memiliki kemampuan design sehingga perusahaan berjalan dengan baik.
		2. Kemauan untuk mempelajari dan memperdalam pemahaman di bisnis mebel dalam meningkatkan sumberdaya dalam bentuk barang dan pengetahuan yang dimiliki	Pemilik memiliki bekal pengetahuan dari kuliah, dan Pemilik mengembangkannya.	Pemilik sering mengikuti seminar mengenai usaha mebel	pemilik rajin mencari informasi mengenai bahan dan alat terbaru untuk pembuatan mebel. Misalnya pengetahuan mengenai poplar kayu yang lebih murah
		3. Mengenal diri sendiri dan yakin akan membangun usaha mebel.	Pemilik yakin karena memiliki cita-cita dan semangat tekad untuk membangun usaha mebel ini sejak kuliah	pemilik selalu memperhatikan setiap model tren mebel yang banyak digemari pelanggan. Misalnya kesukaan pelanggan	pemilik selalu meningkatkan kemampuannya termasuk memilih bahan mebel dengan tepat. Misalnya

				adalah model konsultasi dengan klien	
2.	Affordable Loss Principle	1. Memilih mengorbankan waktu luang saat kuliah demi membangun usaha mebel ini.	Pemilik memakai waktu extra Pemilik untuk mengasah kemampuan desain, menentukan bahan-bahan yang akan dipakai. Misalnya mengorbankan waktu luang tersebut untuk bekerja.	pemilik mengorbankan hari libur lebih banyak untuk mencari referensi desain mebel	pemilik mengorbankan waktu dan tenaga. Misalnya Pemilik bisa membagi setiap aspek seperti waktu, uang, tenaga dan memprioritaskan apa yang penting dan mengurangi apa yang tidak perlu
		2. Mengorbankan upah yang ia peroleh ketika masih bekerja sebagai karyawan.	Pemilik menyisihkan upah untuk membangun usaha mebel dengan mulai membeli bahan-bahan seadanya	Pemilik mengumpulkan upah untuk mempromosikan usaha mebelnya	Pemilik mengumpulkan upah agar bisa mendirikan usaha
		3. Berani meninggalkan zona nyaman sebagai karyawan demi membangun usaha mebel	Pemilik memulai dengan kemampuan yang Pemilik miliki, mencoba mengambil resiko dengan membangun usaha sendiri. Saya memberikan garansi	mempromosikan usaha mebel yang sudah ia bangun dengan memulai memperkenalkan kepada orang-orang sekitar	Pemilik berani bertanggung jawab atas klien yang dijanjikan. Misalnya dengan menepati setiap janji kepada customer kapan produk yang dipesan jadi
3.	Crazy Quilt Principle	1. Cara pengusaha menjalin relasi dengan pengusaha mebel lainnya.	Pemilik berpartisipasi dalam komunitas mebel	Pemilik menambah relasi saat mengikuti seminar bisnis mebel	pemilik bertukar pikiran dan pendapat dengan pengusaha mebel lainnya

		2. Cara untuk mempertahankan dan terus membangun relasi yang baik dengan pembeli	Pemilik memberikan perjanjian garansi dan melakukan pengerjaan tepat waktu	Pemilik bersikap baik dan sabar dengan pembeli	Pemilik memberikan potongan harga yang cukup dan sudah disesuaikan dengan bahan dll nya
		3. Prinsip berbisnis yang telah disepakati bersama dengan partner	Pemilik menetapkan bahwa dalam bekerja harus selalu jujur	Pemilik memberi peraturan bahwa tidak boleh ada kecurangan.	Pemilik menyatakan harus selalu bekerjasama dengan baik
4.	Lemonade Principle	1. Kemampuan untuk terus berkreasi dalam mengembangkan inovasi usaha.	Pemilik selalu mencoba menggambar desain mebel yang baru . Misalnya konsumen yang ingin membuat lemari dapur gantung bahan dengan harga yang lebih murah, maka ia akan menyarankan akan menggunakan kayu particle board dan mdf model modern	Pemilik mempelajari pangsa pasar, kebutuhan klien	Pemilik meningkatkan kegiatan pemasaran produk
		2. Cara untuk mengatasi berbagai masalah yang ada dalam usahanya	Pemilik berkomunikasi dengan baik kepada klien maupun para karyawan	Pemilik berdiskusi dengan setiap karyawan untuk mencari solusi disetiap masalah	Pemilik memperbaiki dan bertanggung jawab setiap ada kesalahan. Misalnya konsumen yang memesan meja kayu dengan ukuran 90x90, namun karyawan CV. Terbang

					Surya Anugerah salah dalam membuat ukuran meja kayu. Maka pemilik akan berdiskusi dengan karyawan apakah bisa mengganti produk tersebut.
		3. Mempunyai wawasan yg luas	Pemilik tidak pernah berhenti untuk belajar dan menggali potensi diri Pemilik.	Pemilik tidak berhenti mengembangkan desain mebel. Misalnya pada awal usaha CV. Terbang Surya Anugerah pernah mengalami kekurangan bahan baku kayu	pemilik juga masih terus belajar apa yang dibutuhkan para kliennya
5.	Pilot in the Plane Principle	1. Melakukan tindakan yang akan mempertahankan usahya	Pemilik sudah menyeimbangkan modal dengan bahan yang ada agar efektif dan seimbang antara pengeluaran dan pemasukan	Pemilik membeli menurunkan harga jual mebel. Misal harga mebelnya yang semula 1.900.000 menjadi Rp 2.300.000 malah membuat pelanggan berkurang	Pemilik mengambil keuntungan yang sedikit
		2. Mempunyai rencana untuk perkembangan selanjutnya	Pemilik akan mengumpulkan modal untuk membangun kantor yang baru	Pemilik membuat model yang unik agar menarik para klien	Pemilik bisa menambah cabang lagi. Misalnya

				furniture untuk anak-anak.	
		3. Mempunyai pandangan kedepan mengenai usahanya	Mimpi Pemilik adalah ingin membuat cabang baru selain di kota semarang	Pemilik ingin Mengembangkan usaha sampai diluar kota semarang	Pemilik ingin menambah karyawan dan membuka cabang baru di kota lain



No.	Indikator	Pemilik	Manager	Kepala Keuangan
1	Sudah berapa lama CV. Terbang Surya Anugerah berdiri?	Pemilik mendirikan usaha ini pada tahun 2014 setelah Pemilik lulus kuliah, karena sebelumnya Pemilik sudah pernah bekerja dibidang mebel ketika sedang kuliah.	Sejak tahun 2014, Pemilik sudah bekerja sejak perusahaan ini dibentuk.	Sejak tahun 2014.
2	Bagaimana awal mula CV. Terbang Surya Anugerah berdiri?	Karena Pemilik sudah memiliki tempat sendiri untuk memulai usaha ini, maka Pemilik bertekad untuk mencoba membuka usaha mebel berdasarkan pengalaman yang Pemilik miliki ketika dulu bekerja di bidang mebel.	Karena Pemilik sudah bekerja ketika perusahaan ini didirikan, Pemilik diajak untuk mengembangkan usaha ini sejak dari awal dan dipercayakan sebagai manager.	Pemilik kurang tahu mengenai sejarah berdirinya perusahaan ini, karena Pemilik baru bergabung di tahun 2017.
3	Apakah yang membuat bapak yakin dalam memulai bisnis mebel ini ?	Karena Pemilik sudah pernah bekerja dibidang ini, dan Pemilik merasa bidang ini cocok dengan keahlian Pemilik.	Karena Pemilik mengenal pemilik dan mengetahui kemampuan yang dimilikinya, maka Pemilik yakin untuk bekerja di bisnis mebel ini.	Pemilik memiliki kemampuan dan Pemilik juga tertarik di usaha bidang mebel.
4	Apakah menurut bapak perlu untuk mengenali diri sendiri dalam membangun usaha ?	Menurut Pemilik sangat perlu, karena jika Pemilik tidak mengenal diri Pemilik sendiri maka Pemilik tidak akan yakin dengan apa yang Pemilik usahakan maupun kerjakan.	Perlu, karena yang mengenal diri sendiri adalah kekuatan yang paling utama yang harus dimiliki seseorang.	Sangat perlu, apabila kita tidak mengenali diri kita sendiri kita tidak bisa mengerjakan sesuatu secara maksimal.



5	Kemampuan apa yang bapak miliki untuk mendirikan usaha mebel ini?	Karena Pemilik dulu kuliah di jurusan arsitek dan Pemilik sudah pernah bekerja di bidang mebel, jadi Pemilik punya kemampuan dalam hal mendesain maupun pengetahuan dasar di bidang mebel.	Pemilik ditunjuk sebagai manger, karena Pemilik mempunyai kemampuan untuk mengelola SDM yang ada.	Pemilik memiliki kemampuan dalam akuntansi dan perpajakan, dan Pemilik juga tertarik di bidang mebel.
6	Apa saja yang mendorong bapak dalam membuka usaha ini?	Pemilik mempunyai kemampuan dibidang ini dan terdorong untuk memanfaatkan peluang dari kemampuan yang Pemilik miliki.	Pemilik melihat peluang ketika bergabung dalam usaha ini, karena Pemilik merasa ada sesuatu yang berbeda dengan perusahaan lainya.	Pemilik merasa pertanyaan ini tidak cocok untuk Pemilik.
7	Upaya apa saja yang bapak lakukan demi membangun bisnis ini sejak muda?	Pemilik mengasah kemampuan desain Pemilik ketika kuliah, Pemilik kuliah sambil bekerja di bidang mebel, Pemilik memanfaatkan waktu luang untuk terus belajar mengenai perkembangan mebel.	Mencari dan mentraining karyawan yang kompeten di bidang mebel untuk dapat direkrut.	Pemilik merasa pertanyaan ini tidak cocok untuk Pemilik.
8	Bagaimana cara bapak mengelola keuangan dalam memulai bisnis ini?	Pemilik mengatur dan menghitung setiap pendapatan dan pengeluaran dengan baik, supaya setiap dana dapat dikelola secara maksimal.	Untuk lebih detailnya bisa ditanyakan kepada Pemilik dan Kepala keuangan saja yang lebih mengerti.	Pemilik mengatur setiap cashflow yang akan digunakan untuk pembelian maupun pengeluaran supaya setiap dana yang ada dapat digunakan dengan baik.
9	Bagaimana cara bapak mengelola waktu, uang dan tenaga sehingga	Pemilik membagi setiap aspek seperti waktu, uang, tenaga dan memprioritaskan apa yang penting	Pemilik mengatur dan membuat jadwal, supaya Pemilik dapat	Selalu focus terhadap apa yang menjadi tanggung

	dapat efisien dalam menjalankan bisnis ini?	dan mengurangi apa yang tidak perlu.	memaksimalkan semua aspek yang Pemilik miliki.	jawab yang harus diselesaikan.
10	Bagaimana cara bapak membangun hubungan terhadap setiap partner (pemasok kayu, distributor cat mebel, distributor mesin pemotong kayu dan lain-lain.) supaya memiliki Kerjasama yang baik?	Pemilik selalu melakukan Pembayaran dengan tepat waktu, bersikap ramah dan baik, supaya setiap partner percaya terhadap Pemilik, karena kepercayaan adalah hal yang paling penting.	Selalu memfollow up secara rutin, menanyakan kabar, memberikan hadiah, dan lain lain.	Bersikap baik dan ramah dan selalu memberikan respon dengan cepat.
11	Bagaimana cara bapak menyikapi setiap customer dengan keinginan yang berbeda-beda?	Pemilik berusaha untuk memenuhi setiap keinginan customer, namun apabila tidak bisa, Pemilik akan berusaha untuk mencari jalan tengah yang terbaik.	Mencoba untuk mengerti setiap keinginan customer dan mendiskusikannya dengan baik.	Mendengarkan pendapat customer dengan baik dan mendiskusikannya dengan baik.
12	Bagaimana cara bapak mempertahankan partner bisnis maupun customer yang sudah ada?	Menepati setiap janji, memberikan garansi terhadap customer, memfollow up secara berkala, dan lain lain.	Tidak menunda setiap permasalahan kecil yang timbul, misal seperti adanya miss komunikasi, maupun selisih pendapat, dan tetap bersikap baik.	Bertanggung jawab terhadap kepuasan partner dan customer, supaya mereka akan terus bekerja sama dengan kita.
13	Apa saja yang bapak pikirkan dan usahakan untuk mengembangkan usaha mebel ini?	Pemilik mencoba untuk masuk di pasar online supaya dapat banyak orang dapat tahu setiap produk Pemilik.	Pemilik berdiskusi dengan pemilik untuk mengerti apa yang sudah pemilik rencanakan dan berusaha bersama untuk mewujudkannya.	Melakukan promosi dan memfollow up setiap customer dengan rutin.

14	Bagaimana cara bapak menyikapi mengenai perkembangan jaman dalam dunia mebel?	Pemilik akan terus mengikuti perkembangan jaman dan menerapkannya pada mebel yang Pemilik produksi.	Tentu harus mengikuti perkembangan jaman, karena jika tidak mengikuti, pastilah perkembangannya akan terhambat.	Selalu antusias dengan setiap perkembangan yang ada, namun tidak mengorbankan esensi utama dari perusahaan ini.
15	Apa saja masalah yang sering timbul ketika bapak mencoba sesuatu yang baru?	Seringnya ada masalah yang timbul, misal ketika Pemilik membuat sebuah produk dengan model baru, belum tentu pasar akan suka dengan produk tersebut.	Pastinya akan membutuhkan sumber daya yang lebih, dan belum tentu sesuatu yang baru tersebut akan menguntungkan, tapi tidak ada salahnya mencoba sesuatu yang baru.	Apabila produk yang baru tidak diterima, pastinya akan ada banyak tenaga, dana, maupun waktu yang terbuang.
16	Bagaimana cara mengatasi masalah baru yang timbul?	Mencoba mencari jalan keluar dan identifikasi penyebab masalah tersebut. Misal apa bila seperti pembuatan produk model baru, mungkin ada beberapa hal yang harus dirubah, dan lain lain.	Berdiskusi dengan tim yang ada untuk mencari jalan keluar, dan membenahi supaya tidak terulang lagi.	Mencari sumber masalah tersebut dan mendiskusikan dengan tim supaya dapat diselesaikan.
17	Apa saja yang bapak lakukan untuk mengembangkan wawasan di bidang mebel ini?	Pemilik mempelajari contoh produk dari beberapa perusahaan mebel baik dalam maupun luar negeri, cara memasarkan produk, dan lain lain.	Pemilik sering diajak oleh pemilik untuk mengikuti seminar maupun pameran untuk dapat menganalisa dan menerapkannya pada produk kami.	Pemilik sering mencari beberapa ide dalam bidang mebel ini melalui online, misal lewat youtube, majalah, dan lain lain.
18	Apa saja usaha yang bapak lakukan dalam mempertahankan usaha ini?	Pemilik akan mengevaluasi setiap kinerja dari perusahaan Pemilik setiap seminggu sekali, dan apabila ada masalah Pemilik akan berdiskusi dengan tim Pemilik untuk segera mencari solusinya.	Kami sering mengevaluasi mengenai kinerja dan setiap masalah yang dihadapi.	Mengajak tim untuk selalu mengusahakan yang terbaik di setiap bidangnya masing masing.

19	Apakah bapak sudah memikirkan dalam pengembangan usaha ini kedepannya?	Sudah, Pemilik berencana untuk mengembangkan usaha ini dengan menambah karyawan dan alat supaya pengerjaan produksi kami menjadi maksimal.	Sudah, rencana kami akan membuka cabang baru di kota lain.	Sudah, pemilik dan manager sudah membuat rencana untuk mengembangkan usaha ini lewat penambahan SDM
20	Target baru apa yang sudah bapak persiapkan?	Pemilik sedang mempersiapkan untuk mendirikan cabang baru di jawa tengah.	Pemilik melakukan survey di beberapa kota di jawa tengah untuk membuka cabang baru.	Pemilik memiliki rencana untuk mendirikan cabang di kota lain di jawa tengah.





**8.81%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

## Report #13361469

BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Masalah Di era modern ini dapat kita lihat bahwa sulitnya mendapatkan lapangan pekerjaan, bukan hanya untuk golongan yang berpendidikan SMK/SMA saja namun bagi para S1 pun sudah mulai kesulitan mencari lapangan pekerjaan, karena begitu banyaknya lulusan S1 dan kurangnya lapangan pekerjaan pada saat ini. Beberapa mahasiswa berfikir untuk berwirausaha saja setelah lulus dari perguruan tinggi, hal tersebut menjadi sebuah alternative dari masalah pengangguran ketika tidak mendapatkan pekerjaan di instansi-instansi besar atau pemerintahan. Dengan demikian kita para lulusan S1 diharapkan bisa menciptakan lapangan pekerjaan bagi diri kita dan juga orang lain. Entrepreneurship merupakan pekerjaan yang diminati banyak orang karena dapat bekerja sendiri tanpa mengikuti arus, mengatur sendiri tanpa mengikuti perintah orang lain dan membuat organisasi sendiri. Bahkan tidak sedikit juga orang yang berpikir luas mengenai hambatan yang akan dihadapi kedepannya saat

