



1. Kuesioner pengusaha

KUESIONER

Nama :

Alamat :

No hp/telp :

Lama bisnis :

1. Menjadi pengusaha tentunya akan mengurangi waktu bersama keluarga.

Apakah keluarga terdekat juga turut mendukung anda ketika memilih untuk jadi pengusaha? Ya / Tidak (*)

Jika mendukung maka bagaimana bentuk dukungan yang mereka berikan dan apa dampak dukungan keluarga bagi bisnis anda? (misal : motivasi, ide, dll)

2. Apakah anda memahami dan mengetahui sasaran pasar anda? Ya / Tidak(*)

Bagaimana respon konsumen tentang produk anda?

-
-
3. Apakah anda sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produk anda?

-
-
4. Apasaja organisasi yang pernah dan sedang anda ikuti ?
Bagaimana keaktifan anda di dalam organisasi yang anda ikuti?

-
-
5. Pentingkah menjalin hubungan yang dekat dengan *stakeholder* (konsumen,suplier,rekan bisnis,pemerintah) Ya / Tidak
Bagaimana feedback yang anda dapatkan ketika memiliki hubungan yang dekat dengan *stakeholder*?

-
-
6. Apakah anda aktif dalam memberikan gagasan ketika sedang rapat IWAPI? ? Ya / Tidak
Bagaimana respon peserta rapat terhadap gagasan anda?

7. Bagaimana cara anda dalam mengkomunikasikan product knowledge kepada konsumen?

8. Bagaimana cara anda mendapatkan pengetahuan tentang produk yang tepat bagi konsumen anda?

9. Bagaimana cara anda mendapatkan pengetahuan tentang pemberian pelayanan yang baik untuk konsumen?

Menurut anda bagaimanakah pelayanan yang tepat untuk konsumen?

10. Apakah anda bersedia menerima kritik dari konsumen ? Ya / Tidak
Menurut anda apasaja peran dari kritik konsumen dalam menunjang
kemajuan performa berbisnis anda?

11. Berapa sering anda mengikuti seminar, training dan workshop tentang
bisnis?

Bagaimana dampak mengikuti training dan workshop bagi kemajuan
performa bisnis anda ?

12. Fasilitas (teknologi, pelayanan, *customer care*, dll)seperti apa yang anda
berikan kepada konsumen serta pihak yang terkait dalam bisnis anda
dalam menunjang kesuksesan bisnis anda?

13. Faktor keuangan dan permodalan adalah hal yang sangat penting dalam bisnis. Bagaimana pengadaan modal bagi bisnis anda? Mengapa anda memilih cara pengadaan modal seperti itu?

14. Bagaimana cara anda untuk dapat membaca peluang dan menjadikannya keuntungan bagi bisnis anda?

15. Berapa banyak produk baru yang tercipta setiap tahunnya?

16. Apa impian paling besar anda tentang kesuksesan bisnis yang sedang anda jalankan dan bagaimana anda berusaha mewujudkannya?

17. Apakah anda masih terjun langsung menangani bisnis anda? Ya / Tidak
Apa saja dampak partisipasi anda secara langsung terhadap kemajuan bisnis anda ?



2. Kuesioner Keluarga (Suami)

KUESIONER

Nama :

Alamat :

No hp/telp :

1. Bagaimanabentuk dukungan yang anda berikan dan apa dampak dukungan keluarga bagi bisnis Ibu Sasono? (misal : motivasi,ide,dll)

2. Sejauh yang anda tahu, apasaja organisasi yang pernah dan sedang diikuti oleh Ibu Sasono dan bagaimana keaktifan Ibu Sasono di dalam organisasi yang diikuti?

3. Sejauh yang anda tahu, bagaimana Ibu Sasono menyikapi kritik yang diberikan oranglain?

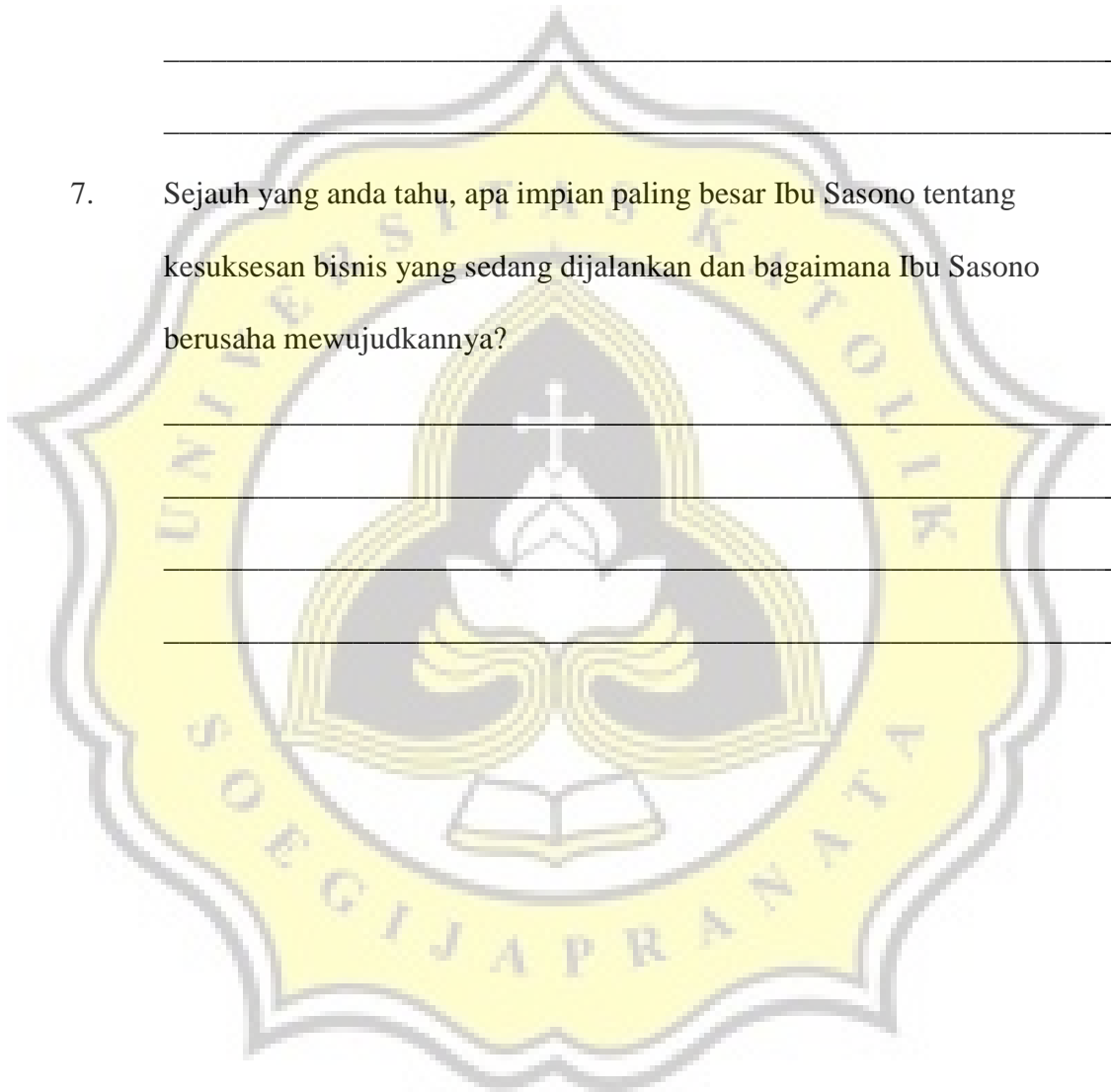
4. Sejauh yang anda tahu, berapa sering Ibu Sasono mengikuti seminar, training dan workshop tentang bisnis?

Bagaimana dampak mengikuti training dan workshop bagi kemajuan performabisnis Ibu Sasono?

5. Bagaimana pengadaan modal bisnis Ibu Sasono?

6. Sejauh yang anda tahu, bagaimana cara Ibu Sasono membaca peluang yang menjadi keuntungan bagi bisnisnya?

7. Sejauh yang anda tahu, apa impian paling besar Ibu Sasono tentang kesuksesan bisnis yang sedang dijalankan dan bagaimana Ibu Sasono berusaha mewujudkannya?



3. Kuesioner pelanggan

KUESIONER

Nama :

Alamat :

No hp/telp :

1. Sejauh mana anda mengetahui sasaran pasar Ibu Sasono?

2. Apakah Ibu Sasono sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produk Ibu Sasono?

3. Bagaimana cara Ibu Sasono dalam mengkomunikasikan product knowledge kepada konsumen?

4. Sudah berapa kali anda membeli produk Sasono Batik? Jika lebih dari satu kali, hal apa yang membuat anda ingin selalu membeli produk Sasono Batik?

5. Bagaimana kesan anda tentang (kualitas,jenis,harga) produk “SasonoBatik” ?

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh “Sasono Batik”, baik dari pemilik maupun pelayan ?

7. Fasilitas (teknologi, pelayanan, *customer care*, dll)seperti apa yang diberikan Ibu Sasono kepada konsumen serta pihak yang terkait ?



4. Kuesioner karyawan

KUESIONER

Nama :

Alamat :

No hp/telp :

1 Se jauh mana anda mengetahui sasaran pasar Ibu Sasono?

2 Apakah Ibu Sasono sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produknya?

3 Se jauh yang anda tahu, apasaja organisasi yang pernah dan sedang Ibu Sasono ikuti ?

Bagaimana keaktifan Ibu Sasono di dalam organisasi yang diikuti?

4 Se jauh yang anda tahu, bagaimanahubungan Ibu Sasono dengan *stakeholder* (konsumen,rekan bisnis,pemerintah) Ya / Tidak

5 Se jauh yang anda tahu, bagaimana cara Ibu Sasono dalam mengkomunikasikan *product knowledge* kepada konsumen?

6 Se jauh yang anda tahu, bagaimana cara Ibu Sasono mendapatkan pengetahuan tentang produk yang tepat bagi konsumennya ?

7 Bagaimana caraIbu Sasono mendapatkan pengetahuan tentang pemberian pelayanan yang baik untuk konsumen?

Se jauh yang anda tahu, bagaimanakah pelayanan yang diberikan Ibu Sasono untuk konsumen?

8. Sejauh yang anda tahu, bagaimana Ibu Sasono menyikapi kritik yang ditujukan padanya?

9. Sejauh yang anda tahu, berapa sering Ibu Sasono mengikuti seminar, training dan workshop tentang bisnis?

10. Sejauh yang anda tahu, fasilitas teknologiseperti apa yang Ibu Sasono berikan kepada konsumen serta pihak yang terkait dalam bisnisnya untuk menunjang kesuksesan bisnis Ibu Sasono?

11. Sejauh yang anda tahu, apa impian paling besar Ibu Sasono tentang kesuksesan bisnis yang sedang dijalankan dan bagaimana Ibu Sasono berusaha mewujudkannya?

12. Berapa jumlah konsumen rata-rata yang membeli produk Sasono Batik setiap Harinya? Berapa omset rata-rata tiap harinya?

13. Apakah Ibu Sasono masih terjun langsung menangani bisnisnya ? Ya / Tidak

Apa saja dampak partisipasi Ibu Sasono secara langsung terhadap kemajuan bisnisnya ?

5. Hasil kuesioner pengusaha

Nama : Hj Claudyna C. Sasono, SE

Alamat : City Park Medoho Blok 1 No. 3 Semarang

No. Telp/HP : 024-70888770 / 08179500059

Lama Bisnis : 4 Tahun

1. Menjadi pengusaha tentunya akan mengurangi waktu bersama keluarga. Apakah keluarga terdekat turut mendukung anda ketika memilih untuk jadi pengusaha ?Ya

Jika mendukung maka bagaimana bentuk dukungan yang mereka berikan dan apa dampak dukungan keluarga bagi bisnis anda? (misal : motivasi, ide, dll)

Memberi banyak sekali motivasi dan saran serta ide-ide untuk perkembangan usaha

2. Apakah anda memahami dan mengetahui sasaran pasar anda? Ya
Bagaimana respon konsumen tentang produk anda?

Semua rata-rata sangat antusias dan menerima produk saya dan membantu mereferensikan produk saya.

3. Apakah anda sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produk anda?

Ya, sangat tinggi respon yang saya dapatkan, terbukti dengan meningkatnya permintaan konsumen atas produk yang saya hasilkan

4. Apasaja organisasi yang pernah dan sedang anda ikuti ?

Bagaimana keaktifan anda di dalam organisasi yang anda ikuti?

IWAPI sebagai wakil ketua Bid. Pendidikan

PKK sebagai ketua PKK RW 09

Fatayat NU Kota Semarang sebagai sekretarisBid. IMD

Ketua Komite Sekolah Yayasan Fajar Rahma

5. Pentingkah menjalin hubungan yang dekat dengan *stakeholder*

(konsumen,supplier,rekan bisnis,pemerintah) ? Ya

Bagaimana feedback yang anda dapatkan ketika memiliki hubungan yang dekat dengan *stakeholder*?

Sangat bagus karena jika kita menjalin hubungan baik akan tercipta kenyamanan pada masing-masing *stakeholder* sehingga tercapai hasil yang diinginkan

6. Apakah anda aktif dalam memberikan gagasan ketika sedang rapat

IWAPI? ? Ya

Bagaimana respon peserta rapat terhadap gagasan anda?

Mendukung dan berusaha mewujudkan gagasan yang saya sampaikan dan beberapa sudah diwujudkan dengan hasil yang memuaskan

7. Bagaimana cara anda dalam mengkomunikasikan product knowledge

kepada konsumen?

Memperkenalkan dan menjelaskan dengan kalimat yang mudah dipahami sehingga konsumen paham dengan produk yang saya hasilkan

8. Bagaimana cara anda mendapatkan pengetahuan tentang produk yang tepat bagi konsumen anda?

Disamping pengalaman yang saya miliki, saya juga mengikuti seminar, mencari tahu di internet dan beberapa literatur tambahan

9. Bagaimana cara anda mendapatkan pengetahuan tentang pemberian pelayanan yang baik untuk konsumen?

Menurut anda bagaimanakah pelayanan yang tepat untuk konsumen?

Melalui seminar tentang “service for customers” dan konsultasi pada ahli pemasaran yang saya kenal.

Pelayanan yang tepat adalah pelayanan yang bisa menempatkan diri apa yang sebenarnya diinginkan konsumen dengan melayani sebaik mungkin dan dengan bahasa sesederhana mungkin agar konsumen merasa lebih nyaman dan diperhatikan

10. Apakah anda bersedia menerima kritik dari konsumen ? Ya

Menurut anda apasaja peran dari kritik konsumen dalam menunjang kemajuan performa berbisnis anda?

Kritik adalah sebuah ide karena dengan kritik kita bisa memperbaiki dan mencari hal-hal baru untuk peningkatan dan kemajuan bisnis kita

11. Berapa sering anda mengikuti seminar, training dan workshop tentang bisnis? Sering

Bagaimana dampak mengikuti training dan workshop bagi kemajuan performa bisnis anda ?

Menambah ilmu, menambah manfaat sehingga bisnis lebih baik dan berkembang ke arah positif

12. Fasilitas (teknologi, pelayanan, *customer care*, dll)seperti apa yang anda berikan kepada konsumen serta pihak yang terkait dalam bisnis anda dalam menunjang kesuksesan bisnis anda?

Pelayanan : dari *customer* untuk *customer*, maksudnya kami berdiri karena ada pelanggan serta ada untuk pelanggan.

Ada diskon, ada kemudahan jika barang tidak cocok akan bisa dikembalikan dan uangpu utuh dikembalikan ke pelanggan (itu yang berbeda dari kami)

13. Faktor keuangan dan permodalan adalah hal yang sangat penting dalam bisnis. Bagaimana pengadaaan modal bagi bisnis anda? Mengapa anda memilih cara pengadaaan modal seperti itu?

Modal pinjaman dari perbankan, modal peralatan dari pemerintah, karena bisa memperoleh kemudahan dengan angsuran rendah setiap bulan sehingga keuangan masih bisa diputar untuk modal kerja

14. Bagaimana cara anda untuk dapat membaca peluang dan menjadikannya keuntungan bagi bisnis anda?

Dengan melihat perkembangan yang terjadi pada akhir-akhir ini dan yang akan datang yang sekiranya belum ada di pasar. Saya akan

mencoba memproduksi dengan tidak lupa mencoba riset/penelitian pasar terlebih dahulu

15. Berapa banyak produk baru yang tercipta setiap tahunnya?

1 produk baru setiap tahun. Sebagai contoh tahun 2011 saya ciptakan BaTeLu, tahun 2012 ada produk baru saya yaitu PaTeLu

16. Apa impian paling besar anda tentang kesuksesan bisnis yang sedang anda jalankan dan bagaimana anda berusaha mewujudkannya?

Ingin mengembangkan bisnis lebih besar lagi dengan membuka cabang atau *franchisedi* beberapa kota. Usaha dengan lebih meningkatkan kualitas produksi

17. Apakah anda masih terjun langsung menangani bisnis anda? Ya

Apa saja dampak partisipasi anda secara langsung terhadap kemajuan bisnis anda?

Saya jadi lebih tahu apa yang terjadi di pasar sehingga apa yang terjadi bisa ditangani secara langsung

6. Hasil Kuesioner Keluarga (Suami)

Nama : Ir. H. Ari Sasono

Alamat : City Park Medoho Blok 1-3 Semarang

No hp/telp : 088998700600

1. Bagaimanabentuk dukungan yang anda berikan dan apa dampak dukungan keluarga bagi bisnis Ibu Sasono? (misal : motivasi,ide,dll)
mendukung agar bisa berkembang lebih maju

2. Sejauh yang anda tahu, apasaja organisasi yang pernah dan sedang diikuti oleh Ibu Sasono dan bagaimana keaktifan Ibu Sasono di dalam organisasi yang diikuti?

IWAPI, Fatayat NU, Komite sekolah, PKK

3. Sejauh yang anda tahu, bagaimana Ibu Sasono menyikapi kritik yang diberikan oranglain?

Baik, karena kritik adalah masukan untuk perbaikan menuju arah lebih baik

4. Sejauh yang anda tahu, berapa sering Ibu Sasono mengikuti seminar, training dan workshop tentang bisnis? sering

Bagaimana dampak mengikuti training dan workshop bagi kemajuanperformabisnis Ibu Sasono?

Bagus dan bisa menambah pengetahuan

5. Bagaimana pengadaan modal bisnis Ibu Sasono?

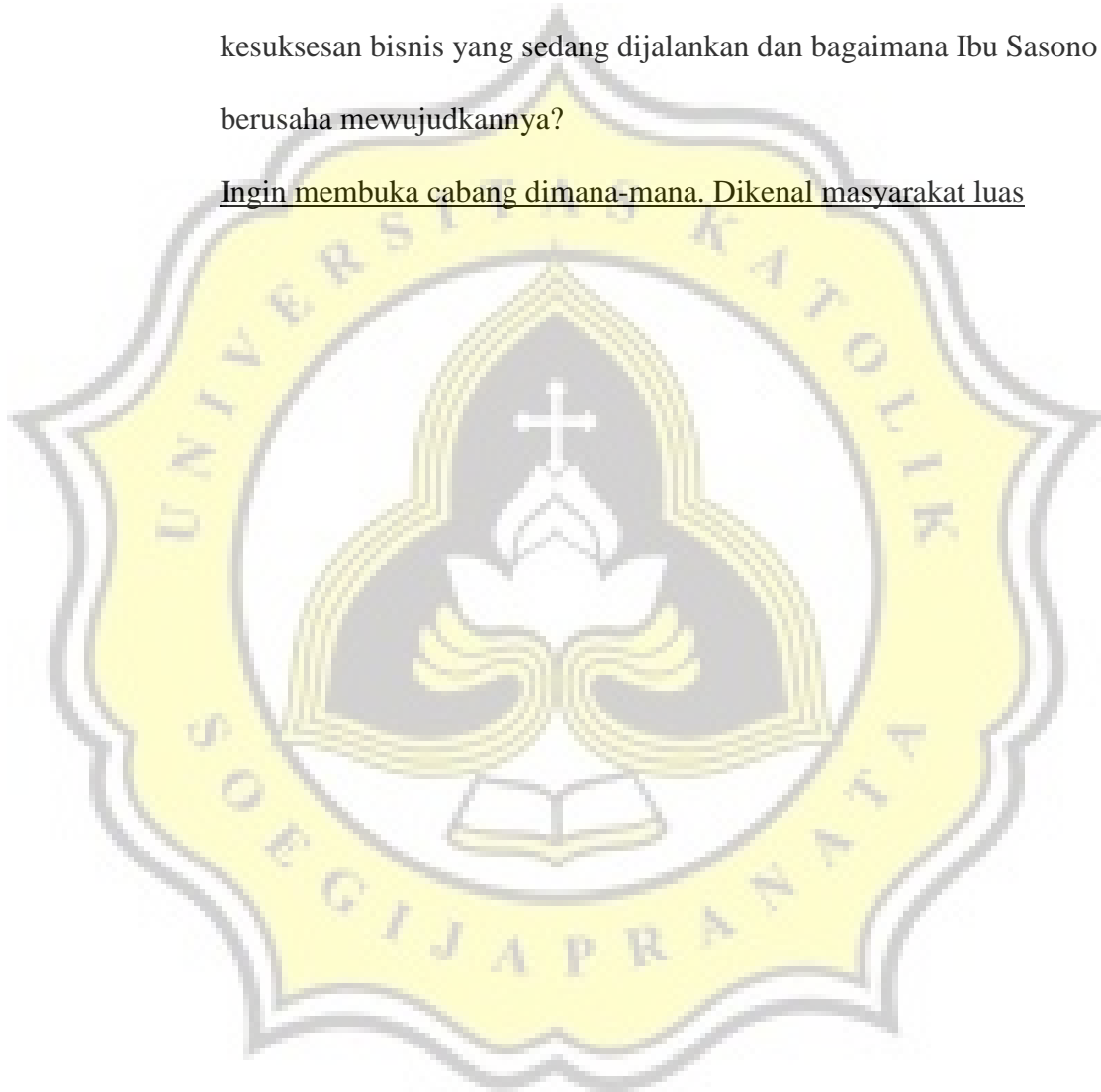
Modal dari Bank dan modal pribadi

6. Sejauh yang anda tahu, bagaimana cara Ibu Sasono membaca peluang yang menjadi keuntungan bagi bisnisnya?

Sangat baik karena dia tahu peluang yang ada

7. Sejauh yang anda tahu, apa impian paling besar Ibu Sasono tentang kesuksesan bisnis yang sedang dijalankan dan bagaimana Ibu Sasono berusaha mewujudkannya?

Ingin membuka cabang dimana-mana. Dikenal masyarakat luas



7. Hasil Kuesioner Karyawan

Nama : Widi Lestari

Alamat :

No hp/telp : 087731836539

1. Se jauh mana anda mengetahui sasaran pasar Ibu Sasono?
Prioritas kalangan menengah keatas karena bahan bagus
2. Apakah Ibu Sasono sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produknya?
sudah sesuai, tapi masih selalu ada kritik model motif dari konsumen untuk mengembangkan produk
3. Se jauh yang anda tahu, apasaja organisasi yang pernah dan sedang Ibu Sasono ikuti ?
Bagaimana keaktifan Ibu Sasono di dalam organisasi yang diikuti?
IWAPI, Komite sekolah, PKK. Aktif mengikuti kegiatan organisasi
4. Se jauh yang anda tahu, bagaimana hubungan Ibu Sasono dengan *stakeholder* (konsumen, rekan bisnis, pemerintah)
Semua menjalin kedekatan, *follow up after sales*. Pemerintah juga berhubungan baik sehingga mendapat fasilitas mengikuti pameran daerah dimana-mana
5. Se jauh yang anda tahu, bagaimana cara Ibu Sasono dalam mengkomunikasikan *product knowledge* kepada konsumen?
Bahasa mudah dan menunjukkan contoh produk. Konsumen banyak yang berminat dan membeli

6. Sejauh yang anda tahu, bagaimana cara Ibu Sasono mendapatkan pengetahuan tentang produk yang tepat bagi konsumennya ?
Baca, liat internet, dari kritik konsumen (masukan inovasi produk), sering ikut pameran
7. Bagaimana cara Ibu Sasono mendapatkan pengetahuan tentang pemberian pelayanan yang baik untuk konsumen?
Sejauh yang anda tahu, bagaimanakah pelayanan yang diberikan Ibu Sasono untuk konsumen?
Pengalaman, seminar bisnis
8. Sejauh yang anda tahu, bagaimana Ibu Sasono menyikapi kritik yang ditujukan padanya?
Ditampung, memperbaiki (motif dan harga), menjadi inovasi produk
14. Sejauh yang anda tahu, berapa sering Ibu Sasono mengikuti seminar, training dan workshop tentang bisnis?
Sering bahkan hingga luar kota
15. Sejauh yang anda tahu, fasilitas teknologiseperti apa yang Ibu Sasono berikan kepada konsumen serta pihak yang terkait dalam bisnisnya untuk menunjang kesuksesan bisnis Ibu Sasono?
Facebook, BBM
16. Sejauh yang anda tahu, apa impian paling besar Ibu Sasono tentang kesuksesan bisnis yang sedang dijalankan dan bagaimana Ibu Sasono berusaha mewujudkannya?

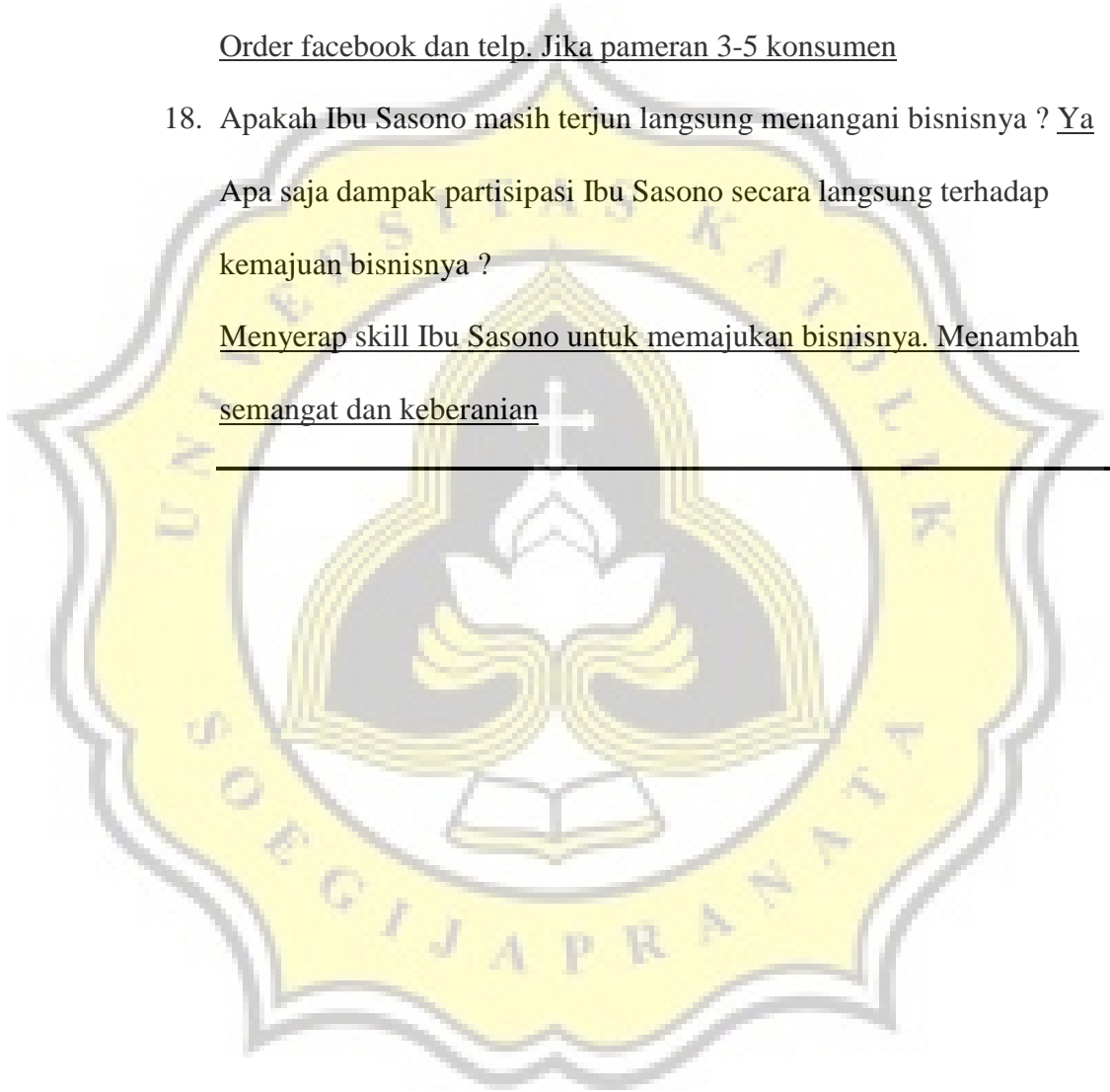
Buka cabang, keluar negri produknya, memperluas batiknya ke Abi Dhab. Sekolah bisnis ke Singapura atau Australia

17. Berapa jumlah konsumen rata-rata yang membeli produk Sasono Batik setiap Harinya? Berapa omset rata-rata tiap harinya?

Order facebook dan telp. Jika pameran 3-5 konsumen

18. Apakah Ibu Sasono masih terjun langsung menangani bisnisnya ? Ya
Apa saja dampak partisipasi Ibu Sasono secara langsung terhadap kemajuan bisnisnya ?

Menyerap skill Ibu Sasono untuk memajukan bisnisnya. Menambah semangat dan keberanian



8. Hasil kuesioner konsumen

KUESIONER

Nama : Nurul Hidayati

Alamat : Jl. Supriyadi 20

No hp/telp : 08228943939

1. Sejauh mana anda mengetahui sasaran pasar Ibu Sasono?

Kalangan menengah keatas dan pegawai kantoran

2. Apakah Ibu Sasono sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produk Ibu Sasono?

Sudah sesuai dengan kebutuhan dan menjawab kebutuhan pasar.

Sangat baik

3. Bagaimana cara Ibu Sasono dalam mengkomunikasikan product knowledge kepada konsumen?

Menjelaskan produknya hingga detail dan menunjukan contoh produk yang diinginkan konsumen

4. Sudah berapa kali anda membeli produk Sasono Batik? Jika lebih dari satu kali, hal apa yang membuat anda ingin selalu membeli produk Sasono Batik?

2 kali, berkualitas dan beda(different) yang jelas bagus

5. Bagaimana kesan anda tentang (kualitas,jenis,harga) produk “SasonoBatik” ?
- Pass!!! Layak/sebanding dengan harga yang harus dibayar untuk kelasnya
6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh “Sasono Batik”, baik dari pemilik maupun pelayan ?
- sangat baik dan ramah
7. Fasilitas (teknologi, pelayanan, *customer care*, dll)seperti apa yang diberikan Ibu Sasono kepada konsumen serta pihak yang terkait ?
- Diskon dan harga murah dan bisa pesan lewat bbm

KUESIONER

Nama : Kistihastuti

Alamat : Plamongansari RT 02/13

No hp/telp : 02470325867

1. Sejauh mana anda mengetahui sasaran pasar Ibu Sasono?
- Karyawan kantor pemerintahan dan swasta
2. Apakah Ibu Sasono sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produk Ibu Sasono?
- Sudah sesuai, dapat diterima di masyarakat

3. Bagaimana cara Ibu Sasono dalam mengkomunikasikan product knowledge kepada konsumen?

Mejelaskan produk dan menunjukkan contoh agar konsumen membeli

4. Sudah berapa kali anda membeli produk Sasono Batik? Jika lebih dari satu kali, hal apa yang membuat anda ingin selalu membeli produk Sasono Batik?

Lebih dari sekali, Karena corak batik dan motifnya tidak sama dengan yang lain, dan harga terjangkau

5. Bagaimana kesan anda tentang (kualitas,jenis,harga) produk “SasonoBatik” ?

Kualitas bagus, harga tidak terlalu mahal, walau kadang masyarakat takut mahal karena produk dan tokonya bagus

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh “Sasono Batik”, baik dari pemilik maupun pelayan ?

Baik

7. Fasilitas (teknologi, pelayanan, *customer care*, dll)seperti apa yang diberikan Ibu Sasono kepada konsumen serta pihak yang terkait ?

Pemberian discount dan pesan lewat sms/telp/BBm pun bisa

KUESIONER

Nama : Yuanita Madriasari

Alamat : Jl. Tirtomukti I/999

No hp/telp : 085641731050

1. Sejauh mana anda mengetahui sasaran pasar Ibu Sasono?

Kalangan menengah keatas, pasarnya sudah sampai tingkat nasional bahkan internasional

2. Apakah Ibu Sasono sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produk Ibu Sasono?

Sudah, sangat baik

3. Bagaimana cara Ibu Sasono dalam mengkomunikasikan product knowledge kepada konsumen?

Komunikasi memberikan penjelasan mengenai produk-produknya

4. Sudah berapa kali anda membeli produk Sasono Batik? Jika lebih dari satu kali, hal apa yang membuat anda ingin selalu membeli produk Sasono Batik?

Lebih dari sekali, keunikan produknya, design + motifnya bagus

5. Bagaimana kesan anda tentang (kualitas,jenis,harga) produk

“Sasono Batik” ?

Produk bervariasi,kualitas unggulan, harga memang sedikit

diatas/mahal, tapi sebanding dengan kualitasnya

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh “Sasono Batik”, baik dari pemilik maupun pelayan ?

sangat memuaskan

7. Fasilitas (teknologi, pelayanan, *customer care*, dll)seperti apa yang diberikan Ibu Sasono kepada konsumen serta pihak yang terkait ?

Layanan antar jemput jahitan, layanan atau konsultasi bisa lewat BBM

KUESIONER

Nama : Indriani Triastuti

Alamat : Jl.Tirtomukti I/999

No hp/telp : 024-6715167

1. Se jauh mana anda mengetahui sasaran pasar Ibu Sasono?

Kurang begitu tahu, sejauh kawasan Semarang&sekitarnya

2. Apakah Ibu Sasono sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produk Ibu Sasono?

Sudah, Baik

3. Bagaimana cara Ibu Sasono dalam mengkomunikasikan product knowledge kepada konsumen?

Memberikan penjelasan dengan baik dengan bahasa yang mudah dipahami

4. Sudah berapa kali anda membeli produk Sasono Batik? Jika lebih dari satu kali, hal apa yang membuat anda ingin selalu membeli produk Sasono Batik?

Lebih dari sekali, produknya bagus, motif kain bahan bagus

5. Bagaimana kesan anda tentang (kualitas, jenis, harga) produk “Sasono Batik” ?

Kualitasnya bagus, harga terjangkau

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh “Sasono Batik”, baik dari pemilik maupun pelayan ?

Sangat memuaskan

7. Fasilitas (teknologi, pelayanan, *customer care*, dll) seperti apa yang diberikan Ibu Sasono kepada konsumen serta pihak yang terkait ?

Antar jemput layanan jahitan cukup lewat telepon

KUESIONER

Nama : Th. Andari

Alamat : Jl. Mahesa Timur

No hp/telp :

1. Sejauh mana anda mengetahui sasaran pasar Ibu Sasono?

Kalangan menengah keatas karena produknya tenun dan sutra

2. Apakah Ibu Sasono sudah menciptakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen? Bagaimana respon pasar terhadap produk Ibu Sasono?

Sudah, Baik

3. Bagaimana cara Ibu Sasono dalam mengkomunikasikan product knowledge kepada konsumen?

Menjelaskan produk hingga saya mengerti kualitas produknya

4. Sudah berapa kali anda membeli produk Sasono Batik? Jika lebih dari satu kali, hal apa yang membuat anda ingin selalu membeli produk Sasono Batik?

Lebih dari sekali, produknya bagus, motif kain bahan oke

5. Bagaimana kesan anda tentang (kualitas,jenis,harga) produk “SasonoBatik” ?

Kualitasnya bagus, harga wajar untuk batik tulis kain sutra

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh “Sasono Batik”, baik dari pemilik maupun pelayan ?

Sangat memuaskan

7. Fasilitas (teknologi, pelayanan, *customer care*, dll)seperti apa yang diberikan Ibu Sasono kepada konsumen serta pihak yang terkait ?

Cukup telpon maka produk diantarkan ke rumah, lewat sms pun

bisa

9. **Tabel kuesioner pelanggan**

Tabel 6

Jawaban Kuesioner Pelanggan

Pertanyaan	P1	P2	P3	P4	P5
Mengetahui sasaran pasar	Menengah keatas dan pegawai	Pegawai	Menengah keatas, sampai keluar negri	Kurang tau, wilayah Semarang dan Sekitarnya	Menengah keatas
Respon pasar terhadap produk	Diterima baik	Diterima baik	Diterima baik	Diterima baik	Diterima baik
Cara komunikasi	Menjelaskan dan menunjukkan	Menjelaskan dan menunjukan	Menjelaska n produk	Penjelasan mudah dipahami	Menjelaskan hingga mengerti

	contoh	produk			
Alasan membeli produk	Produk bagus dan unik	Produk bagus dan unik	Produk bagus dan unik	Produk bagus	Produk bagus
Kesan tentang harga, kualitas, jenis produk	Kualitas bagus harga sebanding	Kualitas bagus harga terjangkau	Kualitas bagus harga sebanding	Kualitas bagus harga terjangkau	Kualitas bagus harga sebanding
Pelayanan	Baik	Baik	Baik	Baik	Baik
Fasilitas (teknologi, pelayanan, <i>customer care</i>)	Dilayani via telepon, sms, BBM	Dilayani via telepon, sms, BBM	Dilayani via telepon, sms, BBM	Dilayani via telepon, sms, BBM	Dilayani via telepon, sms, BBM

Sumber : Data primer yang diambil pada penelitian (2012)

10. Hasil wawancara pengusaha

Melengkapi kuesioner wanita pengusaha, maka pada tanggal 13 September 2012 dilakukan wawancara dengan Ibu Sasono dengan hasil sebagai berikut :

1. Dukungan keluarga dan pengetahuan tentang sasaran pasar

Dukungan yang diberikan oleh suami dan anak-anak sangat bermanfaat bagi saya. Baik suami maupun anak-anak saya memiliki peran masing-masing dalam menunjang keberhasilan bisnis. Dukungan dari suami saya lebih ke pemberian saran

untuk pengembangan produk, misalnya : penciptaan motif batik semarang untuk persaingan pada tahun 2009. Suami terus mendorong dengan semangat dan hal itu didapatkan ketika sedang ngobrol berdua dengan suami. Peran anak merupakan motivasi tersendiri, karena segala keletihan dan beban pikiran tentang bisnis seketika hilang ketika sedang menghabiskan waktu berdua dengan anak, justru ketika menatap wajah anak-anaknya seketika muncul semangat untuk mencari uang lebih banyak dan harus semangat berbisnis.

Sasaran pasar Sasono Batik adalah kalangan menengah keatas. Maka bahan dan model yang dipilih juga turut menyesuaikan selera konsumen, misalnya untuk bahan batik menggunakan kain sutra dan kain tenun bukan mesin. Ternyata pasar merespon baik sehingga referensi yang diberikan satu konsumen ke konsumen lain semakin hari semakin bertambah. Dengan demikian nama Sasono Batik semakin dikenal dan jumlah pelanggan semakin banyak.

2. Keterampilan komunikasi dan pengetahuan tentang bisnis

Relasi dibangun dari pergaulan dengan berbagai pihak seperti organisasi IWAPI dan hubungan dengan sesama orangtua murid pada yayasan sekolah Fajar Rahma. Banyak keuntungan yang Ibu Sasono dapatkan dari berorganisasi, misalnya mendapatkan kesempatan untuk mengikuti acara

pameran hasil daerah yang diselenggarakan oleh pemerintah. *Word of Mouth* dari semua orang yang telah mengetahui Sasono Batik sangat membantu semakin populernya Sasono Batik hingga saat ini telah memiliki pelanggan sejumlah 50 orang.

Gagasan Ibu Sasono pada setiap rapat IWAPI pun turut menjadi suara yang berpengaruh. Banyak gagasan beliau yang telah diterapkan oleh IWAPI. Keterampilan komunikasi yang digunakan untuk mendapatkan konsumen adalah ketika menjelaskan *product knowledge* dimana Ibu Sasono menggunakan bahasa sesederhana mungkin agar konsumen mengerti tentang produknya.

Pengetahuan tentang produk dan pelayanan didapatkan dengan cara mengikuti training dan seminar bisnis serta konsultasi dengan para ahli marketing. Browsing internet merupakan media tambahan sebagai tambahan masukan mengenai tren yang sedang *booming*.

3. Kompetensi produk dan kemampuan bisnis

Kualitas dan keberagaman merupakan senjata utama untuk merebut hati konsumen. Pengembangan produk lebih ditekankan pada inovasi produk yang belum pernah ada di pasaran seperti BaTeLu (Batik Tenun Lurik) dan PaTeLu (Painting Tenun Lurik). Adanya kekhasan membuat produk

Sasono Batik memiliki nilai lebih dimata konsumen.Pelayanan yang berbeda pada *after sales service* dimana uang konsumen dikembalikan penuh ketika konsumen mengembalikan produk yang sudah dibeli dan ternyata tidak cocok untuk dipakai dan tidak sesuai dengan selera konsumen.

Mengenai peningkatan kualitas diri Ibu Sasono, beliau sering mengikuti seminar tentang bisnis maupun tentang fashion.Hal itu dilakukan semata-mata untuk menambah wawasan tentang bisnis batiknya.Terbuka terhadap kritik merupakan kewajiban bagi Ibu Sasono karena menurut beliau dalam sebuah kritik tersimpan ide brilian yang mencerminkan keinginan konsumen.Semakin banyak kritik yang datang maka semakin banyak ide yang datang. Ide tersebut beragam dai berbagai segi, seperti ide pengembangan produk hingga ide untuk pengembangan pemasaran misalnya via online.

Penggunaan sistem online merupakan cara efektif yang cocok diterapkan pada era digital saat ini. Media social menjadi ujung tombak pemasaran melalui internet.Melalui media sosial mempermudah akses dari penjual dan pembeli, maka banyak sekali konsumen maupun calon konsumen yang terjaring lewat media sosial.

4. Ketersediaan Sumberdaya

Ketersediaan modal didapatkan dari modal sendiri, pinjaman bank, dan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Sedangkan modal peralatan merupakan bantuan dari pemerintah. Pinjaman melalui KUR lebih terjangkau dengan bunga rendah sehingga perputaran uang juga akan lebih cepat.

Peluang mendapatkan modal menjadi hal yang menguntungkan untuk pengembangan bisnis Ibu Sasono. Peluang lain hadir melalui ciptaan produk baru yang melihat fenomena “musiman” masyarakat misalnya pada tahun 2009 lalu mulai menjamurnya berbagai instansi mengenakan batik dan terangkatnya kembali produk tradisional seperti penggunaan kain tenun dan batik lukis maka inovasi BaTeLu dan PaTeLu lah yang mencuri perhatian konsumen.

Semakin terbukanya konsumen dengan kain batik memotivasi Ibu Sasono untuk terus mengembangkan bisnisnya. Harapan beliau adalah dengan kekhasan produk yang dimiliki, nantinya Sasono Batik akan dikenal di Indonesia dan mampu bersaing dengan produsen batik terdahulu di Indonesia seperti Danarhadi, Keris, dan Anne Avantie.

Impian yang tinggi harus diimbangi dengan kerja keras. Ibu Sasono senantiasa turut langsung dalam bisnis agar semuanya dapat dikontrol dengan baik untuk kemajuan bisnis yang lebih

cepat.Semangat tinggi yang ditunjukkan oleh beliau secara tidak langsung memacu karyawan untuk bekerja lebih giat lagi demi tercapainya impian yang telah dicita-citakan.

