

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Pedoman Wawancara

Dalam proses pengumpulan data, dilakukan wawancara kepada narasumber yang bersangkutan sebagai cara mendapatkan data yang primer dan akurat karena dari sumber utamanya yaitu Bapak Handoko. Terdapat beberapa pertanyaan yang diajukan kepada Handoko sebagai seorang *entrepreneur* yang memiliki perusahaan “*Handoko Art*”, yang kemudian jawaban yang diberikan akan dianalisis guna menyelesaikan penelitian ini. Pertanyaan yang akan diajukan adalah :

#### Untuk pengusaha :

Berdasarkan prinsip *Bird in Hand*:

1. Siapa nama Anda, dan berapa usianya?
  - Nama saya Handoko, usia 61 tahun.
2. Apa saja sumber daya yang Anda miliki ketika ingin membuka usaha barang antik ini?
  - Dahulu saya hanya memiliki beberapa barang antik, jumlahnya pun dapat dihitung. Saya juga memiliki pengetahuan yang saya pelajari dengan sendirinya karena saya melihat dan memperhatikan ayah saya saat bekerja, sehingga saya memiliki keahlian akan barang antik setelah mempelajari lebih lanjut dan hal tersebut saya kumpulkan untuk

digunakan menjadi modal usaha.

3. Diluar usaha barang antik ini, apakah Anda menggunakan barang antik untuk hal lain? Jika ya, tolong jelaskan.

- Ya. Barang antik saya disewakan untuk shooting film, salah satunya adalah film Soegija, selain itu juga digunakan untuk dekorasi foto pre-wedding, dan juga membangun berbagai usaha yang didalamnya terdapat barang - barang antik yang saya miliki seperti galeri lukisan dan kampung seni lerep.

4. Apa saja usaha yang Anda lakukan untuk mempelajari dan memperdalam pemahaman bisnis barang antik?

- Sejak remaja saya ikut membantu orang tua saat bekerja sambil belajar memahami barang antik. Sehingga, saya belajar dari pengalaman orang tua saya, meskipun tidak pernah diajari.

5. Apakah Anda memiliki relasi yang bekerja dibidang barang antik pada saat membuka usaha dan saat berjalannya usaha ini? Jika ya, tolong jelaskan.

- Ya, relasi itu berasal dari relasi yang dimiliki orang tua saya sebelumnya. Selain itu saya juga memiliki relasi yang saya miliki sendiri.

6. Mengapa Anda lebih memilih membuka usaha di bidang barang antik dibanding membuka usaha lainnya?

- Karena berdasarkan pengalaman yang sudah saya alami, saya merasa bahwa setiap orang tidak bisa melakukan bisnis barang antik. Cukup sulit untuk benar - benar memahami dan menguasai pengetahuan tentang barang antik. Karena jika tidak menguasai, maka bisa mudah ditipu dan

bisnisnya bisa bangkrut. Maka saya merasa dengan kemampuan saya yang tidak semua orang bisa, saya merasa bisnis ini lebih menjanjikan.

7. Apakah Anda pernah bekerja sebelumnya, saat usaha ini belum didirikan? Jika ya, tolong jelaskan.

- Tidak pernah, saya hanya membantu orang tua saya, seperti mengantar barang antik. Namun saya dapat belajar mengenai barang antik sedikit dari sedikit dari pengalaman saya membantu orang tua.

8. Apa saja pengetahuan yang Anda ketahui pada awal mula ingin membuka usaha mengenai barang antik?

- Pada awalnya saya hanya mengetahui tentang furniture barang antik, maka dari itu, awal usaha saya juga hanya menjual furniture antik.

9. Siapa saja yang Anda kenal sehingga usaha ini dapat terus berjalan dan berkembang?

- Saya mengenal jaringan makelar yang berasal dari orang tua saya dulu. Kemudian saya juga mempunyai teman yang memiliki usaha di bidang real estate, sehingga membutuhkan pemasok furniture. Saya juga mengenal banyak orang dari kenalan teman saya, sehingga saya bisa lebih mengenal banyak orang baik dari Bali, Jogja, dll bahkan dari luar negeri.

Berdasarkan prinsip *Affordable Loss*:

10. Apa saja yang pernah Anda rela korbankan (apabila mengalami kerugian) pada saat membuka usaha ini dan juga dalam perjalanan bisnis barang antik

ini?

- Pada saat awal membuka usaha saya berani menjual barang dalam jumlah yang sangat sedikit, yaitu satu barang saja, sehingga saya bisa memantau keuntungan dari barang yang saya jual. Setelah bisnis ini berjalan saya mulai berani menjual barang dalam jumlah banyak, karena saya sudah mulai hafal mengenai harga dan detail pada masing - masing barang.

11. Mengapa Anda memilih hal tersebut yang dijadikan sebagai obyek yang diijinkan untuk hilang/ sebagai obyek yang rela dikorbankan?

- Karena ketika masih pertama kali berjualan harus sangat berhati - hati dalam menjual dan menentukan harga barang. Jika saya sembrono sudah menjual langsung dalam jumlah banyak, bisa - bisa saya rugi atau tertipu karena tidak dapat menentukan harga barang dengan benar. Sekarang ini pembeli juga bisa mengakali penjual jika tidak teliti dalam penentuan harga barang.

12. Apa yang anda lakukan ketika terjadi kerugian pada objek yang rela dikorbankan tersebut?

- Saya akan belajar dari pengalaman tersebut. Sehingga saya akan lebih memperdalam pengetahuan mengenai seputar barang antik lebih banyak lagi agar tidak sering mengulang kesalahan, biasanya saya bertanya - tanya dengan teman saya yang sesama penjual barang antik. Saya tidak menyesal karena saya sudah berani berjualan barang antik tersebut sejak awal.

Berdasarkan Prinsip *Crazy Quilt*:

13. Apakah Anda menjalin relasi dalam mengembangkan bisnis barang antik ini?
  - Ya, saya membangun relasi. Namun semua relasi yang saya bangun belum tentu menjadi partner dalam bisnis saya.
14. Jika mempunyai relasi, sejak kapan Anda memulai membangun relasi?
  - Sudah sejak usaha ini dimulai.
15. Bagaimana cara Anda mencari ataupun menemukan relasi yang tepat untuk mendukung berkembangnya usaha barang antik ini?
  - Saya mencari relasi dengan banyak berkomunikasi terlebih dahulu dan memulai menanamkan kepercayaan satu sama lain. Jadi relasi yang saya jadikan partner adalah yang bisa dipercaya.
16. Apakah anda memiliki dan menjalankan prinsip berbisnis yang sama dengan partner yang dimiliki? Jika ya, tolong jelaskan.
  - Prinsip berbisnis yang saya terapkan adalah kejujuran dan semangat kerja yang tinggi. Jadi saya tidak mau jika hanya salah satu saja yang aktif dan satunya hanya memanfaatkan. Menurut saya, bekerja sendiri dalam usaha ini lebih efektif, karena partner usaha dalam barang antik akan menjadi lebih sulit dalam pembagian keuangan.
17. Bagaimana cara Anda mempertahankan relasi yang sudah terjalin dengan baik?
  - Untuk memperthankan relasi dengan sesama penjual dengan cara menjaga nama baik, mengutamakan kejujuran dan kepercayaan disuatu hubungan dan juga mempertahankan kualitas usahanya dengan

memperbanyak macam barang yang bervariasi dan memiliki kualitas yang baik juga.

- Untuk mempertahankan relasi dengan konsumen dengan cara memberikan harga yang layak, kemudian memberikan bonus kepada pelanggan setia.

Berdasarkan prinsip *Lemonade*:

18. Apakah Anda merasa putus asa ketika dalam menjalankan usaha, kemudian menghadapi sebuah masalah/kesulitan yang cukup berat? Mengapa demikian?
  - Tidak pernah, karena sejak awal sudah paham jika bisnis barang antik ini tidak mudah. Jadi saya sudah siap menghadapi masalah yang ada dan menjadikannya sebuah tantangan dalam berbisnis.
19. Seperti apa masalah yang sering Anda hadapi dalam menjalankan bisnis barang antik ini?
  - Mendapatkan barang baru yang belum pernah dilihat atau dipahami sebelumnya, sehingga memerlukan spekulasi.
20. Bagaimana cara Anda mengatasi masalah - masalah yang ada?
  - Dihadapi dengan tenang dan berpikir positif. Biasanya saya tidak tergesa-gesa dalam memaksakan penjualan barang. Saya hanya bersabar dan biasanya selalu ada pembeli yang ingin mencari barang, bahkan barang yang masih dalam spekulasi saya tersebut.
21. Seperti apa hasil dari pemecahan masalah yang Anda lakukan selama ini? Pernahkah terdapat sisi positifnya/bermanfaat?

- Banyak hasilnya, namun yang bermanfaat adalah mendatangkan keuntungan dalam bentuk uang.

Berdasarkan prinsip *Pilot in the Plane*:

22. Bagaimana cara Anda mempertahankan usaha barang antik ini sehingga dapat tetap sukses dan berkembang?

- Harus rajin membeli barang - barang antik yang baru terutama barang yang langka dan bagus. Barang tersebut banyak peminatnya. Barang antik saat ini sudah ada empat gudang lebih, dan sedang ingin kontrak lagi karena membeli terus dan sudah tidak cukup. Terkadang saya juga dilarang istri beli barang terus jika sudah punya karena jika terlalu banyak bisa membuat kerugian seperti tanpa sadar saya , kehilangan barang antik saya, dan baru sadar setelah dicari lalu tidak ada.

23. Apa rencana Anda dalam mengelola dan mengembangkan bisnis Anda di masa mendatang?

- Membuka berbagai usaha bertema barang antik. Salah satu yang sudah terwujud adalah Noeri's cafe dengan furniture antik.

24. Apa harapan yang Anda inginkan untuk bisnis ini untuk kedepannya?

- Anak - anak saya bisa mencintai dan meneruskan usaha ini seperti dirinya saat mau meneruskan jejak seni barang antik dari ayahnya.

## Lampiran 2

### Cross Check Untuk Istri:

Berdasarkan prinsip *Bird in Hand*:

1. Siapa nama Anda, dan berapa usianya?
  - Nama saya Ester usia 48 tahun.
2. Apakah Handoko memiliki pengalaman bekerja sebelum bekerja di bidang barang antik? Jika ya, tolong dijelaskan seperti apa usaha tersebut.
  - Tidak, ia hanya membantu orang tua nya bekerja yang juga di bidang barang antik.
3. Mengapa Handoko lebih memilih membuka usaha barang antik?
  - Karena dia mencintai barang yang bernilai seni, ingin mandiri, dan usaha tersbut merupakan usaha yang tidak setiap orang bisa.

Berdasarkan prinsip *Affordable Loss*:

4. Apa objek yang rela dikorbankan (apabila mengalami kerugian) Handoko dalam perjalanan bisnis barang antik ini baik pada saat awal usaha maupun saat berjalannya usaha?
  - Menurut saya, Handoko memulai usaha dengan menjual barang antik dari sedikit dan barang - barang yang dijual masih berupa keramik yang ukurannya kecil, sehingga masih mudah dalam menjual barang tersebut ketika mengawali usahanya.

5. Mengapa Handoko memilih obyek tersebut?

- Karena ia juga hanya memiliki barang yang terbatas, dan juga barang yang kecil - kecil itu biasanya tidak terlalu mahal. Jadi jika menjual dari sedikit juga masih bisa dipantau kondisi untung ruginya.

6. Apa yang dilakukan Handoko setelah terjadi kejadian kehilangan obyek yang dikorbankan tersebut?

- Ia biasanya langsung mencari pengetahuan tentang barang tersebut dengan bertanya - tanya dengan teman sesama penjual barang antiknya. Jadi bisa saling bertukar pengetahuan agar tidak salah lagi dalam menjual barang.

Berdasarkan Prinsip *Crazy Quilt*:

7. Apakah Handoko memiliki relasi dalam usaha barang antiknya? Jika ya, tolong dijelaskan.

- Iya, sejak menikah dengan Handoko saya sudah melihat dan dikenalkan dengan berbagai relasi yang dimilikinya. Ada yang dari Semarang, ada yang dari Magelang, Jogja, Solo, bahkan dari Arab Saudi juga ada. Saat ini relasi yang saya tahu lagi adalah kalangan artis Indonesia seperti Ahmad Dhani, Krisna Mukti, Didi Petet, Butet Kertarajasa, dan masih banyak lagi. Selain hanya kalangan artis juga ada kalangan dosen, dan desainer. Meskipun tidak searah dalam profesi, namun relasi tersebut sama - sama memiliki ketertarikan dalam barang antik.

8. Bagaimana cara Handoko menjalin hubungan baru dengan relasi?
- Dari berkomunikasi, mulut ke mulut, dari teman ke teman lagi, dan saling berkenalan dengan kenalan baru. Jika memiliki kepribadian yang baik, cocok, maka akan menjadi semakin akrab.
9. Apakah relasi Handoko memiliki prinsip berbisnis yang sama dengannya? Jika ya, tolong diberi beberapa penjelasan sejauh yang Anda tahu.
- Saya menilai bahwa Handoko adalah orang yang sangat jujur, dan tidak pernah berbuat curang dalam pekerjaannya, jadi menurut saya, kejujuran dan niat dalam bekerja yang diutamakan dalam menjalin relasi.

Berdasarkan prinsip *Lemonade*:

10. Apa saja masalah yang sering maupun yang pernah dihadapi dalam bisnis barang antik yang dijalankan Handoko?
- Saya sering mengingat bahwa Handoko merasa kesulitan menghadapi barang baru yang belum diketahui sebelumnya. Sehingga ia sulit menentukan harga, biasanya jika sudah mengalami kesulitan tersebut sampai terbawa stres dan kehilangan nafsu makan hingga terkadang sakit beberapa hari.
  - Barang - barang yang sudah terlalu lama tidak terjual membuat biaya perawatan berebih dan justru harganya diturunkan agar cepat terjual.
11. Apakah masalah yang dihadapi selama ini pernah menimbulkan sesuatu hal yang bermanfaat? Jika ya, tolong jelaskan.
- Ya, dengan perkiraan harga yang tidak menentu tersebut, biasanya

diberikan harga yang cukup tinggi dan ada yang membeli.

- Barang yang sudah lama tidak terjual tersebut terkadang ada juga orang yang mencari - cari dan ditawar dengan harga sangat mahal. Keuntungannya katanya bisa 3x lipat.

Berdasarkan prinsip *Pilot in the Plane*:

12. Bagaimana cara Handoko mempertahankan dan mengembangkan bisnis barang antik ini?

- Ia sering membeli barang - barang antik yang baru, bermacam macam. Sambil membeli sambil mengobrol untuk menambah pengetahuan Handoko dengan relasi tersebut.

13. Apa rencana Handoko untuk kedepannya terhadap bisnis ini?

- Handoko pernah mengatakan juga kepada saya bahwa ia sangat menginginkan anaknya dapat meneruskan usahanya dan menyukai seni. Ia sangat berharap usahanya ini dapat terus bertahan meskipun dirinya sudah tiada.

### Lampiran 3

#### Cross Check Untuk Partner:

1. Siapa nama Anda, dan berapa usianya?

- Nama saya Hendra Setiadji usia 63 tahun.

2. Bagaimana awal mula Anda dapat menjalin hubungan sebagai partner kerja dengan Handoko? Bisa dijelaskan alasannya mengapa Anda bersedia menjadi partner kerjanya.

- Awalnya saya kenal Handoko karena dikenalkan dengan teman saya, kemudian saya menjadi teman ngobrol dan nongkrong Handoko yang sering juga mengobrolkan pekerjaan dan sama - sama tertarik terhadap barang antik. Jadi saya sering juga membeli barang antik dari Handoko untuk dipajang dirumah dan jika saya punya teman yang mau menjual barang antik saya arahkan ke Handoko. Saya sempat bekerjasama dalam bisnis membuka galeri lukisan dengan Handoko, tetapi dia masih tetap fokus juga menjual barang antik dalam bisnis yang dibangun bersama ini.

3. Sejak kapan Anda menjadi partner kerja Handoko?

- Sejak tahun 1985 hingga sekarang.

4. Bagaimana cara Anda mempertahankan relasi Anda dengan Handoko?

- Sering kumpul bersama, mengobrol agar semakin akrab dan juga saya diberi harga spesial jika beli barang antik di tempatnya.

5. Apakah Anda menjalankan prinsip berbisnis yang sama dengan Handoko?

Seperti berani menanggung resiko bersama misalnya.

- Saya dan Handoko sama - sama berani menanggung resiko dan berani mencoba membuka usaha meskipun kedepannya belum dapat dipastikan akan seperti apa. Kita juga saling terbuka dan tidak saling menguasai.