

WAWANCARA UNTUK PENGUSAHA

1. Apabila anda pernah melakukan kesalahan di dalam membuat suatu rangkaian bunga? langkah apa yang akan anda lakukan?
2. Apakah anda memberikan uang lembur terhadap pegawai anda? Jika iya, bagaimana cara penghitungannya?
3. Menurut anda resiko apa saja yang anda hadapi di dalam menjalankan usaha ini? Bagaimana anda menyikapi resiko – resiko yang ada?
4. Dari awal membuka usaha hingga sekarang ini, bagaimana dengan omzet yang anda peroleh? Cara apa yang anda lakukan untuk menaikkan omzet?
5. Pernahkah anda mendapat saran dan kritik dari konsumen? Jika pernah bagaimana cara anda menanggapi?
6. Jika anda mendapat pesanan mendadak diluar batas jam kerja normal atau sewaktu hari libur, apa yang anda lakukan?
7. Kegiatan apa saja yang anda lakukan dalam sehari-hari?
8. Bagaimana cara anda mempertahankan usaha anda untuk menjadi lebih baik ke depannya?(Dilihat dari segi hasil rangkaian, harga, serta sikap anda dalam melayani konsumen)
9. Bagaimana cara penilaian anda dalam membagi tugas ke pegawai – pegawai anda?
10. Jika anda diminta untuk memilih prestasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan uang yang banyak, apa yang akan anda pilih? Cara apa yang anda lakukan untuk mencapai keinginan anda tersebut

WAWANCARA UNTUK KARYAWAN

1. Apakah anda pernah kerja lembur (bekerja di atas jam kerja normal)? Jika pernah, apakah atasan anda memberikan uang lembur? Bagaimana penghitungan uang lembur tersebut?
2. Apakah anda senang dan merasa cocok bekerja di Twins Florist? Jelaskan!



WAWANCARA UNTUK KONSUMEN

1. Apabila di dalam hasil rangkaian terdapat kesalahan (menuliskan nama, dll), langkah apa yang dilakukan oleh pengusaha tersebut?
2. Bagaimana pandangan anda mengenai Twins florist? (Dalam segi hasil rangkaian, harga, serta pemiliknya).
3. Menurut anda rangkaian bunga yang dihasilkan oleh Twins Florist itu bagaimana? (apabila dibandingkan dengan florist – florist pada umumnya)



**HASIL WAWANCARA UNTUK SETIAP KARAKTERISTIK, YANG DILAKUKAN OLEH
PENGUSAHA, KARYAWAN, SERTA KONSUMEN TWINS FLORIST**

1. Hasrat akan tanggung jawab

A. Pengusaha : Apabila anda pernah melakukan kesalahan di dalam membuat suatu rangkain bunga, langkah apa yang anda lakukan ?

“Memberi diskon pada konsumen saya, saya tidak lepas tangan begitu saja, jadi supaya hubungan dengan konsumen tetap baik”

Apakah anda memberikan uang lembur terhadap pegawai anda? Jika iya, bagaimana cara penghitungannya?

“Iya, jam kerja normal mulai jam 8 – 5, tetapi kalau ada pesanan sore atau malem gitu, saya hitung Rp.5000,- per jam’nya”

B. Konsumen : Apabila di dalam hasil rangkaian terdapat kesalahan (menuliskan nama, dll), langkah apa yang dilakukan oleh pengusaha tersebut?

Dari kedua belas konsumen tetap Twins florist, sepuluh diantaranya (R1,R3,R4,R5,R6,R7,R8,R9,R11,R12), mengatakan bahwa ”Twins florist tidak pernah melakukan kesalahan sama sekali sampai saat ini”. Tetapi dua konsumen yang lain (R2,R10), mengatakan bahwa ”Twins florist pernah melakukan kesalahan, dan langkah yang dilakukan oleh pengusaha tersebut yaitu dengan memotong harga.

C. Karyawan : Apakah anda pernah kerja lembur (bekerja di atas jam kerja normal)? Jika pernah, apakah atasan anda memberikan uang lembur? Bagaimana penghitungan uang lembur tersebut?

Dari ketiga karyawan Twins florist (R1,R2,dan R3), mengatakan bahwa pernah kerja lembur, dan atasannya selalu memberikan uang lembur jika bekerja sampai di atas jam kerja normal. Uang lembur yang diberikan sebesar Rp. 5000,-/jam.

2. Lebih menyukai risiko menengah

A. Pengusaha : Menurut anda resiko apa saja yang anda hadapi di dalam menjalankan usaha ini? Bagaimana anda menyikapi resiko-resiko yang ada?

“Bunga itu seumpama sebagai benda hidup, jadi ada jangka waktu umurnya, kalau bunganya tidak laku, maka akan jadi layu. Selain itu seperti sekarang ini kan lagi musim hujan, kalau hujan gini tu pengirimannya agak susah, nanti kalau sampai tempat tujuan seperti daerah-daerah tertentu misalnya tiong hoa ie wan, dan PRPP, itu anginnya sangat kenceng, jadi untuk mengikat bunga papan itu harus kencang, kalau tidak bias kabur / rusak, gabusnya patah,dan bunganya juga dapat rontok karena terkena air hujan, jadi benar-benar pengirimannya harus sangat ekstra hati-hati”

Cara menyikapinya, kalau sewaktu hujannya deras sekali, ya menunggu sampai agak reda, baru berani mengirim, selain itu di mobil kita buat terpal, agar bunganya tidak kena hujan. Sedangkan untuk menyikapi soal stock bunga, kita belajar untuk mengira-ngira kondisi. Misalnya,saat bulan desember, itu merupakan bulan yang banyak orang menikah, maka stock bunga diperbanyak, sedangkan saat bulan puasa stock bunga dipersedikit.

3. Meyakini kemampuannya untuk sukses

A. Pengusaha : Dari awal membuka usaha hingga sekarang ini, bagaimana dengan omzet yang anda peroleh? Cara apa yang anda lakukan untuk menaikkan omzet?

“Selama ini Puji Tuhan setiap bulannya selalu meningkat. Cara-cara untuk menaikkan omzet yaitu dengan lebih konsen ke pemasaran, seperti lebih banyak menyebar brosur, ikut di katalog-katalog bisnis, selain itu kita juga ada rencana kerja sama dengan radio untuk memasang iklan”

4. Hasrat untuk mendapatkan umpan balik yang sifatnya segera

A. Pengusaha : Pernahkah anda mendapat saran dan kritik dari konsumen? Jika pernah bagaimana cara anda menanggapi?

”Pernah dan sering apalagi kita masih baru, jadi kita butuh saran-saran dan kritiknya supaya menjadi lebih baik untuk ke depannya. Cara menanggapi dengan cara menampung semua saran dan kritik yang masuk, karena itu lebih baik buat ke depannya, jadi kita juga dapat belajar dari kesalahan-kesalahan yang ada”

5. Tingkat energi yang tinggi

A. Pengusaha : Jika anda mendapat pesanan mendadak diluar batas jam kerja normal atau sewaktu hari libur, apa yang anda lakukan?

”Bunga papan cenderung sering buat orang meninggal. Kalau orang meninggal itu biasanya kan tiba-tiba jadi kita harus stanby setiap saat. Kalau kita benar-benar tidak bisa menerima ya akan saya tolak, tetapi kalau misalnya pada hari minggu gitu kita ada di rumah, dan pegawai juga bisa dipanggil maka akan saya terima, intinya saya berikan yang terbaik buat konsumen”

Kegiatan apa saja yang anda lakukan dalam sehari – hari?

”Ya kalau ada pesanan ya saya membantu mengecek hasil rangkaian yang telah dibuat oleh pegawai saya, tapi kalau tidak ada pesanan ya saya keliling, untuk menyebar brosur ke toko-toko, agar usaha saya ini lebih dikenal lagi oleh orang-orang yang belum pernah mengerti Twins florist sebelumnya”

6. Orientasi masa depan

A. Pengusaha : **Bagaimana cara anda mempertahankan usaha anda untuk menjadi lebih baik ke depannya?(dilihat dari segi hasil rangkaiannya, harga, serta sikap anda dalam melayani konsumen)**

”Untuk hasil rangkaian saya berusaha untuk menghasilkan rangkaian yang bagus, rapi, serta inovatif, sehingga beda dengan florist-florist pada umumnya. Kalau dari segi harga, saya mematok harga yang standart, sama dengan harga di pasaran pada umumnya. Sedangkan dari segi sikap saya terhadap konsumen, saya berusaha untuk selalu ramah dalam melayani konsumen, karena dengan begitu hubungan saya dengan konsumen akan menjadi baik, sehingga ini akan berdampak baik untuk usaha saya.

B. Konsumen : **Bagaimana pandangan anda mengenai Twins florist? (Dalam segi hasil rangkaian, harga, serta pemiliknya)**

Dari kedua belas konsumen tetap Twins florist, delapan diantaranya (R1,R3,R4,R5,R6,R8,R19,R11), mengatakan bahwa ”rangkaiannya yang dihasilkan oleh Twins florist sudah cukup bagus ”. Selain itu beberapa konsumen yang lain (R2,R7,R12), mengatakan bahwa ”rangkaiannya yang dihasilkan oleh Twins florist bagus”. Serta ada juga konsumen (R9), yang mengatakan bahwa ”Rangkaian yang dihasilkan oleh Twins florist rapi”.

Dari kedua belas konsumen tetap twins florist, enam diantaranya (R2,R6,R7,R9,R11,R12), mengatakan bahwa "harga yang diberikan oleh Twins florist itu standart". Tiga konsumen yang lainnya (R3,R4,R5), mengatakan bahwa " harga yang diberikan oleh Twins florist itu sama dengan pasaran". Selain itu dua konsumen yang lain (R1 dan R8), mengatakan bahwa "harga yang diberikan oleh Twins florist itu relatif sama dengan florist-florist lainnya". Serta ada juga konsumen (R10), yang mengatakan bahwa "harga yang diberikan oleh Twins florist itu normal".

Dari kedua belas konsumen tetap Twins florist, enam diantaranya (R1,R2,R6,R8,R11,R12), mengatakan bahwa "pemilik Twins florist itu orangnya ramah". Dua konsumen yang lain (R7,R9), mengatakan bahwa "pemilik Twins florist itu orangnya baik". Dua yang lainnya lagi (R4,R5), mengatakan bahwa "tidak pernah bertemu, karena selalu pesan melalui via sms". Selain itu ada konsumen (R10), yang mengatakan bahwa "pemilik Twins florist itu orangnya baik dan ramah". Ada juga konsumen (R3), yang mengatakan bahwa "pemilik Twins florist itu orangnya baik, bisa diajak bertukar pendapat".

7. Ketrampilan mengorganisasi

A. Pengusaha : Bagaimana cara penilaian anda dalam membagi tugas ke pegawai – pegawai anda?

"Sesuaikan dengan kemampuan masing-masing. Kalau admin,dia sudah pernah bekerja di bagian administrasi, terus dia juga pernah belajar tentang pembukuan. Sedangkan produksi, kita mencari orang-orang yang mempunyai seni, karena kita kan bergerak di bidang seni, jadi ya kita mencari yang bisa menggambar, intinya yang mempunyai seni"

B. Karyawan : Apakah anda senang dan merasa cocok bekerja di Twins Florist? Jelaskan!

Dari ketiga karyawan Twins florist, mengatakan bahwa mereka semua merasa senang dan cocok bekerja di Twins florist. Dari ketiganya mempunyai jawaban yang berbeda-beda. 1 karyawan (R1) mengatakan bahwa pekerjaan ini sangat sesuai dengan hobinya yaitu menggambar, sedangkan karyawan yang kedua (R2) mengatakan bahwa senang dengan pekerjaan ini, karena pekerjaan ini sudah diidam-idamkan dari dulu, dan karyawan yang terakhir (R3) mengatakan bahwa pekerjaannya saat ini sangat sesuai dengan bidangnya, karena dulu karyawan ini pernah mengikuti kursus akuntansi, sehingga sangat sesuai dengan pekerjaannya sekarang ini sebagai seorang administrasi.

8. Menilai prestasi lebih tinggi daripada uang

A. Pengusaha : Jika anda diminta untuk memilih prestasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan uang yang banyak, apa yang akan anda pilih? Cara apa yang anda lakukan untuk mencapai keinginan anda tersebut

”Prestasi yang tinggi, karena dengan prestasi bagus otomatis order-order yang kita terima, yang hasilnya bagus, barangkali juga dapat mengajak temannya pesan di tempat kita. Jadi kita lebih mementingkan kualitas dari pada kuantitas.

Cara yang dilakukan, mementingkan kualitas, karena kita kan lebih baru jadi istilahnya kita lebih nritik dibanding florist lainnya. Jadi di pekerjaan kita rapi, misalnya : di dalam mengecat, selain itu juga inovasi-inovasi baru yang belum ada di semarang, jadi kita buat beda, agar konsumen tidak bosan dengan produk kita”

B. Konsumen : Menurut anda rangkaian bunga yang dihasilkan oleh Twins Florist itu bagaimana? (apabila dibandingkan dengan florist – florist pada umumnya)

Dari kedua belas konsumen tetap twins florist, lima diantaranya (R1,R4,R7,R8,R11), mengatakan bahwa "rangkaiannya yang dihasilkan oleh Twins florist sedikit berbeda dengan florist-florist pada umumnya, bentuknya lebih kreatif". Empat yang lainnya lagi (R5,R6,R10,R12), mengatakan bahwa "rangkaiannya yang dihasilkan oleh Twins florist sedikit berbeda, karena backgroundnya dapat diberi gambar-gambar". Selain itu dua konsumen yang lainnya (R3,R9), mengatakan bahwa "rangkaiannya yang dihasilkan oleh Twins florist berbeda dengan florist-florist yang ada di jalan kalisari, karena disini warnanya ada gradasinya". Ada juga konsumen (R2), yang mengatakan bahwa "rangkaiannya yang dihasilkan oleh twins florist bagus, warna dan bentuknya lebih kreatif".

