

**PROSES PEMBENTUKAN ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN  
PADA WIRASWASTA DENGAN LATAR BELAKANG BALAI  
LATIHAN KERJA KABUPATEN WONOSOBO**



**Skripsi**

Diajukan Kepada Prodi Psikologi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora  
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Psikologi

**oleh**

Muhammad Edwin Satriatama

NIM: 13710055

**Dosen Pembimbing**

Mayreyna Nurwardani, S. Psi., M. Psi

**Program Studi Psikologi**

**Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga**

**Yogyakarta**

**2020**

### Surat Pernyataan Keaslian Penelitian

Yang bertanda tangan di bawah ini adalah :

Nama : Muhammad Edwin Satriatama

NIM : 13710055

Prodi : Psikologi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa selama melakukan penelitian dan dalam membuat laporan penelitian, saya tidak melanggar etika akademik seperti penjiplakan, pemalsuan data, dan manipulasi data. Jika di kemudian hari saya terbukti melanggar kode etik akademik, maka saya sanggup menerima konsekuensi berupa dicabutnya gelar kesarjana yang telah saya peroleh.

Yogyakarta, 27 November 2019



Muhammad Edwin Satriatama

NIM.13710055



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga  
FM-UINSK-BM-05-07/RO

---

---

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Persetujuan Skripsian/Tugas Akhir  
Lamp : -

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Di Yogyakarta

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah memeriksa, mengarahkan, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka selaku pembimbing, saya menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Muhammad Edwin Satriatama  
NIM : 13710055  
Prodi : Psikologi  
Judul : Proses Pembentukan Orientasi Kewirausahaan Pada Wirausahawan Dengan Latar Belakang Balai Latihan Kerja Kabupaten Wonosobo

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam program studi Psikologi.

Harapan Saya semoga saudara tersebut di atas dapat segera dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikian saya.

*Waassalamualaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 27 November 2019

Pembimbing,

(Mayreyna Nurwardani., S. Psi, M. Psi)  
NIP. 19810505 200901 2 011



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA  
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 Fax. (0274) 519571 Yogyakarta 55281

### PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-113/Un.02/DSH/PP.00.9/02/2020

Tugas Akhir dengan judul : Proses Pembentukan Orientasi Kewirausahaan Pada Wiraswasta Dengan Latar Belakang Balai Latihan Kerja Kabupaten Wonosobo


yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : MUHAMMAD EDWIN SATRIATAMA  
Nomor Induk Mahasiswa : 13710055  
Telah diujikan pada : Senin, 20 Januari 2020  
Nilai ujian Tugas Akhir : B+


dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

#### TIM UJIAN TUGAS AKHIR


Ketua Sidang

  
Mayreyna Nurwardani, S.Psi., M.Psi  
NIP. 19810505 200901 2 011

Penguji I

  
Ismatul Izzah, S.Th.I., M.A.  
NIP. 19840703 201503 2 002

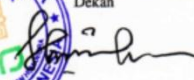
Penguji II

  
Very Julianto, M.Psi.  
NIP. 19880717 201503 1 003

Yogyakarta, 20 Januari 2020

UIN Sunan Kalijaga  
Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora  
Dekan



  
Mohammad Sodiq, S.Sos., M.Si.  
NIP. 19680416 199503 1 004

MOTTO

心  
か  
ら

-Kokoro Kara-  
-Setulus Hati-

## PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini kupersembahkan spesial untuk keluargaku... Ayah, Ibu, Adik-adikku.... serta Saudara Sekeluargaku sekalian yang telah sama-sama berjuang bersama ku dalam lantunan doa dan harapan..... yang tiada henti kalian panjatkan agar daku bisa melewati semua tahapan dan ujian untuk menuntaskan salah satu karya besarku ini...

*Arigatou gozaimasu... boku wa kazoku desu...*

Semoga Allah SWT selalu melindungi kita semua kini, hingga esok akhirat nanti..

*“Amin Ya Robbal’alamin.....”*

Juga... untuk almamaterku  
Keluarga Prodi Psikologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Terima kasih atas kebersamaan, keceriaan serta ilmu  
yang sangat bermanfaat..

*Mata ashita desu.. Yoroshikude... Minna....*

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

*Minasan ogenki desuka? Genki desu..*

Sebelumnya, marilah kita panjatkan puji syukur kepada Allah SWT, atas Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat terus konsisten menyelesaikan tugas akhir berupa penelitian dan skripsi ini dengan penuh kesabaran dan ketabahan dari berbagai halangan, rintangan serta cobaan yang datang silih-berganti demi terealisasinya karya ini. Shalawat serta salam tercurahkan pada baginda Rasulullah Muhammad SAW, beserta para Sahabatnya. Semoga kita memperoleh *syafaat*-nya di *yaumul akhir*.

Penulis menyadari bahwa karya ini tentu tidak bisa terwujud tanpa kontribusi dari berbagai pihak, yang telah membantu, membimbing serta mendukung baik berupa ilmu, doa dan bahkan mungkin biaya. Terima kasih saya haturkan pada pihak yang telah memberi support bagi peneliti, antara lain:

1. Bapak Prof. Drs. KH. Yudian Wahyudi, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Mochammad Sodik, S.Sos., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Ibu Dr. Erika Setyanti Kusumaputri, M.Si. selaku wakil Dekan Bidang I.
4. Ibu Lisnawati, M. Psi., Psi. selaku Kepala Program Studi Psikologi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

5. Ibu Mayreyna Nurwardani, S. Psi., M. Psi. selaku Dosen Pembimbing Skripsi ke-3 dan selaku Dosen Pembimbing Akademik saya, yang selalu bersabar membimbing saya selama menyelesaikan skripsi ini. Saya mohon maaf kepada Ibu, jika dalam proses bimbingan dijumpai banyak rasa ketidak berkenan dari saya.
6. Ibu Ismatul Izzah., S. Th i., M. A. selaku Dosen Penguji I. Terima kasih atas bimbingannya.
7. Bapak Very Julianto., M. Psi. selaku dosen penguji II. Terima kasih atas bimbingannya.
8. Kedua orang tua saya: Ibu Wismaningtyas Nugraheni dan Bapak Edy Kurniawan, yang selalu setia menanti keberhasilan saya menuntaskan skripsi ini, tak henti memberi motivasi untuk tak pernah putus asa, meski banyak jalan terjal yang saya lalui. Saya bersyukur jadi anak kalian berdua.
9. Adik-adikku sekalian Bimo Putro Wicaksono dan Rafli Ramadhan yang taat sekali mendoakan saya dan menghibur saya disaat saya penat menyelesaikan tugas.
10. Seluruh dosen prodi psikologi Fakultas Ilmu sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga beserta staf dan jajarannya, yang banyak membantu proses penelitian ini.
11. Keluarga besar industri oleh-oleh Ibu N (selaku subjek 1), keluarga besar bengkel Bapak Y (selaku subjek 2), serta keluarga besar toko batik Ibu T (selaku subjek 3) yang berkenan menjadi responded dalam penelitian ini, terima kasih atas kesediaannya untuk berbagi pengalaman yang saya harapkan bisa bermanfaat bagi kebaikan kita seluruhnya.



12. Teman-teman grup SKE-48 ada Olan, Hok, Osas dan Qoqo juga teman-teman angkatan 2013 yang selalu menjadi partnerku selama menimba ilmu psikologi di Kampus UIN Sunan Kalijaga ini.
13. Keluarga besar EXACT UIN Sunan Kalijaga tempatku belajar berorganisasi, membangun relasi, sekaligus menemukan berbagai inspirasi dalam usahaku membangun karyaku ini.

Terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu peneliti menuntaskan skripsi ini, semoga semua kebaikan yang kalian berikan menjadi cacatan amal saleh dan mendapat balasan yang lebih baik dari Allah SWT. Demikian pengantar dari penulis, segala kritik dan saran saya persilahkan seluas-luasnya demi memperbaiki kompetensi saya kedepannya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Penulis

Muhammad Edwin Satriatama  
13710055

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>I</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>II</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>III</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>IV</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>V</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>X</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>XIII</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>XIV</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>XV</b>
<b>INTISARI</b> .....	<b>XVI</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>XVII</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Keaslian Penelitian.....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>14</b>
A. Orientasi Kewirausahaan .....	14
1. Pengertian . .....	14
2. Faktor-faktor orientasi kewirausahaan.....	17
3. Dimensi-dimensi orientasi kewirausahaan .....	21
B. Wiraswasta.....	27
1. Pengertian .....	27
2. Jenis-jenis wiraswasta.....	28
C. Balai Latihan Kerja.....	29
1. Pengertian .....	29
2. Peran Balai Latihan Kerja.....	29

D. Kerangka Teoritik .....	30
E. Pertanyaan Penelitian .....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>35</b>
A. Jenis dan Karakteristik Penelitian.....	35
B. Fokus Penelitian.....	35
C. Sumber Data .....	35
D. Subjek dan Setting Penelitian .....	36
E. Metode Pengumpulan Data .....	38
F. Tahap Penelitian .....	40
G. Metode Analisis Data .....	41
H. Keabsahan Data .....	42
<b>BAB IV PELAKSANAAN, HASIL PENELITIAN DAN</b>	
<b>PEMBAHASAN.....</b>	<b>44</b>
A. Orientasi Kancan.....	44
1. Persiapan Penelitian .....	45
2. Pelaksanaan Penelitian .....	46
B. Hasil Penelitian .....	52
1. Subjek 1 (Inisial N) .....	52
a. Profil Subjek N .....	52
b. Pembentukan Orientasi Kewirausahaan Subjek N.....	53
2. Subjek 2 (Inisial Y) .....	67
a. Profil Subjek Y .....	67
b. PembentukanOrientasi Kewirausahaan Subjek Y.....	67
3. Subjek 3 (Inisial T).....	78
a. Profil Subjek T.....	78
b. Pembentukan Orientasi Kewirausahaan Subjek T.....	78

C. Pembahasan .....	92
<b>BAB V Kesimpulan dan Saran.....</b>	<b>110</b>
A. Kesimpulan.....	110
B. Saran .....	111
<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>112</b>
<b>Daftar Laman.....</b>	<b>118</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan rasio kewirausahaan Indonesia dengan negara lain tahun 2013.....	1
Tabel 1.2 Tingkat keterserapan alumni Balai Latihan kerja Kabupaten Wonosobo ke angkatan Kerja tahun 2016-2017 .....	3
Tabel 1.3 Riset-riset orientasi kewirausahaan yang pernah dilakukan .....	7
Tabel 4.1 Data subjek penelitian .....	45
Tabel 4.2 Alur Pelaksanaan Penelitian .....	51

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Skema Teoritik Orientasi Kewirausahaan .....	34
Gambar 4.1 Proses Pembentukan Orientasi kewirausahaan Subjek N.....	65
Gambar 4.2 Proses Pembentukan Orientasi Kewirauhasaan Subjek Y.....	76
Gambar 4.3 Proses Pembentukan Orientasi Kewirausahaan Subjek T .....	90
Gambar 4.4 Proses Pembentukan Orientasi Kewirausahaan Wiraswasta dengan Latar Belakang Balai Latihan Kerja .....	107

## Daftar Lampiran

Lampiran 1 Guide Wawancara Subjek.....	120
Lampiran 2 Guide Wawancara <i>Significant Other</i> .....	121
Lampiran 3.1 Verbatim Wawancara Subjek N.....	122
Lampiran 3.2 verbatim Wawancara <i>Significant Other</i> Subjek N.....	153
Lampiran 3.3 Tabel Kategorisasi Subjek N.....	168
Lampiran 3.4 Data Observasi Subjek N .....	178
Lampiran 4.1 Verbatim Wawancara Subjek Y.....	179
Lampiran 4.2 Verbatim Wawancara <i>Significant other</i> Subjek Y.....	204
Lampiran 4.3 Tabel Kategorisasi Subjek Y.....	222
Lampiran 4.4 Data Observasi Subjek Y .....	227
Lampiran 5.1 Verbatim Wawancara Subjek T .....	229
Lampiran 5.2 Verbatim Wawancara <i>Significant Other</i> Subjek T .....	262
Lampiran 5.3 Tabel Kategorisasi Subjek T .....	262
Lampiran 5.4 Data Observasi Subjek T.....	266
Lampiran 5.5 Dokumentasi Usaha Subjek T.....	268

## INTISARI

### **Proses Pembentukan Orientasi Kewirausahaan pada Wiraswasta dengan Latar Belakang Balai Latihan Kerja Kabupaten Wonosobo**

**Muhammad Edwin Satriatama**

13710055

Balai Latihan Kerja adalah salah satu program pemerintah Indonesia meningkatkan kewirausahaan pada rakyatnya. Namun masih banyak kasus minimnya wirausahawan dari program tersebut. Menurut Lumpkin & Dess (1999) orientasi wirausaha adalah salah satu karakter yang harus muncul pada seorang wirausahawan. Tanpa orientasi kewirausahaan yang baik performa wiraswasta menjadi tidak maksimal mengelola usaha. Riset ini ditujukan untuk mengetahui bagaimana tahapan terbentuknya orientasi kewirausahaan dengan metode kualitatif fenomenologi. Penelitian dilakukan kepada tiga wiraswasta di kabupaten Wonosobo. Mereka adalah alumni Balai Latihan Kerja. Hasil temuan dalam riset ini adalah Orientasi Kewirausahaan merupakan langkah sistematis yang dilakukakan para wiraswasta sebagai cara merespon tantangan dalam menjalankan usaha. Orientasi kewirausahaan pada wiraswasta dengan latar belakang Balai Latihan Kerja muncul dengan berawal dari otonomi pada mereka yang menginginkan adanya kemandirian dan pengembangan diri. Otonomi akan berperan sentral sebagai dasar seseorang mau tidaknya berinovasi, mengambil resiko, terus berekspansi dan bersaing dalam menghadapi tantangan sebagai wiraswasta. Terdapat kesamaan gejala yang muncul pada dimensi proaktif dan bersaing agresif. Kemunculan proaktif dan kompetitif agresif muncul dalam perilaku menjaga kepercayaan konsumen dan sama-sama bertujuan bertahan dalam bersaing atau menguasai pasar.

**Kata kunci:** *Balai Latihan Kerja, Orientasi Kewirausahaan, Wiraswasta*



## **ABSTRACT**

### ***Entrepreneurial Orientation Process of Entrepreneurs have Background Wonosobo Regency's Vocational Training***

**Muhammad Edwin Satriatama**  
13710055

*Vocational Training is which one of Indonesia's government programs to increased citizen entrepreneurship. In really, many Vocational Trainin'g graduater not be entrepreneur. Based Lumpkin & Dess (1996) entrepreneurial orientation must hold on entrepreneur. Because entrepreneurial orientation show how strong is entrepreneur's performance built their firm. This research aimed to know how is entrepreneurial orientation steps built in entrepreneurs. The methodology have been used by qualitative fenomenology. There are three entrepreneurs were participate in this research. They are entrepreneur have backgroud Training. This research found that Entrepreneurial Orientation are sistematic steps of entrepreneurs, to responded all entrepreneurship challenge. Enterpeneurial orientation process starting from entrepreneur's autonomy to more standing and development. The autonomy driven entreprenour to more inovative, taking some risk behavior, more proactive to ekspand businin, and ready to competing when they are against all challenge as entrepreneur. There are similiar pattern from dimensions proactive and competitive agresiveness, because this have similiar behavior, motive and impact when entrepreneurs tried to built their business. Proactive and competitive aggresiveness shoed by steps to kept customer trust and image of their product.*

**Keywords:** *Entrepreneur, Entrepreneurial Orientation, Vactional Training*

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Kewirausahaan di Indonesia masih tergolong rendah. Data kementrerian Koperasi tahun 2017 menyebut jumlah wirausaha di Indonesia bary berada dikisaran 3% atau sekitar 7 juta orang. Jumlah ini masih terpaut cukup jauh bila dibandingkan negara kawasan asia lain seperti Malaysia dan Singapura misalnya. Keduanya telah mencapai kewirausahaan sebesar 5 dan 7 persen. Umumnya dalam membentuk suatu perekonomian negara rasio, kewirausahaan minimum adalah 2%. Rasio kewirausahaan Indonesia bisa terlihat dalam tabel 1.1.

**Tabel 1.1.** Rasio Wirausaha Indonesia Dengan Negara Lain Tahun 2013

<b>Negara</b>	<b>Rasio wirausaha</b>
Amerika	12
Jepang	11
Singapura	7
Malaysia	5
Thailand	3
Indoneisa	1,5

(sumber: databooks.katadata.com)

Berwirausaha merupakan salah langkah pilihan masyarakat untuk dijadikan profesi dan mengembangkan potensi wilayah. Menurut data Badan Pusat Statistik Wonosobo tahun 2017, 75% sektor ekonomi Kabupaten Wonosobo ditopang dari kegiatan berwirausaha. Kabupaten Wonosobo sangat menjanjikan untuk dikelola menjadi pusat pertanian, perikanan, perkebunan bahkan potensi wisata juga sangat mampu untuk dikembangkan. Data Badan Pusat Statistik Wonosobo tahun 2017

menunjukkan sektor agraris menjadi mayoritas pencaharian masyarakat Wonosobo sebanyak 27.747 unit. Kegiatan usaha seperti industri pengelolaan terdapat 14.822. Namun banyaknya unit usaha ini belum memunculkan kondisi ekonomi yang maksimal.

Sebagai kota yang memiliki potensi agraris dan industri pengolahan bahan, Wonosobo masih memiliki masalah ekonomi dan ketenagakerjaan yang belum optimal. Hasil pantauan Badan Pusat Statistik tahun 2017 masih ada 158 ribu jiwa menjadi penduduk miskin atau sekitar 20,3%. Rasio kemiskinan yang cukup tinggi, menjadikan Wonosobo menjadi daerah dengan potensi kemiskinan terbesar di Jawa Tengah.

Melalui berbagai program, sesungguhnya pemerintah telah berupaya mendukung rakyatnya terjun ke dunia wirausaha. Pemberian pelatihan vokasi dan kewirausahaan yang dilakukan juga masih belum berdampak pada munculnya kewirausahaan di masyarakat. Salah satu cara adalah mendirikan pelatihan di Balai Latihan Kerja. Institusi ini diharapkan dapat memfasilitasi kebutuhan akan skill di dunia kerja.

Laporan World Bank Indonesia (2011) menyebut Balai Latihan Kerja merupakan institusi pemerintah di bawah Kementerian Tenaga Kerja dan Traansmigrasi. Peran Balai Latihan Kerja adalah menjadi pihak yang berwenang secara resmi memberi pelatihan kepada masyarakat yang tidak mendapatkan keterampilan kejuruan lewat pendidikan formal. Balai Latihan kerja diharapkan bisa memfasilitasi mereka memperoleh pekerjaan formal maupun informal. Pelaksanaan pelatihan menggunakan sistem yang bersifat nasional, sehingga Balai Latihan Kerja ditargetkan memiliki kapabilitas yang sama dalam mencetak tenaga jerja yang kompeten.

Berdasar riset World Bank Indonesia (2011) diketahui pelaksanaan pelatihan di Balai Latihan Kerja dibagi menjadi dua jalur. Pertama adalah bentuk kelembagaan, yaitu melakukan pelatihan secara intensif di dalam lingkungan Unit Pelaksana Teknis setempat. Kedua Balai latih Kerja juga menyediakan Mobile Training Unit dimana pelatihan dilakukan secara langsung di masyarakat yang dituju. Output yang diharapkan dari pelaksanaan training ini adalah lulusan akan bekerja pada sektor formal atau dapat mandiri menjadi wirausaha .

Keberadaan Balai Latihan Kerja pada kenyataannya masih memiliki kekurangan. Masalah yang timbul adalah keterserapan alumni Balai Latihan Kerja masih tergolong rendah, baik sebagai tenaga kerja maupun wirausaha. Data dari Balai Latihan Kerja setempat menyebutkan bahwa di tahun 2016 jumlah peserta yang terserap masih sebatas 56% dari 398 peserta. Tahun 2017 justru menurun menjadi 36%.

**Tabel 1.2. Data Alumni Balai Latihan Kerja Wonosobo 2016-2017**

No	Tahun Angkatan	Peserta	Penempatan		Keterserapan
			Karyawan	Wirausaha	
1	2016	398	156	-	56%
2	2017	543	198	32	36%

(Sumber: Data Internal Balai Latihan Kerja Wonosobo)

Menurut Kepala Balai Latihan Kerja Wonosobo, pihaknya telah berusaha semaksimal mungkin mendorong siswanya agar termotivasi untuk tidak pantang menyerah dalam menghadapi tantangan dan persaingan kerja dimasyarakat. Beliau juga menuturkan siswanya agar mau tergerak berwirausaha. Selain itu pihak BLK setempat juga bekerjasama dengan DISNAKERTRANS Kabupaten Wonosobo dalam penyaluran alumni. Kendala yang masih sulit adalah merubah pola pikir

pada alumni dalam menghadapi persaingan kerja seperti motivasi, kerja keras dan membangun kemampuan wirausaha.

Masalah terkait munculnya kewirausahaan yang rendah ini secara spesifik dapat menunjukkan kurangnya orientasi wirausaha pada alumni pelatihan kerja dan kewirausahaan di Balai Latihan Kerja Wonosobo. Hasil wawancara terhadap subjek T menunjukkan kurangnya orientasi kewirausahaan di tunjukkan dengan berakhirnya usaha yang coba dirilis akibat kurangnya kesesuaian diri setelah menjalani usaha tersebut. Ditambah beberapa kondisi eksternal lain yang tidak bisa ditangani.

*“saya nggak bisa ngelanjutkan handel sendiri... akhirnya ya berakhir disitu...”*

*“saya sudah berusaha nemu karyawan pengganti... tapi apa ya ya.. yang namanya skill itu lah ya...apa ya susah lah ya.. harus dari apa ya nggak sekedar kebutuhan... kalau tanpa skill ya kalau saya butuh penghasilan saya punya tenaga ngapa saja bisa ya.. tapi kalau skill beda ya.. harus dari kemampuan yang mampu dan harus panggilan kan namanya bordir sudah menyangkut seni ya nggak sekedar ngerjakan. Itu susahya disitu”. (T W1: 28-44)*

Keberadaan orientasi kewirausahaan diperlukan guna membangun kesadaran individu mempertahankan segala target dari usaha yang dirintisnya. Orientasi kewirausahaan sendiri adalah segala pandangan dan sikap yang mendasari pikiran, perhatian atau kecenderungan dalam kegiatan kewirausahaan. Pengaruh orientasi kewirausahaan diperlukan guna mendukung wirausaha yang bersifat kreatif, inovatif, mampu merencanakan, mengambil resiko, mengambil keputusan dan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan (Lumpkin & Dess, 2001).

Fenomena yang tersebut diatas menjadi indikasi adanya permasalahan orientasi baik sebagai tenaga kerja maupun sebagai wirausaha yang tergolong rendah di kalangan peserta pelatihan

kewirausahaan. Karena orientasi wirausaha dapat menjadi tolak ukur awal sejauh mana keseriusan seseorang berwirausaha. Orientasi wirausaha ditunjukkan dengan adanya individu yang akan tetap konsisten dari awal dan terus berkesinambungan mempertahankan niat dalam menciptakan suatu kegiatan usaha. Sehingga bila orientasi kewirausahaan tergolong tinggi idealnya akan menciptakan ketahanan yang kuat pada individu untuk memunculkan perilaku wirausaha (Lumpkin & Dess, 1996;Chell, 2008).

Fakta terkait masih rendahnya orientasi wirausaha pada mereka yang telah tersentuh pelatihan kewirausahaan ini menyisakan suatu problem cukup unik, karena pada dasarnya suatu pelatihan dirancang sedemikian rupa memunculkan apa tujuan dari pelatihan tersebut (Noe, 2010). Berdasarkan berbagai permasalahan yang telah dipaparkan maka pada penelitian akan dibahas seperti apa **Proses Pembentukan Orientasi Kewirausahaan pada Wiraswasta dengan Latar Belakang Balai Latihan Kerja Kabupaten Wonosobo.**

### **B. Rumusan masalah**

Rumusan masalah penelitian ini adalah “bagaimana proses terbentuknya orientasi kewirausahaan pada wiraswasta dengan latar belakang Balai Latihan Kerja Kabupaten Wonosobo?”.

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini yaitu mengetahui seperti apa proses pembentukan orientasi kewirausahaan yang dialami wiraswasta dengan latar belakang Balai Latihan Kerja Kabupaten Wonosobo.

## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat teoritis**

Penulis berharap penelitian dapat memberikan informasi terkait dengan orientasi kewirausahaan peserta pelatihan kewirausahaan di Balai Latihan Kerja. Hasil dalam riset ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih dalam keilmuan psikologi, khususnya psikologi industri maupun kewirausahaan.

### **2. Manfaat Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam menetapkan berbagai kebijakan pelatihan di lingkungan Balai Latihan Kerja. Selanjutnya peneliti juga berharap agar riset ini dapat dijadikan bahan evaluasi dalam rangka pengembangan organisasi kedepannya sehingga dapat berkembang selaras dengan kebutuhan peserta. Kedepannya diharapkan riset ini dapat menjadi pertimbangan bagi lembaga bila ingin mengembangkan konsep pelatihan dengan acuan keilmuan psikologi.

Bagi para alumni Balai Latihan Kerja, penulis berharap skripsi ini memberikan gambaran tentang langkah-langkah mereka kedepannya dalam berwirausaha. Sehingga mampu melengkapi skill yang diperlukan setelah menjalani pelatihan di Balai Latihan Kerja.

### E. Keaslian Penelitian

Riset orientasi kewirausahaan pernah dilakukan sebelumnya. Berikut beberapa temuan penelitian yang membahas orientasi kewirausahaan.

**Tabel 1.3** Riset-riset orientasi kewirausahaan yang pernah dilakukan.

Identitas	Teori	Metode	Hasil
Fellnhofner, <i>et.al.</i> (2016). <i>Entrepreneurial orientation and performance - are sexes equal?</i>	Covin & Sevin (1989) tentang Orientasi kewirausahaan pada level perusahaan.	Metode dalam penelitian adalah kuantitatif, dengan metode analisis data yang digunakan adalah <i>multiple linier regression</i> .	Hasil riset diketahui orientasi kewirausahaan memiliki dampak positif terhadap performa individu terlepas baik pada laki-laki maupun perempuan. Kemunculan orientasi kewirausahaan pada laki-laki lebih tinggi dibanding perempuan.
Martinez, <i>et.al.</i> (2015). <i>“The impact of entrepreneurial orientation on the innovation of SME’s in Mexico”</i>	Lumpkin & Dess (1996) tentang orientasi kewirausahaan . Huiban & Boushina (1998) tentang pencapaian inovasi, proses dan manaemen.	Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan analisis data menggunakan metode <i>factor analysis</i> .	Hasil penelitian adalah orientasi kewirausahaan berperan positif memunculkan inovasi di kalangan manajer perusahaan.
Milovanovic & Wittine (2014). <i>“analysis of external environment's</i>	Lumpkin & Dess (1996) tentang orientasi Kewirausahaan . Dess & Robinson	Kuantitatif dengan metode analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian menunjukkan hubungan positif antara lingkungan eksternal dan



<b>Identitas</b>	<b>Teori</b>	<b>Metode</b>	<b>Hasil</b>
<i>moderating role on the entrepreneurial orientation and business performance relationship among Italian small enterprises”</i>	(1984) kinerja bisnis. Naman and Sevin (1984) kondisi lingkungan eksternal		orientasi kewirausahaan.
Charupongsopon & Puriwat. (2017). <i>The Influence of Entrepreneurial Orientation and Family Business's Resources and Capabilities on Marketing Performances</i>	Lumpkin & Dess (1996) orientasi kewirausahaan . Habbershon, William, and Mac Millan (2003) kemampuan dan sumber daya dalam keluarga	SEM digunakan untuk menyelidiki pengaruh orientasi kewirausahaan dan sumber daya dan kemampuan bisnis keluarga pada kinerja pemasaran	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sumber daya dan kemampuan orientasi kewirausahaan dan bisnis keluarga berpengaruh positif terhadap kinerja kewirausahaan.
Wambugu, et al., (2016). <i>Influence of Entrepreneurial Orientation on Firm Performance of Kenya's Agro Processing Small and Medium Enterprises.</i>	Covin & Slevin (2006) orientasi kewirausahaan . Idar & Mahmood (2011) kinerja perusahaan.	Penelitian ini menggunakan Structural Equation Modeling partial least squares (SEM-PLS) untuk menyelidiki pengaruh Orientasi Wirausaha pada Kinerja Perusahaan Agro Processing UKM Kenya.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Orientasi Wirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan secara statistik terhadap kinerja perusahaan UKM pengolahan agro Kenya.

<b>Identitas</b>	<b>Teori</b>	<b>Metode</b>	<b>Hasil</b>
Ishak. <i>Et.al.</i> (2015). <i>World View, Locus Of Control and Entrepreneurial Orientation in Social Entrepreneurs hip Endeavor</i>	Lee and Petterson (2000) tentang orientasi kewirausahaan terdiri dari inovasi, pengambilan risiko dan proaktif. Robbins (2005) tentang Locus of control eksternal dan internal. Dan Brunel & Nelson (2000) tentang Pandangan terhadap dunia.	Penelitian menggunakan metode kuantitatif dengan analisis <i>spearmanrow</i>	Hasil penelitian menunjukkan: world-view terbukti memunculkan <i>orientasi kewirausahaan</i> , sedangkan <i>locus of control</i> memang berperan memunculkan <i>orientasi kewirausahaan</i> terlebih pada orang dengan Loc internal yang lebih dominan ditemukan memiliki <i>orientasi kewirausahaan</i> yang lebih tinggi,
Mulyono (2009). <i>locus of control, Motivasi Berprestasi dan Sifat Jiwa Wirausaha Pada Mahasiswa ITS</i>	Pengukuran variabel LoC menggunakan angket dikembangkan dari teori IPC milik levenson dan memiliki 20 item. Variabel motivasi berprestasi dikembangkan dari teori Edward dan terdiri dari 38 item	Adapun analisis data yang diterapkan dalam penelitian adalah <i>pearson correlation product moment</i>	Hasil penelitian menunjukkan motivasi berprestasi dan locus of control memang berperan memunculkan jiwa wirausaha. Data dari distribusi frekuensi pada penelitian juga menemukan bahwa jiwa kewirausahaan dalam subjek penelitian tergolong rendah hingga sedang yaitu masing-masing 39,2 % 57,2% dan hanya 3,6% saja yang jiwa

<b>Identitas</b>	<b>Teori</b>	<b>Metode</b>	<b>Hasil</b>
Kadiyono (2014). Efektivitas Pengembangan Potensi Diri dan Orientasi Wirausaha dalam Meningkatkan Sikap wirausaha	Robinson et.al. (1991) tentang sikap berwirausaha. Terdiri dari dimensi <i>achievement</i> , inovasi, personal control dan <i>self-esteem</i> .	Penelitian berbentuk eksperimen. Meliputi perlunya melakukan latihan yang memadai dalam mengenali diri, perlunya menetapkan tujuan yang akan diraih dan memilih strategi yang tepat untuk mencapainya, serta melakukan pertimbangan dan mempertahankan ketekunan dalam memecahkan persoalan dalam berwirausaha	hasil penelitian adalah terdapat perbedaan signifikan antara siswa yang mendapatkan pelatihan dan yang tidak mendapatkan pelatihan Peningkatkan Potensi Diri dan Orientasi Wirausaha
Mohd, et.al. (2014). <i>The Mediatory Effect of Self-efficacy on the Relationship between Religious Values and Entrepreneurial Orientations: A Case of</i>	Junid (2010) nilai islam dan bushido tentang kehormatan, loyalitas kerja keras dan disiplin. Chen. Et. al (2004) tentang <i>self-efficacy</i> . Lumpkin & dess (1996).	Hasil analisis dengan Baron Kenny's Method	Membuktikan bahwa <i>self-efficacy</i> berperan menjadi mediator nilai religius dalam perilaku Orientasi wirausaha.

<b>Identitas</b>	<b>Teori</b>	<b>Metode</b>	<b>Hasil</b>
<i>Malay Owner Managers of SMEs in Manufacturing Industry</i>	lima dimensi orientasi kewirausahaan		
Ogunleye & Osagu. (2014). <i>Self-efficacy, Tolerance for Ambiguity and Need for Achievement as Predictors of Entrepreneurial Orientation among Entrepreneurs in Ekiti State, Nigeria</i>	Chen. Et.al. (2001) self-efficacy. Budner (1962) toleransi ketidakastian. Lang & Fries (2006) motivasi berprestasi. Covin & Slevin (1989) tiga dimensi orientasi kewirausahaan.	Kuantitatif dengan analisis independent sample t-test	menemukan adanya <i>self-efficacy</i> tidak bisa menjadi prediktor terhadap munculnya orientasi kewirausahaan seseorang. Riset yang dilakukan menunjukkan sumbangan <i>self efficacy</i> terhadap orientasi wirausaha sebesar $(t(236)=1,31; p>0,005)$ . Penelitian ini menemukan adanya perbedaan yang tidak signifikan orientasi wirausaha seseorang baik dalam keadaan <i>self efficacy</i> yang tinggi, sedang, maupun rendah

Riset orientasi kewirausahaan kali ini memiliki beberapa perbedaan dengan penelitian terdahulu. Berikut beberapa perbedaan yang menjadi keunikan riset kali ini dengan riset-riset sebelumnya:

### **1. Keaslian Tema**

Penelitian orientasi kewirausahaan sejauh ini berupa studi kuantitatif dengan kebanyakan tema berupa uji korelasi terhadap variabel lain. Namun dalam penelitian ini secara spesifik tema orientasi wirausaha akan dibahas secara tunggal dan mendalam. Berdasarkan hasil pencarian peneliti sendiri, sejauh ini riset demikian belum pernah diteliti, sehingga peneliti menjadikan tema yang akan diteliti sebagai salah satu penelitian unik.

### **2. Keaslian teori**

Penelitian kali ini menggunakan teori yang dikemukakan oleh Lumpkin dan Dess (1996). Adapun penjabaran teori yang digunakan merupakan hasil dari sumber-sumber yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti. Penggunaan teori untuk analisis secara kualitatif juga masih tergolong jarang. Sehingga dari segi teori penelitian ini juga dapat dikatakan termasuk menerapkan adanya konsep yang berbeda dibanding lain.

### **3. Keaslian Instrumen**

Sumber data dari penelitian ini utamanya adalah hasil wawancara peneliti kepada partisipan (subjek). Cara yang dilakukan peneliti dalam memperoleh data kali ini, menggunakan instrumen berupa guide wawancara yang disusun oleh peneliti sendiri. Konsep ini berbeda dari kebanyakan penelitian orientasi kewirausahaan yang mayoritas menggunakan pengukuran dengan skala untuk mendeskripsikan temuan lapangannya.

### **4. Keaslian Subjek**

Tema riset kali ini memiliki kesamaan topik dengan riset Orientasi Kewirausahaan yang dilakukan Soekesi, dkk, (2014) pada

kalangan UMKM di Semarang. Namun memiliki perbedaan pada kategori subjek dan latar tempat penelitian. Secara khusus, penelitian ini mengarah pada peserta pelatihan di Balai Latihan Kerja. Riset demikian hampir belum pernah dilakukan terlebih bila ingin ditinjau dengan keilmuan psikologi. Melihat kondisi demikian peneliti berusaha mengangkat riset ini, agar keilmuan psikologi dapat menambah perannya dalam rangka mengembangkan pendidikan dan pelatihan yang berlangsung di Balai Latihan Kerja.

Penelitian kali ini mengambil subjek dengan kategori peserta pendidikan nonformal di Balai Latihan Kerja yang bertempat di kabupaten Wonosobo. Pada penelitian sebelumnya belum pernah disinggung untuk melakukan penelitian dengan kategori subjek pada peserta pelatihan lembaga non formal sejenis Balai Latihan Kerja. Penelitian sebelumnya lebih memilih siswa dengan kategori pendidikan formal misal SMP, SMK, Mahasiswa atau bahkan langsung ke UMKM saja. Sehingga peneliti bisa berasumsi bahwa dari segi subjek, penelitian ini sudah bisa dikategorikan hasil pemikiran sendiri dari peneliti.

## **BAB V**

### **Kesimpulan dan Saran**

#### **A. Kesimpulan**

Mengacu pada hasil rangkaian tindakan selamat riset yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan yang terjadi dikalangan alumni Balai Latihan kerja dimaknai sebagai berikut

1. Orientasi kewirausahaan merupakan kemampuan seseorang untuk merespon tantangan dihadapi dalam dunia wirausaha dengan langkah yang sistematis, terdiri dari otonomi, berinovasi, berani mengambil risiko, bersikap proaktif dan kompetitif agresif .
2. Otonomi adalah dasar yang paling fundamental membentuk orientasi kewirausahaan. Seseorang yang secara otonom memilih jalan berwirausaha akan mengarahkan melakukan tindakan proaktif untuk mendukung inovasi yang tepat. Otonomi juga muncul untuk menentukan seseorang mau tidaknya mengambil risiko dan mendorong keinginan seseorang terus berinisiatif dalam merespon kondisi pasar usahanya.
3. Dimensi Kompetitif Agresif merupakan tindakan yang menjadi bagian dari sikap proaktif. Melawan kompetitor adalah wujud seorang wiraswasta bersikap proaktif, agar usahanya dapat terus dikenal pasar.
4. Kompetitif agresif tidak harus muncul dalam kadar yang tinggi. Pengusaha kecil akan menunjukkan kompetitif yang sangat kurang unsur agresifitasnya. Para pengusaha justru menjadikan kompetitor sebagai partner yang menopang kelancaran usahanya.

5. Faktor-faktor motivasional seperti *locus of control*, *need achievement* dan *self-efficacy* memiliki peran dalam memunculkan dimensi dari orientasi kewirausahaan.

### **B. Saran**

Guna menambah khazanah keilmuan yang lebih jelas berkaitan pembentukan orientasi kewirausahaan kedepannya. Peneliti merekomendasikan beberapa saran yang dapat dijadikan acuan, untuk pengembangan teori orientasi kewirausahaan ini kedepannya:

1. Bagi seluruh alumni Balai Latihan Kerja yang akan mendirikan badan usaha hendaknya mempersiapkan diri secara matang tidak hanya keterampilan teknis, melainkan juga kemampuan membangun relasi, komunikasi dan juga keteguhan mental yang kuat sebelum benar-benar memulai berwirausaha.
2. Penelitian selanjutnya dapat meneliti pada unit usaha dengan level usaha yang lebih tinggi dari Usaha Kecil Menengah, misal perusahaan
3. Peneliti selanjutnya dapat memperdalam bagaimana kemunculan *Self-Efficacy*, *Need Achievement* dan *Locus Of Control* dalam membentuk orientasi kewirausahaan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adriani. (2016). Identifikasi Penerapan Dimensi Orientasi Kewirausahaan pada Wiraswasta Soto Ayam Bangkok H. Soleh Sukarno Di Semarang. Skripsi. Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
- Aloulou, W. (2002). *Entrepreneurial Orientation Diagnosis in SMEs: Some Conceptual and Methodological Dimensions*. University of Sfax, Tunisia.
- Aprillio, G. G. W. (2018). Hubungan antara Motivasi Berwirausaha dan Karakteristik Kewirausahaan dengan Jiwa Kewirausahaan Siswa: Studi Kasus di SMK Negeri 1 Yogyakarta. (*Skripsi tidak dipublikasi*). Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta:.
- Arshad, A. S., Rasli, A., Arshad, A. A., & Zain, Z. M. (2014). The impact of entrepreneurial orientation on business performance: A study of technology-based SMEs in Malaysia. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 130, 46-53.
- Charupongsopon, W., & Puriwat, W. (2017). The Influence of Entrepreneurial Orientation and Family Business's Resources and Capabilities on Marketing Performances. *European Research Studies Journal*, 20(2), 150-163.
- Chell, E. (2008). *The Entrepreneurial Personality a Social Construction Second Edition*. London and New York: Psychology Press.
- Collins, C. J., Hanges, P. J., & Locke, E. A. (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis. *Human performance*, 17(1), 95-117.
- Creswell, J.W. (2007). *Qualitative Inquiry & Research Design: Choosing Among Five Approaches*. London: Sage Publications Inc.
- Dess, G. G. & Lumpkin, G. T. (2005). The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *Academy of Management Executive*, 19(1), 147-156.
- Devi, A. (2017). Peran Orientasi Kewirausahaan Sebagai Mediasi Antara Pendidikan dan Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 2, Nomor 2.

- Drucker, P. F. (2005). *Inovasi dan Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Erikson, E. H. (2010). *Childhood and Society*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Fahmi, I. (2014). *Kewirausahaan: teori, kasus, dan solusi*. Bandung: Alfabeta.
- Fatmawati, R. A. (2016). Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Pemasaran pada Warung Kucingan/angkringan di Kota Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 5(3), 351-362.
- Gorostiaga, A., Allri, J., Ulacia, I., Soroa, G., Balluerka, N., Aritzeta, A., & Muela, A. (2019). Assesment of entrepreneurial orientation in vocational training students: development of a new scale and relationships with sel-efficacy and personal initiative. *Frontiers in Psychology (10)*1-10.
- Haliq, I. (2017). *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Peternakan Ayam Broiler Di Kabupaten Bogor*. (Tesis tidak dipublikasikan). Sekolah Pasca Sarjana Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Hapsah, R., & Savira, S. I. (2013). Hubungan Antara *Self-efficacy* dan Kreativitas Dengan Minat Berwirausaha. *Character, Vol. 02 No. 02*, 1-5.
- Heni, A. F., & Ifham, A. (2002). Hubungan Kecerdasan Emosi. *Jurnal Psikologi*, 2, 89-111.
- Husna, A. N. (2017). *Psikologi Kewirausahaan: Potensi Riset dalam Konteks Indonesia*. uThe 6<sup>th</sup> University Research Colloquium 2017. Universitas Muhammadiyah Magelang.
- Irwanto, K., & W., J. (1997). *Psikologi Umum*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Jumingan. (2015). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensitas Perencanaan Strategik Dan Kinerja Finansial Pada Bank Perkreditan Rakyat Di Jawa Tengah. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 15(2).

- Kadiyono, A.L. (2014). Efektivitas Pengembangan Potensi Diri Dan Orientasi Wirausaha Dalam Meningkatkan Sikap Wirausaha. *Jurnal Intervensi Psikologi*, Vol 6, No. 1.
- Kusumajanto, D. D. (2015). The Role of Entrepreneurship Education and Self Efficacy in. *European Journal of Business and Management*, Vol.7, No.28, 153-158.
- Lestari, S. S. (2015). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Kompetensi Aspek Pengetahuan Dan Keterampilan Terhadap Kinerja Pemasaran Di Pengrajin Pande Besi. *Tesis*. Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Li, Y. H., Huang, J. W., & Tsai, M. T. (2009). Entrepreneurial orientation and firm performance: The role of knowledge creation process. *Industrial Marketing Management*, 38(4), 440-449.
- Lukiastuti, F. (2012). Pengaruh orientasi wirausaha dan kapabilitas jejaring usaha terhadap peningkatan kinerja ukm dengan komitmen perilaku sebagai variabel intervening (Studi empiris pada sentra UKM batik di Sragen, Jawa Tengah). *Jurnal Organisasi dan Manajemen*, 8(2), 155-175.
- Lumpkin, G. T. & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Lumpkin, G., & Dess, G. G. (2001). Linking Two Dimensions Of Entrepreneurial Orientation To Firm Performance: The Moderating Role Of Environment And Industry Life Cycle. *Elsevier*, 16.
- Martinez, J. E., Guszman, G. M., & Seerna, M.D. (2015). The impact of entrepreneurial orientation on SME's in Mexico. *International Jourof Arts and Commerce*, Vol. 4 No.9, 160-172.
- Mason, M. C., Floreani, J., Miani, S., Beltrame, F., & Cappelletto, R. (2015). Understanding the impact of entrepreneurial orientation on SMEs' performance. The role of the financing structure. *Procedia Economics and Finance*, 23, 1649-1661.
- Miller, D (1983). The Correlates of Intrepreneurship in Three Types Of Forms. *Management Science* 29(7):770-791.

- Milovanovic, B. M., & Wittine, Z. (2014). Analysis of External Environment's Moderating Role on the Entrepreneurial Orientation and Business Performance Relationship among Italian Small Enterprises. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 5(3), 224.
- Mohd, R., Kiranab, K., Kamaruddina, B. H., Zainuddina, A., & Ghazalia, M. C. (2014). The Mediatory Effect of *Self-efficacy* on the Relationship between Religious Values and Entrepreneurial Orientations: A Case of Malay Owner Managers of SMEs in Manufacturing Industry. *Procedia Social & Behavioral science*, 96-104.
- Moleong, L. J. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosda Karya.
- Montoya, R. A. C., Martins, I., & Ceballos, H. V. (2017). Entrepreneurial orientation, assessment and management of projects and impact in corporate entrepreneurship: intention to action. *Cuadernos de Gestión Vol. 17(2)*.
- Munadjat, T. M., & Bayu, K. (2016). Model orientasi kewirausahaan dalam mendukung pengentasan kemiskinan dan pengangguran di perdesaan. *Sosiohumaniora*, 18(1), 77-84.
- Munandar, A. S. (2011). *Psikologi Industri dan Organisasi*. Jakarta: UII Press.
- Mustikowati, R.I. (2016). Orientasi Kewirausahaan, Inovasi, Dan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan: Studi Pada Ukm Sentra Kabupaten Malang. *Modernisasi*, Volume 10, Nomor 1.
- Noe, R. A. (2010). *Employee Training and Development Fifth edition*. New York, United State America: McGraw-Hill Companies.
- Nugroho, R. F., Miyasto, M., & Sugiarto, P. H. (2015). analisis pengaruh perspektif orientasi kewirausahaan, adaptabilitas lingkungan usaha, dan orientasi strategi terhadap kinerja bisnis dengan mediasi keunggulan bersaing (studi pada UMKM yang beroperasi di mall-mall kota semarang). Tesis. Universitas Diponegoro.
- Ogunleye, A. J., & Osagu, J. C. (2014). Self-Efficacy, Tolerance for Ambiguity and Need for Achievement as Predictors of

- Entrepreneurial Orientation among Entrepreneurs in Ekiti State, Nigeria. *European Journal of Business and Management, Vol.6, No.17, 240-250.*
- Palit, H. C., Kristanti, M., & Aysia, D. A. Y. (2015). *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Peningkatan Kinerja Depot Kuliner Tradisional Indonesia Di Surabaya.* In Proceeding 2nd Annual Conference On Industrial And System Engineering 2015 (p. 25).
- Quantananda, E., & Haryadi, B. (2015). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Di Surabaya. *AGORA, Vol. 3, No. 1.*
- Rusdiana. (2018). *Kewirausahaan Teori dan Praktik.* Bandung: Pustaka Setia.
- Santosa, M., & Natsir, M. (2014). *Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja Perusahaan pada Kondisi Persaingan Dinamis: Pemediasian Pembelajaran Organisasional.* 3rd Economics & Business Research Festival. Universitas Kristen Satya Wacana.
- Sari, R. (2016). Pengembangan Model Pelatihan Tenaga Kerja Sektor Informal Di Dinas Tenaga Kerja Transmigrasi Dan Kependudukan Provinsi Jawa Timur. *Kebijakan dan Manajemen Publik, Volume 4, Nomor 2.*
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2013). Entrepreneurial motivation. *Human resource management review, 13(2), 257-279.*
- Smith, V.L. (2003). *Analysis Of Locus Of Control And Educational Level Utilizing The Internal Control Index.* Thesis. Marshall University Graduate College
- Soekesi, A. E. M., Utami, M. S. S., & Nugrahaningsih, T. (2016). *The Identification of Motivation and Entrepreneurial Orientation of Female Entrepreneurs in Micro and Small Size Business: Case Study on Food Business Sector in Semarang, Indonesia.* Proceedings of the International Academic Research Conference on Small & Medium Enterprises. Danang City-Vietnam.
- Soininen, J., Puumalainen, K., Sjögrén, H., & Syrjä, P. (2015). What drives entrepreneurial orientation in small firms? The roles of

- owner-manager and financial conditions. *Int. J. Business Excellence*, Vol. 8(1).
- Suci, R. P. (2009). Peningkatan kinerja melalui orientasi kewirausahaan, kemampuan manajemen, dan strategi bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 11(1), 46-58.
- Sugiyono. (2018). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sumiati. (2015). Pengaruh Strategi Orientasi Wirausaha dan Orientasi Pasar Pengaruhnya Terhadap Kinerja Perusahaan UMKM di Kota Surabaya. *JMM17: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen*, 1(1).
- Wambugu, A. W., Gichira, R., & Wanjau, K. (2016). Influence of Entrepreneurial Orientation on Firm Performance of Kenya's Agro Processing Small and Medium Enterprises. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*. 18(9). e-ISSN: 2278-487X.
- Wardi, Y., Susanto, P., & Abdulah., Nor Liza. (2017). *Orientasi Kewirausahaan pada Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sumatera Barat: Analisis Peran Moderasi dari Intensitas Persaingan, Turbulensi Pasar dan Teknologi*. Jurnal Manajemen Teknologi vol.16 No 1. Hal. (46-61).
- Wijatno, S. (2009). *Pengantar Entrepreneurship*. Jakarta: Grasindo.
- World Bank Indonesia. (2011). Revitalisasi Balai Latihan Kerja di Indonesia: Tantangan dan Masa Depan. *Naskah Publikasi The World Bank Office Jakarta*.

## Daftar Laman

- kompas.com. (2017, Juli 24). *kompas.com*. Retrieved Agustus 25, 2017, from  
 kompas.com:[http://biz.kompas.com/read/2017/07/24/194925328/ti  
 ngkatkan-tenaga-kerja-terampil-blk-fokuskan-pelatihan-berbasis-  
 kompetensi](http://biz.kompas.com/read/2017/07/24/194925328/ti<br/>
  ngkatkan-tenaga-kerja-terampil-blk-fokuskan-pelatihan-berbasis-<br/>
  kompetensi)
- suara merdeka. (2015, september 22). *suara merdeka*. Retrieved 8 23, 2017, from suara merdeka cetak:  
<http://berita.suaramerdeka.com/smcetak/wonosobo-kabupaten-termiskin-se-jateng/>
- suara merdeka.com. (2016, April 14). *Suara merdeka cetak*. Retrieved 8 24, 2017, from Suara merdeka.com:  
<http://berita.suaramerdeka.com/smcetak/wonosobo-zona-merah-pengangguran/>
- tempo.co. (2014, Juni 25). *Tempo.co*. Retrieved April 2018, from Tempo.co:  
<http://bisnis.tempo.co/read/587872/target-ri-jadi-negara-maju-pada-2030-bukan-hal-baru>
- tempo.co. (2017, April 14). *Tempo.co*. Retrieved April 20, 2018, from Tempo.co:  
<http://bisnis;tempo.co/read/865917/menaker-indonesia-butuh-113-juta-pekerja-terampil-pada-2030>
- www.depkop.go.id. (2017, Maret 11). Retrieved November 14, 2017, from www.depkop.go.id:  
<http://www.depkop.go.id/content/read/ratio-wirusaha-indonesia-naik-jadi-31-persen/>
- [www.bpsgo.id](http://www.bpsgo.id) . (2018, Maret). Diakses 8 Maret 2018, dari [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id).

[www.databook.katadata.com](http://www.databook.katadata.com) . (2017, Agustus 7). Diakses 8 ,Maret 2018,  
dari [www.katadata.com](http://www.katadata.com)

[www.cnnindonesia.com](http://www.cnnindonesia.com). (2016, Agustus 19). Diakses 8 maret 2018



**Lampiran 1**  
**Guide panduan wawancara Orientasi wirausaha**

<b>No</b>	<b>Materi</b>	<b>Pengertian</b>	<b>Pertanyaan</b>
1	Orientasi wirausaha secara umum	Kemampuan bertindak secara generatif dalam berproses menjalani kehidupan wirausaha, meliputi metode, pelaksanaan hingga gaya mengambil keputusan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Integrasi antara seluruh dimensi orientasi wirausaha dan pengaruhnya dalam kehidupan usaha.....</li> <li>2. Suka dukanya berwirausaha.....</li> <li>3. Kesan dari awal hingga akhir dalam menjalani wirausaha .....</li> </ol>
2	Otonomi	Kebebasan individu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. kesesuaian antara minat bakat atau pandangannya</li> <li>2. Gagasan awal membuka usaha itu dari siapa?</li> <li>3. Pihak yang terlibat dalam proses pendirian usaha dan perannya?</li> </ol>
3	Inovatif	Penciptaan kreasi baru	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ide produk dari siapa?</li> <li>2. Pembeda dari produk lain ?</li> <li>3. Cara-cara mendapatkan ide baru ?</li> <li>4. Tanggapan masyarakat ?</li> </ol>
4	Proaktif	Terlibat dalam peluang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cara-cara yang ditempuh untuk merumuskan target perusahaan ?</li> <li>2. Pengalaman Membangun relasi bisnis ?</li> <li>3. Bagaimana membangun citra usahanya?</li> </ol>
5	Pengambilan resiko	Pengambilan keputusan atas resiko	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sikap terhadap hasil yg tak pasti?</li> <li>2. Pengalaman pribadi pada keputusan yang beresiko ?</li> <li>3. Kenapa mau mengambil resiko itu.....?</li> <li>4. Faktor apa saja yang mendorongnya....?</li> </ol>
6	Kompetitif	Bersaing secara agresif mencapai	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengalamannya menghadapi persaingan?</li> <li>2. Prestasi yang pernah diraih ?</li> <li>3. Sikap pada perusahaan lain yang memproduksi barang sejenis /mirip?</li> <li>4. Harapan akan usaha berdasar apa yang telah dicapai?</li> </ol>

## Lampiran 2

### Daftar Pertanyaan *Significant Other*

<b>Materi</b>	<b>Pertanyaan</b>
Orientasi Kewirausahaan secara umum	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa komentar anda dari usaha subjek ini?</li> <li>2. Bagaimana proses yang dijalani subjek dari dulu sampai sekarang ?</li> <li>3. Perasaan apa saja yang dirasakan atas pencapaian yang sekarang ?</li> </ol>
Otonomi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Awal buka usaha ini apa saja yang dirasakan ? bagaimna roses kemunculannya?</li> <li>2. Apakah usaha ini sesuai dengan apa yang diharapkan? Mengapa?</li> <li>3. Siapa saja orang yang berhak menyusun pengelolaan usaha ini? Menurut anda Bagaimana cara ia mengelola? Apa saja yang anda rasakan?</li> </ol>
Inovasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana proses terciptanya produk baru dalam usaha ini?</li> <li>2. Sepengetahuan anda apa saja yang bisa membedakan usaha ini dengan lainnya?</li> <li>3. Siapa saja yang berperan mewujudkan produk baru? Bagaimana proses peran masing-masing?</li> </ol>
Proaktif	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa saja yng dilakukan usaha ini supaya bisa dikenal? Siapa saja ? perannya?</li> <li>2. Bagaimana perasaan menjalani proses promosi usaha?</li> </ol>
Pengambilan Risiko	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa saja resiko yang dihadapi usaha subjek, bagaimana perasan menjalaninya?</li> <li>2. Apa tanggapan saudara dan bagaiman bersikap ketika subjek ini mengambil usaha yang berisiko ?</li> </ol>
Kompetitif	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Setahu anda apa saja usaha subjek supaya produknya tidak kalah saing?</li> <li>2. Bagaimana sikap subjek menanggapi adanya pesaing produknya?</li> <li>3. Apa saja yang diharapkan subjek ke depannya atas apa yang telah dicapinya kini? Alasan punya rencana itu?</li> </ol>

### Lampiran 3.1

#### Verbatim Subjek N

##### A. Verbatim wawancara

Nama Interviewer	Muhammad Edwin S
Penelitian	Skripsi
Nama responden	Ibu N
Pekerjaan	Produsen oleh-oleh khas Wonosobo
Tanggal wawancara	19 Februari 2019
Waktu Penelitian	1 jam 23 menit
Tempat	Rumah subjek
Wawancara ke	1 (NW1)
Keterangan	Wawancara semi terstruktur sesuai guide

No	Verbatim	Reduksi
1.	<b>Gini kemarin udah janjian mau</b>	Sekarang subjek membuka usaha keripik pisang dan jajan oleh-oleh khas Wonosobo (N W1:4-8)
2.	<b>tanya-tanya ke usahanya bu N , ini</b>	
3.	<b>kalau boleh tau usahanya apa saja bu</b>	
4.	<b>N ?</b>	
5.	Sekarang bikin keripik kentang ...	
6.	<b>Kentang</b>	
7.	ho o yuk, terus sagon, terus ada keripik	
8.	pisang,, keripik pisang terus kalau	
9.	lainnya anu jajan-jajan seperti carica..	
10.	terus... ya makan khas dari wonosobo	
11.	itu saya ngambil dari temen-temen ...	
12.	<b>ini kalau boleh tau usahanya sejak</b>	
13.	<b> kapan ya ?</b>	
14.	sejak saya itu keluar dari.. darii (sambil	
15.	mau nutup pintu)..	
16.	<b>apa dikunci saja bu?</b>	
17.	Hoo..	
18.	Pintunya rusak si mas	
19.	Keluar dari PAUD itu tahun berapa ya?	
20.	Ya sekitar ya kurrang lebih ya.. hampir	

<p>21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62.</p>	<p>20 th ya.ehh belum belum..dulu sekitar.. anak saya wong ..anaka saya sekarnng tu kuliah.. berati usianya berapa Mas?.. lulus SMA paling nadak kan .. 17 tahun.. 18 lah ..ya sekitar 16 tahunan .. tapi kan kalau dulu masih apa ya mas, masih eeee usahnya itu masih..takut-takut gitu masih..karena dulu kan kalau.. dulu kan awal mulanya keripik kentang.. keripik kerntang itu saya.. kan yang buat bkin keripik kentang itu saya kan kentangnya khusus mas bukan kentang-kentang sayur biasa.. ngambil dari pasar bisa.. itu memang kentang khusus yang buat keripik.. namamanya kentang agria jenis agria itu.. emang khusus buat ceriping. Jadi kan dulu masih langka kentang itu belum.. orang masih belum nanam semua karena perawatan.. kentang membutuhkan perawatan ekstra.. kalau kentang agria itu jadi saya dulu itu.. awal ngambilnya itu satu kuintal.. terus habis itu kentangnya habis ndak usaha lagi.. nunggu kentang itu ada lagi</p> <p><b>Mmm berati produksinya nggak terus terusan..</b></p> <p>Nggak... nggak nganu.. tapi kan lama lama .. bu N kan lama lama oo ada peluang .. karena keripik kentang kan waktu itu di Wonoobo kan belum ada jadi saya kok ini kayaknya ada peluang ...untuk ee usaha.. teruss lama lama saya ee langsung.. opo... langsung hhubungan dengan petani..</p> <p><b>Eee langsung kontak petani..</b></p> <p>Langsung ke petani ee maksudnya makasudnya biar bahan baku itu saya tidak kehabisan bahan baku.. terus saya kerja sama dengan petani.. kerjasama dengan petani tapi kendalanya petani juga ada..ee ternyata bibit kentangnya</p>	<p>usaha subjek diliputi rasa cemas disebabkan masih sulitnya manajemen usaha. selain itu ketersediaan bahan baku jua menjadi kesulitan akan bahan baku juga membuat subjek cemas akan usahanya.</p> <p>(N W1: 25-26)</p> <p>(N W1 : 34-36)</p> <p>(N W1 :38-41)</p> <p>Subjek mengetahui adanya peluang usaha dari idenya. Hal ini ia rasakan pasca mengetahui masih minmnya pemasok kripik kentang di Wonosobo</p> <p>(N W 1: 43-49)</p> <p>Subjek memutuskan melakukan kerjasama dengan petani untk menjamin ketersediaan bahan baku produksi</p> <p>(N W 1:51-53)</p>
--	--	---

<p>63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102. 103. 104.</p>	<p>itu emang.. karena itu dari dulunya memang dari Australia.. apa ya.. njuk akhirnya kan ada petani minat ee buat pembibitan kentang yang khusus buat usaha itu... terus akhirnya berhasil.. dari awal awal usaha itu kadang masih-masih berjalan berapa tahun ini membutuhkan kentang yang apa.. ya.. eee rutin itu masih berjalan berapa tahun...akhirnya sampai sekarang alhamdulillah tidak pernah kosonglah.. bahan baku itu sini meh habis sana meh panen.. alhamdulillah ya sampai sekarang berjalan..</p> <p><b>Awal idenya itu keluar dari PAUD gitu terus pingin punya usaha atau gimana gitu..?</b></p> <p>Ya kan dulunya kan ya namanya perempuan ya mas kan.. kita kan hidup bersosial.. nggih si..... mau apa saya.. masa saya kan misal mau kondangan masa mau kondangan.. “mas..” mau bayenn.. “mas..” kan lama lama.. ya to? jadi saya itu ide mau bikin apa.. ya kan pertama dulu saya.. awalnya malah menjahit..bikin bikin ee opo kerudung .. baju anak-anak saya tak titipkan di Merah Putih.. saya beli bahannya di Merah Putih.. terus nanti tak titipkan di ssitu..terus lama kelamaan kan mripatnya bu N minnya banyak..</p> <p><b>Nambah..?</b></p> <p>He eh jadikan ndak kuat jadi kan saya harus gimana caranya ini ben.. ben ngopo.. mau cari usaha apa .. lama-lama kann dulu waktu saya ngikuti pelatihan di BLK itu bikin makanan.. kok saya ini wah apa bikin makan jajan jajan paling ndak saya ada satu yang saya tekuni jadi nggak semua pelatihan di BLK yang saya kuasai itu ndak.. paling ndak saya harus bisa menguasai salah satu apa</p>	<p>Upaya subjek mengatasi masalah bahan baku dengn kerjasama ke petani, membuahkan hasil yang positif demi kelangsungan usaha. ( N W 1 : 59-66)</p> <p>Subjek terpikir untuk membuka usaha didasari keinginan untuk mandiri dalam memnuhi kebutuhan. Awalnya ia membuka usaha menjahit karena mata subjek mulai rabun ia menghentikan usaha tersebut. (N W 1: 70-87)</p> <p>Pasca usaha menjahitnya berhenti ia mencoba menjalani pelatihan tata boga di Balai Latihan Kerja. (N W 1:82-86)</p> <p>Meski banyak keterampilan memasak yang dia dapatkan. Subjek memiliki pemikiran untuk berusaha menekuni salah satu saja. Ia memilih memproduksi keripik kentang.</p>
---	---	--

<p>105. 106. 107. 108. 109. 110. 111. 112. 113. 114. 115. 116. 117. 118. 119. 120. 121. 122. 123. 124. 125. 126. 127. 128. 129. 130. 131. 132. 133. 134. 135. 136. 137. 138. 139. 140. 141. 142. 143. 144. 145.</p>	<p>yang saya diajarkan di BLK tadi kan jajan jajan basah itu kan kalau tak titipkan kalau ndak habis nanti musprok akhirnya kan saya berpikir sini yang belum ada apa? yang kayaknya peluangnya itu..</p> <p><b>Masih bisa dicari</b></p> <p>Ho oh ya akhirnya kripik kentang itu... criping kentang kan dulu Wonosobo belum ada.. akhirnya saya Bu N terjung di kripik kentang dan Alhamdulillah sekarang sampai sekarang dah berjalan walaupun dulu ya awal-awal.. yang namaya jatuh bangun ya.. biasa</p> <p><b>Mm berarti sebenarnya itu kayak nanggung resiko gitu awal-awal?</b></p> <p>Wahhh banyak sekali mas awal-awal.. awalnya saya kan begitu terjun itu kan ke toko.. ternyata toko itu laris.. di toko itu laris.. di salah satu toko ee rumah makan disitu memang larise poll jadi saya setok terus akhirnya keuangannya kok sana mandek.... kalau ditarik besok.. ditarik besok samapi numpuk banyak akhirnya hilang juga uang disitu..</p> <p><b>Kayak kecolongan gitu ya istilahnya?</b></p> <p>Ho oo terus itu ada juga yang kesini “udah bu njenengan bikin kripik mau berapa kwintal nanti saya yang mbeli njengan nanti ngelayani saya saja.. saya saja nanti kewalahan.. dahh.. akhirnya kan saya.. begitu ada peatni panen tak ambil semua mas.. produksi terus sampai akhirnya nanti kalau sudah ada satu kwintal nanti njenengan call saya nanti tak beli saya... saking semangate mas sampe buanyak hampir satu kwintal saya ngebel ngak diangkat.. sampe.. dulukan belum ada WA saya sms saya sms nggak dibalas terus tak</p>	<p>Usaha yang dipilihnya ini pun dapat berkembang sampai sekarang (N W 1:89-93)</p> <p>Subjek sangat konsisten menjalani usaha keripik kentangnya, walaupun banyak jatuh bangun yang ia rasakan. Ia terbiasa dengan proses seperti demikian. (N W1: 97-102)</p> <p>Awal membuka usaha adalah moment yang penuh resiko. Ia sering menemui ketidakpastian hasil dari apa yang telah dikerjakan. Banyak sekali kas yang tidak masuk saat berusaha menitipkan dagangannya. (N W 1: 108-112)</p> <p>Subjek pernah ditipu oleh calon pembeli dan harus merugi. Ia pun kebingungan haarus berbuat apa. (N W 1: 122-125)</p> <p>Walaupun sempat tertipu pesanan fiktif. Subjek masih mendapatkan kepercayaan dari</p>
---	---	---

<p>146. 147. 148. 149. 150. 151. 152. 153. 154. 155. 156. 157. 158. 159. 160. 161. 162. 163. 164. 165. 166. 167. 168. 169. 170. 171. 172. 173. 174. 175. 176. 177. 178. 179. 180. 181. 182. 183. 184. 185. 186. 187.</p>	<p>tepon nggak diangkat.. akhirnya wong kripik kentang makanan yaudah itu terus banyak sekali saya titipkan ke toko toko banyak yang expired.. yaitu jatuh .. liku liku yang kedua itu pernah pernah.. karena mau lebaran saya setok kentang itu sampai berapa ton mas.. kentangnya bagus.. bagus.. tapi ternyata setiap hari ada yang busuk mas.. padahal waktu itu untungnya petaninya kan masih.. masih mempercayai saya gitu maksute gini.. dah kentang ditaruh disini distok di sini.. uang mbayarnya nunggu itu apa.. sudah ada uang gitu.. tapi kan waktu itu kentang wis utang.. malah busuk wahhh.. lehh ya Allah.. yaudah untungnya petaninya percaya.. yaudah ndak papa sante mbayar sante gitu jatuh bangunya mas.. tapi alhamdulillah kan tau oohh trik-trik berdagang saya harus gimana.. kadang saya mengikuti ee dinas UMKM dinas koperasi UMKM kan kadang ikut pelatihan.. ikut paltihan manajemen ikut pelatihan apa.. kewirausahaan jadi bertahap –tahap lama kelamaan tau yang namanya bu N kan Cuma lulusan SMA yoo hehehe (agak ketawa)... ya dagang seng penting dagang bathi... dadi belum ada catatan jadi dagang harus ada pencatatan barang keluar masuk harus catatan.. jadi tau oh ini bahan bakunya segini.. terus harus ada opo.. buat pekerjanya.. buat opo bahan baku.. terus ada yang.. opo peralatan itu kan harus diperhitungkan sekarang kan oh lama lamakan tau.. alhamdulillah lama-lama kan berjalan.. hampir tiap hari memproduksi kalau lebaran masih kurang itu kadang.. wes tambahi karyawan masih...masih.. masih kurang banyak buat nyetok</p>	<p>petani untuk saling bekerja sama. Ia mendapat keringanan oembayaran (N W 1: 133-137)</p> <p>Pengalaman tertipu ini membuat subjek tertarik mempelajari lebih dalam trik-trik dalam berwirausaha. Ia kemudian mengikuti workshop yang diadakan dinas UMKM (N W1: 141-147)</p> <p>( NW 1: 148-150) Setelah dibina dinas UMKM subjek mulai mempraktikkan manajemen usaha yang lebih terstruktur. Ia memperhitungkan komposisi yag tepat antaran bahan baku, kemampuan produksi dan penjualan agar bisa berlangsung secara berkelanjutan. (N W1: 152-155)</p> <p>Sebenarnya subjek ingin bersekolah dan memiliki cia-cita lain. Namun karena</p>
--	--	---

<p>188. 189. 190. 191. 192. 193. 194. 195. 196. 197. 198. 199. 200. 201. 202. 203. 204. 205. 206. 207. 208. 209. 210. 211. 212. 213. 214. 215. 216. 217. 218. 219. 220. 221. 222. 223. 224. 225. 226. 227. 228. 229.</p>	<p><b>itu?</b> Ho o alhamdulillah mas buat opo lah... bisa nyekolahke anak.. hehehe <b>Kalau usaha ini kira-kira sesuai nggak si sama passionya ibu itu?</b> Meksute? <b>Ya memang sesuai sama skillnya ibu atau keinginan ibu sebenarnya?</b> Iya he ee.. dulu memang karena eee orang tua saya gitu,,, saya sebenarnya dulu cita-citanya nggak seperti ini.. ya pingin sekolah gitu kayak kakak-kakak saya pada kuliah adik saya pada kuliah tapi karena satu hal jadi nggak kuliah untungnya dulu ibu saya suka bikin jajan-jajan seperti sagon itu... dulu saya suruh yoo ngewangi gitu walau kadang setengah-setengah lah.. ora sekolah kon nggaweni kaya ngene.... tapi ternyata setelah berumah tangga... ooo ini dulu ilmu dari ibu.. bikin keripik kentang dulu kan juga dari ibu saya emang dulu dari sana emang mungkin Allah mentakdirkan ini lho rejeki saya memang lewat itu..alhamdulillah kesukaane ibu itu memang disitu memang ... memang dagang apa ya.. sambil bikin usaha di rumah.. akhirnya saya sama suami kan eee opo usaha bersama lah.. emang yang saya cita- citakan dulu mah...pingin usahane ning umah bareng.. kan duulu kan kalau suami kan... keluar... pagi.. terus cari dagangan pulang sore akhirnya... sudah.. mas usaha iki wae yo barenga- bareng nang umah yang kira-kira bisa disambi di rumah misale suami kan ada perikanan jual beli ikan sambil ewang- ewang... kadang kalo kentang dateng kan itu banyak mbutuhkan tenaga laki- laki nyatet-nyatet kan itu yang khusus kadang harus ada kentang harus diambil</p>	<p>terhalang suatu hal ia tidak bisa mewujudkannya. Ia mulai membantu Orang tua setelah selesai SMK walau merasa kurang sesuai ia tetap ikhlas menjalani kehidupannya. Namun siapa sangka apa yang ia pelajari dari membantu orang tua ini menjadi peluang bisnis usaha di kemudian hari. Dan mampu menjadi usaha tetap keluarganya. (N W 1: 169-188)</p> <p>Pasca usaha subjek berjalan sukses suaminya menjadi terbantu dalam mencari nafkah. Ia tidak perlu pergi jauh setiap hari untuk bekerja. (N W 1: 189-193)</p> <p>Pelatihan yang diterima subjek di</p>
--	---	--



<p>230. 231. 232. 233. 234. 235. 236. 237. 238. 239. 240. 241. 242. 243. 244. 245. 246. 247. 248. 249. 250. 251. 252. 253. 254. 255. 256. 257. 258. 259. 260. 261. 262. 263. 264. 265. 266. 267. 268. 269. 270. 271.</p>	<p>di Batur.. kan suami.. terus.. sik nganu petani-petani di Batur kan ya suami..  <b>Pya tadi nangepi yang awal-awal itu tadi ya.. emang pingin punya usaha sendiri.. ya bu ya? Terus tadi waktu pelatihan di BLK yang diajari.. skill sama wirausaha.. itu manfaatna ?</b>          Kalau di BLK itu.. kalau di BLK itu dulu pelatihane pelatihan eee pelatihan tata boga malah..  <b>Oo lebih ke skill produksinya..</b>          Hee ee produksinya aja tapi kalau lainnya malah lebih ke dinas UMKM..          kan sering yang namanya apa? kewirausahaan terus cara mengelola..  <b>Berati pelatihannya terpisah?</b>          Terpisah memang saya seetelah ari BLK punya usaha itu.. otomatis terus saya berpikir gimana cara ne..o saya harus berhubungan ke dinas UMKM... sering main ke dinas itu.. terus lama-lama tau oo sing jenge nggawe jajan ke.. harus ada packingnya.. tau packing juga dari UMKM harus ada depkes.. ada halal... jadi kan nilai jualnya lebih mahal gitu.. lain kalau jual plastikan karungan gitu kan walaupun lebih murah tapi kan kalau orang sekarang mbeli kan cassingnya mas, cassinge apik otomatis orang tertarik  <b>Sekarang berati sudah ada berapa karyawan?</b>          Ini kebetulan kan yang 3 lagi istirahat ini tinggal 2.. kalau lebaran lha itu memang sampe 6 kalau harian paling 3  <b>Mmm ok ok ok mmm ini usaha ini kan sudah berjalan sekian tahun ya bu yang diarasain perbandingan dulu sama sekarang mungkin bu? Ada inovasi apa mungkin setiap tahunnya.. ada produk baru nggak tiap tahun..?</b></p>	<p>Balai Latihan Kerja adalah murni tenis produksi. Ia tidak memperoleh pelatihan kewirausahaan seperti mengemas produk yang menarik atau yang meningkatkan daya jual produknya          (N W 1 : 212-219)</p> <p>Subjek merasa iba kepada karyawannya jika kondisi pasarnya sepi. ini berakibat ada hambatan pada produksi          (N W 1 : 236-238)</p> <p>Subjek tidak kehilangan ide dan berusaha mencari ide baru agar produksinya semakin variatif. Ia bisa menciptakan makanan baru, atau melakukan improvisasi dari produk yang mainstream di</p>
--	--	--

<p>272. 273. 274. 275. 276. 277. 278. 279. 280. 281. 282. 283. 284. 285. 286. 287. 288. 289. 290. 291. 292. 293. 294. 295. 296. 297. 298. 299. 300. 301. 302. 303. 304. 305. 306. 307. 308. 309. 310. 311. 312. 313.</p>	<p>Iya hoo oo .. jadi dulu kan kentang melulu kentang.. nggih kadang kan yang namanya pemasaran kan pas pasaran kan ada kalanya sepi.. kalau pas sepi karyawan kan mesakke temen.. kudu leren jadi saya kudu nggawe opoooo.. ya???? Sambil anu ohh ohh yang saya bisa kalau saya itu saya senengnya kalau yang saya ini masih longko, walaupun sudah ada.. tapi kayaknya produknya kalau saya yang bikin kok kayaknya lebih bagus.. saya seneng kayak gitu terus saya bikin sagon.. akhirnya bikin sagon.. <b>Itu cara tau peluang-peluangnya biasanya ibu ngapain aja? Cara tau ohh ini tu ada tapi masih kosong..</b> Yang namaya apa ada pertemuan UMKM mas.. pertemuan UMKM Wonosobo kadang kan ada pelatihan apa.. “njenengan produksi apa?-produksi apa?” ini lho .. biasanya kalau ada kumpulan masing-masing kan membawa hasil produksinya gitu.. ohh dekne kok bikin kripik pisang.. kok kanyaknya kalau saya bikin kripik pisangnya lebih bagus.. nah saya bikin .. kalau disini kan bikin kripik pisang yang masih gurih-gurih itu.. saya bikin yang lain gitu... manis.. tak bikin manis tapi manisnya..nggak kayak apa gitu.. ini (sambil menunjukkan produk...) kan kripik pisang manis mas.. tapi kayak gurih.. tapi manis gitu.. <b>Boleh nyoba bu N ?</b> Ya monggo.. itu manis.. <b>Mmm modelnya manis.. (saya makan :D).. tapi nggak sampe karamel gitu kan..</b> Nggak nggak kayak di karamel.. kalau yang biasa kan ada gulnya di luar nek itu ndak.. kayak kripik pisang biasa</p>	<p>pasaran. ( N W 1: 239-245)</p> <p>Subjek mengikuti setiap event perkumpulan UMKM se-Wonosobo agar bisa menambah peluang pemasaran produknya. Dari pertemuan itu ia semakin banyak memperoleh partner bisnis. ( N W1: 250-254)</p> <p>Penciptaan adanya produk baru ada yang bersumber dari permintaan salah satu konsumen orang Solo. N berani menyanggupi pesanan tersebut, walaupun tidak punya pengalaman memproduksi barang pesanan konsumen tersebut sebelumnya. (N W1: 275- 279)</p> <p>Subjek merasa kebingungan dalam</p>
--	--	--

<p>314. 315. 316. 317. 318. 319. 320. 321. 322. 323. 324. 325. 326. 327. 328. 329. 330. 331. 332. 333. 334. 335. 336. 337. 338. 339. 340. 341. 342. 343. 344. 345. 346. 347. 348. 349. 350. 351. 352. 353. 354. 355.</p>	<p>kayak gurih ya?? Lha kalau saya tak buat kayak gitu...</p> <p><b>Cara dapet ide-ide baru itu ikut forum gitu ya. ?.</b></p> <p>Mmm gitu... pernah kan saya... ee ini sebetulnya dulu tantangan dari orang Solo. Orang Solo itu “Bu bikin keripik pisang ya bu?”. “iya..” coba ibu bikin keripik pisang seperti ini bisa? Beliaunya itu dulu bawa keripik pisanganya dari.. daerah jawa timur.. “ibu bikin keripik pisang kayak gini bisa nggak?”. pertama tak karamel</p> <p>Ini gimana caranya.. kok caranya biar-biar.. apa.. manis tapi gulanya nggak kelihatan gitu.. tapi saya ditantang kayak gitu “bisa pak” barang katon kok padahal saya belum pernah buat..</p> <p><b>Kemudian cari-cari info atau gimana?</b></p> <p>Nggak saya bikin dirumah. Sendiri.. saya pertama tak karamel.. egek tetep keliatan..piye iki carane ? saya nggrebus gula tak cemplungke.. ooo ternyata kayak gini... pertama.. “bu ini kurang ada asinnya” pertama oo pertama tadinya kan cuma manis-manis tok... ohh tambah garam..terus iki ki men rasane bedo ki ditambah apa.. akhirnya tak tambah essen pisang mas..</p> <p><b>EsSEN ..?</b></p> <p>He eh essen pisang itu aroma pisang..aroma pisanganya kan jelas itu ada aroma pisang,, udah goreng kan kalau manis.. rasa pisanganya itu nggak ada.. lha itu gulanya tak kasih essen .. esssen pisang .. jadi kan tajam aromanya.. lama-lama orang Solo kan suka... malah dibawa sempet dibawa ke Singapur ini..</p> <p><b>Produk ini sampai Singapur?</b></p> <p>Iya hoo o.. ini sama keripik kentang..</p>	<p>memproduksi pesanan orang solo tersebut. Namun ia tetap konsisten dan berhasil (N W 1 : 284-286)</p> <p>Hasil inovasinya ditanggapi baik oleh konsumen. N kebanjiran order keripik pisang. Semakin hari ordernya semakin menuntut dalam skala besar. Namun N akhirnya tidak bisa mencapai batas produksi yang menurutnya terlampau besar. N memilih untuk mengatur produksi semampu ia saja. (N W 1 : 310-317)</p> <p>Subjek selalu optimis bisa menyanggupi berbagai permintaan</p>
--	--	---

<p>356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377. 378. 379. 380. 381. 382. 383. 384. 385. 386. 387. 388. 389. 390. 391. 392. 393. 394. 395. 396. 397.</p>	<p>tapi sana permintaanya harus rutin</p> <p><b>Kalau singapur itu?</b></p> <p>Iya harus rutin.. harus ada.. hla saya angkat tangan padahal udah berjalan-berjalan berapa tahun gitu..kadang yang namanya pisang kan susah nyarinya misal e besok.. minggu besok harus ngirim keripik kentangnya sekian.. pisangnya sekian tadinya tak.. tak lakoni ae tapi lama-lama sek nggo ngibadah ora oro akhire nganuni iku tok.. akhire wis lah.. dasar keripik kentang itu dah rame nek lebaran ngurusi ini di Wonosobo aja masih kurang kadang.. akhirnya sana tak batalke..</p> <p><b>Solo-Singapur.. itu?</b></p> <p>Ya.. akhire juga masih berlanjut ini.. saya juga berterima kasih orang yang yang kamu bisa bikin ndak..</p> <p><b>Yang ngasih tantangan...</b></p> <p>Iya hahahha yang ngasih tantangan ini ... kalau ngga? Saya ini memang kadang kalau.. “bisa nggak bikin ini..?” “bisa” sampai sekarang tapi hasil dari di BLK saya suka sekarang kakalu ada dari dinas UMKM atau Dinas Tenaga kerja saya suruh ngisi pelatihan mas.. bikin-bikin roti basah..</p> <p><b>Lebih ke skill nya?</b></p> <p>Ho oh.. saya ngisi dari desa kalau ini akhir februari ini saya juga disuruh ngisi nanti di daerah Watumalang 3 desa itu..</p> <p><b>Februari ini?</b></p> <p>Akhir februari ini sampai awal maret.. itu hampir tiap tahun saya pasti ntah itu satu bulan sampai berapa kali berapa desa.. satu tahun kadang sampai-sampai berapa tempat itu...saya dimintai dari BLK kadang dari apa Prima Jasa itu apa...LPK... “bu N ee besok bikin keripik ini bisa nggak? Bulan apa pak?</p>	<p>serta tantangan yang ditemuinya (N W 1 : 329-334)</p> <p>Ketika diminta bantuan menjadi narasumber atau mengajar, subjek secara spontan menyanggupi. Ia menyanggupi didasari percaya diri karena sudah pernah dilatih oleh Balai Latihan kerja dan UMKM. (N W1: 345-352)</p>
--	---	---

<p>398. 399. 400. 401. 402. 403. 404. 405. 406. 407. 408. 409. 410. 411. 412. 413. 414. 415. 416. 417. 418. 419. 420. 421. 422. 423. 424. 425. 426. 427. 428. 429. 430. 431. 432. 433. 434. 435. 436. 437. 438. 439.</p>	<p>Bulan ini, bisa pak.. di rumah saya belajar yaitu.. akhire.. ee modale nekat git lho mas .. o insya Allah bisa tapi dari hasiil di BLK itu.. alhamdulillah tak kembangke.. pelatihan-pelatihan yang dulu di BLK sekarang saya gunakan buat ngisi pelatihan mantan TKW-TKW itu.. yang mantan TKW biar tidak berangkat lagi ke luar negeri akhirnya saya ngisi-ngisi yang pelatihan yang lpk..</p> <p><b>Ngisi-ngisi skill terkait memproduksi gitu nggih?</b></p> <p>Ho oo..</p> <p><b>Cara produksi selain jadi TKI.. itu.. ?</b></p> <p>Akhirnya kan yang karena TKI intinya biar TKI ndak keluar lagi.. punya.. usaha..</p> <p><b>Ngembangin wilayah sendiri..?berati apa relasinya udah jauh ya bu? Karena usaha ini?</b></p> <p>Ya ho ooh</p> <p><b>Selain karena pingin mandiri ada ndak si bu apa.. yang mendasari ibu ingin, usaha itu ada faktor lain.. yang micu pingin usaha keripik atau apa makan?</b></p> <p>Faktor lain? Ya itu dulu kan saya di SMA muhammadiyah keluar dimana? Di PAUD, ya itu faktornya.. mungkin karena nang omah nggak ada kerjaan atau apa..</p> <p><b>Banyak waktu luang..</b></p> <p>Hoo banyak waktu luang.. saya itu kepingin apa? jangan di rumah itu nganggur.. istilahe ke ojo ning umah e ya dongkrok.. saya harus anu opo membantu suami.. saya harus berusaha membantu suami.. intinya pingin bantu suami..</p> <p>Akhirnya bikin usaha mandiri..</p>	<p>Subjek berinisiatif membuka usaha karena banyak sekali waktu luang subjek pasca ia tidak mengajar di PAUD. Ia juga tidak menyukai jika banyak waktu yang terbuang sia-sia tanpa diisi aktivitas yang bermanfaat. (N W 1: 375-379)</p> <p>Semua usaha subjek yang dilakukan berdampak pada kepercayaan konsumen. Ini terbukti ketika Subjek menawarkan semua barang yang ia miliki kepada konsumen. Sejauh ini semua orang merasa senang dengan penawaran dari subjek. Subjek juga tidak menyangka bahwa</p>
--	--	--

<p>440. 441. 442. 443. 444. 445. 446. 447. 448. 449. 450. 451. 452. 453. 454. 455. 456. 457. 458. 459. 460. 461. 462. 463. 464. 465. 466. 467. 468. 469. 470. 471. 472. 473. 474. 475. 476. 477. 478. 479. 480. 481.</p>	<p>sekarang bisa sama suami sekalian. Ya usaha bareng.. yo mas iki usaha bersama lah..bukan ini bukan usaha saya tapi usaha kita bareng-bareng, monggo <b>Terus.. ini selain kentang ada tadi produk lain apa yang unik ibu..?</b> Eee sagon.. yang itu... <b>Eee sagon itu ada ndak si bu.. yang jadi keunikan yang mbedakan produk sini sama produksi lain..</b> Kalau saya ini kan cenderung produk saya ini kan rajin.. gitu lo mas.. maksute ke.. saya ki lagi tidak membandingkan (berjalan mengambil produk sendiri.. dan ada produk lain) ini kan produk lain.. ini kan biasanya agak kurang seret.. agak kalau di makan tu dell. Gitu kalau saya kan suka ne yang seret.. dimaem hee dimaem itu padet dan rajin gitu lho.. di packing lebih bagus.. kalau ini kayak kesannya ahh..kayane atos.. tapi kalo dimaem coba dimaem kan kletuk tapi renyah gitu.. jadi orang itu.. seneng gitu kalao saya jual itu monggo pilih yang mana...mau yg ini apa yang ini? Rata-rata orang banyak suka yang ini.(produksi ibunya).. rajin dan empuk.. kereipik pisang uga.. <b>Kenapa kepikiran bikin yang empuk.. gitu.. ?</b> Nggak maksute ke... kletuk tapi renyah.. gitu lho mas.. klo kan jelas kelihatan renyah tapi.. kan kadang banyak.. banyak kurang rajin po yo...istilaha ki grepes po yaa.. tepi-tepinya kan ini di anu opo.. kurang menarik, memang ciri khase sagon saya itu padet.... <b>Ada tujuan lain mungkin bu kenaa biki produk yang padet.. dan renyah gitu?</b></p>	<p>produknya tetap menjadi pilihan yang diprioritaskan konsumen (NW1: 403-407)  Subjek jeli melakukan observasi kondisi pasar. Ia akan menciptakan produk baru yang sekiranya lebih baik dari kebanyakan produk dipasaran (N W 1:421-425)  Subjek yakin produk hasil karyanya yang berbeda dengan lainnya dapat diterima oleh konsumen. Setelah mencoba menawarkan ke konsumen, Ia tidak menyangka bahwa ia akan mendapat banyak permintaan. ( N W 1: 425-431)  Subjek menyadari memiliki keterbatasan tertentu dalam memproduksi. Ia tidak bisa terus menerus memnuhi permintaan pasar. Sehingga perlu memanage usaha</p>
--	--	--

<p>482. 483. 484. 485. 486. 487. 488. 489. 490. 491. 492. 493. 494. 495. 496. 497. 498. 499. 500. 501. 502. 503. 504. 505. 506. 507. 508. 509. 510. 511. 512. 513. 514. 515. 516. 517. 518. 519. 520. 521. 522. 523.</p>	<p>Memang saya dari dulu pertama ibu saya, ibu kan mengajarkan ini lho.. carane ngene-ngene ngene.. makanya saya berani bikin.. <b>dulu pas pertama kali bikin lah bu sagon ning kene ki wes pirang-pirang lho tapi kan saya melihat punyane temen.. kayane kok.. ebih rajinkalau buatane saya mungkin kalau saya bikin mungkin ya tetep laku ngono..</b> <b>_____</b> kalau pada kumpulan-kumpulan pada bawa ini lho sagon saya.. tapi kalau saya lihat kayakna kalau saya bikin sagon tetep insyaallah laku. Ternyata malah ini pas lebaran kemarin kurang-kurang.. banyak sekali <b>kurang banyak ini..</b></p> <p><b>Kalau kurang itu tanggapan masyarakat gimana bu? Tanggapan yang mau nyetok? Atau mau beli produk ibu ?</b></p> <p><b>Ya</b> kalau saya kalau sagon itu ndak nyagahi gitu lho mas.. karena mungkin kalau,, apa ya .. kalau ada.. kalau njenengan mau beli ... ada tak kasih.. kalau nggak ada mohon maaf.. ini memang tenagane memang lebih <b>telaten..</b> gitu lho mas, beda kalo kripik kentang kalau satu hari.. mungkin 2 orang udah bisa bikin sampai 30 kilo bahkan lebih tapi kalau sagoon 2 orang satu hari aja paling satu hari Cuma berapa kilo.. jadi kan merbandingkannya kan ..</p> <p><b>Dilihat dari keadaan ibu juga..</b></p> <p>Ho oo.. kasarane sagon itu paling buat sampingan kalau pas ee keripik kentang lagi sepi bikin sagon gitu..</p> <p><b>Akhir-khir ini mungkin ada yang sepi mungkin?</b></p> <p>Alhamdulillah yo berjalan.. ya meksute kalau sepi itu biasane kalau bulan-bulan carane wong jowo ke gi suro</p>	<p>secara teliti. Ia juga tidak segan menolak bila memang setelah dipertimbangkan, permintaan konsumen itu mustahil diwujudkan. (N W 1:436-441)</p> <p>Warga Sekitar lingkungan subjek mulai mengganti kebiasaan makan emping dengan keripik karena timbulnya kesadaran akan dampak masing-masing makanan. ( N W 1:457-464)</p> <p>Subjek menginginkan kedepannya usahanya dapat terus berkembang. Ia ingin menambah (N W 1:475-482)</p>
--	---	--

<p>524. 525. 526. 527. 528. 529. 530. 531. 532. 533. 534. 535. 536. 537. 538. 539. 540. 541. 542. 543. 544. 545. 546. 547. 548. 549. 550. 551. 552. 553. 554. 555. 556. 557. 558. 559. 560. 561. 562. 563. 564. 565.</p>	<p><b>Awal-awal tahun (jawa)..</b>  Kalau suro itu iasane toko toko sepi... hampir merata kalau suro itu.. tapi alhamdulillah kan sekarang kalau keripik kentang kan.. kalau dulukan kalau orang wong duwe gawe nek ora nana empinge rasane kalau sekarang kan emping mulai dihindari.. diganti keripik kentang rata-rata sekarang sek duwe gawe pake ini keripik kentang...  <b>Jadi di masyarakat emang ada pergeseran tradisi mungkin?</b>  He eh he eh sekarang itu kalao.. lebaran ... opo musim.. musim opo orang duwe gawe rata-rata itu pada pesen ini keripik kentang  <b>Memang enak bu.. (saya sambil makan) kalau target produksi nya ibu itu ada ndak si? Perbulannya atau pertahunnya? Ada ndak bu target itu..</b>  Ya iya hoo ya.. selalu punya target yaiya.. setiap anu ya.. pingin tambah karyawan.. tambah pemasukan.. pingin nambah usaha apa sekarang kan mulai berpikir juga oo yayaya carica pingin bikin carica itu lhoo mas pingin tapi belum berjalan karena saya melihat yang produksi carica itu buanyak otomatis daerah Dieng sekarang itu.. dahhhhh (ekspresi agak tertunduk) wess sekarang itu  Sama semua.. kompak..  He ee di pinggir jalan itu... terus saya kepikirnya opo nggawe nggo nek bodho buat khusus lebaran itu.. kan lebaran mesti  <b>Oo accidental .. gitu..</b>  Ho o..itu saya terus terang itu saya kalau mau lebaran itu berapa dus aja masih kurang mas ngambil nganu.. jadi saya kepingine opo tak nggawe khusus</p>	<p>Subjek tidak memaksakan diri bahwa ia harus menambah variasi produk dalam industrinya. Ia memberi peluang juga bagi usaha lain untuk berkembang.  (N W 1: 504-508)</p> <p>Meskipun tidak memaksakan diri untuk menambah variasi usaha. subjek memiliki pandangan bahwa usahanya akan terus ia upayakan dapat memerluas pemasaran  (N W 1:508-512)</p> <p>Subjek memanfaatkan forum pertemuan antar UMKM utuk saling tukar produk dan informasi pemasaran</p>
--	--	---



<p>566. 567. 568. 569. 570. 571. 572. 573. 574. 575. 576. 577. 578. 579. 580. 581. 582. 583. 584. 585. 586. 587. 588. 589. 590. 591. 592. 593. 594. 595. 596. 597. 598. 599. 600. 601. 602. 603. 604. 605. 606. 607.</p>	<p>tak buat lebaran-lebaran saja.. saya malah kepikiran kayak gitu</p> <p><b>Waktu lebaran produksi dinaikin gitu?</b></p> <p>He ehh</p> <p><b>Jadi targetnya belajar dari pengalaman itu mungkin dalam event apa dalam waktu dekat.. gitu</b></p> <p>He hehh tapi kan nanti kasarannya kalau mau lebaran saja bikin itu saja.. kadang masih repot.. otomatis nggawe anu wong opo .. karyawan lagi ya tapi nanti kalau setelah itu harus diberhentikan ya kasihan juga si... saya ya ya wis mas pancen kudu kon,, kon opo ngedolke punyane teman memang harus kayak gitu... memang kayaknya saya di makanan memang ono tugase dewe lah sing kae sing carica ya ben kae tapi ya kepingine ya setiap taun pingin sing jenenge lama-lama ya ini nya (memegang dahi) berkembang gitu lho setelah sini ya saya tu nggak mau bikin titik di dalam lingkaran nggawe ning luar sing ning njobo... pingin.. setelah ikut peatihan di semarang di sana.. dari dinas njuk pikirane berkembang.. nyong pongin usaha nanti bagaimana caranya usaha ini keluar ke daerah lain.</p> <p><b>Ini cara tadi apa dapat keinginan mencapai target-target produksi atau selanjutnya dari diri sendiri ya bu?</b></p> <p>Iya..kadang ki nyong kudu nek kumpulan-kumpulan saya bawa produk.. ini lho produksi saya</p> <p><b>Oo buat promosi..?</b></p> <p>Iya.. terus bikin kartu nama kalau ada event apa saya bikin kartu nama lama-lama kan tahu ohh.. keripik kentang oh ada apa ada apa..</p> <p><b>Mm ya jadi istilahnya cara mencapai target dengan menambah jangkauan</b></p>	<p>(N W 1: 522-523)</p> <p>Subjek mempromosikan usahanya dengan menawarkan lewat forum pertemuan aisyiah. Penawaran dari subjek ini ditanggapi cukup baik oleh anggota forum aisyiah. (N W 1: 531-536)</p> <p>Awal subjek memasarkan dengan cara dititipkan ke toko oleh oleh. Namun kini subjek lebih memilih adanya pembayar diawal pemesanan. (N W 1: 544-549)</p>
--	--	---

<p>608. 609. 610. 611. 612. 613. 614. 615. 616. 617. 618. 619. 620. 621. 622. 623. 624. 625. 626. 627. 628. 629. 630. 631. 632. 633. 634. 635. 636. 637. 638. 639. 640. 641. 642. 643. 644. 645. 646. 647. 648. 649.</p>	<p><b>pemasarannya</b> Iya ho o dan di Wonosobo kadang ada kumpulan di daerah misale kumpulan aisyiah saya ya bawa keripik kentang ini ho bu produksi saya . lama lama kan mereka tau jadi kalau ada event apa dari anuu.. ambil keripik kentang dari saya. <b>Oya bu kalau perbandingan pemsaran dulu sama sekarang bedanya apa saja .. lingkup pemasarannya dulu sama sekarang?</b> Kalau dulu saya kan awal awalnya babat alasnya masih mau menjual titip gitu lho mas di toko tu masih titip tiga tempat di rumah makan Gayatri, di Varia di sini paling Sadina <b>dulu saya masih sistimnya masih titip kalau sekarang toko-toko semuanya kalau saya anu.. sa anu.. “harus cash Pak, terus terang kalau saya ndak anu.. sekarang toko-toko pada cash semua.. termasuk yang dulu tak titipi sekarang cash..</b> alhamdulillah cash masuk sini Sumber Agung juga cash tempate mbak N pak latef itu ya juga cash toko-toko sini rata-raa yang pinggir jalan itu ada Harmoni ada toko oleh-oleh lah hampir terus bintang itu.. yayaya si ada satu dua masih ya sing angel yo ono masih ada ... ya telateni <b>Jadi dah punya ini ya.. kepercayaan</b> Terus kalau yang. Yang Mandiraja.. kadang beli ini tok <b>Mandiraja ?..</b> Mandiraja .. <b>Mandiraja banjarnegara</b> Iya bakul mesti kesini beli apa bikin apa.. walaupun saya nggak bikin keripik tempe apa.. petos itu.. ngambilnya dari saya .. petos itu belinya kadang sampai berapa keranjang..sekalian ngambil ini apa keripik kentang terus ada keripik</p>	<p>Subjek mensiasati usaha dengan memiliki produk-produk kembang goyang yang sifatnya terbatas. Dasar keputusan ini adalah penagamatan banyaknya produk yang terbuang jika diproduksi harian. (N W 1 : 576-581)</p> <p>Subjek melakukan kerjasama salaing bahu-membahu menawarkan produk UMKM lain. (N W 1: 586-590)</p> <p>Subjek memasarkan produk dengan mengikuti event pameran. Ia bahkan sudah mempromosikan produknya hinga mengikuti event pameran UMKM di Luar kota. (N W1: 594-600)</p>
--	--	---

<p>650. 651. 652. 653. 654. 655. 656. 657. 658. 659. 660. 661. 662. 663. 664. 665. 666. 667. 668. 669. 670. 671. 672. 673. 674. 675. 676. 677. 678. 679. 680. 681. 682. 683. 684. 685. 686. 687. 688. 689. 690. 691.</p>	<p>talas .. saya kan bikin keripik talas juga tapi kebetulan pas kosong.. yang saya bikin itu keripik pisang, sagon , keripik kentang, keripik talas.. buat.. dari saya.. klaw seperti kembang goyang itu saya.. kalau mau lebaran itu baru bikin kembang goyang</p> <p><b>Mm ini berati di event-event tertentu ada produksi tertentu juga ya bu?</b></p> <p>Iya.. kalau kembang goyang kan kalau seperti harian kan dari wah akeh sing muspro, yang mbuwak.. saya mbikinnya kalau ada momen itu biasanya lebaran kalau kembang goyang lariss.. kalau.. kalau pas mau lebaran saya ya juga ngambil-ngambil roti-roti itu kan kalau lebaran kan rame.. mas.. saya ngambil punya ne teman</p> <p><b>Sambil nyetok terus promo punya temen gitu?</b></p> <p>He em.. kalau di UKM itu saling-saling saling apa ya.. produknya itu saling tukar gitu lho kadang bu.. saya butuh keripik kentangnya .. ya hoo .. saya butuh.. misale saya butuh rotinya.. atau saya butuh.. apa gitu lho.. tukar-tukar.. nggo lebaran..</p> <p><b>Pasarannya berati pertama toko-toko tadi dah.. terus sama ke UKM lain.. terus ada lagi ndak bu?</b></p> <p>Ke UKM terus misal ada pengajian-pengajian itu.. yang asiyah itu lho.. terus ada pameran</p> <p><b>Pameran juga..</b></p> <p>Iya hoo pernah saya pameran di Semarang sampai berapa hari itu.. saya nggak di Semarang tok mas dulu pernah di Batu.. Batu Jawa timur ya?</p> <p><b>He em ..</b></p> <p>Malang.. di Malang ikut pameran di Malang.. di sana saya dibawa oleh dinas terus di Bandung ikut ya kasarane yo</p>	<p>Demi menjaga kepercayaan konsumen akan produknya, subjek memutuskan mematenkan produknya dengan merk yang terdaftar dan dipatenkan. (N W 1: 626-630)</p> <p>Dalam memperoleh kepercayaan konsumen subjek rela bersusah payah mendapatkan lisensi halal. Dahulu ia mudah memperoleh lisensi haa namn sekaarang untuk memperoleh lisensi halal ia harus membayar. Adanya perubahan kebijakan ini tetap tidak mengurungkan niat</p>
--	--	---

<p>692. 693. 694. 695. 696. 697. 698. 699. 700. 701. 702. 703. 704. 705. 706. 707. 708. 709. 710. 711. 712. 713. 714. 715. 716. 717. 718. 719. 720. 721. 722. 723. 724. 725. 726. 727. 728. 729. 730. 731. 732. 733.</p>	<p>apa ya.. cari pengalaman sambil kadang kalau ada pameran-pameran itu bikin.. ya kartu nama selalu saya bawa .. kartu nama otomatis nanti yang dari sana-sana kan tau</p> <p><b>Tau, coba terus cocok..</b></p> <p>He emm terus yang di sini yang bakul sini ini yang Banjar itu.. sekarang ibu punya usaha apa lagi.. oh ini cocok berati..karena sana bakul dadine saya beli oh iki tambah apa.. dulu ki kana keripik kentang tok.. terus tak kasih conto ini .. kok seneng.. tambah ini.. terus tempe petoss itu.. sekarang tambah petos sana... kadang sana kesini kalau nganu.. beli petosnya sampai berapa keranjang terus ini... terus keripik kentang.. terus talas..</p> <p><b>Nah ini kalau cara buat njaga ini opo.. brandnya ibu itu lho.. yang sudah ditempuh..cara njaga nama baik opo brandnya.. merknya ibu ini.. mungkin biar tetep orang tu..kalau ingin apa keripik kentang ya ke ibu.. ?</b></p> <p>Ya terus terang angger nganu usaha.. untuk merek e saya sekarang sudah tak patenke..karena kalau tak patenkan .. keripik kentang oo nganu Sono Kembang.. dah tak patenke..</p> <p><b>Terus proses matenkenya mungkin?</b></p> <p>Dulu nganu opo kan binaan UMKM disitu ada pelatihan PIRT dinas kesehatan itu disitu nggak langsung bikin terus nganu.. tapi disitu..ikut pelatihan sampai 2 hari, jadi carane mproduksi ke.. karyawan harus gimana, terus bahan baku harus gimana, cara penempatan.. itu nanti dak langsung kadang orang lansung oh ini ndak lolos karena mungkin cara mproduksi, terus tempat, itu tidak tidak layak, kdang</p>	<p>subejk            untuk mendapatkan sertifikasi halal pada produknya. (N W 1: 643-647)</p> <p>Subjek            merasa terbantu        dengan lingkungan     yang mayoritas     muslim dalam mengupayakan lisensi Halal. (N W 1: 668-670)</p> <p>Salah satu risiko dari usahann subjek adalahh ketika men- stock bahan baku. Ia harus            memanje sacara benar kapan bhan baku ini harus</p>
--	---	--

<p>734. 735. 736. 737. 738. 739. 740. 741. 742. 743. 744. 745. 746. 747. 748. 749. 750. 751. 752. 753. 754. 755. 756. 757. 758. 759. 760. 761. 762. 763. 764. 765. 766. 767. 768. 769. 770. 771. 772. 773. 774. 775.</p>	<p>tidak lolos kadang dari dinas itu nanti survei kesini juga. Terus ada label halal pertama memang dari dinas itu gratis nanti kalau perpanjangan kan masih gratis, kan tapi kan lama-lama kalau sudah berjalan kayak ginikan .. kalau bikin label halal saja sekarang harus.. kalau dulu sekarang saya masih gratis label halal saja itu anu mas betul-betul... misale iini sagon.. ini bahan bakunya apa saja terus eee ini bahan bakunya kelapa.. kalau kelapa kan jelas halal terus beras, berasnya ambil tepung beras yang apa oo ini giling sendiri.. garam.. garamnya garam yang mana bu? Mana.. mana plastiknya betul betul itu plastiknya sudah ada halalnya terus bahan tambahan misalnya vanili.. vanilinya saya perlihatkan.. terus lingkungan misale ada.. ada apa mungkin eeee ada kandang babi atau ada orang yang masih mlihara anjing..itu nggak lolos betul-betul itu kalau dari label halal itu.. betul-betul di anu...</p> <p><b>Ketat ya..</b></p> <p>Ketat ho oo tanggane kok masih ada yang melihara babi..opo lingkungan sini ada yang melihara anjing ndak? Lingkungan sini ada yang nganu babi nda?itu halal itu?</p> <p><b>Kesulitan ndak bu?</b></p> <p>Waktu itu .. ? alhamdulillah ndak mas.. halal kan disini ratta-rata ya ndaka ada anjing.. ndak ada nganu..</p> <p><b>Oya bu tadi awal-awal itu kan ada kendala produksi.. kadang kekeurangan . itu cara ibu biar tetep mproduksi supaya ndak.. ndak berenti.. itu.. ndakkk ndakk..</b></p> <p>Terjeda?</p> <p><b>Ya itu..</b></p>	<p>diambil, disimpan dan diolah. Subjek belajar demikian karena pernah mengalami kerugian bahan baku. Sehingga usahanya sempat terganggu. (N W 1: 690-700)</p> <p>Subjek bersama petani saling berkoordinasi bagaimana pola penanaman yang tepat, untuk mengatasi masalah bahan baku. (N W 1: 722-728)</p>
--	--	--

<p>776. 777. 778. 779. 780. 781. 782. 783. 784. 785. 786. 787. 788. 789. 790. 791. 792. 793. 794. 795. 796. 797. 798. 799. 800. 801. 802. 803. 804. 805. 806. 807. 808. 809. 810. 811. 812. 813. 814. 815. 816. 817.</p>	<p>Lha ya itu saya kerjasama dengan petani.. saya kerjasama dengan petani  <b>Kerjasamanya itu berarti harus bener-bener di fix itu.. ini tu bisa buat mroduk berapa?</b>  Iya saya ni gini lho mas kan jadi sana petani kan tidak nanam kentang kalau tidak tidak khusus yang ini tok ada nanam yang kentang sayur jadi gini biar setiap bulan itu bisa panen kalau dulu kan kerjasama dengan petani “wes saiki nandur” nandur akeh banget.. buanyak banget mas.. kan belum tau.. sampe berapa ton masuk sini semua.. <b>lama kelamaan kan kalao kentang lama-lama sing nganti ada ulere ada .. apa njuk saya berpikir .. iki ke carane pige ben.. nganu kan akhire naneme di di apa.. tadinya misale naneme satu kwintal buat sekali itu.. sekarang ndak.. sekarang biar anu setiap bulan bisa panen.. yang sini nanem sedikitt.. sana-sana sana jadi dibagi kadang seseorang satu bulan sekali bisa panen ya terus yang satu lagi oh.bulan besok saya bisa ngambil orang sini.. bulan besok saya bisa ngambil orang sini gitu..</b> sana jadinya mroduk.. nanem kentangnya nggak kentang agria tok sama kentang sayur ... kasarane di buat opo ya sebagian tok bukan kentang agriria jadi saya yang khusus kentang agriria.. kentang khusus buat produksi keripik kentang itu.. tak ambil saya..  <b>Itu proesanya lama nggak bu menyesuaikan apa.. bahan baku sama produksi biar selaras.. prosesnya berapa lama mungkin?</b>  Dari penanaman?  <b>Ee dari itu dari pengalaman belajar dulu itu kan pertama kekeurangan . terus pernah juga kelebihan.. lha itu</b></p>	<p>Subjek memiliki masalah dalam kerjasama. Yaoutu pada UKM yang sering sekali berhutang.  (N W 1: 749-751)</p> <p>Subjek cukup kesal dengan kerjasama yang bermasalah. Ia memutuskan membatasi permintaan partner bisnis yang bsering bermasalah. Ia juga sudah tidak lagi menerima cash bon seperti dulu karena sering merugi.  (N W 1:760-770)</p>
--	---	---

<p>818. 819. 820. 821. 822. 823. 824. 825. 826. 827. 828. 829. 830. 831. 832. 833. 834. 835. 836. 837. 838. 839. 840. 841. 842. 843. 844. 845. 846. 847. 848. 849. 850. 851. 852. 853. 854. 855. 856. 857. 858. 859.</p>	<p><b>belajar meyelaraskannya antara</b> Gini ya mas misale dari awal saya oh saya harus bekerja sama dengan petani.... oraa. Tidak ..berfikir kui langsung ... wis njenengan nandur kentang ko tak tuku nyong.. dari awal waduhh iki ki pige ko kasi sampe kayak gini... kan otomatis harus berfikir ee ya tahun sesuk kalau sini sudah habis harus.. otomatis harus terus, terus opo pikirane terus berkembang.. pikirane oh hoo o ya. <b>Nyong kok ngesuk ki carane koyo ngene keeturahan bahan baku tapi besoknya kekurangan .. kan otomatis kan gini pikirane njuk o ya.. ki kudu caa ne ki kudu cara ne ki nanadur setithik-setithik.. ben ora tidak kekurangan tidak kelabihan..</b> terus seperti nanti ada momen lebaran jadi saya harus ke petani harus “ ki sesuk nggo panen pas poso kentang kudu akeh “sana nanamnya jadi tambah banyak gitu.. dan sekarang ada petani yang khusus buat pembibitan.. opo khusus kentang agria kalo nggak ada pembibitan kan susah nantinya karena kentang agria kan produksinya leih sedikit maksute itu bahan.. bahan bibitnya.. misale kentang sayur, kentang sayur satu biji nanti ee panenannya yang jadi bibit banyak yang kecil- kecil.. tapi kalau agria itu nanti panen... sing gedi-gedi banyak tapi buat pembibitan sedikit jadi kan lama-lama kan habis, terus jadi ada pembibitan khusus yang G nol itu yang opo..butuh ketelatenan petanin yang betul-betul telaten itu ada satu orang <b>Oya bu mm masih penasaran.. mbalik yang tadi tekrkait pemasaran perasaan kerjasama sama UKM ain temen-temen selama ini gimana</b> <b>Perasaane, ada keuntungane .. ada</b></p>	<p>Dengan berbagai pengalaman ssubjek sudah memiliki prasangka dengan beberapa toko. Ia bisa mengatisipasi mana toko atau partner yang sekiranya beresiko tauu tidak. (N W 1: 787-794)</p> <p>Kerjasama yang kompak antara petani dan subjek memberi dampak yang sama menguntungkan. Kerjasama pun</p>
--	--	--

<p>860. 861. 862. 863. 864. 865. 866. 867. 868. 869. 870. 871. 872. 873. 874. 875. 876. 877. 878. 879. 880. 881. 882. 883. 884. 885. 886. 887. 888. 889. 890. 891. 892. 893. 894. 895. 896. 897. 898. 899. 900. 901.</p>	<p>keuntungannya tapi ya namanya orang nggak semuane satu orang lain-lain, ada UKM lain yang ra seneng utang ... jadi ya Bu saya Beli.. tapi kadang itu kalao mamen lebaran “saya ambil dulu anu nee ibu.. nanti habis lebaran baru mbayar itu ada.. tapi ada kadang “bu tak bayar lebar lebaran ya.?” Ya ho oo nanti mundur sampe berapa bulan itu.. ya ada kayak gitu..</p> <p><b>Nah itu selama ini nangani yang tidak disukai itu gimana?</b></p> <p>Kalo yang seperti yang mundur-mundur itu akhirnya saya kan nganu seperti yang itu yang njuk macet oya sana minta .. tak kurangi.. terus ada mas.. ini ada anu.. “artone onten moten ?” nek dereng wong niki kulo sek betah arto niki tak drop teng toko lain riyin.. kayak gitu sana jadinya kan mikir .. saya butuh.. saya juga butuh sebetulnya ya.. saya butuh uangnya.. sana butuh barangnya... tapi kalo cara pembayaren sesuk-sesuk sesuk kan saya mengurangi itu.. konsumen yang kayak gitu lama-lama oo hoo ya padahal nek lebaran memang betul-betul keripik kentang dibutuhkan banget kemudian kan bayarnya juga tertib... itu yang uang-uang mandek yang nang bakul saya ngomongnya gini “njenengan iki dek duwit sing mipil mandek nek ora di kurangi ki njenengan selamane mandek terus.. sana ne gini... misal saya uange di tempate njenegan kan sekian terus njengan misal ambil sekarang 10 kilo .. 10 kilo itu sejumlah uang satu juta sekian misal 1juta 300 misale.. njenengan ben nggo ngurangi kekurangane njenengan ki men entenki mbayare misale satu juta lima ratus kan nanti kan hutang-hutang itu sesep...lha</p>	<p>saling terjalin hingga bisa saling memusyawarahkan proses produksi jangka panjang. (N W1: 817-825)</p> <p>(N W 1: 829-830)</p> <p>Subjek berencana punya toko oleh- oleh sendiri. Toko ini nantinya ia fungsikan sebagai cara mempromosikan berbagai produknya. Ia yakin cara ini menambah pengenalan produk ke Konsumen. ( N W1: 836-844)</p>
--	--	---



<p>902. 903. 904. 905. 906. 907. 908. 909. 910. 911. 912. 913. 914. 915. 916. 917. 918. 919. 920. 921. 922. 923. 924. 925. 926. 927. 928. 929. 930. 931. 932. 933. 934. 935. 936. 937. 938. 939. 940. 941. 942. 943.</p>	<p>njenengan mbayare haruse satu juta tiga ratus.. mbayare mung satu juta we mung nambah utang</p> <p>Nek carane ngene aluwong sak anane duwit.. misal duwite mung 8 kilo ya tak kasih keripik kentang 8 kilo saja.. o yaya... nggih.. nggih nggih. Tapi yang masih kayak gitu lama-lama kan tau pengalaman... oo toko sana angel.. o si A.. angel si B gampang kalo awal awal dulu kan nggak tau.. ngertine wong gampang kabeh.. ternyata..</p> <p><b>Sekarang buat tau apa mungkin bu pertimbangan ibu mungkin nitip produk ke toko ini itu..</b></p> <p>Sekarang saya nggak nganu.. sekarang toko kesini.. bu saya nganu buka oeh oleh bu..barangkali ibu mau nitip jajan.. oo maaf pak sekarang saya itu modele nggak nitipke saya sekarang modele cash.. terus terang.. ooo wah nek cash saya ora iso bisa dodol.. saya juga nggak bisa buat muter saya gitu.. tak tanting mau ndak sekarang cash.. jadi sekarang toko-toko kan.. ndak utang rata-rata cash..</p> <p>Ya Alhamdulillah sudah dimudahkan</p> <p><b>He emm begini kalau dalam merumuskan produk eeemisal mau bikin ini itu yang terlibat siapa saja?</b></p> <p>Paling suami</p> <p><b>Mungkin untuk kepentingan koreksi.. evaluasi.. tiap bulannya... mmm mungkin a misal ada kurang produksi di bulan ini atau kekurangan lain.. lha besok biar nggak kurang tu gimana?sering nggak ada diskusi itu ?</b></p> <p>Eee iya tetep saya sama suami kadangkalan “bu piye ya cara ne ben isa ngene.. kayak gini.. akhire kan ber 2.. cuman ber 2... kadang kan yang petani</p>	<p>Subjek memperoleh benefit dari usahanya ini berupa pendapatan eknomi dan kebahagiaan karena bisa memkerjakan orang (N W1: 864-866)</p> <p>Hasil usaha subjek dengan mendirikan usaha oleh-oleh ini ia bisa menghilangkan kecemasan dimasa lalu. Ia pernah merasa cemas dengan kondisi ekonomi keluarga dan pendidikan anaknya. Kini bersyukur karena bisa memenuhi tantangan itu. (N W1 : 870-878)</p> <p>Dalam mempromosikan produknya subjek juga mendapat respon adanya keraguan pada konsumen. Terlebih produknya dihargai cukup maha, padahal menurut subjek harga itu sebanding. Ia kemudian mengalihkan pasaran ke kalagan atas. hasilnya</p>
--	--	---

<p>944. 945. 946. 947. 948. 949. 950. 951. 952. 953. 954. 955. 956. 957. 958. 959. 960. 961. 962. 963. 964. 965. 966. 967. 968. 969. 970. 971. 972. 973. 974. 975. 976. 977. 978. 979. 980. 981. 982. 983. 984. 985.</p>	<p>kentang itu juga ada adik.. adik itu “anu mawon mbak mangke ngenjang- ngengjang naneme ngeten.. “ kadang ada masukan dari petani juga. Karena ya otomatis karena petani diuntungkan kan saya jadi kadang petani mberi masukan</p> <p><b>Nah inin buat usaha ibu kedepannya yang mungkin ingin dicapai apa lagi?</b></p> <p>Pingin yang pingin dicapai itu saya pingin punya toko hehheehhe..</p> <p><b>Belum ada toko to ini?</b></p> <p>Paling disini tok ya dirumah, maksute kan pingin punya toko oleh-oleh sendiri kepinginnya kayaak gitu..</p> <p><b>kenapa pingin punya itu?</b></p> <p>Yang namanya kayak gitu kan yang namanya oleh-oleh otomatis kan gitu bisa “ah nek duwe toko oleh-oleh kan mengko bisa memasarkan.. opo produk- produk teman kan punya toko sendiri kan sambil nganu.. lha sana yang sana kan buat rumah produksi lha dulu kan saya cita-citanya sebenarnya kan yang situ lho yang pinggir jalan situ itu rencana kan tak buat toko oleh-oleh gitu situ walaupun di dalam tapi..ternyata semakin kesini semakin kesini kan butuh ee apa yang nggoreng itu kan tidak satu kalau dulu kan satu di sini cukup kalo sampai 3 orang kan nggoreng kan perlu opo tempat yang luas otomatis yang dulu rencananya tak buat toko itu jadinya buat nggoreng (tersenyum) niat tempat itu apa yang nyortir, kan tempatnya harus anu dulunya cita-citanya ahh kene tak nggo gawe toko nek yang situ yang belakang situ buat nggoreng ternyatakan semakin kesini semakin membutuhkan ee orang tenaga lebih banyak.. ee tenaga lebih banyak otomatis butuh tempat lebih luas</p>	<p>ternyata produknya bisa diterima konsumen kalangan tersebut. (N W 1:886-895)</p> <p>Subjek memahami betul bagaimana kondisi persaingan. sejau (N W1: 908-914)</p>
--	---	--

<p>986. 987. 988. 989. 990. 991. 992. 993. 994. 995. 996. 997. 998. 999. 1000. 1001. 1002. 1003. 1004. 1005. 1006. 1007. 1008. 1009. 1010. 1011. 1012. 1013. 1014. 1015. 1016. 1017. 1018. 1019. 1020. 1021. 1022. 1023. 1024. 1025. 1026. 1027.</p>	<p>yang buat toko.. situ rencana tak buat toko akhirnya bikin rumah produksi.. hihhi</p> <p><b>Nah sekarang yang sudah dirasain ibu dari usaha ini apa aja? Manfaatnya mungkin? Buat diri ibu .. buat oranag lain?</b></p> <p>Ya .. orang lain itu bisa memperkerjakan orang lain itu yang nganggur bisa kerja disini ya iso.. bisa infaq bisa sodaqoh... bisa nyekolahkan anak..</p> <p><b>Anaknya kelas berapa bu?</b></p> <p>Anaknya satu baru.. kuliah ini</p> <p>Mmm yang kemarin itu..</p> <p>He emm di Brawijaya.. <b>dulunya kan pas awal-awal ya Allah...apa saya bisa nguliahke..anak dulu kan usaha kadangkala sedang usahanya masih kayak gitu ya mas buat bayar SPP kadang sampai berapa bulan, numpuk saya berpikir ya Allah apa saya bisa nguliahke anak.. bisaaa!!! Insyaallah bisaaa!!! Nyatane ya Alhamdulillah bisa sekolah disana.. mangsane bayar semester ya Alhamdulillah ada mangsane bayar opo kos.. alhamdulillah ada</b></p> <p><b>Terus tanggapan masyarakat terkait produknya dari dulu samapai sekarang..?</b></p> <p>Kalau dulu..</p> <p><b>Apa dari awal memang sudah baik ?</b></p> <p>Iya kalau dulu awal-awal keripik kentang larang temen ya sapa sing rak tuku kalau dulu kan memang kayak gitu masih.. orang belum merasakan memang itu memang masukkan ke toko oleh-oleh itu memang karena mahal jadi buat orang menengah ke atas kalau dijual di pasar kayanya nggak mungkin tapi kan lama-ama sekarang..</p>	<p>Subjek pernah mencoba memproduksi dari berbagai jenis bahan baku sebelum memutuskan memproduksi dengan bahan baku yang tetap seperti sekarang (N W1: 948-953)</p> <p>Subjek memiliki</p>
--	---	---

<p>1028. 1029. 1030. 1031. 1032. 1033. 1034. 1035. 1036. 1037. 1038. 1039. 1040. 1041. 1042. 1043. 1044. 1045. 1046. 1047. 1048. 1049. 1050. 1051. 1052. 1053. 1054. 1055. 1056. 1057. 1058. 1059. 1060. 1061. 1062. 1063. 1064. 1065. 1066. 1067. 1068. 1069.</p>	<p>dari kantor-kantor seperti bank BRI, sekarang kan belinya dus-dusan buat oleh oleh belinya yang dus-dusan itu</p> <p><b>Bank beli? Buat oleh-oleh?</b></p> <p>He eh Iya sekarang bank kesini beli kalo dus-dusan misale kalo opo.. lebaran buat.. ee</p> <p><b>Parcel..</b></p> <p>Ho oh parcel-parcel itu pake yang satu 12 ons yang pake blek.. sekarang kan saya ya bikin dus itu juga, khusus yang kantor-kanor ya sekarang alhamdulillah nganu beli kripik kentang kadang buat nganu atasane <b>produk ini sekarang udah ada saingannya atau belum ?</b></p> <p><b>Kalau saingan nya wonosobo ada .. tapi kan kalau Wonosobo kan kendalanya kan karena orang wonosobo sendiri kan tidak langsung terjun bekerja sama dengan petani kan jadi bahan bakunya agak kesulitan.. dulu ya sebenarnya sini (daerah sekitar ) tapi baru berjalan berapa kali dah berhenti.. wonosobo kadang kalau ndak ada kentang ya udah ndak ada.. karena wonosobo ngambilnya dari Dieng dari bakul.. kadang ya bakul we ada kecampuran kentang apa kentang sayur.. kentang apa gimana? Kalau saya kan langsung ke petaninya .. saya langsung ke petani.. karena tidak semua petani itu sebenarnya nggak semua petani itu seneng menanam ini karena butuh ketelatenan.. memang harganya lebih mahal... .</b></p> <p><b>Yang kentang tu yang ini?</b></p> <p>Ini ni..</p> <p><b>Mungkin pernah nyoba tapi lupa.. mm akayak di kakung.. mmmm (enakk).. ini kentang dirajang langsung..</b></p> <p>Ya dirajang langsung nggoreng lha ini</p>	<p>pem ikiran untuk menamai usahanya dengan nama yang unik. Tujuannya agar diingat orang lain. (N W1: 987-991)</p> <p>Bagi subjek alasan mengapa ia mempertahankan usaha memproduksi oleh-oleh meskipun rugi dan banyak kendala di awal usaha. Ia merasa adanya peluang yang bisa membuahkan hasil baik jika dilakukan secara konsisten. Anggapan ini didasari dikala itu masih sedikit sekali orang berjualan oleh-oleh kripik kentang. (N W1: 1000-1009)</p> <p>(N W1: 1013-1014)</p> <p>Subjek tidak keberatan jika berbagi pengetahuan seputar dunia usahanya. Ia tidak khawatir akan bertambahnya persaingan. Semua usaha dan</p>
--	---	--

<p>1070. 1071. 1072. 1073. 1074. 1075. 1076. 1077. 1078. 1079. 1080. 1081. 1082. 1083. 1084. 1085. 1086. 1087. 1088. 1089. 1090. 1091. 1092. 1093. 1094. 1095. 1096. 1097.</p>	<p>kalo kentang sayur nganu.. digoreng kan gosong tu kan kandungan airnya banyak. Gulanya juga banyak.. jadi di goreng gosong .. nanti sebentar aja dah lemes.. kalo ini kandungan tepung banyakk.. kandungan gula Cuma sedikit.. bahkan ada yang mengatakan katanya nol persen.... Jadi nek digoreng nggak blenyek.. jadi karamel.. Kuninge.. kuningnya ini kan kuning asli.. ndak . ikasih ewarna ndak mas.. makannya kentang yang khusus agria itu kentang yang mahal kadang kalau kentang sayur lagi murahhh kentang ini ndak mau turun..tapi kalau kentang sayur pas naik.. ini nya ikut naik. Yang kentang agria inin.. <b>Pernah nyoba pakai kentang lain mungkin bu? Atau mungkin kentang lain diolah nggak di sini?</b> Kentang atlantik bisa..tapi kalau kentang atlantik warnanya agak putih.. tapi kentangnya begitu panen harus langsung segera .. di diproduksi.kalau sampai satu minggu lebih itu lama-lama kentangnya merah.. merah kayak kentang sayur jadi nggak cantik.. kalau kentang ini walau sampai berbulan-bulan dah sampai muali ada opo tumbuh itu..ndak apa apa masih digoreng ya masih kayak gitu kalau atantik nggak gitu.. jadi kalo panen harus cepet digarap <b>Berati ini tadi sudah terus pingin punya toko.. itu tadi harapannya tadi supaya bbisa bersaing atau ada lagi</b> Ya ndak itu ..kan menambah inveskan mas..menambah opo membesaarkan usaha. jadi ya tidak harus mroduksi tok jadi.. ohh karo duwe tooko oleh oleh kalo sambil bikin kan kayaknya..</p>	<p>kesediaanya berbagi pengetahuan diniati sebagai ibadah. (N W1: 1022-1030)</p>
--	--	--

nganu.. otomatis kan kalo tuku keripik kentang oo kae lho sek nggon nggaweni.. orang kesini tujuane nggak beli keripik kentang tok ternyata ada ini.ada ini ada ini.gitu kan sekalian.

**Oya bu N ikut latihan di BLK tahun Berapa bu N ?**

Tahun berapa ya... dah lama sekali tu mas kayaknya udah ada.. saya awal-awal di sini tahun berapa ya..sekitar tahunnnnnn 2000an .. sekitar tahun 2000 2000

Ehh hoooh kayaknya belum.. belum punya usaha ini..

**Oya ini nama usahanya apa bu?**

Sono Kembang

**Sono kembang.?? mmm asal usul punya ide itu mungkin..?**

Ndak tau suami.. “kayanya menarik sono kembang”

**Sono kan kayu..**

Iya hoo kadang mas sono kan kayu.. “ora popo jajanan .. orang kan kadang nek nyeleneh kadang ke justru ngono lho bu nek nyeleneh malah dadi... dadi opo gampang diinget..

**Dieling-eling..**

He ehh nyeleneh.. yo sukur lah monggo

**Oya bu tadi kan pernah itu awal pernah kelebihan pernah kekurangan itu jadi resiko yang pernah ditanggung terus.. itu kenapa si bu pingin banget tetep mertahanin usaha ini gitu..? dengan kondisi seperti itu?**

Ya sebenarnya emang kayak emang peluang bisnis saya emang ini, gitu lho peluangnya besar maksute.. kayane nanti-nanti masa kalo ini ini jatuh tinggal, ini jatuh tinggal kan meti lama lama mesti ada jalan lah wong golek dalam kok oo nang kene kesasar.. nang kene kesasar dicari kan pasti lama-lama

ketemu.. tetep tak anu.. tak pertahankan...karena kentang kan disini kayaknya masih ada masih belum ada saingan gitu lho mas

**Sekarang selain ini sibuknya apa aja bu?**

Kesibukan selain bikin produksi criping  
Kesibukan saya ya itu klo ada ngisi pealtihan..itu hoooh dimintai sama dinas

Bagi-bagi ilmu...

Ya ada bayarane heehhhe ho ooh ngisi pelatihan itu ada..itu.... ada

**Fee nya..**

Ada feenya..ya lumayan mas lah.. disamping berbagi ilmu diniati yo nek bayarane nganu si tapi nek di niati ibadah ah berbagi rasane yo anuu enjoy tapi nek kakean perhitungan lhaa nek nyong nggawe sagon ko nyong ya elmu ne emen-eman ko ya sagon nyong.. ra payu.. ya males saya di sii bikin pelatihan keripik kentang di desa-desa.. daerah dieng yang nganu ya tak isi, ndak apa apa..kalo memang mau buat monggo ndak ada yang tak rahasia.. pun juga saya bikin kue ndak ada yang tak rahasia semua saya tak niati ibadah

**Sama nyari temen**

He emm? Sedulur akeh mas jadi saya di grub itu dari

**Maaf bu sambil minumm**

Ya situ diminum...

Ada grub mantan TKI TKI di daerah kaliwiro, mantan TKI dari watumalang, terus sini dari mojtengah ada itu saya grub e, mamtan-mantan TKI itu banyak, kadang ngisi di daerah Purworejo, desa yang paling terpencil-pencil itu walah..pas binangun, binangun itu masih kesana lagi.. binangun in wonosobo ee watumalang..

**Mmm watu malang ada binangun**

**ya?/ mm**

Halahhhh ... pengalaman mas sedulure banyak hheheheh kadang sampe kesini kadang tak anuu biasanya kan kalo sekali pealtihan sampe 20 orang sampe 30 orang bahkan

**Oo praktek di rumah sini?**

Ndak itu disana kadang setelah pelatihan ada orang bu kalo bikin ini itu gimana.. kalo ewat WA tok kan kadang nggak nganu.. bu saya tak ke tempat ibu? Boleh ... bikin di sini nggak papa sedulure akeh

**Lho dah dingin .. (ambil minum sudah dingin)..mm ternyata tadi pelatihannya dibagi ya bu ya? Jadi untuk wirausaha ini pancen keinginan sendiri**

Iya keinginan sendiri, malah bahkan awal-awalnya suami nggak boleh.. halah opo si? Ra sah ah nang kene wis akeh mengko kaya ngene ngene.. tapi kan lama-lama suami kan ooo menyadari lah..saya itu apa oo mas ora pan nyaingi njenengan.. yo lah..nyong tak ngrewangi njenengan hehehehe lama-lama kan suami njuk sekarang ikut terjun juga

**Tapi masih itu apa bapaknya jual ikan atau pa?**

Ikan-ikan masih tai kalu yang seperti ..dulu kan sampe kulak ayam di kutoarjo kesana-sana sekarang tak batasi.. kan soyo kesini soyo tua

Dan sini juga butuh cepat

Ho ohh wis lah ora sah sing sing ning kana.. wis mangsane jumatan, masngsane jumatan njenegan wis adzan agek bae kondur siram wes rasah, kayane urip ka gur nggo nggolek-nggolek anu.. wes saiki wes nang umah yo usaha bareng ya alhamdulillah lah,



	<p>paling kalo ikan.. ikan kan ada yang butuh ikan hias ikan apa gitu.. suami di rumah sambil nyambi bantu-bantu kentang pas kalo datang kudu nggolek wong sing ngangkut.. kan nggak mungkin saya sendiri suami yang usaha, kalo ke petani juga luru cari-cari opo bibit.. suami</p> <p><b>Kayaknya dah cukup untuk hari pertama nggak kerasa udah satu jam</b></p> <p>Ha satu jam ? ho o ya</p> <p><b>Iya tadi kan kesini jam satu</b></p> <p>Ya diminum itu ..</p> <p><b>Iya bu tadi minum kok dingin rasanya baru sebentar .. wong panas taruh dulu saja ... ternyata dah satu jam</b></p>	
--	---	--

## Lampiran 3.2

Verbatim *Significant Other* Subjek N

## B. Verbatim wawancara

Nama Interviewer	Muhammad Edwin S
Penelitian	Skripsi
Nama responden	Bpk S
Pekerjaan	Wirausaha Oleh-oleh
Tanggal wawancara	18 Agustus 2019
Waktu Penelitian	42 menit
Tempat	Rumah Subjek N
Wawancara ke	1 (SO1 W1)
Keterangan	Wawancara semi terstruktur sesuai guide (Triangulasi data)

No	Verbatim	Reduksi
1.	<b>Nah gini Pak bisa dimulai aja... gini Pak saya</b>	
2.	<b>Edwin kemarinkan saya udah wawancara</b>	
3.	<b>sama garwane Bu.. Nunung.. eee Bu Nunung..</b>	
4.	<b>terus butuh data Lagi..mau Tak wawancara</b>	
5.	<b>pendamping usahanya..niki kalian Bapak</b>	
6.	<b>sinten?</b>	
7.	S..	
8.	<b>Pak S</b>	
9.	Usia 53 tahun	
10.	<b>Untuk mengawali ya.. Pak.. ini gimana</b>	
11.	<b>kabarnya?</b>	
12.	Awalnya si..	
13.	<b>Ee kabar bapak Pak bagaimana keadaannya?</b>	
14.	Ooo Alhamdulillah sehat..	
15.	<b>Kesibukannya apa saja Pak? Kalau boleh</b>	
16.	<b>tahu..?</b>	
17.	<b>Paling mbantu pemasaran sama cari bahan</b>	
18.	<b>baku..misalnya kurang itu saya n cari.. biasanya</b>	
19.	<b>kan dari adik-adik saudara itu..yang anu yang..</b>	
20.	<b>petaninya kan saudara.. jadi kan kalau mau panen</b>	
21.	<b>itu ngabari dulu..nanti mau panen berapa hari lagi</b>	
		Subjek bersama Petani saling bekerjasama dalam menjalankan usaha mereka saling belajar menambah kepercayaan satu sama lain.. (SO1

<p>22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62.</p>	<p>nanti misale perlu ambil conto saya yang ambil conto dulu.. kan ndak mesti tiap panen itu hasilnya bagus.. kan berdasarkan pengalaman terdahulu kan seperti itu..dicoba dulu kalau bagus ambil tapi biasane kalau saudara dicoba disana ooo kalau bagus nanti tinggal kirim</p> <p><b>Jadi dari sana sudah di tes dulu..</b></p> <p>He ehh tapi akhir-akhir ini kan kebanyakan kualitasnya bagus.. masalahnyan kan bahan bakunya dari bibit agria yang tergolong baru.. hasil pembibitan yang.. pembibitan sendiri jadi kualitasnya.. sekarang insyallah si 90 persen bagus gitu.. kalau pengalaman sebelum... 10 tahun yang lalu itu memang harus jelas itu hasil panen bagus atau bukan kalau sekarang kebanyakan sudah mantap karena hasil budidaya pembibitan sendiri</p> <p><b>Jadi karena bahan baku sudah stok yang bagus itu juga mendukung usaha juga terus diproduksi jadinya lebih baik... terus gini Pak yang pertanyaan pertama komentarnya bapak dari usahanya bu N ini gimana?</b></p> <p>Dari sisi hasil si lumayan Cuma kalau sekarang pemasaran kan lebih luas dari pada 10 tahun yang lalu.. dulu masih harus menawarkan ke toko-toko harus promosi .. sekarang alhamdulillah masyarakat sudah tau konsumen sudah tau.. kalau kualitas juga.. produksi sudah bisa rutin dulu kadang 1 bulan produksi 3 bulan mandeg dulu seperti itu kalau sekarang alhamdulillah bisa.. terus kontinyu.. sekarang paling-paling mandeg itu kalau ada kendala ndak ada bahan baku paling lam satu minggu mandeg.. ndak seperti dahulu..</p> <p><b>Terus perasaan Bu N.. menjalani proses awal-awal.. itu yang dirasain beliau itu apa saja?</b></p> <p>Dulu waktu pertama itu proses produksinya masih awal-awal jadi dari sarana untuk proses produksi itu dulu..masih pakai komper kecil.. dari hasilnya kurang maksimal..heeh tu ndak ada persiapan khusus.. masalnya terbentur dana kan..</p>	<p>W1: 16-27)</p> <p>Dahulu sulit mendapatkan bahan baku yang sesuai kebutuhan sedangkan sekarang rata-rata sudah lebih mudah mencari bahan bbaku sesuai kebutuhan(SO 1 W1: 34-39)</p> <p>Usaha yang dijaankan subjek sudah dikenal luas, dan memiliki citra yang baik dimata konsumen. Selain itu juga usaha sudah cukup mapan, ini ditunjukkan dengan kemampuan produksi secara kontinyu (SO 1 W1: 46-57)</p>
--	---	---

<p>63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102. 103.</p>	<p>perkembangan dari tahap nol sampai sekarang ini melalui perjuangan yang memang dirasa berat.. dulu memang kadang pernah.. proses produksi.. dapat bahan baku tapi digoreng ndak bagus.. nunggu hasil lagi.. ndak bagus lagi.. karena memang ketidak tau an si.. jadi pola penanaman petani kan dulu ndak tau kalau sekarang kan tau jadi sedikit banyak bisa me apa tukar pikiran sama petani.. kalau misal proses pemanenan itu ndak boleh dari.. misal begitu panen nggak boleh terkena sinar matahari langsung itu ndak boleh..jadi itu akan menaikkan kadar gula kentang agria itu sendiri.. digoreng jadi gosong... karena ketidak tauan petani biasanya dijemur dulu.. itu malah salah Mas.. kemudian dari kemasan dulu memang pakai logo Melati itu logo miliknya PM itu..hehe.. kebetulan saya waktu itu baru aktif-aktifnya di PM</p> <p><b>Waktu awal-awalnya..</b> Iya waktu awalnya jadi saya pikir ini proses pengenalan ke konsumen pakai logonya kan saya nggak begitu pandai dalam mendesain..karena itu logo produk jadi saya Cuma ambil saja itu..tapi juga saya akhirnya berpikir kalau pihak si yang punya logo nggak setuju atau apa mungkin kan saya justru jadi berat.. akhirnya saya menemukan logo di uang yang seratusan itu yang plastik yang lama itu kan ada logonya itu si mirip-mirip melati muda tapi kan bentuknya memang beda.. terus saya ambil itu terus saya kasih merek sono kembang.. ya saya pikir merek sono kembang untuk nama cukup populer lah untuk kalangan masyarakat jawa tengah maupun jawa timur masalahnya itu terdengar nggak aneh lagi.. jadi saya berharap dengan penamaan sono kembang nantinya masyarakat dipikiran itu kan lebih teringat kalau nama itu akan akrab dengan telinga orang jawa</p> <p><b>Ooo Makannya Bu N.. dulu bilang punya merek sono kembang.. lho bu sono itu kan kayu.. ternyata seperti ini prosesnya..</b></p>	<p>Proses awal usaha merupakan moment yang berat bagi subjek. Terlebih persiapannya juga sangat terbatas (SO1 W1: 62-68)</p> <p>Subjek mengenalkan produk dengan memikirkan adanya ciri khusus pada produknya meskipun inspirasi itu berawal dari cara menjiplak. Perlahan ia memikirkan dampak kedepannya dari cara ia menjiplak tersebut... ia pun memutuskan mengubah logo yang ia gunakan saat ini. (SO1 W1: 82-99)</p>
--	--	---

<p>104. . 105. . 106. . 107. . 108. . 109. . 110. . 111. . 112. . 113. . 114. . 115. . 116. . 117. . 118. . 119. . 120. . 121. . 122. . 123. . 124. . 125. . 126. . 127. . 128. . 129. . 130. . 131. . 132. . 133. . 134. . 135. . 136. . 137. . 138. . 139. . 140. . 141. . 142. . 143. . 144. .</p>	<p>Cuma itu saya pikir dengan nama itu.. masyarakat akan lebih akrab dengan nama itu nama sono kembang.. ternyata alhamdulillah dipasaran itu memang menarik</p> <p><b>Jadi nampaknya.. bapak sama ibu ini..saling.. Saling mendukung lah.. waktu awal-awal..</b></p> <p>Iya saya juga pengalaman awal-awal itu sering main di tempatnya mas Iwan.. Sadina (teman subjek).. sama Mas Iwan itu dulu dia kalau lagi nggarap sablon itu saya kan Cuma ikut nonton kadang.. mbantu sekedar bantu nggak terus fokus bantu itu nggak Cuma main kesana lihat dia lagi sibuk saya ikut.. ya berdasarkan pengalamn itu kan saya mendesain gambar seperti itu.. waktu lomba desain kemasan itu pernah juara 2 tingkat kabupaten.. ya lumayan lah..</p> <p><b>Rasanya bagaimana Pak menang lomba..</b></p> <p>Ya alhamdulillah menambah kepercayaan produksi gitu karena ternyata kan masuk 10 besar pun dari sekian banyak kontestan.. kan mikirnya masuk 10 besar itu kan alhamdulillah.. saya pikir begitu ternyata malah juara 2.. saya bangga sekali.. berarti menambah percaya diri saya untuk mengembangkan serta mantep untuk memakai logo sono kembang..kepasaran</p> <p><b>Terus kalau apa... yang dicapai sama apa..yang dicapai sekarang ini perasaan ibu gimana.. yang pernah cerita..</b></p> <p>Perasaan si ya bersyukur sekali karena memang dari dulu sering rugi kadang malah seharusnya untuk nutup tabungan malah.. untuk modal habis lagi.. sekarang alhamdulillah sudah ada apa lah..apa itu ada hasilnya.. lah.. walaupun belum begitu banyak tapi dibandingkan tahun tahun ketika mulai usaha ini</p> <p><b>Terus usaha ini apa sesuai dengan harapan ibu?</b></p> <p>Ya alhamdulillah si cita-cita kami berdua dari awal pernikahan memang seperti ini memang punya usaha sendiri.. dirumah sendiri kita nikmati bersama keluarga itu memang udah</p>	<p>Hasil usaha subjek menciptakan logo baru berdampak baik dalam mengenalkan produk ke masyarakat (SO1 W1: 110-126)</p> <p>Penerimaan yang baik di masyrakat membuat subjek semakin percaya diri untuk memakai logo baru dalam mengenalkan usaha.. ( SO1 W1: 128-136)</p>
---	---	---

<p>145. . 146. . 147. . 148. . 149. . 150. . 151. . 152. . 153. . 154. . 155. . 156. . 157. . 158. . 159. . 160. . 161. . 162. . 163. . 164. . 165. . 166. . 167. . 168. . 169. . 170. . 171. . 172. . 173. . 174. . 175. . 176. . 177. . 178. . 179. . 180. . 181. . 182. . 183. . 184. . 185. .</p>	<p>menjadi cita-cita kami berdua untuk punya usaha dirumah.. karena dulu saya waktu dagang ayam itu kan dari habis subuh.. saya harus sampai ke Kutoarjo Subuh harus ke Kutoarjo pak? Jauh... Kutoarjo jauh Purworejo.. kadang ke Kebumen.. Berangkatnya jam berapa? Habis subuh itu nanti sampai dirumah harus bongkar-bongkar.. memasukkan ke warung.. kalau nggak ke pemesan sampai habis magrib.. saya kadang sholat sampai ketinggalan.. jadi lama-lama saya pikir punya usaha seperti ini saya akan terganggu ibadahnya.. juga kesehatan saya semakin menua saya tidak mungkin bisa melanjutkan usaha seperti itu.. ya alhamdulillah istri saya punya usaha punya ide untuk produksi keripik kentang jadi pelan-pelan pekerjaan saya tinggalkan..</p> <p><b>Jadi ibu awal kepikiran buka usaha itu kenapa?</b></p> <p>Itu kebetulan kami ke orangtua istri saya.. kemudian ketika ngobrol-ngobrol dengan almarhum kakak istri saya itu Pak Didik namanya..”Nungng mbok kowe njajal nggorengi kentang kae disetorke ninggon umah makan Gayatri.. mbokan rame.. bisa dadi sandang pangane.. dia bilang begitu... kami dulu Cuma coba satu kwintal keudian begitu kita pasarkan ke gayatri.. itu memang permintaannya luar biasa saya begitu ada 100 bungkus itu langsung habis dalam 1 minggu saya pikir ini prospek untuk dipasarkan ke toko-toko, ke rumah-rumah makan yang lain, sementara kita dulu keripik kentang itu kan belum begitu populer di Wonosobo.. Padahal diDieng sendiri kan sentra kentang itu produksinya kan luar biasa.. jadi saya pikir ini prospek sekali untuk dikembangkan di Wonosobo.. kemudian kalau bisa si kita pasarkan sampe tingkat nasional.. ternyata untuk ke Wonosobo sendiri kalau pas musim liburan itu kita kewalahan, kemudian kami juga pernah di</p>	<p>Subjek merasa bersyukur atas pencapaian yang cukup baik.. karena kini usaha yang dimilikinya bisa bertahan dan semakin berkembang (SO 1 W1: 140-146)</p> <p>Usaha yang didirikan Subjek kini adalah impiannya bersama sang suami. (SO1 W1: 148-153)</p> <p>Subjek mengawali usaha karena dorongan dari kakaknya untuk membuat keripik</p>
---	--	--

<p>186. . 187. . 188. . 189. . 190. . 191. . 192. . 193. . 194. . 195. . 196. . 197. . 198. . 199. . 200. . 201. . 202. . 203. . 204. . 205. . 206. . 207. . 208. . 209. . 210. . 211. . 212. . 213. . 214. . 215. . 216. . 217. . 218. . 219. . 220. . 221. . 222. . 223. . 224. . 225. . 226. .</p>	<p>kirim ke Singapur tapi lewat bakul dari solo.. itu  Cuma bertahan setengah tahun karena dari sisi  harga.... mereka mintanya harga tetap dulu misal  120.. tapi sana mintany Cuma 110 tapi kami  pikir-pikir..untuk biaya produksi itu sangat mepet  sekali jadi ya kami hentikan  <b>Udah stopp.. ke Singapurnya</b>  Iya.. udah nggak nggak jalan dah nggak pernah  sementara..  Itu mungkin pernah nggontak lagi ke sini?  Kalau sana mintanya terus tapi ndak mau  harganya ndak mau tambah.. mintanya 110..  sementara kita pasaran kan sudah 125 130....  <b>Jauh sekali.. nah ini mau tanya lagi siapa</b>  <b>yang berhak mengelola, orangnya terus</b>  <b>ngapain saja?.. ya mungkin dari awal itu siapa</b>  <b>saja yang terlibat</b>  Yang berperan juga saya pikir petani lah ya..  yang paling berperan disini karena tanpa mereka  pun saya akan kesulitan bahan baku dengan  jumlah yang sangat besar misal kalau lebaran itu  sampai 10 ton kan.. kalau kualitas barang dan  jumlah barang kalau tidak sesuai dengan  kebutuhan kami kan sangat kerepotan sekali  dengan bahan baku yang sejumlah itu untuk  produksi.. di pasaran yang sekarang untuk  permintaanya cukup banyak itu..  <b>Pak.. yang ngelola tadi itu orangnya siapa</b>  <b>saja..?</b>  Orangnya sekarang Pak wawan dari batur.. Terus  Pak tatok.. kemudian  <b>Yang dari Batur itu selaku penyetok bahan</b>  <b>baku...</b>  Kemudian Pak Asnawi kemudian yang lain-lain  itu yang nggak jelas.. itu kurang tahu.. oya Pak  Wandi yang paling besar jumlahnya Pak Wandii..  terus yang lain-lain banyak saya kurang tau..  taunya kalau ada barang mereka kontak kesini..  sini langsung coba situ kalau bagus langsung  bawa sini..  <b>Terus cara Bu N.. Memanage.. mengatur</b></p>	<p>kentang. Seteah  mencoba  menawarkan  ternyata ia  menangkap adanya  prospek bisnis  keripik kentang di  Wonosob (SO1  W1: 172-187)</p> <p>Subjek berharap  usaha keripik yang  ia bangun dapat  dipasarkan ke  seluruh Indonesia.  Namun untuk  sekarang belum  bisa terwujud  karena unttuk  produksi sekarang  kadang masih  kewalahan  memenuhi  permintaan pasar  (SO1 W1: 188-  195)</p> <p>Subjek kini selektif  memilih kerjasama  dengan orang lain.  Bahkan pernah  memutus  kerjasama yang  tidak  menguntungkan  (SO1 W1: 195-  200)</p>
---	--	---

<p>227. . 228. . 229. . 230. . 231. . 232. . 233. . 234. . 235. . 236. . 237. . 238. . 239. . 240. . 241. . 242. . 243. . 244. . 245. . 246. . 247. . 248. . 249. . 250. . 251. . 252. . 253. . 254. . 255. . 256. . 257. . 258. . 259. . 260. . 261. . 262. . 263. . 264. . 265. . 266. . 267. .</p>	<p><b>usahnya itu.. gimana saja?</b> Ya langkah-langkahnya si....dari awalnya usaha sendiri.. kemudian kan.. lama-lama kerepotan untuk.. pengolahan jadi lama-lama cari karyawan... kemudian untuk pembukuan si nggak secara detail cuman punya catatan kecil saja.. jadi nggak seperti di.. bursa besar.. Cuma ya itu secara manajemen memang nggak seperti bursa besar itu... <b>Terus yang punya peran mengatur usahane.. yang eee punya peran penuh itu.. misal kayak mproduksi itu.. yang ngatur harus mproduksi sekian itu siapa saja..</b> Yang harus ngatur produksi sekian.. biasanya..saya.. saya kan tahu kebutuhan harinya.. yang pesan mana saja hari ini.. toko mana saja.. saya kemudian kalau yang pesanan di luar toko biasanya orang-orang yang punya gawe itu kebanyakan para ibu-ibu jadi kalau sayang yang nemoni kan nggak patio sreg gitu jadi istri saya yang lebih banyak untuk menemui pelanggan-pelanggan itu untuk betul-betul.. dari saya.. yang datengin mereka <b>Jadi kalau yang ngatur pemasaran..</b> Pemasaran juga saya.. saya kan yang ke toko-toko yang nganter yang ngontak masih kosong atau tidaknya berapa sisanya berapa.. ya mintanya kemasan atau uraian kan saya yang mengatur itu <b>Terus ini Pak Bu.. N.. ini kan produknya macem-macem nah kalau boleh tahu cara Bu N.. supaya bisa menciptakan produk-produk baru itu.. langkah-langkahnya apa saja?</b> Dulukan itu sebenarnya kalau produk-produk lama kan memang dari usaha keluarga.. disna kan punya usaha seperti itu keripik kentang.. terus sagon.. kembang goyang terus.. jipang.. dulunya kan dari orang tua batur kan usahanya seperti itu.. kemudian produksi keripik pisang kan sebenarnya bukan usaha kami tapi dari yang orang Solo itu kan minta bikin.. sebenarnya kita nggak tau</p>	<p>Memiliki partner kerjasama adalah salah satu kunci penting kelangsungan usaha subjek (SO1 W1: 212-219)</p> <p>Subjek tertib mencatat setiap perubahan kondisi usahnya, cara ini dimaksudkan agar lebih jelas memantau apa saja yang dialami usahanya (SO1 W1: 240-244)</p> <p>Subjek dibantu suaminya</p>
---	---	--



<p>268. . 269. . 270. . 271. . 272. . 273. . 274. . 275. . 276. . 277. . 278. . 279. . 280. . 281. . 282. . 283. . 284. . 285. . 286. . 287. . 288. . 289. . 290. . 291. . 292. . 293. . 294. . 295. . 296. . 297. . 298. . 299. . 300. . 301. . 302. . 303. . 304. . 305. . 306. . 307. . 308. .</p>	<p>proses pembuatan keripik pisang.. itu buta sama sekali tapi.. dari penciptaan sendiri cara prosesnya itu malah dari you tube nggak ada dari informasi mana-mana dari media koran juga nggak ada tapi.. cari tau itu berdasarkan eksperimen sendiri.. ngolah keripik pisang ternyata malah ketemu.. 2 kali proses penggorengan yang pertama digoreng seperti keripik kentang kemudian proses pemberian rasa manis digoreng lagi dengan ditambahi gula pasir</p> <p><b>Ok.. nah untuk yang sagon itu pak... kepikiran</b></p> <p><b>Sagon itu Cuma tinggalan dari orang tua Itu dia awal dia mau mproduksi sagon itu karena apa? mungkin sebab</b></p> <p>Itu kan karena nggak ada proses mproduksi kentang kebetulan.. pas nggak punya kentang jadi harus nunggu lama lha dari pada karyawan nganggur.. nah jadi punya ide ini jangan sampe karyawan nganggur jadi punya usaha sagon.. ya kalau produksinya dibandingkan dengan kentang memang jumlahnya nggak begitu banyak masalahnya pake tangan.. itu juga cetakannya kecil-kecil jadi memang menguras waktu.. nggak seperti kentang kan sekali produksi sehari itu sampai sepuluh 40 kilo tapi kalau itu 2 kilo saja udah maksimal per hari..</p> <p><b>Terus ini masih terkait produksi ya Pak.. ni kan Bu N.. ini punya produk ini inspirasinya dari mana saja?</b></p> <p>Kebetulan waktu awal produksi kan sering ke kantor UMKM terus disana kan punya banyak temen jadi produk apa yang rame di pasaran seperti carica itu kan paling favorit di Wonosobo namun produk yang lain yang kira-kira..bisa dipasarkan seperti combro itu kan tapi kalau combro di pasar kan juga banyak di produk carica juga banyak jadi kami punya yang dipasaran kira-kira ndak banyak.. di keripik tales kan malah di pasaran ternyata lumayan lah kalau misalnya ngdak ada kentang atau roduk yang lain</p>	<p>memutuskan segala rencana produksi dan distribusi produk, yang diperlukan setiap harinya (SO1 W1 :249-264)</p> <p>Subjek memiliki ilmu memproduksi oleh-oleh selain dari pelatihan juga dari orang tuanya (SO1 W1: 270-277)</p> <p>Subjek berusaha menemukan adanya inovasi baru dari produknya dengan cara bereksperimen (SO1 W1:279-284)</p>
---	--	---

<p>309. . pas ndak ada itu.. sebagai pelengkap.. kalau  310. . untuk keripik tales itu malah pasaran yang paing  311. . ramai ke daerah Mandiraja.. Banjarnegara sana  312. . itu bakulnya ngambil sini..  313. . <b>Bukan Wonosobo?</b>  314. . Bukan Wonosobo kalau di Wonosobo nggak  315. . banyak peminatnya tapi yang banyak itu dari  316. . Banjarnegara konsumennya banyak yang beli  317. . malah dari sana  318. . <b>Nah itu supaya bisa tekenal sampai</b>  319. . <b>Banjarnegara itu awal-awalnya gimana pak?</b>  320. . Itu malah kemarin itu ada saudara pernah cucu  321. . saya.. kan pernah istilahnya punya mertua temen  322. . orang Mandiraja kemudian juga orang kita  323. . sendiri jadi itu datang kesini tawani keripik  324. . kentang kemudian yang lainnya mana saja?  325. . Kemudian kita coba kesana ke Mandiraja  326. . ternyata disana banyak peminatnya..  327. . <b>Jadi awalnya ada saudara ke sini... nah ini</b>  328. . <b>siapa saja yang berperan mromosikan usaha</b>  329. . <b>ibu supaya bisa dikenal..</b>  330. . <b>Kebanyakan memang sii justru dari pembeli yang</b>  331. . <b>datang langsung ke rumah.. jadi dari mulut ke</b>  332. . <b>mulut oh ternyata di Kertek.. ada produksi</b>  333. . <b>kentang dan lain-lain ya katakanlah itu bagian</b>  334. . <b>dari makanan khas Wonosobo gitu,mereka rata-</b>  335. . <b>rata promosi dari mulut ke mulut.. ya memang</b>  336. . <b>prosesnya makan waktu jadi nggak cepat.. sekitar</b>  337. . <b>20 tahun itu baru kita merasakan manfaatnya</b>  338. . <b>promosi dari mulut- ke mulut lebih efisien dari</b>  339. . <b>pada kita promosi lewat radio atau lewat media</b>  340. . <b>yang lainnya.. itu malah lebih efektif.. dari sisi</b>  341. . <b>biaya juga lebih irit gitu..</b>  342. . <b>Memang pernah ngiklan Pak?</b>  343. . Iklan malah pernah sayaa... lupa itu pakai  344. . miliknya telkom itu ada yang buku itu....  345. . <b>Iklan pakai telkom?</b>  346. . Semacam buku itu  347. . <b>Oo buku telpon itu?</b>  348. . Nggih itu pernah  349. . <b>Udah lama banget.. karena itu kan buku</b></p>		<p>Adanya pengalaman usaha ketika dalam kondisi surut.. turut mendorong subjek menambah variasi produk dalam usahanya (SO1W1: 294-297)</p> <p>Subjek mencari informasi produk yang unik dan potensial untuk didasarkan dari perkumpulan komunitas UMKM Wonosobo (SO1W1: 310-318)</p>
--	--	--

<p>350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377. 378. 379. 380. 381. 382. 383. 384. 385. 386. 387. 388. 389. 390.</p>	<p><b>kuning itu sudah nggak keluar</b>          Itu untuk daerah keluar kota mungkin pernah kami itu di shoting untuk proses penggorengan waktu masih di Kenjer.. itu pernah dalam satu hari dishoting maupun wawancara.. ternyata di TVRI beberapa kali sering ditayangkan mungkin berjalan dalam satu minggu ada.. dua samapai tiga kali tayang.. sekitar tahun 2000 nan lah.. itu berjalan sekitar satu tahunan  <b>Jadi sudah terkenal.. tapi memang promosi sananya memang Tvnya yang</b>          Itu sangat membantu sekali  <b>Itu gimana mungkin saat waktu nawak-nawakke.. terus awal apa-apa ke dulunya yang dirasain..?</b>          Sebenarnya juga gampang-gampang susah.. saya pernah menawarkan ke toko A..ya katakanlah ya menurut saya si dilecehkan gitu.. masalahnya begitu saya menawarkan kok lho.. harganya kok tinggi sekali sampai orang itu ee pedagang sampai mentertawakan saya.. tapi saya anggap itu sebagian dari proses promosi ya pahit getirnya harus saya hadapi hehehe...  <b>Jadi memang banyak kendala..</b>          Ya banyak kendala banyak halangan.. ya memang seperti itu.. hehehehe  <b>Naggapi yang tadi itu pak.. sempet rugi juga.. itu yang diarasain Bu N.. apa saja?</b>          Ya rasanya si hampirr.. Putus asa kalau pas nemui rugi itu.. sayakan pernah ada pesanan dari Citerep untuk produksi keripik kentang tapi yang dikirim bukan varietas agria.. yang lain itu.. kentang produk lokal tapi digoreng bisa seperti agria... tapi ndak tau masalahnya apa sampai di sana digoreng gosong.. sana malah nggak konfirmasi dulu kan belum ada HP tau-tau dah dikembalikan ke sini.. saya mosok kentang satu truk saya mask nggak mungkin.. saya pasarkan di pasar sayur tapi harganya jauh sekali dari harga kentang produksi kentang industri itu.. harganya sepaaruh harga sudah ada yang nggak</p>	<p>Subjek merasa terbantu dalam mengenalkan produknya lewat berbagai tanggapan positif dari lingkungan sekitar. Cara ini dianggap layakna bonus karena memang tidak direncanakan namun dampaknya dirasa sangat efektif berperan membentuk citra produknya dikenal oleh konsumen. Namun cara ini memerlukan waktu yang dirasakan sangat lama. (SO1 W1: 342-353)</p>
---	--	--

<p>391. 392. 393. 394. 395. 396. 397. 398. 399. 400. 401. 402. 403. 404. 405. 406. 407. 408. 409. 410. 411. 412. 413. 414. 415. 416. 417. 418. 419. 420. 421. 422. 423. 424. 425. 426. 427. 428. 429. 430. 431.</p>	<p>dibayar... hahah... jadi Cuma kemabali berapa persen itu.. pernah seperti itu..</p> <p><b>Terus.. anh ini eee terkait masih terkait resiko ini bagaimana si ee Bu N ini bersikap menghadapi resiko..</b></p> <p>Untuk resiko sekarang sii dari resiko ini selalu ada dimana dan kapan pun selalu ada resiko tetapi dibanding tahun-tahun yang lalu itu resiko-resiko bisa kami atasi misalnya kalau dulu kan kalau misalnya terjadi gagal produksi kita kembalikkann kepada petani kan ndak mungkin kalau sekarang lebih hati-hati begitu bahan baku itu harus lebih hati-hati untuk mengatasi tingkat kerugian yang lebih tinggi karena berdasarkan pengalaman proses produksi tahun tahun yang lebih dulu itu kami berdasarkan pengalaman kami lebih tau</p> <p><b>Terus tanggapan bapak ketika Ibu ini menanggung resiko?</b></p> <p>Ya untuk ituk.. ya kita hadapi bersama ya perasaan si sedih tapi ya mau gimana lagi karena itu sudah menjadi resiko kita usahakan proses produksi yang akan datang kita tanggulangi bagaimna caranya resiko modal itu bisa kita atasi kan</p> <p><b>Nah ini kalau sepengetahuan bapak ini bagaimana si cara Bu N.. ini menghadapi persaingan</b></p> <p>Ya kebetulan kan dia sering ke kantor UMKM jadi kita ee kadang tukar pikiran dengan pengsusaha carica atau pengusaha-pengusaha makan khas Wonosobo yang tergabung dalam UMKM itu tukar pengalaman bagaimna caranya menghadapi atau bekerjasama dengan para penjual yang ada di toko-toko maupun yang pesan ke rumah sekarang harus kontan nggak kayak dulu.. harus konsinasi.. kan resikonya lebih besar kalau konsinasi..</p> <p><b>Konsinasi itu seperti apa?</b></p> <p>Barang titip kalau sudah laku baru dibayar.. kalau sekarang kan kalau toko-toko 90% kontan nggak</p>	<p>Awal menawarkanusaha subjek mengalami kendala berua tekanan yang sifatnya merendahkan usahnya.. bahkan ia diragukan oleh orang-orang.. karena menganggap harga yang ditawarkan terlalu mahal (SO1W1: 379-386)</p> <p>Ketika mengalami kerugian subjek merasa hampir berputus asa. Masalahnya ia bingung dalam menghadapi kerugian yang dinilainya sangat memberatkan. (SO1 W1:394-405)</p>
---	--	---

<p>432. 433. 434. 435. 436. 437. 438. 439. 440. 441. 442. 443. 444. 445. 446. 447. 448. 449. 450. 451. 452. 453. 454. 455. 456. 457. 458. 459. 460. 461. 462. 463. 464. 465. 466. 467. 468. 469. 470. 471. 472.</p>	<p>seperti dulu masih nitip kalau sekarang kan lebih untuk memperkecil resiko kelancaran keuangan kan harus kontan</p> <p><b>Nah ini caranya Bu N.. supaya produknya semakin dikenal</b></p> <p>Unttuk sekarang si karena banyak media.. terutama media sosial itu.. kebetulan itu.. lewat media sosial tapi kami nggak berani jauh-jauh.. karena untuk pemesanan Wonosobo saja kewalahan jadi kami kalau misala lebih luas ke tingkat nasional kami belum bisa</p> <p><b>Tapi sudah promo ke media sosial?</b></p> <p>Sudah pernah..</p> <p><b>Nah ini terus rencana yang pernah ibu.. mungkin rencanain buat kedepannya.. yang pernah dia utarakan ke bapak?</b></p> <p>Oooh.. rencananya sih maunya untuk tempat produksi lebih luas, lebih nyaman karena ketika para pekerja atau karyawan itu pas bekerja kan membutuhkan tempat yang luas.. kemudian sirkulasi udara itu lebih fresh lebih nyaman itu lah karena tempat penggorengan itu banyak kompor.. paling nggak ada 3 sampai 4 kompor, jadi tingkat kepanasan di ruangan kan meningkat jadi sudah orangnya banyak kemudian tempatnya panas itu membuat karyawan mauun dari sisi kesehatan kan tidak memenuhi syarat, jadi keinginannya si.. kedepannya lebih punya tempat yang rumah produksi yang lebih luas</p> <p>Jadi memperbaiki tempat produksinya</p> <p>Kemudian untuk idealnya si sebenarnya ada tempat rumah produksi ada tempat penjualan paling tidak seperti itu.. tapi berhubung terkendala masih belum ada biaya jadi sementara jadi untuk penjualan masih-masih belum seperti yang kani inginkan..</p> <p>Mmm ok sudah cukup Pak.. datanya sementara cukup nanti kalau butuh.. ya mungkin saya wawancara lagi nggihh....</p> <p>Ooo nggih.. monggo niku di unjuk...</p>	<p>Subjek belajar mengatur usahanya agar jangan samapai terjadi kerugian yang berlebih lagi pasca banyak menaggung kerugian di masa lalu (SO1 W1:418-424)</p> <p>Subjek dan suami saling berusaha bersama dan tabah dalam menghadapi risiko (SO1W1:427-432)</p> <p>Subjek belajar meminimaisir risiko dengan merubah sistem pembayaran bagi konsumen yang tertarik pada produknya (SO1 W1: 437-445)</p>
---	---	---

473. 474. 475. 476. 477. 478. 479. 480. 481. 482. 483. 484. 485. 486. 487. 488. 489. 490. 491. 492. 493. 494. 495. 496. 497. 498. 499. .		<p>Subjek berencana membangun tempat kerja yang lebih nyaman agar antara karyawan dan pemilik usaha sama-sama nyaman bekerja (SO1 W1: 467-471)</p> <p>Subjek menginginkan adanya tempat khusus untuk penjualan produk (SO1 W1: 482-487)</p>
---	--	---

## Lampiran 3. 3

Tabel Kategorisasi Data Subjek N

Kategori	Data reduksi
Otonomi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. tapi kan kalau dulu masih apa yamas, masih eeee usahnya itu masih..takut-takut gitu (N W1: 25-26)</li> <li>2. Ya kan dulunya kan ya namanya perempuan ya mas kan.. kita kan hidup bersosial.. ( N W 1: 69-70)</li> <li>3. nggih si..... mau apa saya.. masa saya kan misal mau kondangan masa mau kondangan.. “mas..” mau bayenn.. “mas..” kan lama lama.. ya to? jadi saya itu ide mau bikin apa (N W 1: 70-74)</li> <li>4. lama kelamaan kan mripatnya bu N minnya banyak. (N W 1: 79-80)</li> <li>5.</li> <li>6. paling ndak saya harus bisa menguasai salah satu apa yang saya diajarkan di BLK tadi kan jajan jajan basah itu kan kalau tak titipkan kalau ndak habis nanti musprok (N W 1:89-93)</li> <li>7. kan Cuma lulusan SMA yoo hehehe (agak ketawa)... ya dagang seng penting dagang bathi... ( NW 1: 148-150)</li> <li>8. Iya he ee.. dulu memang karena eee orang tua saya gitu,, saya sebenarnya dulu cita-citanya nggak seperti ini.. ya pingin sekolah gitu kayak kakak-kakak saya pada kuliah adik saya pada kuliah tapi karena satu hal jadi nggak kuliah (N W 1 :169-174)</li> <li>9. kan duulu kan kalau suami kan... keluar... pagi.. terus cari dagangan pulang sore akhirnya... sudah.. mas usaha iki wae yo barenga-bareng nang umah yang kira-kira bisa disambi di rumah (N W 1: 189-193)</li> <li>10. Ya .. orang lain itu bisa memperkerjakan orang lain itu yang nganggur bisa kerja disini ya iso.. bisa infaq bisa sodaqoh... bisa nyekolahkan anak. (N W1: 864-866)</li> <li>11. dulunya kan pas awal-awal ya Allah...apa saya bisa nguliahke..anak dulu kan usaha kadangkan sedang usahanya masih kayak gitu ya mas buat bayar SPP kadang sampai</li> </ol>

	<p>berapa bulan, numpuk saya berpikir ya Allah apa saya bisa nguliahke anak.. bisaaa!!! Inshaallah bisaa!!! Nyatane ya Alhamdulillah bisa (N W1 : 870-878)</p>
<p>Inov atif</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sekarang bikin keripik kentang ... ho o yuk, terus sagon, terus ada keripik pisang,, keripik pisang terus kalau lainnya anu jajan-jajan (N W1:4-8)</li> <li>2. Jadi kan dulu masih langka kentang itu belum.. orang masih belum nanam semua karena perawatan.. (N W1 : 34-36)</li> <li>3. Ho oh ya akhirnya kripik kentang itu... criping kentang kan dulu Wonosobo belum ada.. akhirnya saya Bu N terjun di kripik kentang dan Alhamdulillah sekarang sampai sekarang ( N W1: 97-101)</li> <li>4. dulu ibu saya suka bikin jajan-jajan seperti sagon itu... dulu saya suruh yoo ngewangi gitu walau kadang setengah-setengah (N W 1: 174-176)</li> <li>5. tapi ternyata setelah berumah tangga... ooo ini dulu ilmu dari ibu.. bikin keripik kentang dulu kan juga dari ibu saya emang dulu dari sana emang mungkin Allah mentakdirkan ini lho rejeki saya memang lewat itu. (N W1: 178-184)</li> <li>6. kesukaane ibu itu memang disitu memang ... memang dagang apa ya.. sambil bikin usaha di rumah.. akhirnya saya sama suami kan eee opo usaha bersama lah.. (N W1: 184-187)</li> <li>7. Terpisah memang saya seetelah ari BLK punya usaha itu.. otomatis terus saya berpikir gimana cara ne..o saya harus berhubungan ke dinas UMKM... sering main ke dinas itu.. terus lama-lama tau oo sing jenge nggawe jajan ke.. harus ada packingnya.. tau packing juga dari UMKM harus ada depkes.. ada halal... jadi kan nilai jualnya lebih mahal gitu.. (N W 1: 212: 219)</li> <li>8. kadang kan yang namanya pemasaran kan pas pasaran kan ada kalanya sepi.. kalau pas sepi karyawan kan mesakke temen..(N W1 : 236-238)</li> <li>9. Sambil anu ohh ohh yang saya bisa kalau saya itu saya senengnya kalau yang saya ini masih longko, walaupun sudah ada.. tapi kayaknya produknya kalau saya yang bikin kok kayaknya lebih bagus.. ( N W 1: 239-244)</li> </ol>



	<p>10. saya seneng kayak gitu terus saya bikin sagon.. akhirnya bikin sagon (N W1 : 244-245)</p> <p>11. Mmm gitu... pernah kan saya... ee ini sebetulnya dulu tantangan dari orang Solo. Orang Solo itu “Bu bikin keripik pisang ya bu?”.. “iya..” coba ibu bikin keripik pisang seperti ini bisa? (N W1: 275- 279)</p> <p>12. Ini gimana caranya.. kok caranya biar-biar.. apa.. manis tapi gulanya nggak kelihatan gitu.. tapi saya ditantang kayak gitu “bisa pak” (N W 1 : 284-286)</p> <p>13. Hoo banyak waktu luang.. saya itu kepingin apa? jangan di rumah itu nganggur.. istilahe ke ojo ning umah e ya dongkrok.. saya harus anu opo membantu suami..(N W 1: 375-379)</p> <p>14. Iya.. kalau kembang goyang kan kalau seperti harian kan dari wah akeh sing muspro, yang mbuwak.. saya mbikinnya kalau ada momen itu biasanya lebaran kalau kembang goyang lariss.. kalau.. kalau pas mau lebaran (N W 1 : 576-581)</p> <p>15.</p> <p>16. Eee iya tetep saya sama suami kadangkannya “bu piye ya cara ne ben isa ngene.. kayak gini.. akhire kan ber 2.. cuman ber 2... kadang kan yang petani kentang itu juga ada adik.. adik itu “anu mawon mbak mangke ngenjang-ngenjang aneme ngeten.. “ kadang ada masukan dari petani juga. Karena ya otomatis karena petani diuntungkan kan saya jadi kadang petani mberi masukan (N W1: 817-825)</p> <p>17. Kentang atlantik bisa..tapi kalau kentang atlantik warnanya agak putih.. tapi kentangnya begitu panen harus langsung segera .. di diproduksi.kalau sampai satu minggu lebih itu lama-lama kentangnya merah.. merah kayak kentang sayur jadi nggak cantik.. (N W1: 948-953)</p> <p>18.</p>
Risk-taking	<p>1. walaupun dulu ya awal-awal.. yang namaya jatuh bangun ya.. biasa (N W 1:101-102)</p> <p>2. di salah satu toko ee rumah makan disitu memang larise poll jadi saya setok teruss akhirnya keuangannya kok sana mandek.... kalau ditarik besok.. ditarik besok samapi numpuk banyak akhirnya hilang juga uang disitu..(N W 1: 108-112)</p> <p>3. saking semangate mas sampe buanyak hampir satu kwintal saya ngebel ngak diangkat.. sampe.. dulukan belum ada WA</p>

saya sms saya sms nggak dibalas terus tak tepon nggak diangkat..(N W 1: 122-125)

4. akhirnya wong kripih kentang makanan yaudah itu terus banyak sekali saya titipkan ke toko toko banyak yang expired. (N W 1:125-128)
- 5.
6. padahal waktu itu untungya petaninya kan masih.. masih mempercayai saya gitu maksute gini.. dah kentang ditaruh disini distok di sini.. uang mbayarnya nunggu itu apa.. sudah ada uang (N W 1: 133-137)
7. waktu itu kentang wis utang.. malah busuk wahhh.. lehh ya Allah.. yaudah untungya petaninya percaya.. yaudah ndak papa sante mbayar sante gitu jatuh bangunya mas..(N W1:137-141)
8. Saya ini memang kadang kalau.. “bisa nggak bikin ini..?” “bisa” sampai sekarang tapi hasil dari di BLK saya suka sekarang kakalu ada dari dinas UMKM atau Dinas Tenaga kerja saya suruh ngisi pelatihan mas.. bikin-bikin roti basah..(N W 1 : 329-334)
9. “bu N ee besok bikin keripik ini bisa nggak? Bulan apa pak? Bulan ini, bisa pak.. di rumah saya belajar yaitu.. akhire.. ee modale nekat git lho mas .. o insya Allah bisa tapi dari hasil di BLK itu.. alhamdulillah tak kembangke.. pelatihan-pelatihan yag dulu di BLK sekarang saya gunakan buat ngisi pelatihan mantan TKW-TKW itu.. (N W1: 345-352)
10. Kalo yang seperti yang mundur-mundur itu akhirnya saya kan nganu seperti yang itu yang njuk macet oya sana minta .. tak kurangi.. terus ada mas.. ini ada anu.. “artone onten moten ?” nek dereng wong niki kulo sek betah arto niki tak drop teng toko lain riyin.. kayak gitu sana jadinya kan mikir .. saya butuh.. saya juga butuh sebetulnya ya.. saya butuh uangnya.. sana butuh barangnya... tapi kalo cara pembayaren sesuk-sesuk sesuk kan saya mengurangi itu..(N W 1:760-770)
11. Ya sebenarnya emang kayak emang peluang bi bisnis saya emang ini, gitu lho peluangnya besar maksute.. kayane nanti-nanti masa kalo ini ini jatuh tinggal, ini jatuh tinggal kan meti lama lama mesti ada jalan lah wong golek dalam kok oo nang kene kesasar.. nang kene kesasar dicari kan pasti lama-lama ketemu.. tetep tak anu.. tak pertahankan...karena kentang kan disini kayaknya masih ada masih belum ada saingan gitu lho

	<p>mas (N W1: 1000-1009)</p> <p>12.</p>
Pro aktif	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. awal ngambilnya itu satu kuintal.. terus habis itu kentangnya habis ndak usaha lagi.. nunggu kentang itu ada lagi (N W1 :38-41)</li> <li>2. tapi kan lama lama .. bu N kan lama lama oo ada peluang .. karena keripik kentang kan waktu itu di Wonoobo kan belum ada jadi saya kok ini kayaknya ada peluang ...untuk ee usaha.. (N W 1: 43-47)</li> <li>3. teruss lama lama saya ee langsung.. opo... langsung hhubungan dengan petani.. (N W 1: 47-48)</li> <li>4. Langsung ke petani ee maksudnya makasudnya biar bahan baku itu saya tidak kehabisan bahan baku.. terus saya kerja sama dengan petani.. (N W 1:51-53)</li> <li>5. He eh jadikan ndak kuat jadi kan saya harus gimana caranya ini ben.. ben ngopo.. mau cari usaha apa .. lama-lama kann dulu waktu saya ngikuti pelatihan di BLK itu bikin makanan..(N W 1:82-86)</li> <li>6.</li> <li>7. awalnya malah menjahit..bikin bikin ee opo kerudung .. baju anak-anak saya tak titipkan di Merah Putih.. saya beli bahannya di Merah Putih..(N W 1 : 75-79)</li> <li>8. tapi alhamdulillah kan tau oohh trik-trik berdagang saya harus gimana.. kadang saya mengikuti ee dinas UMKM dinas koperasi UMKM kan kadang ikut pelatihan.. ikut paltihan manajemen ikut pelatihan apa.. kewirausahaan jadi bertahap –tahap lama kelamaan tau (N W 1: 141-147)</li> <li>9. jadi tau oh ini bahan bakunya segini.. terus harus ada opo.. buat pekerjanya.. buat opo bahan baku.. terus ada yang.. opo peralatan itu kan harus diperhitungkan (N W1: 152-155)</li> <li>10. hampir tiap hari memproduksi kalau lebaran masih kurang kurang itu kadang.. wes tambahi karyawan (N W 1: 157-159)</li> <li>11. lah.. ora sekolah kon nggaweni kaya ngene....(N W 1: 177-178)</li> <li>12. Yang namaya apa ada pertemuan UMKM mas.. pertemuan UMKM Wonosobo kadang kan ada pelatihan apa.. “njenengan produksi apa?-produksi apa?” ini lho .. biasanya</li> </ol>

kalau ada kumpulan masing-masing kan membawa hasil produksinya gitu.. ( N W1: 250-254)

13. dulu pas pertama kali bikin lah bu sagon ning kene ki wes pirang-pirang lho tapi kan saya melihat punyane temen.. kayane kok.. lebih rajinkalau buatane saya mungkin kalau saya bikin mungkin ya tetep laku ngono.. (N W 1:421-425)
14. kalau pada kumpulan-kumpulan pada bawa ini lho sagon saya.. tapi kalau saya lihat kayakna kalau saya bikin sagon tetep insyaallah laku. Ternyata malah ini pas lebaran kemarin kurang-kurang.. banyak sekali kurang banyak ini..( N W 1: 425-431)
15. Iya..kadang ki nyong kudu nek kumpulan-kumpulan saya bawa produk.. ini lho produksi saya (N W 1: 522-523)
- 16.
17. Iya ho o dan di Wonosobo kadang ada kumpulan di daerah misale kumpulan aisiyah saya ya bawa keripik kentang ini ho bu produksi saya . lama lama kan mereka tau jadi kalau ada event apa dari anuu.. ambil keripik kentang dari saya. (N W 1:531-536)
18. He em.. kalau di UKM itu saling-saling saling apa ya.. produknya itu saling tukar gitu lho kadang bu.. saya butuh keripik kentangnya .. ya hoo .. saya butuh.. misale saya butuh rotinya.. atau saya butuh.. apa gitu lho.. tukar-tukar.. nggo lebaran..(N W 1: 586-590)
19. Ke UKM terus misal ada pengajian-pengajian itu.. yang aisiyah itu lho.. terus ada pameran Pameran juga.. Iya hoo pernah saya pameran di Semarang sampai berapa hari itu..saya nggak di Semarang tok mas dulu pernah di Batu.. Batu Jawa timur ya? (N W1: 594-600)
- 20.
21. Ya terus terang angger nganu usaha.. untuk merek e saya sekarang sudah tak patenke..karena kalau tak patenkan .. keripik kentang oo nganu Sono Kembang.. dah tak patenke. (N W 1: 626-630)
22. Terus ada label halal pertama memang dari dinas itu gratis nanti kalau perpanjangan kan masih gratis, kan tapi kan lama-lama kalau sudah berjalan kayak ginikan .. kalau bikin label halal saja sekarang harus.. (N W 1: 643-647)

	<p>23. Waktu itu .. ? alhamdulillah ndak mas.. halal kan disini ratta-rata ya ndaka ada anjing.. ndak ada nganu.. (N W 1: 668-670)</p> <p>24. lama kelamaan kan kalao kentang lama-lama sing nganti ada ulere ada .. apa njuk saya berpikir .. iki ke carane pige ben.. nganu kan akhire naneme di di apa.. tadinya misale naneme satu kwintal buat sekali itu.. sekarang ndak.. sekarang biar anu setiap bulan bisa panen.. yang sini nanem sedikitt.. sana-sana sana jadi dibagi kadang seseorang satu bulan sekali bisa panen ya terus yang satu lagi oh.bulan besok saya bisa ngambil orang sini.. bulan besok saya bisa ngambil orang sini gitu.. (N W 1: 690-700)</p> <p>25. Nyong kok ngesuk ki carane koyo ngene keeturahan bahan baku tapi besoknya kekurangan .. kan otomatis kan gini pikirane njuk o ya.. ki kudu caa ne ki kudu cara ne ki nanadur setithik-setithik.. ben ora tidak kekurangan tidak kelabihan..( N W 1: 722-728)</p> <p>26.</p> <p>27. Perasaane, ada keuntungane .. ada keuntungannya tapi ya namanya orang nggak semuane satu orang lain-lain, ada UKM lain yang ra seneng utang ... (N W1: 749-751)</p> <p>28. Pingin yang pingin dicapai itu saya pingin punya toko hehheehhe..(N W 1: 829-830)</p> <p>29. Yang namanya kayak gitu kan yang namanya oleh-oleh otomatis kan gitu bisa “ah nek duwe toko oleh-oleh kan mengko bisa memasarkan.. opo produk-produk teman kan punya toko sendiri kan sambil nganu.. lha sana yang sana kan buat rumah produksi lha dulu kan saya cita-citanya sebenarnya kan yang situ lho yang pinggir jalan situ itu rencana kan tak buat toko oleh-oleh gitu situ walaupun di dalam ( N W1: 836-844)</p> <p>30. Iya hoo kadang mas sono kan kayu.. “ora popo jajanan .. orang kan kadang nek nyeleneh kadang ke justru ngono lho bu nek nyeleneh malah dadi... dadi opo gampang diinget..( N W1: 987-991)</p> <p>31. Kesibukan saya ya itu klo ada ngisi pealtihan..itu hooch dimintai sama dinas (N W1: 1013-1014)</p> <p>32.</p>
Ko mpetitif	1. dari awal awal usaha itu kadang masih-masih berjalan berapa

tahun ini membutuhkan kentang yang apa.. ya.. eee rutin itu masih berjalan berapa tahun...akhirnya sampai sekarang alhamdulillah tidak pernah kosonglah.. bahan baku itu sini meh habis sana meh panen.. alhamdulillah ya sampai sekarang berjalan.. ( N W 1 : 59-66)

2. Iya harus rutin.. harus ada.. hla saya angkat tangan padahal udah berjalan-berjalan berapa tahun gitu..kadang yang namanya pisang kan susah nyarinya misal e besok.. minggu besok harus ngirim keripik kentangnya sekian.. pisangnya sekian tadinya tak.. tak lakoni ae tapi lama-lama sek nggo ngibadah ora oro akhire nganuni iku tok.. akhire wis lah..(N W 1 : 310-317)
3. jadi orang itu.. seneng gitu kalao saya jual itu monggo pilih yang mana...mau yg ini apa yang ini? Rata-rata orang banyak suka yang ini.(produksi ibunya).. rajin dan empuk. (N W 1: 403-407)
4. Ya kalau saya kalau sagon itu ndak nyaguhni gitu lho mas.. karena mungkin kalau,, apa ya .. kalau ada.. kalau njenengan mau beli ... ada tak kasih.. kalau nggak ada mohon maaf.. ini memang tenagane memang lebih telaten..(N W 1:436-441)
5. Kalau suro itu iasane toko toko sepi... hampir merata kalau suro itu.. tapi alhamdulillah kan sekarang kalau keripik kentang kan.. kalau dulukan kalau orang wong duwe gawe nek ora nana empinge rasane kalau sekarang kan emping mulai dihindari.. diganti keripik kentang rata-rata sekarang sek duwe gawe pake ini keripik kentang...( N W 1:457-464)
6. Ya iya hoo ya.. selalu punya target yaiya.. setiap anu ya.. pingin tambah karyawan.. tambah pemasukan.. pingin nambah usaha apa sekarang kan mulai berpikir juga oo yayaya carica pingin bikin carica itu lhoo mas pingin tapi belum berjalan karena saya melihat yang produksi carica itu buanyak
7. saya ya ya wis mas pancen kudu kon,, kon opo ngedolke punyane teman memang harus kayak gitu... memang kayaknya saya di makanan memang ono tugase dewe lah sing kae sing carica ya ben kae (N W 1: 504-508)
8. tapi ya kepingine ya setiap taun pingin sing jenenge lama-lama ya ini nya (memegang dahi) berkembang gitu lho

setelah sini ya saya tu nggak mau bikin titik di dalam lingkaran nggawe ning luar sing ning njobo...(N W 1:508-512)

9. dulu saya masih sistimnya masih titip kalau sekarang toko-toko semuanya kalau saya anu.. sa anu.. “harus cash Pak, terus terang kalau saya ndak anu.. sekarang toko-toko pada cash semua.. termasuk yang dulu tak titipi sekarang cash.. (N W 1: 544-549)
- 10.
11. Nek carane ngene aluwong sak anane duwit.. misal duwite mung 8 kilo ya tak kasih keripik kentang 8 kilo saja.. o yaya... nggih.. nggih nggih. Tapi yang masih kayak gitu lama-lama kan tau pengalaman... oo toko sana angel.. o si A.. angel si B gampang kalo awal awal dulu kan nggak tau.. ngertine wong gampang kabeh.. ternyata.. (N W1: 787-794)
12. Iya kalau dulu awal-awal keripik kentang larang temen ya sapa sing rak tuku kalau dulu kan memang kayak gitu masih.. orang belum merasakan memang itu memang masukkan ke toko oleh-oleh itu memang karena mahal jadi buat orang menengah ke atas kalau dijual di pasar kayakanya nggak mungkin tapi kan lama-ama sekarang.. dari kantor-kantor seperti bank BRI, sekarang kan belinya dus-dusan buat oleh oleh belinya yang dus-dusan itu (N W 1:886-895)
- 13.
14. Kalau saingan nya wonosobo ada .. tapi kan kalau Wonosobo kan kendalanya kan karena orang wonosobo sendiri kan tidak langsung terjun bekerja sama dengan petani kan jadi bahan bakunya agak kesulitan.. dulu ya sebenarnya sini (daerah sekitar ) tapi baru berjalan berapa kali dah berhenti. (N W1: 908-914)
15. berbagi rasane yo anuu enjoy tapi nek kakean perhitungan lhaa nek nyong nggawe sagon ko nyong ya elmu ne emen-eman ko ya sagone nyong.. ra payu.. ya males saya di siiii bikin pelatihan keripik kentang di desa-desa.. daerah dieng yang nganu ya tak isi, ndak apa apa..kalo memang mau buat monggo ndak ada yang tak rahasia.. pun juga saya bikin kue ndak ada yang tak rahasia semua saya tak niati ibadah (N W1: 1022-1030)

### LAMPIRAN 3.4 Lembar Observasi

Observee	:	N
Observer	:	Muhammad Edwin Satriatama
Tanggal observasi	:	17 Februari 2019
Observasi ke-	:	1

#### Catatan observasi

Subjek sedang beristirahat setelah setengah hari membuat sagon. Subjek menyambut kedatangan peneliti dengan sangat ramah. Subjek mempersiapkan diri terlebih dahulu, sebelum menemui peneliti. Peneliti dipersilahkan duduk duduk terlebih dahulu dan diberi suguhan makanan ringan. Sebelum wawancara peneliti sempat ngobrol dengan N. Bahkan N menanyakan terlebih dahulu seperti apa kuliah di Psikologi UIN. N dan peneliti melakukan sesi wawancara sekitar pukul 1 siang.

Subjek N ketika dilakukan wawancara menjawab dengan cerita yang detail. Subjek menjawab secara mantap, jarang sekali kebingungan dengan pertanyaan yang diajukan. Ekpresi N dirasa tidak berlebihan menjelaskan tiap moment pengalamannya membangun usaha. Ada beberapa penekanan ketika menjelaskan masa sulit (masa awal usaha). Ekspresi subjek menjadi senang ketika menjelaskan pencapaian usahanya terkini.

Hasil pengamatan terhadap usaha subjek, diketahui usahanya berlangsung di ruang yang cukup sempit di rumahnya, sekitar 3X4 meter 2 ruang.. N mengatakan bahwa salah satu ruangan tersebut sebenarnya diperuntukkan sebagai toko, namun karena membutuhkan produksi yang banyak ia menambah ruang produksi yang semula dapur saja dengan ruang yang awalnya direncanakan sebagai toko. Kegiatan penelitian berakhir sekitar pukul 15.30.



## Lampiran 4.1

### Wawancara Subjek Y

#### C. Verbatim wawancara

Nama Interviewer	Muhammad Edwin S
Penelitian	Skripsi
Nama responden	Bpk. Y
Pkerjaan	Wirausaha Bengkel
Tanggal wawancara	19 Februari 2019
Waktu Penelitian	40 menit
Tempat	Bengkel Subjek
Wawancara ke	1 (YW1)
Keterangan	Wawancara semi terstruktur sesuai guide

No	Verbatim	Reduksi
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20.	<p><b>Ya... ini pak Yanto.. saya Edwin mau kemarin sudah janji to? Mau wawancara.terkait usahanya dari dulu sampai sekarang usahanya bisa apa saja? Terus proses bisa seperti sekarang ini itu gimana?</b></p> <p>Ya dulu begini Mas Edwin saya dulu ya pernah sekolah ya kalau yang setara sekarang itu dulu saya katakanlah SMP lah ya... terus saya belajar di BLK, setelah di BLK saya mendapat bimbingan dan saya mendapat pengalaman-pengalaman dari BLK terus saya kembangkan di luar terus saya sedikit-demi sedikit saya bisa seperti ini... (sambil menunjuk kearah luar).. setelah itu saya juga masih ada pengalaman di BLK waktu itu yang dipelajari seperti pertukangan bikin pintu bikin kusen itu di sana saya juga dikasih pelajaran. Setelah itu saya ya di sana ada 3 bulan 4 bulan lah ya.... wah mungkin agak lupa... terus setelah itu saya usaha di luar.. terus sampai sekarang saya usaha di bengkel.. ya</p>	<p>Subjek bersekolah sebatas SMP. Setelah itu pendidikan yang ia jalani adalah ikut pelatihan di Balai Latihan Kerja (YW1: 6-8)</p> <p>Pengalaman dari belajar di Balai Latihan Kerja coba dipraktikan subjek dengan membuka bengkel sendiri. (YW1: 10-19)</p>

<p>21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61.</p>	<p>mulai dari situ muai dari Nol ya Mas Edwin ya, dari nol terus saya usaha terus-terus...sampai sekarang Alhamdulillah sudah berjalan.. seperti nin.. <b>Bengkelnya sejak Kapan Pak yanto?</b> Perbengkelannya mulainya kurang lebih sejak tahun 90an... <b>Kursusnya sejak kapan?</b> Kursusnya dari tahun dari delapan, delapan sembilan kursus selesai... ya sekitar 7 bulanan terus setelah itu saya keluar saya usaha sendiri... dari mulai usaha itu tahun 90 dari situ sampai sekarang.. <b>Sudah lama ya pak?</b> Sudah lama Alhamdulillah sudah berjalan lancar... <b>Ada berapa karyawan pak?</b> Karyawan masih ada 2...3.. ya ya 3 termasuk saya sendiri.. saya juga ikut mbantu.. masih terjun.. <b>Dulu awal awal buka punya ide buat usaha bengkel ini dari mana?</b> Memang begini mas edwin dari dulu saya memang punya bakat atau apa.. saya itu memang seneng bekerja di seperti itu..bidang yang... <b>Reparasi</b> Ya Reparasi atau bengkel itu saya memang seneng kerja seperti itu.. jadi kalau pengalaman itu... ilmu kalau sudah didasai dengan seneng itu akan cepat berkembang.. <b>Dulu awal awal buka sama siapa saja ?</b> Dulu awal buka masih sendiri kalau kondisinya apa seperti sekarang atau lebih sederhana? Dulu masih sederhana pertama buka.. saya sendiri yang terjun terus berjalan terus ada karyawan.. <b>Jadi emang buka ini dulu nya sudah ada minat gitu ya</b> Iya dari dulu emang saya sudah ada minat terus ikut les, jadi sudah ada minat ikut les ilmu itu semakin bertambah .. ya dari BLK dari kerja di luar.. dari pengalaman itu saya gabungkan ya terus bisa jadi gini ini</p>	<p>Sejak ia lulus dari Balai Latihan Kerja, saat itulah ia mulai membuka usaha bengkel dan berjalan hingga sekarang (YW1: 21-23)</p> <p>Usaha yang dijalani subjek dibantu oleh 2 karyawan. Subjek juga masih terlibat secara langsung membantu karyawannya (YW1:36-37)</p> <p>Subjek memilih menekuni dunia otomotif karena merasa ada bakat sejak kecil. Ia awalnya tertarik terlebih dahulu di bidang reparasi. Ia juga beranggapan usahanya ini bisa berkembang karena adanya minat dan bakat.(YW1: 41-49)</p>
--	--	--

<p>62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102.</p>	<p><b>Kalau awal mula itu ada sekiranya faktor lain atau yang mungkin karena pengaruh orang atau lainnya untuk kepikiran buka bengkel ini?</b></p> <p>Memang yang namanya usaha itu ada orang lain itu biasanya ada orang lain kadang ada rasa iri meri itu ada, kadang-kadang orang pingin ngikuti jejak orang lain ikut ikutan gitu emang ada...tapi kalau nggak punya dasar ya akhirnya kadang nggak bisa ngikuti.. kalau seperti ini bengkel ini kita biasanya didasari dulu dari senang karena senang itu kemudian berkembang sepereti itu mas Edwin</p> <p>Ini berkembangnya mulai berkembangnya sejak kapan?</p> <p><b>Berkembang dari sederhana... samapi terus menanjak ?</b></p> <p>Itu mulai 90.. 91, 92, 93 94... ya sekitar 94 itu baru muali bisa berkembang mas</p> <p><b>Bengkel di sini bisa mulai apa saja dari tahun ke tahun</b></p> <p>Kalau yang di bengkel ini seperti tune up, servis ringan servis berat disini saya layani, sekarang seandainya mas Edwin... “Pak Yanto ini saya mau servis “ yang namanya servis kan di cek dari belakang sampai depan, cek kampas sama lampu-lampu...sein lampu depan</p> <p><b>Eee. Apa kalau bandingkan dulu sama sekarang bedanya apa saja si?</b></p> <p>Ya nek kalau di tahun 90 itu kalau disini itu masih sepi... lha kalau sekarang di dukung kemajuan jaman itu kita juga jalan itu makin ramai... dan kita ndilalah masih bisa ngikuti ya sekarang jadi sama sama ramai semua</p> <p><b>Jadi bapak ini juga ngikuti pasaran atau kondisi sekitar gitu ya? Untukm ngembangkan usaha ini?</b></p> <p>Jadi gini memang untuk ngembangkan usaha kadang juga kita ngikuti kanan kiri... usaha sebelah bisa berkembang lha kita juga kadang mengikuti... pingin berkembang juga .. atau mau</p>	<p>Subjek mengawali usaha dengan menjadi pemilik bengkel sekaligus mekanik (YW1: 51)</p> <p>Ketertarikan subjek dalam dunia otomotif, membuat subjek ingin menambah wawasannya dan ia memutuskan kursus di Balai Latihan Kerja (YW1:59-63)</p> <p>Berdasar pengalaman subjek adanya ketertrikan dan kesenamgan ketika melakukan sesuatu membuat diri seseorang bisa berkembang (YW1:74-76)</p> <p>Seingat subjek usahanya baru bisa berjalan dan berkembang seetelah empat tahun (YW1:81-82)</p>
---	---	--

<p>103. 104. 105. 106. 107. 108. 109. 110. 111. 112. 113. 114. 115. 116. 117. 118. 119. 120. 121. 122. 123. 124. 125. 126. 127. 128. 129. 130. 131. 132. 133. 134. 135. 136. 137. 138. 139. 140. 141. 142.</p>	<p>berkembang dari sendiri juga bisa...  <b>Kalau layanan yang terbaru itu sekarang apa ya..?</b>  Ooo yang terbaru ini layanan ban mas Edwin  <b>Ban?</b>  Ya...ban ini baru kalau dulu belum melayani..  kalau sekarang karena kemajuan zaman sini juga  ditunjang usaha ban... ya ban motor saja itu  banyak kok jenisnya.. Ban itu termasuk dari yang  untuk matik ban biasa , mau ban yang ukuran  besar.. kecil ada semua....  Ini ban baru...atau lama? (sambil menunjuk salah  satu tumpukan ban)  Ban itu ada 2 macam kalau kita mau pakai yang  baru kita ada ( menunjuk tumpukan ban yang  terbungkus) kalau mau pakai yang second jadi  tinggal pembelinya saja nanti kalau pembeli kita  minta yang baru ya kita kasih yang baru kalau  minta yang second ya juga ada...  <b>Kenapa kepikiran buka layanan ban second?</b>  Gini ya mas Edwin untuk kondisi di wonosobo ini  ban second ini harganya kan murah dan  kondisinya ya bisa 50 %.... jadi masih bisa dipakai  harga pun terjangkau...nah kalau dibandingkan  dengan ban yang baru.. itu harganya suda jauh...  ya katakanlah sudah tinggi...lakunya agak kurang  <b>Bengkel ini kan terus berkembang ya pak....</b>  <b>dari taun ke taun.. terus yang membedakan</b>  <b>bengkel ini dari bengkel lain apanya pak?</b>  Cara membedakannya?....  <b>Ya mungkin yang jadi unik selain mungkin</b>  <b>tadi ban...?</b>  Pelayanan ya mungkin kita ini selalu dibikin  sebaik-baiknya.. lah yoo... wong kita ini ada  layanan baru ya mungkin lebih pelayanannya saja  yang terbaik....  <b>Terus tanggapan masyarakat atau konsumen</b>  <b>terkait usaha selama ini?</b>  Ya kadang kadang gini mas Edwin karena ini  usahanya jasa ya kadang kadang ada yang pernah  komplen itu juga ada.. itu saya kita tanggapi</p>	<p>Dulu saat pertama kali buka bengkel, usaha subjek masih sepi. kondisi ini dipengaruhi lingkungan sekitar yang juga masih sangat sepi karena di pedesaan. Semakin lama jalan di depan bengkelnya dibangun sehingga semakin ramai. Subjek pun bisa mengembangkan bengkelnya.  (YW1:94-106)</p> <p>Subjek menambah layanan ban <i>second</i>. Layanan ini sifatnya khusus karena selama subjek membuka bengkel tidak pernah menjual ban seperti ini. Caranya adalah subjek menyediakan ruang khusus di bengkelnya untuk memajang produk tersebut.  (YW1:110-112)</p> <p>Cara subjek melayani konsumen adalah melaksanakan keputusannya semampu mungkin  (YW1:121-123)</p>
--	--	---

143.	dengan senang lah kita anggap itu pengalaman	Subjek menjual ban second karena harga ban baru sangat mahal sehingga kadang sulit laku (YW1:128-130)
144.	ya..jadi kalau dia nggak bilang saya nggak tau...	
145.	jadi kalau bilang saya tau dia tau ya saya perbaiki	Subjek melayani konsumen dengan sebaik dan semaksimal mungkin. Baginya ini adalah keunggulan yang harus dipertahankan. (YW1:138-139)
146.	kesalahannya dimana...ya itu pengalamannya..	
147.	misal mas Edwin beli ban... “pak Yanto ini beli	Subjek kadang menanggung komplain yang diajukan konsumen (YW1: 144-150)
148.	ban kok seperti ini?” nah karena mas Edwin	
149.	komplen saya ganti..	Subjek kini memiliki kendala di peralatan. Sehingga bengkelnya kurang maksimal melayani sepeda motor jenis baru. (YW1:159-162)
150.	<b>Kalau yang lain yang kadang yang ditanggapi</b>	
151.	<b>konsumen?</b>	Meskipun belum memiliki peralatan
152.	Yang lain lain kalau yang lain lain itu yan kalau	
153.	mengikuti dunia sekarang ya bisa dikatakan itu	
154.	berbeda ya.. kalau yang sekarang harusnya sudah	
155.	modern-modern semua ya termasuk alat-alat...	
156.	tapi kalau tempat saya belum termodern bisa	
157.	dikatakan seperti alat-alat lama.. jadi kalau.. untuk	
158.	motor baru itu ya belum bisa ngikuti	
159.	<b>Kalau begitu dengan adanya dengan adanya</b>	
160.	<b>kekurangan di fasilitas alat-alat itu kira kira</b>	
161.	<b>ada pengaruh nggak si di pelayanan selama</b>	
162.	<b>ini...?</b>	
163.	Ya alhamdulillah kalau di daerah sini kekurangan-	
164.	kekurangn itu bisa dibandingkan dengan motor	
165.	disini itu kan rata kan di tahun 2000an ke bawah	
166.	jadi untuk alat-alat itu kita masih bisa	
167.	mengikuti...kecuai yang sudah 2018 atau 2019 lha	
168.	itu mungkin seharusnya ke Ahass karena kita kan	
169.	belum mampu... itu ya kedepannya kita bisa	
170.	mengikuti termasuk yang baru-baru itu bisa	
171.	ngikuti... kalau dengan kondisi yang masih lama	
172.	lama sini masih bisa ngikuti..	
173.	<b>Masih pengaruh nggak pak di omset?</b>	
174.	Kalau di Wonosobo ini yang masih termasuk	
175.	pedesaan diomsetnya sama nggak ada	
176.	pengaruhnya...	
177.	<b>Kalau boleh tau pelanggannya di sini itu siapa</b>	
178.	<b>saja?</b>	
179.	Kalau mas Edwin menayakan peanggannya apa	
180.	harus menerangkan si A si B si c gitu? Tapi cukup	
181.	banyak	
182.	<b>Oo ndak.. mungkin kalangannya saja..</b>	
183.	<b>Ya kalau kalangan nya yang dekat dekat... itu ada</b>	

184.	banyak Tapi kalau yang sudah keluar masuk sini..	memadai sekarang
185.	ya sudah banyak sini nggak bisa ngitung..	ini, subjek merasa
186.	hahahahaha	masih bisa bertahan
187.	<b>Ada perbandingan nggak si ? pelanggan itu</b>	karena kondisi
188.	<b>dulu sampai sekarang?</b>	lingkungan sekitar
189.	Alhamdulillah ada kalau dulu dikatakan sehari	banyak sekalii orang
190.	masuk 5 atau enam .. sekarang bisa masuk 10 atau	masih memakai
191.	sebelas... kadang sampai 15 an..	sepeda motor jenis
192.	Bentar ya pak	lama
193.	Ya silahkan dulu..	(YW1:168-173)
194.	Ini klo boleh tau disini sering nggak si bapak ini	Subjek biasanya
195.	punya target saya harus dapat berapa? Terus itu	akan mengarahkan
196.	cara mencapai target itu bagaimana?	konsumen ke
197.	Kalau disini usaha saya kita ini nggak ada target...	bengkel resmi pada
198.	seandainya kita itu ada tu karyawan kita nggak	pelanggan dengan
199.	menarget... tiap hari Cuma masuknya berapa..	jenis sepeda motor
200.	dihitung di lihat sebulan masuknya berapa.. kalau	terbaru.
201.	di target kita nggak bisa... karena ini di desa Mas	(YW1:173-174)
202.	Edwin... kalau di kota itu mungkin bisa... seperti	Konsumen bengkel
203.	bengkel-bengkel resmi itu di target... tapi kalau	subjek rata-rata
204.	kita ininggak kita cuma tinggal masuk keluarnya	adalah orang sekitar
205.	aja.. masuk berapa keluar berapa... dikali sebulan	saja
206.	dapat berapa	(YW1:187-188)
207.	<b>Kalau kerjasama mungkin pak ada nggak?</b>	
208.	<b>mitra-mitra bapak itu lho?</b>	
209.	Kalau mitra saya kerjasama sekarang ini belum	
210.	ada.. ya mungkin tahun tahun yang akan datang	
211.	mungkin akan saya usahakan...	
212.	<b>mungkin dari pemasok atau semacamnya?</b>	
213.	Wah belum ada.. sementara ini belum ada..	
214.	<b>Kalau sekkarang kan alhamdulillah kan</b>	
215.	<b>bengkelnya sudah besar yang kiat-kiat bapak</b>	
216.	<b>untuk menjaga agar usaha ini tetap berjalan</b>	
217.	Yang kita ini yang namanya pelayanan ini	Usaha bengkel
218.	memang harus dijaga.. ya... istilahnya ini jangan	subjek sifatnya
219.	sampai kita ini membuat gelo sama pelanggan.	hanya berjalan
220.	jadi servis itu yang saya usahakan nomor satukan	sesuai kondisi saja ia
221.	jangan sampai kok pelanggan itu gelo ya..	tidak pernah
222.	<b>Ada tidak pak pengalaman menanggung</b>	merumuskan adanya
223.	<b>resiko.. misal resiko di modal atau</b>	target tertentu yang
224.	<b>semacamnya?</b>	harus ia capai.

<p>225. Ya ya ya .. pengalaman mengenai modal dulu  226. memang saya pernah ngalami yang namanya  227. modal ya kita pernah itu tersandung sama yang  228. namaya modal apa itu namanya... ya kita tetep  229. usaha kita mencari semacam tunjangan.... ya saya  230. cari aaaa apa tu ya cari eeee nyari suntikan biar  231. bisa suntik saya... saya cari ke BRI apa kita  232. mengajukan apa itu bisa kita mendapat modal..  233. modal itu digunakan di sini lagi..  234. <b>Eee mungkin lebih resiko ketika bapak</b>  235. <b>menjual barang itu... ?</b>  236. Kalau resiko yang saya tanggung ini ya kadang-  237. kadang wong yang namanya barang-barang ini  238. kan dari pabrik lha barang in kan ke kita kita  239. nggak tau... barang kan ada yang jirih... lha itu  240. masuk ke konsumen.. konsumen bilang kepada  241. saya.. ya barang itu saya ganti... nha itu resiko  242. mas.. edwin..  243. <b>Terus barang yang rusak itu gimana?</b>  244. Barang itu (rusak) ya kemudian dijual lagi tapi  245. dengan harga lain... jadi kalau harganya itu rata-  246. rata 10 ribu .. kita jual Cuma separuh harga jadi  247. menanggungnya seperti itu..  248. Kalau cara lain ndak ada mas... Jadi kalau  249. memang jirih dari pabrik kita jualnya seperti itu..  250. dijual lagi separuh harga..  251. <b>Kalau yang menyelesaikan resiko itu pernah</b>  252. <b>apa lagi?</b>  253. Ya yang resiko itu ... gini mas edwin ya yang  254. namanya resiko itu.. memang semua di bidang  255. usaha itu ada... ya kita cara menyelesaikannya  256. bisa fifty fifty... misal kok servis kurang bagus  257. ya... saya usahakan perbaiki apa kurangnya...  258. sampai sebagai mungkin...  259. <b>Kalau saingan bengkel itu disini ada nggak ya?</b>  260. Wah kalau yang namanya saingan disini itu  261. banyakk... tinggal kita-kita ini cara mengelolanya  262. bisa dan cara melayani konsumen ini insyaallah  263. sama yang namanya apa saingan atau tantangan  264. ini tetap bisa mengatasi...  265. <b>Kalau boleh tau usaha ini pernah ikut event</b></p>	<p>Subjek juga tidak memberikan target pada karyawan. Sehingga hanya bekerja semampu mereka saja.  (YW1:203-205)</p> <p>Servis semaksimal adalah prioritas utama subjek kepada konsumen. Ia sangat tidak ingin pelanggannya kecewa dengan hasil kerja bengkelnya  (YW1:226-230)</p> <p>Salah satu risiko usaha subjek adalah modal. Selama ini kesulitan mengapa ia kurang bisa cepat berkembang adalah kekurangan modal. Sehingga ia harus mengajukan pinjaman modal ke bank jika ingin mengembangkan usahanya.  (YW1:235-236)</p> <p>Subjek kadang juga</p>
---	---



<p>266. 267. 268. 269. 270. 271. 272. 273. 274. 275. 276. 277. 278. 279. 280. 281. 282. 283. 284. 285. 286. 287. 288. 289. 290. 291. 292. 293. 294. 295. 296. 297. 298. 299. 300. 301. 302. 303. 304. 305. 306.</p>	<p><b>mungkin .. ada event event .. tertentu..</b>  <b>Selama saya pegang saya nggak ikut event event</b>  <b>tertentu.. itu nggak ada..</b>  <b>Berarti benkel ini lebih ke...</b>  <b>Pelayanan..servis ya.. servis saja</b>  <b>Biasanya kan ikut modif modif?</b>  <b>Nggak servis saja..servis.. tune up.. ganti ban..</b>  <b>Eee kalau eee kembali yang petama ini tadi</b>  <b>yang waktu pelatihan di BLK itu ada nggak si</b>  <b>kiat-kiat dari sana waktu diajarin itu ..</b>  <b>mendongkrang bapak untuk berwirausaha?</b>      Jadi kalau kita sudah ke BLK, BLK itu meamng      menjuruskan, jadi makannya kita ke BLK supaya      ini kita ini mendapat istilahnya dukungan dari      sananya.. tapi saya ini kesana cuma les... ya kita      memang mengajari ya dadi seperti ini besok kamu      bisa gini... ya jadi sana memang nyarankan      berusaha sendiri.. waktu saya di BLK saya seperti      itu.. jadi saya cuma mberi teori dan praktek...      praktek prateknya seperti itu.. mas ini bongkar      ini.. mas bongkar ini.... Habis bongkar ssaya      pasang lagi  <b>Eee maksud saya itu yang keterampilan</b>  <b>berwirausaha..</b>  <b>Kalau keterampilan berwirausaha itu nggak</b>  <b>dipelajari.. kalau disana cuma dikasih seperti itu</b>  <b>tadi jadi cuma teknik-tekniknya seperti ini- seperti</b>  <b>ini itu.. setelah dari sana terserah BLK nya kita</b>  <b>mau usaha apa ya monggo.. jadi disana cuma</b>  <b>memberi bimbingan lah ya itu istilahnya...</b>  <b>Bimbingan kalau saya nganggapnya lebih ke</b>  <b>skill yang terkait...</b>      Ya ya makasutnya skill yang terkait bengkelnya      ya.. ya kalau saya memang dari dulunya memang      sudah seneng dengan dunia yang seperti ini saya      ya skillnya waktu di BLK dikasih pelajaran      seperti ini mas...  <b>Jadi memang kerjanya lebih mendalami ..</b>      Lebih mendalami jadi perbengkelan ya..bongkar      pasang bongkar pasang bongkar pasang, jadi      yang lain nggak ada..</p>	<p>menghadapi risiko      adanya suku cadang      cacat pabrik yang      tidak bisa digunakan      atau kualitasnya      ternyata kurang baik.      Sehingga kadang ada      konsumen yang      komplain. Subjek      pun dengan      tanggung jawab      segera mengganti      suku cadang      tersebut. Sedangkan      suku cadang yang      rusak biasanya      dijadikan cadangan      kadang juga beliau      jual kembali dengan      harga khusus.      (YW1:244-255)</p> <p>Subjek menyadari      kini mulai banyak      orang yang      mendirikan bengkel      di sekitar tempat      usahanya. Namun ia      tidak khawatir, Bagi      subjek, selama ia      mampu menjaga      (YW1: 269-273)</p> <p>Subjek tidak pernah      mengikuti kejuaraan.      Ia hanya berfokus      menjadi bengkel      biasa saja.      (YW1: 276-280)</p>
---	--	---



<p>307. 308. 309. 310. 311. 312. 313. 314. 315. 316. 317. 318. 319. 320. 321. 322. 323. 324. 325. 326. 327. 328. 329. 330. 331. 332. 333. 334. 335. 336. 337. 338. 339. 340. 341. 342. 343. 344. 345. 346. 347.</p>	<p><b>Oya bentar ya pak cek duu yang lain... sibuk apa Pak sekarang...? selain bengkel ini ada kesibukan lain?..</b>  Ndak ada.. cuma kesibukan cuma ini saja...  <b>Oya tadi itu sempat ke pertukangan ya?</b>  Ya..  <b>Ada pengalaman mungkin dulu nukang?</b>  Dulu ya memang ada dulu waktu di BLK teknik semacam itu juga saya pernah belajar.. BLK itu termasuk bukan hanya perbengkelan ya... pertukangan disana juga dikasih pelajaran asal kita ini punya kemauan jadi kalau memang saya ada kemauan ya jadi kalau dulu saya jadi seperti ini juga ikut... itu les disana di BLK seperti pertukangan juga saya belajar disana... bikin daun pintu.. alhamdulillah bisa disana dikasih peajaran... ya tapi tinggal kita-kita ini mau meneruskan... kita mau terus apa enggak.....kadang-kadang pengalaman yang di BLK itu nggak diteruskan di luar.. kadang kita cari pekerjaan lain.. ya usaha.. itu kadang-kadang seperti itu..  <b>Oya.. terus mau konfirmasi yang tadi itu.. tadi itu kan pertama ndirikan bengkel ini dasarnya karena cocok ya? Nah mungkin ada dasar yang lain ?</b>  Ya kalau dasar yang yang lain saya rasa nggak ada ya.. tapi kalau kita punya tempat di.. di.. jalan (maksud nya tepi jalan) nggak digunakan untuk usaha kan sayang mas.. ya jadi kita ini karen kita punya bekal sepeti itu.. 1. Saya sudah punya bekal dua kita punya tempat.... nah ketiganya tinggal kita mendirikan saja.  <b>Ooo ini rumah asli sini..</b>  Iya saya asli sini..  <b>Berati karena potensi tempat itu tadi ya.. pak ..?</b>  Ya jadi bisa dikatakan kita tiga tiganya harus sejalan ya mas ya.. Tempat ada.. pengalaman ada.. nah lagi modalnya memang jadi tiga tiganya memang harus berjalan.. ya kalau tiga tiganya</p>	<p>Selama di Balali Latihan Kerja subjek hanya mendapat keterampilan kejuruan saja. Meskipun dari pelatihnya dahulu juga menyarankan membuka usaha, namun subjek pada akhirnya berusaha sendiri dalam membangun bengkel tersebut, ia tidak pernah diajari cara mengelola usaha. (YW1:291-307)</p> <p>Subjek merasa pelatihan yang diberikan di Balai Latihan Kerja cukup memadai dalam memberinya keterampilan kerja. (YW1:315-317)</p>
---	--	---

<p>348. 349. 350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377. 378. 379. 380. 381. 382. 383. 384. 385. 386. 387. 388.</p>	<p>berjalan ya insyaallah .. bisa lancar .. sampai sekarang</p> <p><b>Tadi dibliang sudah sesuai ya antara.. apa.. minat bapak sama usaha ... terus ada potensi tempat.. terus meamfaatkan itu..</b></p> <p><b>Nah ini ada kerjasama ndak pak sama bengkel lain.. mungkin terkait suplier..</b></p> <p>Nggak ada.. jadi memang disini nggak kerja sama sama orang lain.. saya kerjakan sendiri..</p> <p><b>Ada atau pernah mungkin ada kasus bengkel ini ndak bisa nangani terus direkomendasi ke bengkel lain..</b></p> <p>Ya kadang-kadang ya mas kalau namanya kesulitan itu ada tapi alhamdulillah kita bisa menangani sendiri... jadi kita nggak melibatkan perusahaan lain atau orang lain. Itu nggak ada.. tetep kita usaha sendiri.. jadi nggak ada orang lain yang ikut mbantu tu nggak ada.. jadi pengalamna-pengalaman saya selama ini yang saya dapat alhamdulillah bisa mencukupi atau bisa mengatasi semua..</p> <p><b>Nah ini kalau cara-cara ini pak terkait menghadapi tantangan gitu.. ini alatnya kan masih sederhana pernah nggak ada jenis baru gitu motor-motor jenis baru.. ditanganai sini gitu...?</b></p> <p>Ya ya begini mas ya.. kalau kita di banding untuk mengikuti perubahannya jaman sehaarusnya kita memang peralatan ddisesuaikan ya mas ya.. ada peralatan peralatan yang modern yang baru baru juga soalnya gini aja ya .. motor pun kita juga punya yang baru... jadi kita seharusnya juga bisa mengikuti... tapi untuk sekarang kalau soal yang baru baru... ini menjurusnya pasti ke modal.. kalau kita modalnya ada yang bisa ngikuti... tapi kalau nggak ada modalnya ya bisa setahan-setahap insyaallah akan mengikuti..</p> <p><b>Berati kedepannya semakin...</b></p> <p>Ya semakin ngikuti..</p> <p><b>Sekarang manfaat yang teah bapak rasakan dari buka bengkel ini gitu dan mungkin juga</b></p>	<p>Subjek menempuh dua pelatiba selama di Balai Latihan Kerja. Ia mengambil jurusan perbengkelan dan setelahnya ia mempelajari pertukangan. Namun bagi subjek pada akhirnya ia harus memilih, karena semua keterampilan yang diajarkan memang ada yang bisa dilanjutkan atau hanya sebatas ingin tau saja. Dari pihak BLK juga tidak memaksakan semua harus berlanjut ke pekerjaan dan menyerahkan pilihan karir kembali kepada peserta pelatihan. Sehingga subjek memilih membuka bengkel (YW1:329-343)</p> <p>Subjek memahami adanya potensi dari tempat tinggalnya yang berada di tepi jalan raya, sangat mendukung jika diperuntukkan usaha bengkel. (YW1:350-355)</p>
---	---	--

<p>389. 390. 391. 392. 393. 394. 395. 396. 397. 398. 399. 400. 401. 402. 403. 404. 405. 406. 407. 408. 409. 410. 411. 412. 413. 414. 415. 416. 417. 418. 419. 420. 421. 422. 423. 424. 425. 426. 427. 428. 429.</p>	<p><b>orang lain rasain ?</b> Manfaat yang saya rasakan dari keberhasilan saya ya mas ya alhamdulillah saya juga bisa menyekolahkan anak-anak ya semaksimal saya.. ya mas ya.. untuk membiayai keluarga ya anak-anak.... alhamdulillah ya berkat usaha ini berjalan lancar nggak ada halangan apa-apa sampai anak-anak saya sekolah pun sampai tuntas semuanya.. sudah bisa bekerja semua.. berkat usaha perbengkelan ini <b>Iya iya iaya.. yang lain mungkin.. untuk harapan kedepannya tadi kan mau mengikuti.. terus harapan lain mungkin pak?</b> Ya mungkin ya yang namanya orang usaha itu ya pingin nambah lagi usahanya.. dan kadang saya dah punya ini pingin nambah lagi.. nambah lagi.. ya tpi karena belum punya modal.. ya modalnya pun nanti sambil kita cari.. <b>Nyarinya mungkin ada pandangan bapak mau kemana?</b> Nyarinya ya paling kita ppinjam ke BRI itu.. ya kita kalau nambah usaha ya satu-satunya jalan seperti itu.. kita.. pinjem ke BRI.. hehehehe <b>Mmm pinjam ke BRI ya.. mungkin pernah mengalami dari pinjaman seperti itu ada ndak pengalaman kurang mengenakan?</b> <b>Terkait itu misal mungkin ngembalikan ada kesulitan.. terus cara uynag ditempuh apa aja.. ?</b> Ya ya masnya kalau kita ini se.. selama ini .. yang saya geluti dan yang saya pelajari... saya lakukan kalau pinjaman dari BRI itu ndak ada.. maksudnya ndak ada kendala ya.. lancar –lancar saja.. saya pinjam sekian.. per bulan saya angsur sekian.. nanti diambil jangka panjangnya berpa tahun.. itu tiap bulan ya alhamdulillah lancar.. ndak ada kendala apa-apa.. <b>Kemudian pengalaman kerja sama karyawan sejauh ini Yang dirasain apa saja ?</b> Ya kalau saya selama ini ada karyawan punya karyawan.. alhamadulillah karyawan itu sudah</p>	<p>Subjekmemiliki anggapan dalam membangun usahanya ada tiga kriteria yang harus dipenuhi yaitu tempat, skill dan modal. (YW1: 358-360)</p> <p>Selama menjalani usaha subjek memang menemui banyak sekali kesulitan. Namun sejauh ini kesulitan tersebut bisa dihadapi iab ersama karyaannya. Sehingga sejauh ini ia tidak menjalin kerjasama dengan lainnya. (YW1: 378-380)</p> <p>Pengalaman subjek selama membuka bengkel dianggap cukup mengatasi segala persoalan yang mereka hadapi dalam menjaankan usaha bengkel. (YW1:381-384)</p> <p>Dalam mengembangkan usaha subjek sangat</p>
---	--	--

<p>430. 431. 432. 433. 434. 435. 436. 437. 438. 439. 440. 441. 442. 443. 444. 445. 446. 447. 448. 449. 450. 451. 452. 453. 454. 455. 456. 457. 458. 459. 460. 461. 462. 463. 464. 465. 466. 467. 468. 469. 470.</p>	<p>mampu-mampu semua.. jadi kita nggak ada masalah sama karyawan.. jadi karyawannya pun kita tahu ya mengerjakan ini mengerjakan ini... kita tau semua jadi kita... nggak ada masalah.. sampai gaji pun kita nggak ada masalah.. kita bisa bekerja saling mendukung ya,, ya karyawan sama yang punya sama bos. Itu sama.. selalu bisa sama sama berjalan itu ya..</p> <p><b>Saling mendukung itu pengalaman yang dirasain seperti apa ?</b></p> <p>ya saling mendukung itu ya karyawan sama bos saling tau ya.. kalau karyawannya seperti ini biasanya seperti ini dadi sama sama berjalan.... kalau kita ini sama-sama berjalan ya ndilalah kita ndak ada kendala ya..</p> <p><b>oya tadi waktu awal buka ngerasain susah-susahnya itu ya.. cara yang ditempuh itu maksud.. ya waktu susahnya yang dijalani itu yang namanya usaha itu bisa dikatanya ada namanya jatuh bangun ya..</b> kadang kita seperti roda ya.. roda itu</p> <p>kalau keadaan kita masih dibawah ya kita melakukan itu ya berat ya.. kalau keadaan seperti ini kita bertawakaal doa.. cuma itu yang saya rasakan kalau waktu keadaan lagi di.. (Tangan menunduk ke bawah) walaupun nanti kita sudah bisa berputar lagi di.. bisa di.. atas lagi alhamdulillah .... jadi kita nggak perlu emosional.. nggak perlu sombong gitu ya.. ya jadi gitu mas kalau usaha kita lagi di bawah ya gitu tetep usaha terus..</p> <p><b>mmmmmmmmmm</b></p> <p>mas lha ini sama monggo kopinya.. dianu.. ini dah dari tadi.. kok sampe adem itu lho..</p> <p><b>nggihhh nggihh pak ngatos kesupen..</b></p> <p><b>hehheehhe</b></p> <p><b>niki criplik pak.... kolo wingi nggih kulo wawancara kalih tiyang damel criplik..</b></p> <p>lha monggo niku ajeng pripun niku... heheheh e.</p> <p>Untuk wawancara satu niki sudah cukup nggih mangke menawi kulo betah juga kalih karyawan</p>	<p>tergantung dengan modal. Ia tidak berani banyak berisiko mengambil modal, sihingga lebih memilih berkembang secara perlahan.</p> <p>(YW1:396-400)</p> <p>Subjek mampu mencukupi kebutuhan keluarga dan menyekolahkan anaknya hingga tuntas.</p> <p>(YW1:409-413)</p> <p>Subjek masih berharap usahanya dapat berkembang lagi kedepannya.</p> <p>( YW1: 422-424)</p> <p>Subjek pernah</p>
---	---	---

<p>471. 472. 473. 474. 475. 476. 477. 478. 479. 480. 481. 482. 483. 484. 485. 486. 487. 488. 489. 490. 491. 492. 493. 494. 495. 496. 497. 498. 499. 500. 501. 502. 503.</p>	<p>setunggal... Oya monggo nanti kalau mas Edwin butuh lagi dengan siapa ya saya sambut dengan tangan terbuka <b>Niki ingkang putro sak niki teng pundi.. ?</b> Inkang putro nggih sih=ng pertama sak niki ngelesi.. sig no kalih .. dereng rapung kuliah.. ingkang ragil.. niki SMA ne sekedap maih rampung.. <b>Ya semoga lancar terus usahane..</b> Ya kita saling mendoakan.. ya supaya dirodhoi.. jadi kamu bikin wawancara seperti ini mungkin akan dibuat skripsi ya..</p>	<p>meminjam modal ke bank dan mengangsur pinjaman tersebut. Ia pun mensiasati denga mengambil pinjaman jangka panjang. Ia bersyukur karena diberi kemudahan dalam usahanya hingga dapat membayar pinjaman tanpa kendala. (YW1 :440-443)</p> <p>Subjek sangat mengawasi pekerjaan karyawannya. cara ini ia terapkan agar tau betul bagaimana karyawannya bekerja. Ia juga senang dengan kerjasama yang terbentuk dalam usahanya. Semua dirasakan salaing mendukung. (YW1:450-456)</p> <p>Subjek pernah merasakan ketika usahanya mengalami masa sulit baginya kondisi itu terasa sangat berat. YW1:467-471)</p>
---	---	--

		<p>Ketika usahanya memang mengalami kesulitan subjek mengaku hanya bisa bertawakal. Ia berusaha tetap konsisten jika memang usahanya sedang sepi. ia juga tidak mau berbangga diri jika usahanya sedang untung besar. Bagi subjek semua disikapi sewajarnya saja, tidak perlu berlebihan apapun kondisi yang dihadapi.</p> <p>(YW1:472-475)</p> <p>(YW1:475-479)</p>
--	--	--

### Lampiran 4.1.2

#### Verbatim Subjek Y

#### D. Verbatim wawancara

Nama Interviewer	Muhammad Edwin S
Penelitian	Skripsi
Nama responden	Bpk Y
Pekerjaan	Wirausaha bengkel sepeda motor
Tanggal wawancara	19 Februari 2019
Waktu Penelitian	25 menit
Tempat	Bengkel Subjek
Wawancara ke	2 (YW2)
Keterangan	Wawancara semi terstruktur sesuai guide

No	Verbatim	Reduksi
1.	<b>Assalamualaikum Pak Y ini saya Edwin mau wawancara lagi?</b>	
2.		
3.	Ya	
4.	<b>Gimana kabarnya Pak Y?</b>	
5.	Ya, alhamdulillah sehat, nah anda ? bagaimana juga kabarnya?	
6.		
7.	<b>Ya alhamdulillah sehat.</b>	
8.	Ya, keadaan saya seperti ini lah gering-gering tapi sehat..	
9.		
10.	<b>Itu.. gimana maksudnya ya? Gering-gering sehat?</b>	
11.		
12.	Ya jadi walaupun istilahnya gering tapi ya alhamdulillahnya sehat. Maksudnya walaupun	
13.	kurus tapi kita tetap sehat dan orang-orang	
14.	jawa biasanya bilang seperti itu gering-gering	
15.	sehat.	
16.		
17.	<b>Ya berarti alhamdulillah sehat hari ini..</b>	
18.	Heheh ya sehat. mas Edwin mau tanya apa	
19.	sama saya?	
20.	Ee kita ngobrol dulu saja pak Y, nggak papa.	

<p>21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61.</p>	<p><b>Mungkin tadi hari ini kerjanya. Toko hari ini?</b></p> <p>O ya nggak paa mau tanya toko hari ini?</p> <p><b>Ya.. mungkin keadaan usahanya hari ini..</b></p> <p>Hari ini ya Alhamdulillah, hari ini alhamdulillah ya mas Edwin alhamdulillah konsumen-konsumen sering pada datang. Alhadulillah ya tiap hari ada yang tambah lah dibanding sama hari hari lalu, terus tahun yang lalu semakin berjalan lah, karena terdorong sama sales sales banyak yang datang alhamdulillah nawari barang yang baru-baru. ya barang yang baru yang second juga ada jadi kita bisa diinformasikan sama konsumen lah ya.. ya ahamdulillah konsumen bisa menerima, jadi kita tetap bisa berjalan.</p> <p>Jadi ada barang baru terus ...</p> <p>Kebanyakan konsumen senang</p> <p><b>Ooo barang yang baru malah banyak yang seneng</b></p> <p>Alhamdulillah kalau konsumen senang kan kita barang-barang kan cepat keluar. Ya keluar masuk barang bisa cepat</p> <p><b>Nah begini pak Y.. saya kan kemarin wawancara itu ada yang kurang mau nambahin lagi.. terkait pelatihan yang di BLK dulu itu jadi kesan bapak waktu dilatih disana gimana sih?</b></p> <p>Oya jelas saya kesannya itu ya memang pertama berangkat kesana memang dari nol ya saya disana itu ya kesannya senang dapat pengalaman temannya banyak dan dapat dorongan dorongan lah dari sana hingga sampai sekarang dorongannya itu...</p> <p><b>Ee dorongannya dlam bentuk apa?</b></p> <p>Yang senang?</p> <p><b>Nggak dorongannya dari sana itu bentuknya?</b></p> <p>Dorongan dari sana itu ya dorong saya untuk buka usaha</p> <p><b>Istilahnya disemangati..</b></p>	<p>Perkembangan usaha subjek sangat tergantung dari partner bisnis. Adanya partner bisnis yang menguntungkan sangat mempengaruhi kondisi usaha. (YW2: 26-35)</p> <p>Dengan menjalanipelatihan di Blali taihan kerja, subjek mendapat banyak skill terkait perbengkelan. Subjek juga mendapat banyak dorongan untuk membuka usaha baik</p>
--	---	---



<p>62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102.</p>	<p>Ya teman-teman dari sana kan banyak, kita tetap bisa saling komunikasi. Tuker pengalaman lah ya.</p> <p><b>Oo masing sering ngobrol sama teman yang..</b></p> <p>Ya masih kadang kita ini masih bisa ketemu lah ya.. ketemuan di.. ya kadang kita ketemu di jalan kita komunikasi saling ngobrol itu bisa.. gitu</p> <p><b>Kemarin tu kan ke BLK nah itu ada yang ngisi itu kayaknya senior senior ya nah itu apa mungkin itu gurunya njenengan...? kan untuk mungkin yang masih anda kenal sampai sekarang.</b></p> <p>Mungkin kalo seseangkatan dengan saya juga ada mungkin. dah nggak ada ya juga mungkin...</p> <p><b>Yang ngelatih njenengan mungkin ?</b></p> <p>Yang ngelatih saya mungkin kayak Pak Yayik Pak Aldin (kurang jelas) mungkin masih ada.. tapi mungkin dah pensiun.. ya mas ya..</p> <p><b>Oya sampai lupa nanya njenengan itu umurnya berapa tahun ya?</b></p> <p>Saya../ saya sampai sekarang ya sekitar 54 lah <b>54 ya..</b></p> <p>Ya sudah 54 tahun</p> <p><b>Kayaknya kalau yang ngelatih sudah pensiun kayaknya wajar ya pak..</b></p> <p>Yaiya... wong sayanya saja sudah sekian banyak umurnya apalaagi gurunya hihihhi gurunya sudah lebih dari 70 tahun mungkin hihihhi.. kan sudah pensiun mas Edwin.. hhehe</p> <p><b>Kalau gitu kesn bapak senang ya waktu dilatih..</b></p> <p>Karena memang senang ya disamping itu memang banyak temannya banyak dorongannya.</p> <p>Yang jelas tu dapat pengalaman mas dari sana.</p> <p>Jadi walau dulu saya dulu nggak punya pengalaman karena saya kesitu kita jadi punya pengalaman. Lha pengalaman itu saya bawa</p>	<p>dari pihak Balai latihan kerja maupun dari teman sejawatnya. (YW2:60- 94)</p> <p>Subjek memberanikan diri berwirausaha walaupun masih buta tentang cara mengelola suatu usaha.seiring waktu, subjek mendapat banyak sekali kenalan</p>
---	---	---

<p>103. sampai sekarang buat usaha.  104. <b>Itu meliputi pengalaman apa saja pak?</b>  105. Karena saya memang sukanya dimotor ya  106. termasuk bongkar pasang motor, onderdil  107. motor, servis motor, tune up motor nah itu ada  108. disitu semua.  109. <b>Kalau pengalaman terkait ngelola usahanya</b>  110. <b>dari BLK dapat nggak si pak?</b>  111. Kalau dari BLK itu ndak ada? jadi kalau  112. usahanya kita itu dari nol berjalannya tu kita  113. usaha sendiri lah ya. Jadi kita punya lahan di  114. pinggir jalan, ya sedikit-sedikit kita buka nanti  115. lama lama ada sales lah itu. Sales yang datang  116. itu nawari barang barang. Jadi alhamdulillah  117. sales nawarin saya bisa terima dan konsumen  118. juga bisa terima. Jadi kita antara konsumen  119. sama penjual itu kita bisa ya istilahnya kerja  120. sama ya jadi konsumen bisa beli kita bisa jual  121. bisa dipasang sekalian, cocok barangnya. Dan  122. lagi harganya dari sales harganya masih  123. bersahabatlah jadi agak-agak ringan. Jadi kita  124. jualnya tetap bisa murah.  125. <b>Jadi usahanya itu awalnya ada lahan</b>  126. <b>dimanfaatin terus ada yang ngajak</b>  127. <b>kerjasama buka terus berkembang gitu</b>  128. Berkembang ada sales yang datang sendiri...  129. gitu  130. <b>Terus perasaan yang dirasain waktu awal-</b>  131. <b>awal buka itu</b>  132. Dulu ya gini ya awal-awal buka kita kan  133. memang sudah menjalani kehidupan dimotor  134. ya, istilahnya perbengkelan ya servis, jadi kalau  135. kita memang sudah punya pengalaman untuk  136. servis ya pasti kita cari tempat tadi... ya paling  137. nggak dijalan lah ya..  138. <b>Perasaan ketika buka awal itu</b>  139. <b>Woooh itu senang pasti yan mas</b> ya jadi begitu  140. <b>hibihi</b> saya punya ilmu seperti ni terus bisa saya  141. <b>kembangkan untuk buka disini saya senang</b>  142. <b>sekali, itu sampai sekarang, sampai sekarang</b>  143. <b>senang gitu..</b></p>		<p>dan partner bisnis yang mendorong usahanya semakin berkembang. (YW2: 106-119)</p> <p>Subjek senang menjalani usaha yang dirasa memang sudah menjadi potensi dlam dirinya (YW2:134-138)</p> <p>Antara subjek dan Partner bisnisnya saling membangun kepercayaan sehingga mampu menciptakan kerjasama yang saling menguntungkan (YW2:</p>
--	--	--

<p>144. 145. 146. 147. 148. 149. 150. 151. 152. 153. 154. 155. 156. 157. 158. 159. 160. 161. 162. 163. 164. 165. 166. 167. 168. 169. 170. 171. 172. 173. 174. 175. 176. 177. 178. 179. 180. 181. 182. 183. 184.</p>	<p><b>Terus tadi.. tadi ada kerjasama sama yang lain ya sales terutama.. ya.. itu perasaan bapak bisa kerjasama orang itu gimana?</b></p> <p>Ya kalau kerja sama sama orang itu biasa aja mas Edwin ya.. rasanya ya senang.. ya jadi kalau misal ada yang mau apa iiii ni kerjasama.. yang namanya kerjasama itu macam-macam ya mas Edwin ya. Kadang kita yang disebut kerjasama itu bisa modalnya ilmunya juga bisa.. iyakan nah itu yang kita sebut kerjasama seperti itu.</p> <p><b>Kalau perasaannya kerjasam sama sales ini..?</b></p> <p>Oya yang kerjasama sama sales .. itu senang jadi selama ini..sama sales itu ya misal sama sales, jadi ada sales ya kita memang senang ya, begitu sales datang kok kota belum ada modal atau uang itu sales sudah kasih barang dulu mas</p> <p><b>Terus bayarnya?</b></p> <p>Ya berikutnya, waktu datang bawa sparepart dulu setelah itu ditinggal dulu. Dititipkan dulu. Jadi sales seperti itu.</p> <p><b>Sistemnya seperti itu.</b></p> <p>Jadi dia datang bawa barang, terus nanti berselang ya seminggu atau dua minggu dia nelfon atau kasih kabar nah baru dikasih uangnya. Itu kerjasamanya sama sales</p> <p><b>Jadi kerjasamanya kadang kita nggak ada niatan mau apa.. mau nyetok gitu.. eee tau tau ada sales nawarin..terima gitu?</b></p> <p>Kadang-kadang ya saya barang kurang cocok mas ya, jadi kok seandainya kebetulan ada sales. Kita barangnya kok kurang cocok ya kita maaf nggak ambil.</p> <p><b>Ada pertimbangan</b></p> <p>Pertimbangan dulu ya nanti, kalau sales-sales datang, terus kita ada pertimbangan terus kita sama-sama cocok mungkin kita ambil.</p> <p><b>Yang memutuskan adanya pertimbangan ambil atau nggaknya itu siapa saja?</b></p> <p>Itu saya sendiri.. mas</p>	<p>151-160)</p> <p>Subjek meminimalisir adanya risiko dengan bersikap selektif dan memikirkan berbagai pertimabnagan sebelum memutuskan kerjasama (YW2: 170-176)</p>
---	--	--

<p>185. 186. 187. 188. 189. 190. 191. 192. 193. 194. 195. 196. 197. 198. 199. 200. 201. 202. 203. 204. 205. 206. 207. 208. 209. 210. 211. 212. 213. 214. 215. 216. 217. 218. 219. 220. 221. 222. 223. 224. 225.</p>	<p><b>Oo bapak kalau karyawan nggak di..</b>  <b>Nggak ditanyain pakai ini bisa ndak ? gitu ?</b>  Iya..Gini mas ya, kalau karyawan setau saya  kalau ditoko ada biasanya karyawan itu jaga  bisa pakai mas. <b>Jadi seandainya karyawan</b>  <b>tanya pak Y.. ini ada ndak?.</b>  Ya kalau saya punya tinggal pakai ini saja mas.  <b>Permisi ya pak( saya ambil minum)</b>  Ya monggo itu disambi... keburu dingin karena  Wonosobo memang dingin ya.  <b>Hari-hari dingin ya pak</b>  Ya saya setiap hari.. dingin heheehhe. Iklimnya  disini kayak gini mas Edwin.  <b>Kalau ditempat saya ya kadang dingin</b>  <b>kadang dingin banget. Kadang ya betah</b>  <b>kadang ya memang harus pakai lengkap</b>  Ya disini emang gini ya mas.. ya ya emang  gini.. hehehhe udara wonosobo  <b>Ini yang bikin saya kangen juga si. Kan</b>  <b>lama juga di Jogja</b>  <b>Lanjut lagi pak ini terkait apa ini modal..</b>  <b>pak pengelolaan modal itu kemarin lebih ke</b>  <b>nyediain sparepart gitu ya.. buat bengkelnya</b>  <b>ini kan buat nyedian sparepart, nah itu</b>  <b> mungkin boleh tau pak cara bapak ngelola</b>  <b>modal selama ini yang didapat</b>  Kalau modal yang didapat itu.. modal selama  ini kalau (agak bingung) modal itu memang  saya kelola lewat nyedain sparepart saja karena  menurut saya itu yang penting sementara ini.  Terus kadang buat jaga-jaga misal ada  sparepart yang saya nggak punya, otomatis kan  nyari ke tempat lain, kan butuh cepat gitu..  <b>Jadi sementara modal dikelola buat</b>  <b>sparepart</b>  Jadi kalau ada modal kita coba buat nyedain  sparepart dulu karena kita nggak punya  sparepart kita otomatis kurang jalan lah ya. Jadi  kalau sparepartnya itu banyak ya dikatakan  sperti itu lah. Jadi kalau sparepartnya banyak  konsumennya nambah banyak, jadi kita</p>	<p>Subjek kini berfokus pada penyediaan sparepart saja ia merasa bahwa hanya ini yang bisa diupayakannya sementara ini (YW2:214-218)</p> <p>Subjek mencoba mengantisipasi adanya peluang dimasa datang dengan menyimpan berbagai stok barang (YW2:231-234)</p> <p>Subjek mempertahankan usahanya karena adanya</p>
---	---	--

<p>226. 227. 228. 229. 230. 231. 232. 233. 234. 235. 236. 237. 238. 239. 240. 241. 242. 243. 244. 245. 246. 247. 248. 249. 250. 251. 252. 253. 254. 255. 256. 257. 258. 259. 260. 261. 262. 263. 264. 265. 266.</p>	<p>pengeluarannya pun banyak yang keluar.  <b>Terus tadi yang terkait nyediain sparepart buat jaga-jaga itu kalau bapak butuh itu... kondisinya.. barang disini tu nggak ada ya?</b>      Jadi kalau buat jaga-jaga itu ya mas Edwin seandainya orang lain cari di tempat lain ndak ada tu kebetulan kita punya.. yang di maksud jaga jaga itu. Ya untuk misalkan orang lain itu kadang masih butuh, untuk menuruti kebutuhan itu.  <b>Ooo jadi belanja sparepart itu buat jaga-jaga barang yang nggak ada di tempat lain. Misal buat nyimpen stok</b>      Ya nyimpen stok.  <b>Ok lanjut lagi pak Y. Ini saya tertarik ini dengan konsep tawakal, kemarin itu yang tawakal ini jalani aja gitu. Kalau keadaan gini ya kita konsisten .. eh maksudnya ya kita itu tetep usaha, penjelasan lebih rincinya ini gimana?</b>      Tawakal ini memang kita-kita ini bisa dikatakan orang-orang yang agamanya.. agak punya agama ya.. jadi wallaupun kita jatuh bangun, walaupun kita tertimpa apa, memang untuk bertawakal, yang namanya tawakal itu kan menyukuri ya.. menyukur apa yang kita diberikan, kepada Allah walaupun itu sedikit, walaupun itu banyak, entah itu jatuh, entah itu bangun, kita tetap bertawakal, itu yang disebut bertawakal itu seperti itu jadi kita tetep berdoa ya kita dikasih, ya ahamdulillah ya mas ya.  <b>Hasil tawakal itu selama ini gimana pak?</b>      Hasil kita tawakal itu ya, kita punya keyakinan sendiri-sendiri ya mas ya intinya saya usaha ini kan jangan sampai ngecewain orang, ya kalau itu niatnya insyaallah ada aja rejekinya.  <b>Jadi usaha terus...</b>      Ya kita usaha.. bertawakal insyaallah ... tetep ada rejekinya.. jadi jalan terus mas  <b>Oo seperti itu.. kalau tawakal itu memang cenderung usaha sama menyerahkan diri....</b></p>	<p>keyakinan bahwa siapapun yang konnsisten dengan pendiriannya ia bisa memperoleh apa yang diinginkan cepat ataupun lambat. Ia yakin akan melewati masa sesulita apapun kondisinya. (YW2:250-262)</p>
---	---	--

<p>267. 268. 269. 270. 271. 272. 273. 274. 275. 276. 277. 278. 279. 280. 281. 282. 283. 284. 285. 286. 287. 288. 289. 290. 291. 292. 293. 294. 295. 296. 297. 298. 299. 300. 301. 302. 303. 304. 305. 306. 307.</p>	<p><b>kalau di pandangan saya mosok usaha terus pasrah..</b></p> <p>Ya nggak, jadi kalau kita sudah usaha kita jalani, ya alhamdulillah kita kan biasanya.. ikut berdoa menurut agamanya masing-masing ya mas ya. Doa dan tawakal itu kan satu jalur lah ya.</p> <p><b>Jadi prosesnya itu tadi ya usaha terus menerus..</b></p> <p><b>Ya usaha .. terus ya yang bikin orang senang,</b> yang namanya rejeki itu memang dari sanaya memang sudah ya kita-kita ini memang sudah dikasih sama Allah. Sudah dikasih entah itu kecil, entah itu besar. Memang dikasih lah dari sana. Tinggal kita-kita ini bisa mensyukuri apa ndak.</p> <p><b>Jadi tetep bersyukur ya..</b></p> <p>Bersyukur sama ikhtiar sama tawakal biasanya jadi satu mas.. biasanya jadi satu itu semua</p> <p><b>Nah ini pak yang menarik lagi ini bapak ini kan usahanya banyak resiko ya pak, misal resiko barang. Terus kemarin kadang bapak itu kalau ada konsumen yang komplain itu termasuk resiko. Saya ini yang tertarik bapak ini ada kesenangan menghadapi.. itu dasarnya apa si pak?</b></p> <p>Gini ya mas Edwin ya kalau resiko komplain konsumen, itu rata-rata kita memang punya resiko jadi walaupun dodolan apa saja kita punya resiko, nah walaupun yang konsumen itu istilahnya komplain ya tetap kita hadapi. Jadi bagaimana cara untuk menanggulangi komplainan ini ya mas ya. Jadi kalau punya komplain pak Y kok seperti ini-seperti ini kita mesti nanggapi nah setelah saya tanggapi baru saya perbaiki</p> <p><b>Mungkin maksud saya lebih ke kenapa bapak itu tetep seneng walaupun menghadapi resiko.</b></p> <p>Soalnya begini ya mas ya <b>saya memang seneng sama pekerjaan itu mau digimanakan ya</b></p>	<p>Alasan subjek mengapa tetap berani menghadapi segala risiko adalah kecintaannya terhadap pekerjaannya. Rasa ini menyebabkan ia siap menjalani berbagai risiko yang pernah dialaminya (YW2307-308)</p> <p>Salah satu kunci subjek dalam mengenakan usaha adalah meakukan pendekatan kepada konsumen secara halus. Ia aktif menawarkan layanan yang optimal dan dengan tarif yang bersahabat sehingga membuat konsumen</p>
---	---	---

<p>308. 309. 310. 311. 312. 313. 314. 315. 316. 317. 318. 319. 320. 321. 322. 323. 324. 325. 326. 327. 328. 329. 330. 331. 332. 333. 334. 335. 336. 337. 338. 339. 340. 341. 342. 343. 344. 345. 346. 347. 348.</p>	<p>memang dari dulu saya sudah senang keadaan yang seperti itu yang menantang lah ya..hehehe jadi orang biasanya bahasanya yang menantang .. saya sudah senang pekerjaan itu dari sulu sampai sekarang.</p> <p><b>Mmm jadi suka dengan tantangan</b></p> <p>Jadi tetap sampai sekarang saya lakukan saya tetep jalani walaupun itu penuh tantangan penuh resiko yaitu memang sudah resikonya ya heheh.</p> <p><b>Nah ini kembali lagi ke awal pak. Cara bapak promosiin bengkel bapak awal-awal itu gimana?</b></p> <p>Ya dulu begini ya awal-awalnya saya itu ya cuma sekedar servis tapi saya waktu itu sering tawa ke teman-teman itu sana (maksudnya lingkungan sekitar) kan teman teman banyak.</p> <p><b>Teman bengkel?</b></p> <p>Ya teman yang ke bengkel.... ya terus kadang kadang kalau ada yang rusak.. (orang lewat).. mas atau dik sini saya coba perbaiki.. nah ternyata dia cocok.. nah seperti itu lah awal-awal. Memperkenalkanya ya istilahnya kita servis tapi ya nggak begitu apa ya namanya seperti keikhlasan ya gitu lah.. Jadi lama kelamaan orang yang sudah saya jalani itu ya..atau yang sudah pernah ke tempat saya rata-rata terus balik lagi o mas disana saja..kebanyakan seperti itu.</p> <p><b>Jadi caranya itu dengan tadi kalau aawal-awal itu ada pelanggan langsung diservis semaksimal mungkin.</b></p> <p>Ya diservis dengan tarif bersahabat. Jadi semurah-murahnya. Uhuk uhuk uhuk..</p> <p><b>Batuk pak?</b></p> <p>Wah udara wonosobo ni kayak gini eee mas, jadi batuk terus hehehehe</p> <p><b>Saya wonosobonya yang agak bawah jadi nggak terlalu..Wonosobonya di lereng gunung langsung kayakgini, anu gunung itu apa?</b></p>	<p>selalu tertarik untuk menggunakan jasanya (YW2:331-375)</p>
---	--	--

<p>349. 350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369.</p>	<p>Sindoro sumbing. Sindoro sumebing sama gunung prau heheheh <b>Kemarin sampe berapa itu yang diberita-berita daerah atas samai mines itu yaaa.</b> <b>Waduh.. tapi di sana anget anget saja..</b> <b>wonosobo tapi sudah daerah bawah Terus yang kemarin itu mromosiin layanan ban itu gimana?</b> Begini ya mas Edwin saya pertama ngelayanin ban yang baru (maksudnya layanan ban second) pengalaman saya begitu ada konsumen masuk saya langsung tawarkan, saya langsung nawarin aja mas maaf bannya kan sudah seperti ini seperti ini.. saya kan bilang gitu ya mas ya konsumen tertarik sama tawaran saya.. yaudah pak kalau begitu ganti saja. Kalau dia sudah bilang begitu baru kita ambil dengan ban yang baru yang seken-seken itu.. ternyata saya ganti dia mau konsumennya.. mas kalau ini.. <b>Oooo ada kecocokan ...</b> Ada kecocokan dari konsumen saya ganti. <b>Jadi kan nawarin lebih dulu. Kalau kita dah nawari. Kalau kita nawari dengan . ya istilahnya merayu ya.. haha.. supaya konsumen tertarik.</b> Kita merayu, konsumen mau, lha baru kita ambil, ikta suruh karyawan untuk masangnya. Lha lama kelamaan terus berjalan <b>Awalnya berati kayak apa.. istilahnya satu dua...</b> Ya satu dua berjalan kemudian entah itu ada satu minggu, dua minggu sampai satu bulan terus berjalan. <b>Jadi dari sedikit itu akhirnya jadi banyak gini ya pak malah sekarang stock.</b> Iya malah sekarang stock tapi dulunya ya seperti itu. Jualan sedikit lama lama bisa tambah. <b>Ok pak Y.. sementara kayaknya sudah cukup.. datanya.. terima kasih sudah disuguh... maaf ngganggu lho sore-sore ini..</b> heheehhe nggak papa, saya juga terima kasih</p>	
---	---	--



	<p>anda sudah sampai sini sudah jauh-jauh dari jogja..... sampai sini..hehehe o nggak saya kerteK saja.. ooo dari kerteK hehehe ya monggo itu dilanjutake.. hehehe</p>	
--	--	--

## Lampiran 4.2

### Verbatim *Significant Other* Subjek Y

#### E. Verbatim wawancara

Nama Interviewer	Muhammad Edwin S
Penelitian	Skripsi
Nama responden	Bpk M F alias K
Pekerjaan	Karyawan Bpk. Y subjek 2
Tanggal wawancara	18 Agustus 2019
Waktu Penelitian	41 menit
Tempat	Bengkel Subjek Y
Wawancara ke	1 SO 2 W1
Keterangan	Wawancara semi terstruktur sesuai guide (Triangulasi)

No	Verbatim	Reduksi
1.	<b>Permisi Pak.. Mohon maaf mengganggu</b>	
2.	<b>waktunya untuk sore ini saya mohon</b>	
3.	<b>waktunya bapak sebentar untuk mau tanya-</b>	
4.	<b>tanya kesehariannya pak Y.. kemarin juga</b>	
5.	<b>usah bilang Pak Y..mau wawancara sama</b>	
6.	<b>njenengan. Nah in kalau boleh tau ...</b>	
7.	<b>namnya siapa pak?</b>	
8.	Saya namanya M F.. panggilannya Mas K	
9.	<b>OO panggilannya Pak K.. Jadi ini mau</b>	
10.	<b>tanya dulu Pak.. ini sudah berapa tahun ini</b>	
11.	<b>kerja sama Pak Y</b>	
12.	Oo saya kerja disini mulai kecil Mas Edwin..	
13.	<b>Dari Kecil..</b>	
14.	Ya.. Pertama saya kerja muai dari dalam toko	
15.	dulu.. kemudian setelah lama-lama kok	
16.	kepingin bengkel..terus saya ikut pak Y..	
17.	ngrewang-rewangi setelah itu saya bisa mandiri	
18.	ini..	
19.	<b>Oo gitu udah dilepas gitu ya.. dari toko</b>	
20.	<b>terus dialihkan ke bengkel sama pak</b>	
21.	<b>Y..Berati kemungkinan sudah berapa</b>	

<p>22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62.</p>	<p><b>tahun..</b> Sudah 25 tahun lahhh <b>Berati sejak bengkel inni mulai berkembang mungkin ya..</b> Mulai ya mulai jalan.. sekitar berapa tahun saya masuk sini ya sekitar 2 tahun bengkel ini berjalan saya baru masuk sini masuk toko dulu njuk baru latihan bengkel <b>Kalau gitu langsung saja ya pak wong sudah sore ini untuk yang pertama ini kalau komentar bapak terkait usahanya pak Y.. usaha bengkel selama ini ya gimana menjalaninya Pak Y.. itu ?</b> Ya gini Pak.. usaha bengkel sekarang dibanding dulu sama sekali lainn.. sekarang kesannya itu seadanya <b>Seadanya?</b> Ya hoo.. kalau bisa bertahan saja sudah alhamdulillah karena ya peralatannya seadanya lah sekarang itu nggak nganu.. saya.. sudah bilang sama Pak Y.. Pak Y saya sudah bilang sama Pak Y mbok dinganu yo alat-alate ditambahi sek modif modif tapi kan Pak Y.. memang orangnya kan sudah tua.. ngikuti jaman itu yooo.. wes rodo-rodo kendo.. yo gini lah nganu ya kalau mungkin tambahi alat-alat sek sekarang sing model injeksi-injeksi yo mungkin luwih bonafit lagi... tapi yo itu resikoanya harus belajar lagi.. sek alat-alat sing injeksi itu <b>Jadi ada resiko belajar lagi</b> Ya..iya itu pakai alat injeksi yang sekarang itu kan harus pake komputer-komputer.. nah pak Y sudah nggak nganu.. sedangkan saya kan cuma ndampingi sebagai bengkel kedua <b>Oya.. mungkin itu tadi ya karena banyak resiko..</b> <b>Terus yang kedua ini gimana si proses pak Y.. ini njalanin usahanya dari dulu sampe sekarang.. mungkin sejarah awalnya bapak kan disini sudah lama</b></p>	<p>Usaha bengkel subjek kini kurang perkembangan dan hanya bisa bertahan saja (SO2 W1:33-34)</p> <p>Adanya faktor usia membuat subjek dirasakan sulit jika harus terus-menerus mengikuti perkembangan jaman. Subjek menganggap cukup sulit jika harus mempelajari cara-cara baru (SO2 W1: 39-54)</p> <p>Subjek menjalankan usaha sendirian ia membuka bengkel dengan kondisi yang sederhana.. dan peralatan yang minim</p>
--	---	--

<p>63. Kalau dulu saya masuk sini kan bengkel tu  64. sudah ada ya Mas Edwin.. suddah cukup jalan  65. kalau Pak Y.. pernah cerita itu mbengkel  66. sendiri terus bengkelnya juga masih kecil...  67. alatnya ya sederhana paling kunci-kunci.. terus  68. begitu saya masuk karena emang rejeki ya dia  69. bisa beli bor.. terus kompresor.. duu bersihin  70. karbu.itu ditiup..  71. <b>Ditiup pak?</b>  72. Iya.. lha coba kan.. perjuangannya kan  73. lumayan  74. ngoyo  75. lumayan prihatin itu ya.. sama.. .terus itu  76. sekitar tahun 2000 bengkel direnovasi..  77. <b>2000 renovasi</b>  78. Ya renovasi sudah lumayan sampai sekarang  79. ya njuk kayak gini yoan sudah lumayan  80. <b>Berati bangunan ini yang dulu sekarang itu</b>  81. <b>sejak tahun 2000 ya pak?</b>  82. Sekitar 2000 nan ya...ehemm .. nah itu lama-  83. lama kan pelanggannya banyak lah ya semakin  84. banyak juga kita nambah alat juga Mas Edwin..  85. terus habis itu entah kenapa ya jalannya ini...  86. palingg yaa nambah jual ban seken ban dari  87. Jakarta itu..  88. <b>Setelah dari 2000 itu memang nggak ada</b>  89. <b>perkembangan Pak? Kurang perkembangan</b>  90. <b>atau gimana?</b>  91. Yaa karena kondisinya itu kan memang  92. nganu.. sepeda motor-sepeda motor itu kan  93. sekarang banyak yang injeksi.. sedangkan pak  94. Y kan bisanya kebanyakann yang lama-lama  95. <b>Ooo makannya nggak beralih ke yang alat-</b>  96. <b>alat yang baru tapi yang lama ditingkatkan</b>  97. <b>gitu?</b>  98. Ya heemm  99. <b>Ya. Terus gini pak, mohon dijelaskan</b>  100. <b>mbuka atau kepikiran.. jual ban seken itu</b>  101. <b>tadi..karena ini kan terus terang udah ada</b>  102. <b>suatu pembaharuan ya di bengkel itu..jadi</b>  103. <b>saya tertarik untuk mengkaji yang itu gitu..</b></p>		<p>sehingga harus  berusaha keras  menghadapi  kesulitan-kesulitan  dalam mereparasi  sepeda motor (SO2  W1:62-70)</p> <p>Subjek  merenovasi  bengkelnya baik dari  segi tempat dan  pelayanan ditahun  2000... kemudian  usahnya bersifat  statis..(SO2 W1: 81-  86)</p> <p>Subjek  melakukan</p>
--	--	--

<p>104. <b>ini mohon penjelasan lebih detail lagi..</b>  105. <b>gimana sejarahnya Pak Y menambahkan</b>  106. <b>layanan ban seken itu?</b>  107. Jadi gini awal kepikiran jualan ban seken itu  108. gini Mas.. Banyak orang itu pelanggan-  109. pelanggan konsumen ingin ban yang murah..  110. nah Pak Y itu sedikit-sedikit ada yang  111. nawarin ban seken.. ya ditawari ban seken sama  112. temen-temen.. terus juga ada orang itu yang  113. pasang tapi belum lama minta ganti lagi karena  114. nggak cocok.. saya masih inget waktu itu dia  115. beli ban cacing.. ya saya sudah bilang.. hee nek  116. nang Wonosobo itu akeh ngalas.. mosok ban  117. cacing opo ora kangelan  118. Terus itu orang nya gimana pak?  119. Eee dia nya nggak percaya.. nggak lama minta  120. ganti lagi..  121. Heheh..Oooo  122. Nah itu kan ban masih bagus Pak Y coba jual  123. lagi.. pak Y.. coba jual lagi bilang iki stok ban  124. seken.. nah habis itu semakin banyak nyetok  125. ban seken tadi..  126. <b>Ooo jadi dia itu awalnya memang coba-coba</b>  127. <b>juga gitu ya.. ada liat barang masih bagus</b>  128. <b>coba jual lagi..mm jadi gitu sejarahnya Pak</b>  129. <b>Y.. buka layanan ban seken itu.. coba-coba</b>  130. <b>juga ..ya.. oya.. kalau gitu lanjut</b>  131. <b>kepertanyaan ketiga ya Pak? Gini saya mau</b>  132. <b>tanya terkait perasaan apa saja si yang</b>  133. <b>bapak Kuwak rasakan atas pencapaian dari</b>  134. <b>bengkel Pak Y sekarang? Ya Hasil usanya</b>  135. <b>pak Y sekarang menurut baik ini gimana?</b>  136. Ya kalau sekarang ya istilahnya sebagai  137. teman.. saya sama Pak Y.. itu teman dan juga  138. saya juga sama Pak Y sebagai atasan saya  139. merasa tetep ini bengkel ditambah lagi alat-  140. alatnya dan layanannya.. biar nggak  141. ketinggalan itu lho Mas edwin.. kalau dari hasil  142. bengkel.. saya rasa bengkel ini masih cukup  143. menjanjikan..  144. <b>Masih.. masih berpotensi..</b></p>	<p>penambahan layanan  didasari adanya  kondisi yang  dianggapnya  memberikan peluang.  Dalam kasus ini  ditemukan adanya  permintaan  lingkungan  merupakan dasar kuat  subjek untuk  bertindak inovatif  dengan layanan  dibengkelnya (SO2  W1: 107-125)</p> <p>Meskipun  memiliki banyak  keterbatasan bengkel  subjek masih bisa  bertahan dalam</p>
--	--

<p>145. Ya.. masih berpotensi.. sehari masih bisa lima  146. sampai sepuluh kendaraan.. masih bisa  147. mencukupi lah.. paling bisa mencukupi  148. kebutuhan keluarga saya disini kan.. pakai  149. motor masih banyak.. ya paling itu saja perlu  150. ditambah lagi layanannya.. biar kita layannya  151. nggak terbatas banget.. saya juga kadang ketar  152. ketir kalau yang masuk itu motor yang baru..  153. servisnya pakai injeksi-injeksi... itu ya masih  154. cok ketir-ketir tapi.. ya itu nanti terserah bos  155. saja..... ya saya tak bilang sama Pak Y..  156. <b>Sebelumnya pernah bilang pak ?</b>  157. Ya sudah, sudah sering..  158. <b>Mmm ok.. terus kesan bapak kerjasama</b>  159. <b>sama Pak Y..gimana sih?</b>  160. Saya selama kerja disini ya rasanya senang saja  161. Mas Edwin.. ya saling bantu gitu.. Pak Y.. juga  162. orang juga baik.. tekun gitu hari libur pun  163. kadang tetap buka... saking tekunnya itu..  164. hahaha..  165. <b>Oo libur pun pun tetep buka</b>  166. Ya.. pak Y.. itu biasanya liburnya kalau capek  167. tu.. nah libur...hahaha  168. <b>Ooo gitu yayaya.. rajin banget gitu ya..</b>  169. Tapi biasanya itu kalau datangnya rada siang..  170. sampai sini jam setengah 11...  171. <b>Ooo bapak datangnya siang gitu....</b>  172. <b>mm..terus..</b>  173. Ee ya alhamdulillah saya juga saya sama  174. keluarga masih diperhatikan gitu.. masih  175. diperhatikan sama bosnya tiap hari masih  176. <b>Bentuk perhatiannya seperti apa?</b>  177. Ya tiap hari masih ada pemasukan..  178. pemasukannya itu nanti dibagi sama pak Y itu  179. masih cukuplah nanti biasanya kalau rame  180. tokonya itu masih ada fee fee dari pak Bos..  181. <b>Itu ya bikin betah ya pak?</b>  182. Hehehe  183. <b>Sampai 25 tahun... ok .. nah gini pak.. terus</b>  184. <b>saya mau tanya lagi ee awal buka usaha itu</b>  185. <b>yang dirasakan pak Y.. itu kalau boleh tau</b></p>	<p>persaingan (SO2 W1:  146- 152)</p> <p>Subjek  merupakan orang  yang sangat konsisten  menjalankan  usahanya (SO2  W1:162-169)</p> <p>Subjek sangat  peduli dengan  karyawannya. ia  sering memberi  reward lebih bila  memang  memungkinkan (SO2  W1:175-183)</p>
---	--

<p>186. <b>ceritanya apa saja? Ee pernah cerita nggak</b>  187. <b>si? Dia itu yang dirasakan Pak Y itu awal</b>  188. <b>buka usaha itu gini-gini..</b>  189. Wah kalau awal buka usaha perbaikan kurang  190. tau ya Mas, karena saya datang kesini itu  191. bengkel dah ada.... he ee disini dah ada.. tapi ya  192. itu bengkelnya masih kecil lah ya kayak lapak-  193. lapak kecil.  194. <b>Nggak pernah cerita dulu pak Y itu?awal-</b>  195. <b>awal buka kok kepikiran bikin..</b>  196. Nggak itu..(dijawab cepat)  197. <b>Oya yay ya.. nggak apa apa si.. mau mastiin</b>  198. <b>aja.. ok kalau gitu, bengkelnya ini berawal</b>  199. <b>dari sederhana terus diperjuangin gitu sama</b>  200. <b>Pak Y gitu..</b>  201. Yah hoo mulai kecil..  202. <b>Kalau gitu apa kira-kira menurut bapak itu</b>  203. <b>usaha ini tu sama Pak Y sesuai nggak si..?</b>  204. <b>apa yang bakatnya, apa yang harapannya?</b>  205. <b>Kalau menurut bapak itu sesuai nggak ya?</b>  206. <b>Dengan yang terjadi</b>  207. Kalau saya amati ya dia ini istilahnya pinter  208. ngakalin.. barang yang rusak-rusak gitu..  209. misalnya ya disini nggak Cuma bengkel sepeda  210. motor Mas edwin.. pernah itu ada mobil rusak..  211. <b>Mobil rusak?</b>  212. Mobil rusak.. itu coba diakal-akali Pak Y.. itu  213. ya alhamdulillah ya bener itu..  214. <b>Jadi dia nggak Cuma usaha motor atau ada</b>  215. <b>yang lain?</b>  216. Nggak kok nggak ada?  217. <b>Mmm mungkin maksud bapak tu pernah</b>  218. <b>berpengalaman ngotak atik mobil...</b>  219. He ehh pernah pengalaman memperbaiki  220. mobil.. yaaa. Kalau saya lihat selama ini dia  221. paham banget gitu soal mobil atau motor saya  222. rasa nggak heran juga kalau dia memilih buka  223. bengkel.. ya nyatanya semua bisa berjalan kok..  224. nah sekarang kalau nggak punya bakat sama  225. sekali.. mbekel... terus orangnya juga tekun  226. itu.. apalagi kondisinya sekarang yaa nggak</p>	<p>Usaha yang  dijalankan subjek  sesuai dengan  kemampuan, banyak  sekali persoalan  dibidang otomotif  yang berhasil  diselesaikan subjek  (SO2 W1: 210-228)</p>
--	--

<p>227. bisa bisa mas..  228.  229. <b>Jadi mungkin bisa bertahan menurut bapak</b>  230. <b>itu karena ada keseuaian gitu juga ya pak?</b>  231. Hoo  232. <b>Terus ini pak, mau tanya lagi kalau kira-</b>  233. <b>kira siapa saja si orang yang berhak mutusin</b>  234. <b>ngelola usaha bengkelnya pak Y.?</b>  235. <b>Sepengetahuan bapak...</b>  236. Wahh kalau yang berhak mutusin disini ya  237. Cuma Bos.. saya Cuma disini urun tenaga saja..  238. hoo gitu Mas edwin, saya sampek disuruh  239. kulakan atau semacamnya ndak semua itu Bos  240. yang mutusin..  241. <b>Mm berarti bapak Cuma mbant aja disini..</b>  242. Hoo mbantu tenaga, nganu perbengkelan..  243. <b>Jadi perannya itu lebih ke ini aja ya..</b>  244. <b>mbantu-mbantu.. kalau gitu.. pernah nah</b>  245. <b>sih Pak Y.. ngasih bapak peran lain?</b>  246. Nggak.. nggak pernah..  247. <b>Nah ini pak.. Nambah agi ya Pak.. yang tadi</b>  248. <b>soal ban seken itu kalau boleh tau itu.. awal</b>  249. <b>awal Pak Y..itu kira-kira mmm tadi itu kan</b>  250. <b>bilang pernah juga dilibatkan, waktu beliau</b>  251. <b>itu yang ban seken itu lho pak.. yang waktu</b>  252. <b>mau buka ban seken itu nah ini.. apa aja</b>  253. <b>yang beliau rasain..itu lho waktu awal-awal</b>  254. <b>mau ngeluarin produk ban seken gitu di</b>  255. <b>bengkelnya?</b>  256. Ya kalau itu waktu nambah ban seken ya mas..  257. katanya juga ragu-ragu.. gitu.. ambil.. atau  258. nggak..  259. <b>Ada keraguan?</b>  260. Iya... karena itu kan harus teliti banget sii.. ban  261. itu kan campur mas.. ada yang bagus.. ada yang  262. tipis.. ban siletan..  263. <b>Ooo ada tiga jenis..</b>  264. Yaa. Terus misal kalau ada siletan itu juga  265. harus diperiksa banget biar nggak rugi kita kan  266. dapat barang itu..harus yang punya kualitas  267. <b>Jadi harus ngutamain kualitas dulu ya..</b></p>	<p style="text-align: center;">Subjek  memanajemen  usahanya sendiri saja.  Sehingga segala  keputusan usaha  terpusat dan sangat  bergantung dengan  peran serta  kemampuan subjek  (SO2 W1: 240-244)</p> <p style="text-align: center;">Terdapat  keraguan dlam diri  subjek ketika akan  memutuskan layanan  Ban Seken, karena  harus berkuat dengan  barang yang banyak  serta harus sangat  teliti, demi menjaga  kualitas produk yang  diterima aman bagi  konsumen (SO1 W1:  261-275)</p>
--	--



<p>268. <b>Harus berkualitas.. dan milihnya juga njelimet</b>  269. <b>itu lah Mas..</b>  270. <b>Njelimet?</b>  271. Hoo  272. <b>Njelimetnya itu karen banyak atau gimana</b>  273. <b>si?</b>  274. Ya saking banyaknya disana kan barang datang  275. barang banyak nganunya itemnya itu.. dan kita  276. itu harus nyortir... yang cocok mana.. yang  277. tidak cocok.. yang sudah rusak itu disortir nanti  278. dikembalikan ke salesnya..  279. <b>Itu yang nyortir Pak Y sendiri atau sama</b>  280. <b>siapa?</b>  281. Ya Pak Y sama saya, juga..  282. <b>Oooo.. nah ini Pak.. mau memperdalam lagi</b>  283. <b>istilahnya.. mau tanya.. sepengetahuan</b>  284. <b>bapak ini yang membedakan bengkel ini</b>  285. <b>dengan bengkel lain gitu lho.. yang jadi</b>  286. <b>keunikan di bengkel ini.. apa saja..</b>  287. Waduh nek soal bedanya ... saya juga nggak  288. begitu tau Mas Edwin.. soalnya saya juga  289. nggak pernah lihat bengkel-bengkel lain.. saya  290. pertama kali disini ya <b>Cuma disini Cuma disini</b>  291. <b>ketok ada penambahan ban seken..</b>  292. <b>Ok.. berati selain itu layanannya...nggak</b>  293. <b>ada yang khusus ya?</b>  294. Ya.. nyervis kendaraan itu  295. <b>Oo Cuma nyervis?</b>  296. Hoo..  297. <b>Servissam ban saja berati..</b>  298. Ganti oli...  299. <b>Ok.. kalau gitu.. mmmm nah gini pak mau</b>  300. <b>naya soal... saya mau konfirmasi lagi.. eee</b>  301. <b>yang berhak memutuskan ada pelayanan</b>  302. <b>baru di bengkel ini siapa saja pak?</b>  303. Kalau itu yang berperan yang mutusin Cuma si  304. Boss sendiri ya.. soalnya dia punya tempat..  305. nggak ada yang lain.. kadang-kadang juga  306. minta pendapat saya misalnya minta.. ee apa itu  307. minta alat-alat mau beli dimana? Yang bagus..  308. Cuma gitu..</p>	<p style="text-align: right;">Subjek merupakan orang</p>
---	--



<p>350. <b>perasaannya gimana waktu nawak-nawake</b></p> <p>351. <b>barang.. yang dirasain itu apa saja?rasanya</b></p> <p>352. <b>gimana sih kalau boleh tau?</b></p> <p>353. Ya kalau nawakke di konsumen ya rasane</p> <p>354. seneng-seneng saja Mas Edwin wong disini kan</p> <p>355. kekeluargaan banget jadi pelanggan sudah</p> <p>356. lama.. sudah tetap ya.. pertam-tama juga malu</p> <p>357. wah apa ki onderdile.. opo ki sing arep</p> <p>358. <b>dinganu..</b> terus konsumen juga minta yang ini</p> <p>359. yang itu.. biasane kan itu</p> <p>360. <b>Jadi pertamane malu-malu juga ya pak..</b></p> <p>361. ..hee.. ya alhamdulillah karena seringe... sudah</p> <p>362. <b>dapat pelanggan.. ya konsumen itu biasane</b></p> <p>363. <b>masrahake lah gitu..</b></p> <p>364. <b>Konsumennya percaya banget gitu?</b></p> <p>365. Ya.</p> <p>366. <b>Lalu ini pak.. pertanyaaan saya selanjutnya</b></p> <p>367. <b>terkait resiko.. kaau boleh tau resiko yang</b></p> <p>368. <b>dihadapi pak Y.. dalam membuka bengkel</b></p> <p>369. <b>ini apa saja si Pak? Terus bagaimana dia</b></p> <p>370. <b>rasanya itu menjalaninya..</b></p> <p>371. Yaa..gini ya Mas Edwin ya.. ini resiko nek</p> <p>372. bengkel kan <b>usahanya di bidang jasa.. ya</b></p> <p>373. <b>kadang sparepart yang didapat itu cacat pabrik..</b></p> <p>374. nah itu yang biasanya jadi resiko..tapi itu nanti</p> <p>375. bisa dikembalikan kepada Pak Bos// nanti pak</p> <p>376. bos ngembalikan lagi ke sales.. hoo... <b>resiko</b></p> <p>377. <b>yang kedua ya itu onderdil disini kan belum</b></p> <p>378. <b>begitu komplit..</b> biasane kalau nggak ada disini</p> <p>379. ya langsung cari diluar.. biasane kalau onderdil</p> <p>380. seperti itu... <b>kalau ditolak nanti kalau dandan</b></p> <p>381. <b>kan eman-eman nanti malah pelanggannya</b></p> <p>382. <b>nggak percaya..</b> itu opo jenenge pas nggak ada..</p> <p>383. disini nggak ada sparepart pak <b>Bos suruh cari</b></p> <p>384. <b>sparepart untuk menanamkan kepercayaan</b></p> <p>385. <b>kepada konsumen</b></p> <p>386. <b>Terus itu kalau.. boleh.. ee bentar ya</b></p> <p>387. <b>Pak..kalau boleh tau Pak Y... itu kalau</b></p> <p>388. <b>misalnya dapet barang yang cacat itu</b></p> <p>389. <b>responnya gimana sih?</b></p> <p>390. Ya biasa <b>kalau cacat pabrik kan kalau</b></p>	<p>saling membantu satu sama lain untuk menjalankan usaha (SO2 W1: 363-368)</p> <p>Usaha subjek sangat dipercaya oleh konsumennya (SO2 W1: 371-374)</p> <p>Risiko dalam menjalankan usaha bengkel adalah menangani klien dengan kondisi yang kurang mencukupi/keterbatasan kemampuan, sehingga membutuhkan penanganan khusus. Disni reputasi bengkel sangat dipertaruhkan (SO2 W1: 383- 396)</p> <p>Subjek kadang mengeluh sesaat jika menghadapi risiko berupa kesulitan dalam mereparasi sepeda motor. Terlebih jika faktor kesulitan dirasakan bersumber dari pihak lain (SO2 W1: 401-</p>
---	---

<p>391. diapasang kan sulit nggak ssesuai karo  392. permintaan.. ya biasanya nggrudel lah..  393. biasanya kadang juga kalau ada barang cacat  394. Pak Bos suka nggrundell karena pelayanannya  395. itu.. untuk mengerjakan sulit Mas Edwin yaitu  396. biasanya kalau sudah diapasang malah  397. langsung rusak malah lama itu nanti itu..  398. pemasangannya.. Hoo O..  399. <b>Makannya dia terus ini ya salesnya</b>  400. <b>mungkin juga mau dikembaliin</b>  401. Yoiya nanti kalau onderdil juga seperti itu  402. cacat-cacat nanti apalagi nanti itu barang-  403. barang sek itu..pengapian-pengapian itu nanti  404. pas pasang kok cacat.. nanti mesti langsung,  405. langsung dikembalikan..biasane ya ada yang  406. di.. kalau pengapian ada yang bisa  407. dikembalikan dan ada yang tidak ada yang bisa  408. dikembalikan... tapi kalu onderdil insyaallah  409. bisa dikembalikan semua..  410. <b>Selain nggrundel tadi mungkin ada.. ada</b>  411. <b>yang berkenang. Mungkin Pak dari Pak Y..</b>  412. <b>itu sifat-sifat dia kalau ee menghadapi resiko</b>  413. <b>itu..</b>  414. Ya karena alhamdulillah Bossnya itu sudah  415. pengalaman ya.. ya Pak y.. nggak serta merta  416. langsung dikembalikan.. biasanya ada yang  417. diotak-atik.. oo ini masih bisa dipakai.. nah itu  418. kalau masih bisa diotak atik bisa berfungsi  419. normal misalnya.. ya misalnya itu..  420. aja...misalnya kontak Mas Edwin.. itu kalau di  421. otak-atik bisa..  422. <b>Normal</b>  423. <b>Bisa normal kembali biasanya Pak Y juga</b>  424. <b>bilang wah ini onderdilnya pakai yang seken</b>  425. <b>saja harganya yok diiringke atau gimana..</b>  426. <b>Jadi yang part masalah itu diotak-atik terus</b>  427. <b>tawakke lagi</b>  428. Ho o.. Ho o... kalau memang dikembalikan  429. sudah nggak bisa ternyata kalau sama Pak Y..  430. itu bisa di otak-atik dijual tapi yaa disekenan..  431. <b>Oo langsung ini sekenan.. Ok ok.. nah terus</b></p>	<p>408)</p> <p>Subjek akan terus mengupayakan sekecil mungkin dalam menanggung risiko. Ia akan mendaur ulang part yang bermasalah dan mencoba memasarkannya lagi dengan perlakuan khusus (SO2 W1: 424-436)</p>
---	--

<p>432. gini Pak terkait yang masih ngambil resiko..  433. inibarang kan terus terang dari seles ya..  434. Pak Y kan pernah cerita itu ya dia itu  435. barangnya distok dari sales.. itu kan  436. ngambilnya tentu ada resiko tertentu itu lho  437. misal tadi cacat.. terus mungkin dari resiko  438. dia ngambilnya banyakan atau  439. semacamnya.. itu kan kadang karena ini  440. namanya jasa Pak Y.. pernah bilang.. ini tu  441. bisa muter cepet bisa muter lambat... nah  442. menurut bapak gimana sih kalau dia itu  443. ngambil langkah-langkah yang beresiko  444. kayak tadi..  445. Ya menurut saya itu wewenang Bos Ya.. yang  446. ambil resiko itu biasanya itu kalau saya sama  447. pak Y itu kalau boss itu sudah ambil resiko ya  448. kita manut saja lah... Bismillah mau ambil  449. banyak misalnya itu ya sudah kita menjualkan  450. saja.. insyaallah itu wong itu.. niate kita bagus  451. kita insyaallah diberi rejeki sama Allah..  452. <b>Niat bagus seperti apa ya kalau boleh tau?</b>  453. Itu kita kan niatnya kan njual jasa merbaiki  454. kendaraan orang njuk jualkan sparepart nggon  455. bos e.. itu sudah resiko.. buat kita buat boss  456. juga sama-sama tim Lah itu resikonya itu..  457. <b>Jadi resiko itu bersama ya..</b>  458. jadi resiko selama ini cenderung nggak banyak  459. kok Mas edwin.. ya sampai bahaya itu.. nggak  460. ada ada yaa.. ada tapi kecil.. kita kan sudah  461. diajari.. pokoknya selalu berhati-hati.. boss  462. selalu pesan gini mas.. kalau memang sulit  463. sekali masalahnya.... ya segera lapor.... biar  464. nanti nggak sampai kebablasen ngotak  465. atiknya... jadi bos cepat tahu.. kita tu punya  466. masalah apa ndak..  467. <b>Jadi pak Y .. langsung.. langsung istilahnya</b>  468. <b>terjun mantau.. mantaunya yang banget..</b>  469. <b>ngawasi karyawannya..</b>  470. Iya selama ini kalau saya kerja disini seperti  471. itu.. jadi kita saling kerjasama biar kita itu  472. nggak sampai menanggung resiko yang teralu</p>	<p>Risiko merupakan masalah yang ditanggung bersama. Masing-masing memiliki tanggung jawab yang sama untuk meminimalisir risiko yang mungkin bisa diterima dalam menjalankan usaha bengkel (SO2 W1: 464-477)</p>
--	--

<p>473. besar  474. <b>Mmm ya itu tadi ya pak kalau sampai</b>  475. <b>keliru kalau mbenekke harus ngulang lagi</b>  476. <b>itu mungkin terlalu lama atau semacamnya..</b>  477. <b>jadi pengawasan dari Pak Y.. itu menurut</b>  478. <b>bapak juga ketat gitu ya Pak?</b>  479. Ya lumayan hoo o  480. <b>Ok.. ini pak Untuk selanjutnya mau tanya</b>  481. <b>terkait usaha yang dilakukan pak y... itu apa</b>  482. <b>saja si supaya bengkelnya itu nggak kalah</b>  483. <b>sama bengkel yang lain...</b>  484. Yaa biar nggak kalah saing.. terus apalagi  485. kehilangan konsumen .. gitu kan Mas Edwin?..  486. ya kita selalu utamakan banget jangan sampai  487. konsumen itu kecewa ya kayak tadi itu kita  488. tarifnya wajar-wajar saja.. kita terus mau  489. nggarasi.. (maksudnya garansi)..jasa kita kalau  490. memang ada problem..biasanya kalau sudah  491. jadi itu..garansi berapa hari.. kalau itu  492. kendaraan itu kembali lagi... kita servis tanpa  493. dipungut biaya lagi.. paling-paling yoo kalau  494. ada penambahan sparepart yoo mbayar  495. sparepartnya aja..  496. <b>Eee. Tarif tarif jasanya itu digaransi..</b>  497. Yaya Yaa dengan njaga pelayan yang  498. maksimal itu mas edwin alhamdulillah sampai  499. sekarang konsumen banyak yang masu servis  500. kesini.. sering kok mereka bilang sudah cocok  501. sama begkel ini... ya memang si konsumen rata-  502. rata sudah jadi pelanggan bengkel sini sudah  503. sejak lama...  504. <b>Jadi memang sudah percaya banget..</b>  505. Ya memang sudah lama banget..  506. <b>Terus cara njaganya Pak y.. itu ya kayak</b>  507. <b>konsisten.. dalam ngelayan konsumen..</b>  508. <b>maksimal banget.. ok.. terus gini Pak mau</b>  509. <b>tanya.. terkait sikap.. sikapnya.. mmm</b>  510. <b>gimana ya...sikapnya Pak y.. ini terhadap</b>  511. <b>pesaing-pesaingnya..</b>  512. Ya kalau pesaingnya itu..  513. <b>Misal.. Pak Y.. sama pesaingnya cenderung</b></p>	<p>Selalu mengutamakan kepuasan konsumen adalah cara yang dilakukan subjek untuk bertahan dalam persaingan (SO2 W1: 497-512)</p> <p>Subjek tidak terbebadi dengan banyaknya pesaing usaha yang sejenis dengan miliknya. Ia cenderung mau bekerja sama dan saling membantu antara bengkel satu dengan yang lainnya. Cara ini justru lebih baik ketimbang terlalu</p>
---	---

<p>514. <b>gimana?</b></p> <p>515. Ya kalau Pak Boss itu sama pesaingnya yaa...</p> <p>516. kayak hampir nggak terlalu dipikirin...ya disini</p> <p>517. itu juga kerjasama antara... bengkel lain juga..</p> <p>518. saling dibutuhkan si.. misalnya boss butuh ini</p> <p>519. atau itu..biasanya sesama bengkel itu</p> <p>520. komunikasi memang diperlukan.. karena disini</p> <p>521. juga sudah terlalu lama bengkelnya.. sudah</p> <p>522. terlalu lama sudah terlalu ya bengkel.. pertama..</p> <p>523. kedua di Kertek itu jadi kalau saingan ketat</p> <p>524. ya .. memang ketat.. tapi masih bisa saling kerja</p> <p>525. sama gitu.. masing-masing kan sudah punya</p> <p>526. pelanggan sendiri-sendiri mas edwin bengkel</p> <p>527. itu biasanya sudah punya pelanggan sendiri-</p> <p>528. sendiri... jadi nggak usah kita itu saling curiga</p> <p>529. itu..</p> <p>530. <b>Contoh mungkin Pak.. kerjasama yang ee</b></p> <p>531. <b>sepengetahuan bapak.. Pak Y sama bengkel</b></p> <p>532. <b>lain.. bengkel lain sama pak y..</b></p> <p>533. Ya kita misalnya itu nggak punya peralatan</p> <p>534. kita pinjam.. kalau nganus saya pinjam bengkel</p> <p>535. lainnya.. sana juga kalau nggak punya perlatan</p> <p>536. sering pinjam sini...misalnya alat-alat setel</p> <p>537. pelek sana nggak punya... sini ada.. ya sana</p> <p>538. pinjam sini.. misal drei ketok hilang nggon saya</p> <p>539. pas rusak.. ya pinjam sana..</p> <p>540. <b>Oooo ya mungkin kerjasaman ya lebih ke</b></p> <p>541. <b>alat, mungkin ya pak? Ee tadi sama spare</b></p> <p>542. <b>part juga ya... terus itu setelah tucker-</b></p> <p>543. <b>tukeran gitu biasanya gimana..?</b></p> <p>544. Ya biasanya kalau pinjam ya.. kalau bengkel</p> <p>545. membutuhkan alat kan nggak lama.. misal</p> <p>546. kalau kita pinjam kalau sudah selesai ya kita</p> <p>547. kembalihkan.. gitu saja.. nggak terlalu lama kita</p> <p>548. juga butuh alat itu sana juga butuh ala itu.. ya</p> <p>549. biasanya nggak.. nggak lama..</p> <p>550. Kalau dari segi persaingan gimana itu?</p> <p>551. Kalau bersaing disini masih mampu ya.. hoo</p> <p>552. oo.. kalau rusaknya masih ringan-ringan.. sini..</p> <p>553. perlaatannya.. juga tarif.. ongkosnya masih</p> <p>554. bersaing sama bengkel lain..</p>	<p>mengunggulkan diri sendiri untuk menghadapi persaingan sesama bengkel (SO2 W1: 527-541)</p>
--	--

<p>555. Masih kompetitif.. ee jadi misalnya  556. bersaingnya itu ini dari dari segi alat masih  557. bisa bertahan masih bisa apa istilahnya  558. ngikuti..terus alat.. kok malah alat.. maksud  559. saya itu ini ya tarif itu ya pak..dari segi tarif  560. ini juga bersaing...</p> <p>561. Ya masih sangat bersaing..</p> <p>562. <b>Ok.... nah gini pak..ee pak y.. suka cerita</b>  563. <b>nggak apa yang diharapkan dia..atau</b>  564. <b>mungkin angan-angan.. buat dia</b>  565. <b>bengkelnya.. kedepannya... nah itu pernah</b>  566. <b>cerita nggak sama Bapak?</b></p> <p>567. Ya boss itus sering banget mas Edwin  568. bengkelnya ini alat-alatnya ini  569. dikumpliti..misalnya beli komputer.. buat  570. injeksi.. kan sekarang jamannya model..  571. injeksi.. tapi setau saya.. mahal banget mas..  572. saya juga nggak paham tu.. cara makenya.. jadi  573. kan mesti nambah orang lagi.. jadi sepaket lah  574. gitu.. lah sama mesinnya..</p> <p>575. <b>Orang sama</b></p> <p>576. Sama alat-alatnya itu..</p> <p>577. Itu harus sepaket</p> <p>578. Terus ya juga pingin alat-alat yang sudah  579. usang itu diganti semua.. tapi ya gimana lagi  580. ya.. sementara bengkel ini fokus ke yang biasa  581. dulu.. terus dia juga sering bilang modalnya  582. nggak ada.. gimana lagi ya mas Ya... memang  583. keadaannya seperti ini.. kita jalani saja.. dengan  584. usaha yang seadanya ini Alhamdulillah masih  585. bisa bertahan... saya sendiri juga bersyukur ya  586. bengkel masih ramai.. masih dipercaya sama  587. konsumen..</p> <p>588. Oo gitu ya.. jadi pak Y.. masih punya  589. keinginan bengkel ini mau dijadiian seperti apa  590. kedepannya...mmm Ok Pak sebentar ya.. saya  591. cek dulu.. oya.. mungkin sementara cukup  592. dulu.. Pak terima kasih untuk waktunya  593. kayanya sudah sore ini saya mau pulang juga..  594. kebetulan rumah kan jauh di kertek... kalau gitu  595. terima kasih sekali ya pak.. mungkin kalau</p>	<p>Subjek harus menghadapi banyak risiko jika dalam kondisi saat ini memaksakan diri untuk menaikkan kapasitas bengkelnya, risiko mulai dari tenaga, peralatan dan modal menjadi penghalang untuk terwujudnya rencana subjek saat ini ( SO2 W1: 591-596)</p>
---	--



596.	besok-besook saya butuh data lagi.. saya kesini	
597.	lagi nggak papa ya pak?	
598.	Monggo-monggo.. saya buka pintu selebar-	
599.	lebarnya..	
600.	Ya sudah Pak terima kasih assalamualaikum...	
601.	Walaikumsalam...	
602.		
603.		
604.		
605.		
606.		
607.		
608.		
609.		
610.		
611.		
612.		
613.		
614.		
615.		
616.		
.		

## Lampiran 4.3

Tabel Kategorisasi Data Subjek Y

Kategorisasi	Data reduksi
Otonomi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. saya dulu ya pernah sekolah ya kalau yang setara sekarang itu dulu saya katakanlah SMP lah ya. (TW1: 6-8)</li> <li>2. belajar di BLK, setelah di BLK saya mendapat bimbingan dan saya mendapat pengalaman-pengalaman(YW1: 6-8)</li> <li>3. terus saya kembangkan di luar terus saya sedikit-demi sedikit saya bisa seperti ini... (YW1: 10-12)</li> <li>4. setelah itu saya usaha di luar.. terus sampai sekarang saya usaha di bengkel.. (YW1: 19-19)</li> <li>5. Karyawan masih ada 2...3.. ya ya 3 termasuk saya sendiri.. (YW1:36-37)</li> <li>6. dari dulu saya memang punya bakat(YW1: 41-42)</li> <li>7. memang senang bekerja di seperti itu.. (YW1: 42-43)</li> <li>8. Dulu awal buka masih sendiri (YW1: 51)</li> <li>9. kita biasanya didasari dulu dari senang karena senang itu kemudian berkembang sepereti itu mas Edwin (YW1:74-76)</li> <li>10. tinggal pembelinya saja nanti kalau pembeli kita minta yang baru ya kita kasih yang baru kalau minta yang second ya juga ada... (YW1:121-123)</li> <li>11. makannya kita ke BLK supaya ini kita ini mendapat istilahnya dukungan dari sananya.. tapi saya ini kesana cuma les... (YW1:291-293)</li> <li>12. memang mengajari ya dadi seperti ini besok kamu bisa gini... ya jadi sana</li> </ol>

	<p>memang nyarankan berusaha sendiri.. (YW1:293-295)</p> <p>13. Kalau keterampilan berwirausaha itu nggak dipelajari.. kalau disana cuma dikasih seperti itu tadi jadi cuma teknik-tekniknya seperti ini- seperti ini itu.. setelah dari sana terserah BLK nya kita mau usaha apa ya monggo (YW1 :303-307)</p> <p>14. ya skillnya waktu di BLK dikasih pelajaran seperti ini mas... Jadi memang kerjanya lebih mendalami (YW1:315-317)</p> <p>15. ya tapi tinggal kita-kita ini mau meneruskan... kita mau terus apa enggak....kadang-kadang pengalaman yang di BLK itu nggak diteruskan di luar.. kadang kita cari pekerjaan lain.. (YW1:340-343)</p> <p>16. dari keberhasilan saya ya mas ya alhamdulillah saya juga bisa menyekolahkan anak-anak ya semaksimal saya.. ya mas ya.. untuk membiayai keluarga ya anak-anak.... alhamdulillah (YW1:409-413)</p>
Inovatif	<p>19. Itu mulai 90.. 91, 92, 93 94... ya sekitar 94 itu baru mulai bisa berkembang mas (YW1:81-82)</p> <p>20. disini itu masih sepi... lha kalau sekarang di dukung kemajuan jaman itu kita juga jalan itu makin ramai... dan kita ndilalah masih bisa ngikuti ya sekarang (YW1:94-97)</p> <p>21. Ya ban ini baru kalau dulu belum melayani.. kalau sekarang karena</p>

	<p>kemajuan zaman sini juga ditunjang usaha ban... (YW1:110-112)</p> <p>22. harganya kan murah dan kondisinya ya bisa 50 %.... jadi masih bisa dipakai harga pun terjangkau. (YW1:125-128)</p> <p>23. dibandingkan dengan ban yang baru.. itu harganya suda jauh... ya katakanlah sudah tinggi...lakunya agak kurang (YW1:128-130)</p> <p>24.</p> <p>25. Pelayanan ya mungkin kita ini selalu dibikin sebaik-baiknya.. (YW1:138-139)</p> <p>26. sekarang harusnya sudah modern-modern semua ya termasuk alat-alat... tapi kalau tempat saya belum termmodern (YW1:159-162)</p> <p>27.</p> <p>28. jadi pengalamna-pengalaman saya selama ini yang saya dapat alhamdulillah bisa mencukupi atau bisa mengatasi semua.. (YW1:383-386)</p>
Risk-taking	<p>1. sudah ada minat terus ikut les, jadi sudah ada minat ikut les ilmu itu semakin bertambah .. ya dari BLK dari kerja di luar.. dari pengalaman itu saya gabungkan(YW1:59-63)</p> <p>2. karena ini usahanya jasa ya kadang kadang ada yang pernah komplek itu juga ada.. (YW1: 144-146)</p> <p>3. kita tanggapi dengan senang lah kita anggap itu pengalaman ya.. (YW1:146-147)</p> <p>4. saya perbaiki kesalahannya dimana (YW1:150)</p>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. jadi kalau.. untuk motor baru itu ya belum bisa ngikuti (YW1:163-164)</li> <li>6. kekurangan-kekurangn itu bisa dibandingkan dengan motor disini itu kan rata kan di tahun 2000an ke bawah jadi untuk alat-alat itu kita masih bisa mengikuti...kecuai yang sudah 2018 atau 2019 (YW1:168-173)</li> <li>7. mungkin seharusnya ke Ahass karena kita kan belum mampu...(YW1:173-174)</li> <li>8. diomsetnya sama nggak ada pengaruhnya... (Yw1:182)</li> <li>9. istilahnya ini jangan sampai kita ini membuat gelo sama pelanggan. jadi servis itu yang saya usahakan nomor satukan jangan sampai kok pelanggan itu gelo ya..(YW1:226-230)</li> <li>10. pernah ngalami yang namanya modal ya kita pernah itu tersandung sama yang namaya modal (YW1:235-236)</li> <li>11. ya kadang-kadang wong yang namanya barang-barang ini kan dari pabrik lha barang in kan ke kita kita nggak tau... (YW1:245-247)</li> <li>12. ya barang itu saya ganti... (YW1:250)</li> <li>13. Barang itu (rusak) ya kemudian dijual lagi tapi dengan harga lain... jadi kalau harganya itu rata-rata 10 ribu .. kita jual Cuma separuh harga (YW1: 253-256)</li> <li>14. tapi untuk sekarang kalau soal yang baru baru... ini menjurusnya pasti ke modal.. kalau kita modalnya ada yang bisa ngikuti... tapi kalau nggak ada mosalnya ya bisa setahan-setahap insyaallah akan mengikuti (YW1:398-402)</li> <li>15. saya pinjam sekian.. per bulan saya angsur sekian.. nanti diambil jangka panjangnya berpa tahun.. itu tiap bulan ya alhamdulillah lancar.. ndak ada</li> </ol>
--	--

	<p>(YW1 :442-445)</p> <p>16. kalau karyawannya seperti ini biasanya seperti ini dadi sama sama berjalan.... kalau kita ini sama-sama berjalan ya ndilalah kita ndak ada kendala ya..(YW1:463-465)</p> <p>17. kesulitan itu ada tapi alhamdulillah kita bisa menangani sendiri... jadi kita nggak melibatkan perusahaan lain atau orang lain (YW1:378-380)</p> <p>18.</p>
Proaktif	<p>1. dari nol terus saya usaha terus-terus terus...sampai sekarang Alhamdulillah sudah berjalan.. seperti nin.. (YW1: 21-23)</p> <p>2. jadi kalau pengalaman itu... ilmu kalau sudah didasai dengan seneng itu akan cepat berkembang.. (YW1: 46-49)</p> <p>3. Ya kalau kalangan nya yang dekat dekat... itu ada banyak (YW1:187-188)</p> <p>4. ya kita tetep usaha kita mencari semacam tunjangan.... ya (YW1:237-238)</p> <p>5. Selama saya pegang saya nggak ikut event event tertentu.. itu nggak ada... (YW1: 278-279)</p> <p>6. punya tempat di.. di.. jalan (maksud nya tepi jalan) nggak digunakan untuk usaha kan sayang mas.. ya jadi kita ini karen kita punya bekal sepeti itu.. 1. Saya sudah punya bekal dua kita punya tempat.... nah ketiganya tinggal kita mendirikan saja. (YW1:350-355)</p> <p>7. jadi kita nggak ada masalh sama karyawan.. jadi karyawannya pun kita tahu ya mengerjakan ini mengerjakan ini... ita tau semua jadi kita... nggak ada masalah.. sampai gaji pun kita nggak ada masalah.. kita bisa bekrja saling</p>

	<p>mendukung ya,, ya (YW1:451-456)</p>
Kompetitif	<p>8.</p> <p>16.</p> <p>17. ngembangkan usaha kadang juga kita ngikuti kanan kiri... usaha sebelah bisa berkembang lha kita juga kadang mengikuti... pingin berkembang juga .. atau mau berkembang dari sendiri juga bisa...(YW1:101-106)</p> <p>18. Kalau disini usaha saya kita ini nggak ada target.... seandainya kita itu ada tukaryawan kita nggak menarget... tiap hari (YW1:203-205)</p> <p>19. kalau di target kita nggak bisa... karena ini di desa (YW1: 207-208)</p> <p>20. Wah kalau yang namanya saingan disini itu banyakk... tinggal kita-kita ini cara mengelolanya bisa dan cara melayani konsumen ini insyaallah sama yang namanya apa saingan atau tantangan ini tetap bisa mengatasi...( YW1:271-274)</p> <p>21. Ya mungkin ya yang namanya orang usaha itu ya pingin nambah lagi usahanya.. dan kadang saya dah punya ini pingin nambah lagi.. nambah lagi..(YW1: 422-424)</p> <p>22. namanya usaha itu bisa dikatanya ada namanya jatuh bangun ya..(YW1: 469-470)</p> <p>23. kalau keadaan kita masih dibawah ya kita melakukan itu ya berat ya.. (YW1:472-473)</p> <p>24. kalau keadaan seperti ini kita bertawakaal doa.. cuma itu yang saya rasakan kalau waktu keadaan lagi di..</p>

	<p>(Tangan menunduk ke bawah) (YW1:473- 475)</p> <p>25. walaupun nanti kita sudah bisa berputar lagi di.. bisa di.. atas lagi alhamdulillah .... jadi kita nggak perlu emosional.. nggak perlu sombong gitu ya..(YW1:475-479)</p>
--	---



#### LAMPIRAN 4.4

##### Lembar Observasi

Observee	:	Y
Observer	:	Muhammad Edwin Satriatama
Tanggal observasi	:	18 Februari 2019
Observasi ke-	:	1

##### Catatan observasi

Ketika peneliti datang, subjek sedang melayani konsumen. Y mempersilahkan peneliti masuk ke ruang tamu di belakang tokonya. Tak berselang lama Y meminta istrinya membuatkan minum dan menjamu peneliti dengan makanan ringan. Setelah membersihkan diri, Y langsung bertanya apa saja yang mau diketahui peneliti. Mendengar hal ini saya selaku penleiti langsung melakukan waancara. Kami memulai waancara sekitar pukul 08.00 selama 40 menit.

Subjek Y menjawab pertanyaan dengan ekspresi yang gembira. Ia sangat antusias menjawab. Namuan Y sering menjawab dengan singkat aja. Peneliti juga kadang harus mengajukan pertanyaan dengan kata yang lebih sederhana seperti misal "motivasi" di ganti alasan... karena subjek kadang tidak memahami kata tertentu. Y juga orang yang cukup humoris, ia kadang mengajak peneliti untuk bercanda. Ditengah wawancara peneliti sempat ditinggal kurang lebih satu menit, karena ia harus menemui konsumen.

Pengamatan terhadap usaha Y didapti ia bekerja pada ruang tergolong besar hanya saja sesak oleh stok barang yang ada. Y mengatur tempat usahnya dengan cukup baik. Penempatan barang toko dirasa rapi. Hanya saja untuk penempatan alat cenderung kurang rapi. Rumah yang berhimpitan dengan bengkel, tempat peneliti melakukan wawancara juga tampak bersih.

**LAMPIRAN 4.4****Lembar Observasi**

Observee	:	Y
Observer	:	Muhammad Edwin Satriatama
Tanggal observasi	:	22 Juni 2019
Observasi ke-	:	2

**Catatan observasi**

Peneliti mendatangi subjek setelah ia selesai bekerja, yaitu sore hari. Y menyambut peneliti dengan baik. Y sedang menghitung dan mencatat pendapatan hari tersebut, ia juga sedang memeriksa catatan pendapatan hari-hari sebelumnya. Sama seperti sebelumnya peneliti dibuatkan minum oleh istrinya. Saat wawancara Y menggunakan pakaian yang cukup tebal. Karena udara dikala itu memang sedang dinginnya, bahkan peneliti juga merasakan hal yang sama. Kami memulai wawancara sekitar pukul 16.30 selama kurang lebih 40 menit.

Subjek menjawab dengan tempo bicara yang cukup lambat. Subjek juga kadang masih suka mengajak bercanda. Namun subjek terlihat antusias dengan pertanyaan dari peneliti. ekspresi yang ditunjukkan juga senang terlebih menjelaskan bagaimana kesannya selama membuka usaha selama ini. Namun subjek sempat terbata ketika menjawab pertanyaan terkait kerjasama.

## Lampiran 5.1

### Verbatim Subjek T

#### F. Verbatim wawancara

Nama Interviewer	Muhammad Edwin S
Penelitian	Skripsi
Nama responden	T
Pekerjaan	Distributor Batik (mengolah barang setengah jadi dan Pemasaran )
Tanggal wawancara	20 Februari 2017
Waktu wawancara	28 menit 40 detik
Tempat	Rumah Subjek
Wawancara ke	1 (TW1)
Keterangan	Wawancara semi terstruktur sesuai guide

No	Verbatim	Reduksi
1.	<b>Ini bu T Edwin mau tanya orang</b>	.
2.	<b>orang yang pernah dilatih di BLK</b>	
3.	<b>dulu, ini bu T pernah ikut atau ndak?</b>	
4.	Pernah yaitu 2 kali ya, itu yang pertama	
5.	ya bordir selama 2 bulan full, itu full	
6.	karena paket, paket Free total, jadi	
7.	berangkat pagi pulang sore terus ya	
8.	begitu 2 bulan full kursus njait eh... bordir kemudian setelah itu beberapa	Usaha subjek
9.	waktu kemudian <b>alhamdulillah saya</b>	membuka bordir
10.	<b>dapat rezeki di.... mesin bordir karena</b>	dibantu oleh
11.	<b>ada saudara yang tau saya pernah</b>	saudaranya. Ia
12.	<b>dikursusin mbordir terus dibelikan</b>	diberikan modal
13.	<b>mesin.. dibelikan mesin terus meskipun</b>	mesin bordir
14.	<b>beda... dulu kursusnya bordir manual...</b>	(T W 1: 8-12)
15.	<b>terus yang dibelikan untuk saya kan</b>	Subjek dituntut
16.	<b>bordir yang listrik itu harus belajar</b>	secepat nmungkin
17.	<b>lagi... itu beda... beda karena meskipun</b>	menyesuaikan diri
18.	<b>sudah punya basic kalau pakai yang</b>	dengan mesin bordir
19.	<b>listrik harus belajar lagi karena</b>	yag belum pernah ia
20.		

<p>21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61.</p>	<p>speednya kan beda.. <b>Kalau Sekarang usahanya apa saja?</b> Yang dulu sudah pernah dibelikan mesin itu saya sempat narik temen yang sesama ikut kursus. Saya ajak kerja bareng buka bordiran di pasar ada kios. Nah..karena saya waktu itu ada anak kecil jadi nggak bisa pegang full. Yang pegang full teman saya itu.. berjalan beberapa bulan. Kemudian temen saya itu ada dapat kerjajaan di malaysia, terus dia mengundurkan diri. Dan saya nggak bisa ngelanjutkan handel sendiri... akhirnya ya berakhir disitu... habis itu yang kios itu kan barengan sama bapake itu sama servisannya TV klo nggak salah... berkaitan dengan waktu itu kiosnya nggak bisa diperpanjang..ya terus juga bapaknya berhenti...nggak mencari. terus saya nggak nemu ganti....saya sudah berusaha nemu karyawan pengganti... tapi apa ya ya.. yang namanya skill itu lah ya...apa ya susah lah ya.. harus dari apa ya nggak sekedar kebutuhan... kalau tanpa skill ya kalau saya butuh penghasilan saya punya tenaga ngapa saja bisa ya.. tapi kalau skill beda ya.. harus dari kemampuan yang mampu dan harus panggilan kan namanya bordir sudah menyangkut seni ya nggak sekedar ngerjakan. Itu susahnyanya disitu. <b>Kalau sekarang usahanya masih ada bu?</b> Kalau sekarang saya jadinya beralih kebatik ya berkaitan dengan apa ya dengan fashion gitu Cuma saya jualan batik ada kain ada baju jadi yang dikerjakan sendiri, nanti juga ada tukang yang njaitkan. Jadi ya masih ada kaitanya dengan fashion</p>	<p>pelajari. (T W 1: 13-18)</p> <p>Subjek mengajak temannya pula sesama peserta pelatihan di Balai Latihan kerja untuk sama-sama mengelola usaha bordir miliknya (T W 1: 22)</p> <p>Subjek kesulitan manajemen usahanya. Selain karena ia sedang memiliki anak kecil, kebetulan temannya menjadi Tenaga kerja di Malaysia. Subjek pun kewalahan. (T W 1: 22-28)</p> <p>Subjek menyadari dirinya kewalahan menjalankan usaha bordir, terlebih subjek juga memiliki skill membordir yang kurang bagus. ia pun mencari karyawan pengganti, namunn karena tidak skill nya berbeda jauh dengan karyawan dulu ia pun terpaksa harus menakhiri usaha bordirnya.</p>
--	---	--

<p>62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102.</p>	<p><b>Jadi yang mproduksi orang lain?</b>  Ya ada orang lain, yang ngerjakan saya nerima ordenya dari customer. Saya sediakan bahan nanti yang ngerjakan tukang jahit.  <b>Alasan untuk buka usaha yang sekarang?</b>  Yang sekarang sebetulnya saya... yang usaha kaitannya sama fashion sudah lama gitu, Cuma memang kurang konsisten, yang jual baju jadi gitu ya pernah...terus nah sekarang kenapa buka batik..Kebetulan ada yang memfasilitasi jadi ada bulik saya yang buka batik kemudian saya ditawari untuk apa namanya....untuk mencoba ...mencoba ikut menjualkan berawal dari situ dari kecil dari ikut menjualkan batiknya bulik sekarang saya sudah punya usaha sendiri dan batiknya nggak dari aja bulik, dari bulik dari yang lain dan kota-kota lain,  <b>Oo ada kerjasama gitu ya?</b>  Nggak maksudnya saya ngambil itu batik itu dari beberapa kota... kan ada dari pekalongan, dari lasem dari solo...dari kota kota lain. Jadi perbandingannya kalau dulu Cuma jualin aja... sekarang batiknya sudah dari mana-man dari pengrajin lain....  <b>Kalau boleh tahu itu batik ini sudah mulai dari kapan?</b>  Kalau Batik itu... akhir 2017... ya... setahun lebih... ya setahun setengah... mungkin ya tapi ya perkembangannya lumayan... kalau batik itu namanya pakaian kebutuhan pokok ya.. jadi kalau batik ya siapapun pakai.  <b>Kok bisa kepikiran yang dituju itu batik dasarnya apa mungkin?</b>  Ya karena kebetulan ada peluang,</p>	<p>(T W1 : 31-44)   Setelah usaha bordirnya berakhir, Subjek sekarang beralih menjadi pedagang batik.  (T W 1: 46-50)   Subjek menjual produk batik berupa kain, baju jadi, dan juga melayani pemesanan pembuatan baju batik. Ia bekerja sama dengan penjahit.  (T W 1: 50-53)   Subjek berjualan batik karena ada minat pada dunia fashion.  (T W1 :58-59)   Subjek pada awalnya berjualan batik karena diminta oleh bibinya untuk menjualkan batiknya. Berawal dari situ, subjek lebih serius menekuni bisnis batik. Hingga mampu mendirikan toko sendiri.  (T W1: 61-77)</p>
---	--	---

<p>103. \</p> <p>104. .</p> <p>105. .</p> <p>106. .</p> <p>107. .</p> <p>108. .</p> <p>109. .</p> <p>110. .</p> <p>111. .</p> <p>112. .</p> <p>113. .</p> <p>114. .</p> <p>115. .</p> <p>116. .</p> <p>117. .</p> <p>118. .</p> <p>119. .</p> <p>120. .</p> <p>121. .</p> <p>122. .</p> <p>123. .</p> <p>124. .</p> <p>125. .</p> <p>126. .</p> <p>127. .</p> <p>128. .</p> <p>129. .</p> <p>130. .</p> <p>131. .</p> <p>132. .</p> <p>133. .</p> <p>134. .</p> <p>135. .</p> <p>136. .</p> <p>137. .</p> <p>138. .</p> <p>139. .</p> <p>140. .</p> <p>141. .</p> <p>142. .</p> <p>143. .</p>	<p>ditawari dari bulik tadi bulik kebetulan</p> <p>usaha duluan memberikan peluang ke</p> <p>saya saya ambil... kebetulan saya</p> <p>seneng usaha dibidang fashion ya bordir</p> <p>ya batik, pakaian jadi itu saya seneng.</p> <p><b>Yang dirasain selama menjalani</b></p> <p><b>aktivitas dibidang batik ini seama</b></p> <p><b>setahun ini itu tadi dari 2017 ya?</b></p> <p><b>Yang mungkin selama itu saja....</b></p> <p>Cukup menyenangkan karena saya pada</p> <p>dasarnya seneng pergi ke luar kota, jadi</p> <p>bagi saya untuk hunting ke luar kota</p> <p>bagi saya suatu tantangan yang cukup</p> <p>menyenangkan.. misal dapat konsumen</p> <p>yang minta batik ini (sambil menepuk</p> <p>tangan) butuh cepet. Itu saya harus</p> <p>cepat kalau nunggu paketan kan lama</p> <p>ya..terus milih yang sesuai lewat media</p> <p>sosial kadang nggak leluasa kan... harus</p> <p>datang ke pengrajinnya tokonya... lha</p> <p>itu yang membuat saya menantang dan</p> <p>menyenangkan..</p> <p><b>Suka tantangan ya?</b></p> <p>Ya tantangan yang menyenangkan dan</p> <p>sesuai dengan saya...(sambil tersenyum)</p> <p>kalau kembali lagi ke yang dulu bordir</p> <p>ya salah satu alasan kenapa nggak lanjut</p> <p>ya... karena itu menyangkut seni nah</p> <p>ya... sudah saya sampaikan yang</p> <p>namanya bordir nggak Cuma tenaganya</p> <p>aja.. tapi ada seninya gitu ya...</p> <p>meskipun punya pola... pola saya punya</p> <p>segini mas Edwin ( sikap tangan seakan</p> <p>menunjukkan suatu ptumpukan kertas)</p> <p>pola batik eee pola bordir.... kalau mau</p> <p>tinggal jiplak tinggal dikerjakan...tapi</p> <p>karena nggak ada panggilan... namanya</p> <p>seni itu kan dari jiwa ya.. sehingga ya</p> <p>nggak bisa berlanjut... salah satu alasan</p> <p>mendasarnya itu..bukan kalau masalah</p> <p>kios atau karyawan itu kan hanya alasan</p>	<p>Subjek memiliki</p> <p>keyakinan produk</p> <p>batik potensinya</p> <p>cukup besar, ia</p> <p>mengamati bahwa</p> <p>batik merupakan</p> <p>produk yang dapat</p> <p>menjangkau semua</p> <p>kalangan</p> <p>(YW1: 83-85)</p> <p>Subjek merasa</p> <p>senang menjalani</p> <p>bisnis batik. Bagi</p> <p>subjek usahanya ini</p> <p>sangat nyaman</p> <p>untuk dijalani. Ia</p> <p>bisa memanfaatkan</p> <p>kesibukannya</p> <p>berburu batik dan</p> <p>juga sekaligus</p> <p>berwisata keluar</p> <p>kota.</p> <p>(TW1: 98-101)</p> <p>Subjek lebih suka</p> <p>datang langsung ke</p> <p>produsen batik, jika</p> <p>usahanya</p> <p>membutuhkan stok.</p> <p>Cara ini</p> <p>dimaksudkan</p> <p>menjamin barang</p> <p>yang diterimanya</p> <p>benar-benar</p> <p>berkualitas.</p> <p>(T W1: 103-108)</p> <p>Subjek merasa tidak</p> <p>cocok untuk</p> <p>memproduksi batik</p>
---	---	--

<p>144. . 145. . 146. . 147. . 148. . 149. . 150. . 151. . 152. . 153. . 154. . 155. . 156. . 157. . 158. . 159. . 160. . 161. . 162. . 163. . 164. . 165. . 166. . 167. . 168. . 169. . 170. . 171. . 172. . 173. . 174. . 175. . 176. . 177. . 178. . 179. . 180. . 181. . 182. . 183. . 184. .</p>	<p>sekunder bukan primer...kalau dari jiwanya sudah senang ngerjakan apapun tantangannya akan terus dikejar... apapun tantangannya nggak ada tempat meskipun di rumah pasti dia akan bisa jalan..kaya batik ini kan karena saya jiwanya senang mbok saya sekarang lompat ke solo gitu tak lakoni....ya .. karena senang itu hehehehe.... <b>Lha ini kreasinya batik ibu apa aja?</b> Apa? <b>Kreasi-kreasi yang dijual, hasil hasil kreasinya yang dijual disini apa saja, produk mungkin?</b> Produknya atau motif? <b>Produk saja, atau mau sama motif juga bisa...</b> Terlalu luas... jadi gini kalau buat batik itu, saya jual kain, kain itu saya jual orang beli kain itu satu, yang kedua itu saya punya kain orang milih kain terus minta dibikinin baju...nah itu kedua ya..terus yang ketiga saya jual baju yang udah jadi...nah jadi itu tiga macam produknya... kalau dari apa ya dari apa itu... Mungkin desain bu.. <b>Mungkin dari desain yang dari ibu ada?</b> Saya nggak ngerjakan desain batik, yaa... kembali yang tadi itu saya nggak ada jiwa seni...he hehe he jadi ya kalau misalnya mau bikin baju jadi pun saya tunjukkan referensi... bukan langsung saya desainin “ini bu?” nggak... jadi saya ada referensi “model seperti ini bu.....seperti ini pak?” ya ada punya model lain mungkin.. nggak suka ada ini nanti dirubah... tambah ini ganti ini...gitu.. kemudian kalau asal batiknya itu, asal kainnya, itu ada batik lain kota</p>	<p>sendiri. Ia belajar dari pengalamannya ketika membordir, menurutnya ia tidak punya jiwa seni sehingga merasa kurang cocok jika memproduksi batik sendiri. (T W1: 111-116)</p> <p>Rasa ketidakcocokan antara usaha dan skill yang dimiliki membuat subjek enggan meneruskan usaha yang demikian. Karena aktivitas demikian terasa tidak menarik (TW1: 116-123)</p> <p>Usaha yang sesuai antara minat dan skill akan membuat seseorang mau mempertahankan usaha apapun kendalanya. (TW1: 128-133)</p> <p>Subjek memperbanyak katalog model fashion yang bisa dilayani tokonya dari hasil browsing di Internet. Ia juga menerima pesanan khusus yang diminta</p>
---	---	--

185.	.	kan lain jenisnya, lain pengerjaanya	oleh konsumen.
186.	.	saya itu ada batik Pekalongan, batik	(T W1 : 150-156)
187.	.	Solo, batik Lasem.	
188.	.	<b>Terus, Kalau mungkin yang</b>	
189.	.	<b>membedakan batik ibu dibanding</b>	
190.	.	<b>toko lain, yang jadi ciri khas di</b>	
191.	.	<b>organisasi eee.toko ini?</b>	
192.	.	Mungkin kalau di tempat saya yang	
193.	.	masih jarang ada di Wonosobo itu Batik	
194.	.	Lasem, Kalau di tempat lain batik	
195.	.	pekalongan dimana-mana ada kan..	
196.	.	kalau di tempat saya ada batik Lasem	
197.	.	<b>Peluangnya Batik Lasem di</b>	
198.	.	<b>Wonosobo?</b>	
199.	.	Ya untuk kelas tertentu ya... karena	
200.	.	batik lasem ini batik tulis... batik tulis	
201.	.	dan hanya orang tertentu yang paham	
202.	.	batik yang dia akan ngerjakan. Kalau di	
203.	.	masyarakat awam dia kan nyarinya	
204.	.	yang murah. lha itu batik Pekalongan.	
205.	.	Karena kan produksinya masal jadi	
206.	.	lebih murah... jadi yaitu mas kalau di	
207.	.	sini saya bisa ngerjakan dari customer	
208.	.	mulai dari beli kain ngukur sampai	
209.	.	bikin jadinya... itu yang jadi ciri khas	
210.	.	kita..	
211.	.	<b>Bisa sesuai keinginan pelanggan</b>	
212.	.	<b>banget gitu ya?</b>	
213.	.	He emmm	
214.	.	<b>Beda... ada nggak si perubahan</b>	
215.	.	<b>kondisi?yang dihadapi selam setahun</b>	
216.	.	<b>ini?</b>	
217.	.	Kondisi dalam arti apa?	
218.	.	<b>Kondisi ketersediaan bahan baku?</b>	
219.	.	<b>Perubahan pelanggan? Tantangan</b>	
220.	.	<b>tantangan?</b>	
221.	.	Tantangannya itu ada, tantangan orang	
222.	.	jual batik itu ada konsumen minta batik	
223.	.	model lama yang sekarang sudah nggak	
224.	.	produksi lagi itu satu, terus ya	
225.	.	kebanyakan gitu, jadi saya punya	
			Di toko subjek dijual batik yang bergam jenis, mulai dari kelas biasa sampai kelas khusus. Subjek memiliki ciri khas tokonya sebagai salah satu penyedia batik Lasem yang masih jarang ditemui di di penjual lain di Wonosobo. (TW 1: 166-176)
			Subjek membuat layanan yang sangat memungkinkan konsumen memesan batik sesuai dengan apa yang sangat mereka impikan. Mulai dari motif hingga menjadikannya produk sesuai keinginan mereka. (TW 1: 178-179)
			Tantangan menjadi penjual batik ada pada usaha pemenuhan selera



<p>226. . produk tinggal satu konsumen mintanya  227. . sepuluh nah itu tantangannya..  228. . ee.. <b>Nyikapin tantangan kayak gitu</b>  229. . <b>biasanya gimana?</b>  230. . <b>Saya akan usahakan bagaimana pun</b>  231. . <b>caranya meskipun harus rugi nggak</b>  232. . <b>masalah</b>  233. . <b>Kalau dari pengalaman yang ada</b>  234. . <b>cara yang ditempuh apa?</b>  235. . Yaitu orang pesen batik...ya contohnya  236. . ada contoh barangnya ada? waktu itu  237. . stok barang saya Cuma 1 yang  238. . bersangkutan waktu itu minta berapa  239. . potong ya? Mungkin sekitar 30 an, nah  240. . saya hubungi per toko yang saya stok  241. . barang itu juga habis nahh padahal  242. . orang sudah jatuh cinta itu sama sampel  243. . itu.ya tetep saya usahakan, Nah  244. . akhirnya pada waktu itu meskipun saya  245. . harus rugi transport pp Solo, terus  246. . misalnya di atukke dengan batine  247. . barang tadi itu marginnya hanya kecil,  248. . atau bisa jadi apa minus, saya nggak  249. . masalah yang penting konsumen puas,  250. . apa yang dia mau bisa sayaenuhi gitu,  251. . saya lari ke Solo terus ternyata di toko  252. . sana ternyata habis atau ndak ada wes  253. . ya yang buat saya kecewa yaitu, nggak  254. . bisa memenuhi apa maunya konsumen.  255. . Itu yang bikin saya kecewa. Karena  256. . batikkan kalau di Solo masing masing  257. . toko hanya akan menjual dari satu  258. . produsen, jadi misal motif A habis lha  259. . mbok d dicari sampai pusing muter di  260. . toko yang lain ndak akan ketemu. Kalau  261. . Solo, kalau pekalongan karena  262. . produksinya masal dia satu motif bisa  263. . dijual di banyak toko jadi misal disini  264. . habis ya ambil sana bisa sana  265. . bisa...Misal butuh 50, di toko ini ada 10  266. . di tukke di sana bisa, tapi kalau di Solo</p>		<p>konsumen yang  inginkan  barang yang unik  atau stok-stok model  lama.  (TW1 : 190-192)</p> <p>Subjek secara spntan  akan mengupakan  cara apapun supaya  pelanggan tetap  mempertahankan  pesannya.  Tindakan ini kadang  mengandung risiko.  Ia harus rela  berkorban waktu,  biaya, tenaga dan  bahkan juga  keuntungan yang  tidak seberapa.  Namun ia tetap  senang jika bisa  melalui kondisi  tersebut. Subjek  juga pernah  menanggung risiko  kehabisan stok  ketika mencoba  mencarikan barang  untuk konsumennya  hingga ke Solo.  Namun harus  berakhir dengan rasa  kecewa karena  ternyata stok yang  dipesanya sudah  habis.  (TW1: 197-215)</p> <p>Banyak produk yang</p>
---	--	--

267.	. nggak bisa..	dibuat	secara
268.	. <b>Kalau usaha ini itu di bantu berapa</b>	eksklusif	dan
269.	. <b>orang?</b>	terbatas,	menjadi
270.	. <b>Nggak ada saya sendiri..</b>	tantangan	tersendiri
271.	. <b>Ada mungkin orang lain yang suka</b>	bagi subjek	ketika
272.	. <b>bantu?</b>	mencoba	
273.	. <b>Paling reseller,</b>	mencarikan	
274.	. <b>OOO ada reseller</b>	kebutuhan	
275.	. <b>Ada reseller, tapi klo yang standby</b>	konsumennya.	
276.	. <b>ditempat ndak ada, karena saya kan</b>	Sehingga ia dituntut	
277.	. <b>sebenarnya jualannya lebih ke online,</b>	harus bergerak cepat	
278.	. <b>jadi kalau nanti transaksinya offline</b>	(TW1: 216-222)	
279.	. <b>orangnya sudah lebih tau dulu lewat</b>		
280.	. <b>postingan di media sosial</b> dia datang ke		
281.	. toko lihat barangnya, transaksinya		
282.	. offline..	Dalam mengelola	
283.	. <b>Nah nanggapi tadi ini cara yang</b>	ushaa subjek hanya	
284.	. <b>sudah ditempuh supaya barang</b>	seorang diri, ia	
285.	. <b>produk ni di kenal apa saja?</b>	berperan penuh	
286.	. <b>Sosial Media</b>	mengenalkan	
287.	. <b>Kalau cara yang lain?</b>	produk yang akan	
288.	. <b>Mm dari mulut ke mulut...tiap kumpul</b>	dijual sekaigus	
289.	. <b>ketemu teman cerita batik, ketemu</b>	memanajemen	
290.	. <b>temen cerita batik...</b>	kondisi tokonya. Ia	
291.	. <b>Kalau toko yang dibawah?</b>	juga bekerja sama	
292.	. <b>Ya itu Cuma showroom, terus cara</b>	dengan beberapa	
293.	. <b>yang lain sering pakai produk sendiri</b>	reseller	
294.	. <b>kemana-mana... jadi.... maneqin</b>	(TW1 :232-240)	
295.	. <b>berjalan... itu salah satu tips nya... sosial</b>	Agar usahanya	
296.	. <b>media, terus saya promosikan dari</b>	dikenal oleh	
297.	. <b>mulut ke mulut, terus sesering mungkin</b>	khalayak umum.	
298.	. <b>pakai baju produksi sendiri... ki lho</b>	Cara utama yang	
299.	. <b>batikku.. apik... yo beili...hehehe...</b>	sangat diandalkan	
300.	. <b>jadi... maneqin batik.</b>	subjek adalah	
301.	. <b>Kalau tanggapan masyarakat sejauh</b>	mempromosikan	
302.	. <b>ini?</b>	toko dan rajin	
303.	. <b>Ya.. karena jangkauannya..selama ini</b>	mengupdate stok	
304.	. <b>jangkauannya pakai sosmed... karena</b>	toko di akun media	
305.	. <b>jangkauannya luas otomatis</b>	sosialnya. Subjek	
306.	. <b>tanggapannya lebih banyak dari</b>	juga rajin	
307.	. <b>sosmed... kalau di dibandingkan dengan</b>	mempromosikan	

<p>308. . 309. . 310. . 311. . 312. . 313. . 314. . 315. . 316. . 317. . 318. . 319. . 320. . 321. . 322. . 323. . 324. . 325. . 326. . 327. . 328. . 329. . 330. . 331. . 332. . 333. . 334. . 335. . 336. . 337. . 338. . 339. . 340. . 341. . 342. . 343. . 344. . 345. . 346. . 347. . 348. .</p>	<p>yang ketemu di toko pasti lebih banyak sosmed... misalnya saya sekali share itu kan bisa dibaca sampai banyak kali lipat kan dibanding mereka yang ketemu di toko.. <b>Kemudian perbandingan tanggapan konsumen dari dulus sampai sekarang kira kira seperti apa bu.. ya mungkin dulu gini gini.. sekarang gini?</b> Saya belum menangkap? <b>Kalau sejauh ini tanggapan di sosmed terkait produknya?</b> Sejauh ini baik, karena kepuasan konsumennya baik, ya yang penting konsumen puas... <b>Kalau pasarannya batik ibu pasarannya buat siapa saja bu?</b> Pasarannya batik itu luas siapa saja pakai ya karyawan, ya non karyawan, laki- laki perempuan dewasa anak pakai semua.. <b>Ada perkembangan nggak bu pasarannya jangkauannya?</b> Pasti.. semakin banyak diketahui orang kan otomatis semakin bertambah volumenya.. <b>Produknya sudah samapai kemana saja?</b> Itu saya kirim sampai ke sumatra, surabaya, ya yang sekitar sini juga banyak... <b>Kebanyakan pelanggannya dari mana?</b> Wah, acak... yang masih acak mas <b>Terkait resiko yang selama ini dialami lalu dampaknya dari usaha ibu ini apa saja?</b> Ya kayak kasus tadi yang tiba tiba saya harus ke luar kota untuk ambil barang tanpa ada orderan lain... ya akhirnya ada</p>	<p>batik koleksi tokonya dengan menjadikan dirinya sebagai role model dari produk yang dijualnya. (TW1:248-2249)</p> <p>Uasaha promosi subjek dan tanggapan konsumen dari pelayanan toko subjek dirasakan cukup baik. Banyak konsumen yang memberikan tanggapan yang memuaskan. (TW1:274-275)</p> <p>Manfaat media online dalam memperluas pemasaran Batik sangat dirasakan cukup baik oleh subjek. Ia bisa mempromosikan batik sampai ke tempat yang jauh. (TW1: 285-286)</p>
---	--	--

<p>349. 350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377. 378. 379. 380. 381. 382. 383. 384. 385. 386. 387. 388. 389.</p>	<p>resiko di waktu, biaya, tenaga, uang, tapi secara umum jualan batik relatif nggak ada resikonya.. karena begitu model ini keluar begitu masuk terus sampai tinggal sisa sisa kok nggak laku biasanya saya jadikan baju.. terus dijual... jadi resikonya relatif kecil....</p> <p><b>Relatif aman gitu ya...?</b></p> <p><b>Kalau tadi nggadepi klien yang cukup menantang tadipenyelesaiannya secara lebih detilnya gimana sih?</b></p> <p>Ya itu tadi hunting.. dan terus nggak dapat... akhirnya kecewa aja karena tidak memuaskan konsumen... soalnya saya bukan tipe yang misal nggak ada yo wis nggak ada itu nggak bisa... yo piye carane harus ada... karena itu konsumen kan berharap kita bisa jaga brand.... ya siki dibelani untung mung sepiro nanti harapannya dengan jaga brand itu keuntungan bisa mengalir dari konsumen yang lain....</p> <p><b>Nah ini kalau selama ini untuk menjaga nama brand ibu?</b></p> <p>Nah itu, saya berusaha puaskan konsumen semaksimal mungkin... meski mungkin rugi sekalipun. Ya kan perbandingan konsumen yang masalah dengan yang ndak kan jauh... dari sekian banyak konsumen kan baru berapa saja yang saya harus berkorban..nggak masalah yang penting yang namanya kepuasan hati itu kan nggak terbayarkan dengan apapun kan. Karena ketika saya jualan itu nggak semata-mata keuntungan uang, ketika saya bisa memuaskan konsumen itu sudah kepuasan yang luar biasa yang tak terbayarkan... kayak misal kemarin ada lagi kasus, salah ukuran, beli kain</p>	<p>(TW1:288-289)</p> <p>Maskipun pernah menanggung risiko dan banyak berkorban, subjek masih merasa merasa berjualan batik cenderung memiliki risiko yang rendah. Ia memiliki beberapa langkah yang akan ditempuh untuk membuat stok yang sudah usang sekalipun masih bisa menarik minat konsumen.</p> <p>(Tw1:296-302)</p> <p>Subjek tidak cepat menyerah dan pasarah sebelum benar-benar berupaya secara maksimal. Sikap penuh risiko ini ditempuh dengan tujuan menjaga kepercayaan konsumen. Ia yakin dengan berusaha secara konsisten untuk memuaskan konsumen dapat mengenalkan citra baik usahanya di mata publik.</p> <p>(TW1:311-314)</p>
---	---	--



	<p><b>usaha</b>  Pingin nambah volume, pingin ebih besar...</p> <p><b>Kalau bandingkan usaha bordir dan batik lebih besar yang mana?</b>  Yang jelas lebih nyaman yang sekarang</p> <p><b>Cara yang sudah ditempuh dalam mewujudkan harapannya tadi?</b>  Ya dengan ya dari keuntungan yang didapat dari jualan digunakan untuk nambah volume.. kalau untuk lewat pinjaman bunga belum ada pandangan..ada trauma dengan itu dulu pernah</p> <p><b>Mmmm begitu sekarang sudah selesai bu urusan pinjaman tadi?</b>  Eee ada yang belum, karena besar</p> <p><b>Oya manfaat yang ibu rasakan dari usaha?</b>  Ya karena saya jalankan sesuai panggilan hati yang ada kepuasan, untuk secara financial ya alhamdulillah bisa nyangoni anak..</p> <p><b>Ada kepuasan lain mungkin?</b>  Mmmm ya dua itu tadi... bisa nyangoni anak, terus memuaskan konsumen, terus bisa jalan-jalan waktu ambil batik itu...</p> <p><b>Jadi kalau kulakan itu sekalian refresing yang ya bu/</b>  Ya pasti lah rugi kalau cuma buat ambil batik aja...</p>	<p>Usaha subjek memiliki keunikan bila dibandingkan kebanyakan penjual lainnya di Wonosobo. Toko subjek melayani mulai dari mencarika kain, menyediakan refensi desain, pengukuran hingga siap menjahitkan kain menjadi baju sesuai keinginan dan pilihan konsumen. (TW1:361-362)</p> <p>Subjek memiliki harapan usaha batiknya bisa lebih berkembang dari apa yang telah dicapai sekarang, terutama dari segi kuantitasnya. Ia merencanakan mengembangkan usaha secara perlahan ssuai dengan anggaran yang diperolehnya saja. Ia trauma jika mengajukan pinjaman usaha ke pihak lain. Ia berusaha meminimalisir tindakan berhutang</p>
--	---	---

		<p>karena ada trauma dimasa lalu terkait masalah hutang. Sehingga kini ia memilih lebih baik berusaha perlahan saja. (Tw1:373-380) (TW1 391-393)</p>
--	--	--

## Lampiran 5.1.2

## Wawancara Subjek T

## G. Verbatim wawancara

Nama Interviewer	Muhammad Edwin S
Penelitian	Skripsi
Nama responden	Ibu T
Pekerjaan	Distributor batik
Tanggal wawancara	18 Juni 2019
Waktu Penelitian	40 menit
Tempat	Toko subjek
Wawancara ke	2 (TW2)
Keterangan	Wawancara semi terstruktur sesuai guide

No	Verbatim	Reduksi
1.	<b>Eeee ini bu Tanti melanjutkan yang</b>	
2.	<b>kemarin ada yang mau tak tanyain Lagi</b>	
3.	<b>yang pertama itu yang terkait pelatihan</b>	
4.	<b>yang dulu itu aja.. itu dulu bu Tanti kan</b>	
5.	<b>punya gelar S1 ya?/ kemarin tanya itu..</b>	
6.	<b>kok tertarik untuk ikut pelatihan gitu lho</b>	
7.	<b>dari pada .. dari pada mungkin</b>	
8.	<b>ngmembang yang S! Gitu..</b>	
9.	Ya namanya peluang itu mana aja bisa	
10.	diambil kebetulan itu saya lulus itu belum	
11.	lama sambil nunggu formasi sesuai sesuai	
12.	bidang saya kebetulan pas ada tawaran itu..	
13.	ikut kursus lha.. jadinya sambil nunggu ada	
14.	formasi.... ada waktu luang... ambil kursus	
15.	itu..	
16.	<b>Terus dari kursus itu yang bermanfaat</b>	
17.	<b>untuk bu Tanti tu kira-kira apa saja?</b>	
18.	<b>Ya pastinya ilmu.. ilmu apa ya.. ilmu buat</b>	
19.	<b>diri sendiri pastinya bermanfaat. Bagaimana</b>	
20.	<b>pun juga itu pernah membawa saya untuk</b>	
		Subjek banyak memperoleh pembelajaran cara berwirausaha dari kegagalan



<p>21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61.</p>	<p><b>membuka suatu usaha kan.</b>Jadi saya punya ilmu mbordir.. untuk membuka suatu usaha itu buat pengalaman itu salah satu yang bahkan menjadi peluang.. meskipun itu pada akhirnya berlanjut ... tapi itu kan ilmu juga... pengalaman itu kan jadi ilmu juga ya dapat ilmu jahit, dapat ilmu bordirnya.. kemudian membuat saya membuka usaha..dan pengalaman itu juga menjadi ilmu lagi buat saya untuk jalan selanjutnya.</p> <p><b>Oya terus yang terkait buka.. buka usaha bordir yang pertama itu dari ibu pelatihan sampai buka itu jedanya berapa lama?</b></p> <p><b>Nggak lama.. nggak lama hanya dalam hitungan bulan..</b> saya pastinya nggak inget.. sampai berapa bulan nggak sampai setahun.. karena pas waktu kursus itu ada partner yang sebenarnya dia itu punya pengalaman sebelum dia ikut.. temen, ada temen sebelum kursus bordir udah pernah ikut orang ngerjakan bordiran lhaa.. kan bagaimana pun juga dia ilmunya lebih tua kan dariin bu T.. dia saya ajak jalan bareng.</p> <p><b>Terus apa kesannya dulu waktu buka usaha pertama yang mbordir yang pertama kali tu bagaimana? Yang disiapkan apa saja?</b></p> <p>Apa?</p> <p><b>Yang disiapkan dari pertama terus sampai waktu bukanya tu.</b></p> <p><b>Eee itu sebenarnya semua berjalan serba kebetulan.. kebetulan dapet partner yang dia sudah cukup bisa. Partner sesama bordir kan gampang tu dah kenal.</b> Kebetulan sudah punya mesin bordir kebetulan pakai yang dinamo. Walau bu T kan posisinya manual.. jadi yang lain belum high speed, bu T sudah high speed.. terus kebetulan suami punya tempat usaha di Pasar, lha itu kan peluang juga nih ada peluang teman yang bisa</p>	<p>yang diaami pada usaha dimasa lalu (TW2: 18-28)</p> <p>Setelah selesai memperoleh Ilmu membordir subjek segera membuka usaha (TW2: 32-35)</p> <p>Subjek memperoleh dukungan lingkungan sosial yang dirasa cukup kuat untuk memamntapkan dirinya berwirausaha (TW2: 37-42)</p> <p>Subjek adalah orang yang jeli mengamati peluang usaha yang potensial. ia juga memberanikan</p>
--	--	--

<p>62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102.</p>	<p>duluan, udah punya mesin high speed dulu, terus suami punya tempat di Pasar yang usahanya beda sebenarnya dia usaha elektronik tapi kan itu bisa ambil sedikit space. Nah itu tiga peluang ini yang membuat saya bisa cepat mulai. <b>Jadi yang pertama pun juga karena ada kebetulan gitu yan bu?</b> Ya. <b>Ya Ibu merasa ada kebetulan yang potensi</b> Potensi, mendukung <b>Terus kesan dulu waktu dilatih di BLK sana?</b> Yang namanya dilatih itu dengan segala suka dukanya, yang antusias pingin bisa ya iya.. tapi kendala.. sesuatu yang baru mesti perlu apa yaaa..perlu perjuangan ya.. kursus bordir itu kan menyinkronkan antara kaki mata otak tu harus sinkron itu. Salah satu tantangannya harus gitu.. selebihnya sih gak karena kan kebetulan meskipun kursus sehari full kan jam jam 7 sampai 2 siang <b>Jam kerja</b> Jam kerja tapi memang ada waktu luang jadi secara waktu nggak ada kendala <b>Ok, sekarang.. untuk buka yang sekarang itu kerjasamanya sama siapa saja? Terus cara memperoleh kerjasama itu gimana?</b> Kalau sekarang kan saya banting stir itu kan batik.. kalo batik itu ada bu lik saya dia sudah buka duluan.. terus tadi yang kedua? <b>Ini perasaan kerjanya.. rasanya kejasama partner bisnis gitu.. perasaannya?</b> Ya enak.. Gini perasaan selama ini.. selama kerjasama Jadi partner yang paling utama itu bulik.. kemudian ada partner yang lain yang apa namanya.. yang secara online.. <b>Partner bulik</b></p>	<p>diri mewujudkan konsep usaha yang direncanakan. (TW2:50-57)</p>
---	---	--

<p>103. \</p> <p>104. .</p> <p>105. .</p> <p>106. .</p> <p>107. .</p> <p>108. .</p> <p>109. .</p> <p>110. .</p> <p>111. .</p> <p>112. .</p> <p>113. .</p> <p>114. .</p> <p>115. .</p> <p>116. .</p> <p>117. .</p> <p>118. .</p> <p>119. .</p> <p>120. .</p> <p>121. .</p> <p>122. .</p> <p>123. .</p> <p>124. .</p> <p>125. .</p> <p>126. .</p> <p>127. .</p> <p>128. .</p> <p>129. .</p> <p>130. .</p> <p>131. .</p> <p>132. .</p> <p>133. .</p> <p>134. .</p> <p>135. .</p> <p>136. .</p> <p>137. .</p> <p>138. .</p> <p>139. .</p> <p>140. .</p> <p>141. .</p> <p>142. .</p> <p>143. .</p>	<p>ini untuk mulai ya seneng karena dia supportnya besar</p> <p><b>Seperti apa bu lik nyupportnya ibu?</b></p> <p>Supportnya itu saya dikasih modal kepercayaan, jadi waktu awal kan saya nggak punya cukup modal itu.. jadi boleh nih batik saya dibawa dulu berapa potong.. kemudian jual kalau dah laku baru setor.. itu supportnya luar biasa juga supportnya non material disemangat terus ayo tawarkan ke sini tawarkan kesana <b>Terus kalau ee bu liknya sering bantu kesinin atau giman?</b></p> <p>Ya saya yang kesana pasti</p> <p><b>Tempatnya dimana bu?</b></p> <p>Di Wonobungkah</p> <p><b>Ee begini kebetulan untuk kebutuhan partner bisnis kemungkinan akan saya wawancarai bu?</b></p> <p>Kayanya nggak usah deh..</p> <p><b>Kalau nggak ya yang lain..</b></p> <p><b>Ada partner online..</b> partner online selama ini juga berjalannya baik. <b>Meskipun kalau online saya harus modal dulu.. harus ada uang dulu baru bahan kirim.</b> Tapi sejauh ini berjalan dengan baik si.. apa namanya selalu menepati saya order sekian.. ya nggak ada selisih dan kadang saya ada sedikit uang dikasih kepercayaan,</p> <p><b>Yang kepercayaan partner online itu seperti apa bu..</b></p> <p><b>Ya saya ada kurang pembayaran masih ditolerir..</b></p> <p><b>Eee anaknya bu.. minta main.. itu.. main tamiya ya bu?</b></p> <p>Heeh lagi musim tamiya</p> <p><b>Ooo sini lagi musim to.. teringat masa kecil bu..</b></p> <p>Main lagi boleh</p> <p><b>Kebetulan masih punya bu di kos kosan..hehehe.</b> Terus yyang ibu ini ada keungulan penjualan ya bu di batik</p>	<p>Dukungan keluarga secara mtaeri dan psikologis dirasakan sangat membantu subjek untuk memulai dan tekun menjalankan usaha batik (TW2:99-103)</p> <p>Subjek memiliki partner online yang sangat menguntungkan. sehingga ia tidak perlu ragu meskipun harus menjalani proses yang cukup berisiko (TW2: 119-130)</p>
---	---	--

<p>144. . 145. . 146. . 147. . 148. . 149. . 150. . 151. . 152. . 153. . 154. . 155. . 156. . 157. . 158. . 159. . 160. . 161. . 162. . 163. . 164. . 165. . 166. . 167. . 168. . 169. . 170. . 171. . 172. . 173. . 174. . 175. . 176. . 177. . 178. . 179. . 180. . 181. . 182. . 183. . 184. .</p>	<p><b>Lasem. Cara ibu tau ini tu unggul itu gimana.</b> Mmmm dia itu yang jelas anu apa namanya limited. <b>Terus cara memasarkannya mungkin Online</b> <b>Tetep online.. terus tanggapannya yang online itu gimana? Waktu ibu mosting batik lasem ini?</b> Karena unik limited jadi orang kan seneng maksude dia puaslah. Nggak ada yang ngembari. Beda kalau batik printing itu masal sekali produksi berapa ribu potong. Disinii ada sama ntar diota lain ada yang sama juga. Tapi kalau lasem kan limited karena dia kan karya tulis. Produksi tulis itu kan nggak bisa banyak. Jadi nggak ada yang ngembari. Jadi kayak saya pakai baju lasem itu kayaknya se-wonosobo belum pernah ketemu ada yang sama. Itu termasuk apa namanya kepuasan konsumen seperti itu. <b>Langganannya sudah banyak itu bu yang batik Lasem</b> Yang lasem relatif kecil karena memangkan harganya mahal kalangan tertentu saja. Beda kalau yang batik printing kan sudah beli.. beli lagi beli lagi.. ibarat kalau orang jajan itu kan kalau murah. 70 ribu dapat batik karena murah... kalau lasem kan 200, 500 , 600. <b>Itu masih kain atau sudah jadi?</b> Kain....hehehe jadi emang orang-orang tertentu yang pakai baju pun bukan sekedar untuk pakian dia udah ada kepuasan make sesuatu yang elegan unik yang beda sama orang lain <b>Terus dari usaha ibu ii manfaat nya udah diperloeh apa saja?</b> Ya manfaat finansial pasti ada.. cukup kan itu yang finansial.. kemudian untuk yang nonfinansial dulukan saya pernah ceritain</p>	<p>Subjek bereksperimen untuk menguji konsep yang ia hasilkan dari uoaya mencari berbagai informasi peluang usaha disekitarnya (TW2: 147-157)</p> <p>Subjek berusaha memasuki segala macam kalangan untuk memasarkan barang dagangannya (TW2:161-166)</p>
---	---	---

<p>185. . saya kan punya hobi traveling, nah itu kan  186. . juga mendukung. Kemudian tambah banyak  187. . kenalan. Punya banyak kenalan itu kan  188. . memudahkan. Namanya silaturahmi itu kan  189. . menambah rejeki.. balik ke finansial lagi..  190. . <b>Karena finansial.. punya kenalan terus</b>  191. . <b>nambah finansial lagi.. hehehe</b>  192. . Jadi finansial itu selain tadi ada lagi.. selain  193. . yang finansial sama bisa trip lebih dari yang  194. . sudah ada lagi. Bisa memenuhi kebutuhan  195. . spiritual dengan uang.. misal tadi sedekah  196. . cuma 1000 sekarang jadi 3000 itu kan  197. . memberi kepuasan yang non finansial  198. . <b>Ooo ngejengan suka sedekah gitu..</b>  199. . <b>karena ada pemasukan lebih ...</b>  200. . <b>sedekahnya bisa lebih ya?</b>  201. . Iyaaa.. dan itu memberi kepuasan yang tak  202. . ternilai  203. . <b>Teruss ibu ini kan sering dapat</b>  204. . <b>tantangan dari konsumen.. itu perasaan</b>  205. . <b>waktu dapat gitu.. step by step.. begitu</b>  206. . <b>daat terus..respon ibu gimana?</b>  207. . <b>Ya yang pasti kan saya dah siap yang</b>  208. . <b>namanya jualan online saya akan dapat</b>  209. . <b>resiko seperti ii ini ...ketika saya temui</b>  210. . <b>resiko ini ya saya hadapin kalau saya harus</b>  211. . <b>merugi secara finansial ya saya hadapi juga..</b>  212. . tapi saya tekan <b>semnimalisir</b> mungkin  213. . artinya gini misalnya eee <b>ini bukan</b>  214. . <b>kaitannya dengan yang penipuan...</b> misal ada  215. . kompensasi yang harus saya biarkan untuk  216. . menutupi rasa kecewa pelanggan saya  217. . bayarkan.  218. . <b>Garansi mungkin ya?</b>  219. . Yang penting pelanggan jangan sampai  220. . kecewa  221. . <b>Tadi cara meminimalisir risiko itu cara</b>  222. . <b>taunya itu berdasarkan apa dulu lho bu?</b>  223. . Tau resiko jualan online? dari..  224. . <b>Mungkin spesifik tau resiko jual batik?</b>  225. . Kalau jualan batik memang resiko sedikit....</p>		<p>Subjek  merasakan  manfaat dari  segi finansial,  sosial dan  spiritual. Ketiga  manfaat tersebut  saling terkait  satu sama  lain.(TW2: 179-  182)</p> <p>Subjek sudah  memperkirakan  kemungkinan  risiko yang akan  ditanggung  dalam  menjalankan  usaha batik. Ia  pun telah  mengupayakan  berbagai  pertimbangan  guna</p>
--	--	--

226.	.	<b>Iya itu sudah kemarin.. mungkin cara tau</b>	mempersiapkan diri menghadapi pelbagai risiko (TW2: 198-204)
227.	.	<b>oo jual ke si A si B ini kayaknya berisiko</b>	
228.	.	<b>itu gimana?</b>	
229.	.	Gini kalau pembayaran saya pasti minta	
230.	.	cash ya jadi saya minimalisir resiko tertipu,	
231.	.	minta cash, jadi saya nggak akan layai yang	
232.	.	belum bayar, online juga seperti itu. Terus	
233.	.	selanjutnya	
234.	.	<b>Mmm Jadi tau pelanggannya itu</b>	
235.	.	<b>berisiko atau nggak dari membayarnya..</b>	
236.	.	Pokoknya siapa pun	
237.	.	Mau bayar dulu atau nggak	
238.	.	Iya siapa pun.. tapi ya ada yang saya kasih	
239.	.	kepercayaan kalau order jumlah banyak dia	
240.	.	reseller. Saya kan punya reseller. Dia	
241.	.	reseller saya yakin dia memang orangnya	
242.	.	bener bisa dipercaya. Dia dp dulu berapa..	
243.	.	DP itu kan membuktikan dia serius ke saya	
244.	.	dia DP lalu saya ambilkan. Begitu barang	
245.	.	ada baru dia bayar. Tpi saya kan juga karena	
246.	.	diperlakukan seperti itu juga sama bulik	
247.	.	tadi..jadi orang yang sudah jelas saya kenal	
248.	.	tau attitudenya sepperri apa. Tapi kalau orang	
249.	.	yang sama sekali belum kenal saya nggak	
250.	.	akan kasih	
251.	.	<b>Masih asing...Terus beda cara ibu ngelola</b>	
252.	.	<b>usaha yang dulu pertama kali sama yang</b>	
253.	.	<b>sekarang</b>	
254.	.	Bedaaaa.. dulu saya usaha kan hanya owner	
255.	.	ya.. kalau sekarang saya semua yang handel	
256.	.	<b>Dulu kan ada partner.</b>	
257.	.	Ya partner itu kan dia yang ngerjakan. Saya	
258.	.	hanya menerima order. Order saya berikan	Subjek mendirikan usaha diimana ia mengatur secara penuh seluruh kegiatan usaha tersebut.(TW2:242)
259.	.	ke teman yang ngerjakan.	
260.	.	<b>Sekarang full ya?</b>	
261.	.	<b>Sekarang full saya..</b> (bentar ya subjek ke	
262.	.	belakang menemui anaknya)...	
263.	.	Sampai mana tadi?	
264.	.	<b>Terus usaha ibu ini kan banyak saingan</b>	
265.	.	<b>ya..nah ini perasaan ibu selama ini</b>	
266.	.	<b>menghadapi persaingan</b>	

<p>267. . 268. . 269. . 270. . 271. . 272. . 273. . 274. . 275. . 276. . 277. . 278. . 279. . 280. . 281. . 282. . 283. . 284. . 285. . 286. . 287. . 288. . 289. . 290. . 291. . 292. . 293. . 294. . 295. . 296. . 297. . 298. . 299. . .</p>	<p>Kalau saya prinsipnya lakukan sebaik mungkin selebihnya itu rejeki sudah ada garisnya masing-masing nggak akan tertukar. Yang penting sudah maksimal sudah. Usaha maksimal, pelayanan sebaik mungkin. Selebihnya dah rejeki itu ndak akan tertukar</p> <p><b>Kalau komentar.. pernah nggak dapat komentar dari toko yang lain</b></p> <p>Belum pernah</p> <p><b>Terus ini ibu ini kan yang kemarin diterangin itu kalau ada tantangan kalau pun gagal, kalau pu nggak ada misal nyetok terus nggak ada tu... orangnya nggak bisa nggak.. harus usaha dulu.. itu asal usul sifat itu gitu dari mana.. pada waktuu dapat tantangan terus...</b></p> <p><b>Saya usahain?gitu?</b></p> <p><b>Kalaupun nanti kurang maksimal itu nggak bisa nggak gitu?</b></p> <p>Ya karna....</p> <p><b>Asal usul munculnya..perilaku itu.. mungkin ya</b></p> <p>Mungkin satu yang prinsip dasar itu yang tertanam dari keluarga berbuat baiklah.. nah itu jadi dasar juga... nah jadi dagang itu jangan buat orang kecewa itu prinsip dasar...selebihnya secara prinsip kita berbisnis itu kan pembeli adalah raja.. jadi ketika kita memberi pelayanan terbaik kepada pelanggan maka otomatis akan membesarkan usaha kita.. ya kan kalau pelanggan diberika servis terbaik.. iya tidak usah kita minta diakan dekat pula ya kan.. bisa memberika promosi gratis kemana-mana.. beli disana itu lho..hehe.. itu prinsip dasarnya itu dari keluarga ditanamkan untuk berbuat baik pada siapa saja</p> <p><b>Jadi berawal dari keluarga ibu... itu dimulai dari keluarga yang sekarang atau..</b></p>	<p>Prinsip usaha subjek adalah lakukan sebaik mungkin dan profesional. Selebihnya terkait hasil ia pasrahkan kepada Tuhan (TW2:256-261)</p> <p>Pendidikan moral dari keluarga sejak kecil dianggap mempengaruhi adanya sifat subjek yang ulet, sehingga subjek terbiasa</p>
---	--	---

	<p>Dari dulu dari saya masih kecil.. jadi bukan sekedar apa namanya prinsip bisnis.. saya harus memuaskan pelanggan.. bukan sekedar itu ada dasarnya dari mas kecil Ini dah.. ini dah .. ok ini bu t. Insyaaallah datnya sudah cukup sementara. Udah ya.. Iya bu terima kasih</p>	<p>untuk menjadi orang yang profesional menghadapi berbagai permintaan dari konsumen (TW2:279-295)</p>
--	---	--



## Lampiran 5.2

Verbatim *Significant Other* Subjek T

## H. Verbatim wawancara

Nama Interviewer		Muhammad Edwin S
Penelitian		Skripsi
Nama responden		Bpk R (Suami T)
Pekerjaan		Servis Elektronik
Tanggal wawancara		19 Agustus 2019
Waktu Penelitian		30 menit
Tempat		Kios Bapak R
Wawancara ke		1 (SO3 W1)
Keterangan		Wawancara semi terstruktur sesuai guide (Triangulasi Data)

No	Verbatim	Reduksi
1.	<b>Gini Pak, Sebelumnya permisi ya Pak..</b>	
2.	<b>Mohon maaf mengganggu..ini saya yang</b>	
3.	<b>kemarin wawancara Bu T.. nama saya</b>	
4.	<b>Edwin dari UIN itu.. lho Pak.. anu ..</b>	
5.	<b>Bertamu untuk wawancara usahanya Bu T..</b>	
6.	<b>terus perjuangannya Bu T.. seama ini..</b>	
7.	<b>ngerintis usaha itu. Nah ini untuk hari ini</b>	
8.	<b>butuh wawancara sama orang yang</b>	
9.	<b>sekiranya kenal betul sama Bu T.. nah ini</b>	
10.	<b>dengan bapak siapa..</b>	
11.	R....	
12.	<b>Ooo pak R..</b>	
13.	<b>Eee bu T.. itu siapa Pak. R.. kalau boleh</b>	
14.	<b>tau?</b>	
15.	Itu istri saya..	
16.	<b>Ooo garwane njenengan.. nah gini pak saya</b>	
17.	<b>mau tanya pendapat anda terkait usahanya</b>	Usaha subjek
18.	<b>bu T selama ini itu kayak gimana?</b>	sangat
19.	<b>Iya.. usahanya Bu T... itu termasuk usaha ibu</b>	menjanjikan
20.	<b>Rumah Tangga.. tapi itu bisa membantu</b>	karena
21.	<b>perekonomian rumah tangga.. karena</b>	membantu

<p>22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62.</p>	<p>sebenarnya usahanya bu T itu cukup menjanjikan... tinggal bagaimana mengemas.. me..me..memanage..dari penjualan itu.. karena waktunyakan bebas.. tidak terikat oleh waktu.. kapan pun dia bisa berjualan kemudian bisa di bisa disambi dengan pekerjaan yang lain.. jadi tetep tidak menghilangkan ee apa.. tidak menghilangkan kewajiban utama dia sebagai seorang ibu rumah tangga</p> <p><b>Jadi istilahnya usahanya itu yang nggak ninggalkan rumah gitu ya?... mm terus dari pencapaian yang telah diraih bu T perasaan apa saja si yang Bu T rasakan ?</b></p> <p>Ya paling tidak bagi dia ada semacam kepuasan tersendiri karena dia.. ternyata dia bisa membantu perekonomian keluarga terutama untuk.. untuk apa.. biaya pendidikan anaknya.. karena anaknya masih ada yang kuliah ada yang sekolah... cukup.. cukup membantu..</p> <p><b>Berarti usahanya itu cukup membantu ya.. tanggapan bapak.. terus dia juga puas... terus boleh diceritakan ndak pak, perjuangannya Bu T.. dalam merilis usaha..</b></p> <p>He eeh jadi perjuangannya untuk merintis usaha...</p> <p><b>Ee mungkin ee awal-awalnya</b></p> <p>Perjuangannya memang.. memang cukup panjang..karena kebetulan istri saya kan seneng.. seneng model model pakaian.. browsing itu.. di internet.. dapet inspirasi dari situ meihat motif.. pola .. pakaian-pakaian akhirnya lebih condong tertarik ke batik karena itu ada kesan tersendiri..</p> <p><b>Ooo jadi pertamanya itu lihat-lihat gitu eee ada ketertarikan tersendiri sama fashion.. ee sama seperti bu T.. bilang kemarin.. terus habis dari tertarik dengan fashion itu dia ngapain?</b></p> <p>Nah dia mencoba.. mencoba kebetulan ada keluarga yang punya hajat.. dia memberi</p>	<p>ekonomi keluarga dan sifatnya fleksibel. ( SO3 W1: 19-30)</p> <p>Usaha subjek dinilai cukup memuaskan atas apa yang dicapai selama ini (SO2 W 1: 35-38)</p> <p>Subjek memiliki ketertarikan terhadap fashion, ia kemudian terdorong memiliki usaha fashion. Ia awalnya hanya membantu saudaranya saja yang kebetulan</p>
--	--	---

<p>63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102. 103.</p>	<p>saran.. nah sarannya itu diterima terus dia pesen pakaian di tempate istri saya.. untuk acara keluarganya.. kemarin pada waktu acara pernikahan Pak de nya itu beli dari istri saya.. <b>Mm berati awal usahanya itu malah di lingkungan keluarga dulu..</b> Iya dari keluarga.. <b>Dia membafilitasi keluarga..</b> ya ya.. <b>Terus awal buka usaha ini yang dirasain.. itu apa saja si sama Bu T..</b> <b>Ya pertama orang namanya usaha itu yang penting dia hobi dulu mas.. seneng gitu..</b> jadi karena istri saya itu seneng fashion.. ngutak atik nah dia tertariknya dari situ.. pas dia sudah tertarik kemudian dilanjutkan bagaimana ketertarikan dia itu tidak hanya sebuah hobi tapi..bagaimana hobi itu bisa menghasilkan income.. jadi dia mencoba mencari model-model busana itu <b>Nah ini pak kalau boleh saya nanggapi ini cari model ini lebih ke cari barang buat dijual atau bagaimana ini?</b> Oo itu kedua-duanya sangat terikat.. mas keduanya saling terkait.. dia mencari model tapi dia juga nyari pasaran juga ..kan tidak yang.. yang dia paham yang saya pahami antara satu orang dengan orang lain itu fashionnya macam macam.. ada yang suka ini ada yag suka itu.. nah dia kemudian bisa memberi saran kemudian orang yang beli itu merasa cocok dengan apa yang dia beri masukan <b>Mmm berati awal merintisnya itu dianya.. kayak memberi saran-saran dulu terus dia kepikiran juga untuk memfasilitasi menyediakan barang juga..</b> Iya... <b>Terus ndilalah kemaarin keluarga juga ada yang mendukung.. terus kalau menurut tanggapan bapak.. usaha sesuai banget ndak si sama passionnya sama ya mungkin</b></p>	<p>membutuhkan batik untuk acara keluarga (SO3 W1: 49-70)</p> <p>Usaha dapat berawal dari ketertarikan, kemudian menjadi hobi kemudian barulah memikirkan ada tidaknya potensi hobi ini untuk menjadikannya suatu kegiatan yang menghasilkan pendapatan tertentu (SO3 W1: 73-79)</p> <p>Subjek awalnya hanya sebatas</p>
--	--	--

<p>104. 105. 106. 107. 108. 109. 110. 111. 112. 113. 114. 115. 116. 117. 118. 119. 120. 121. 122. 123. 124. 125. 126. 127. 128. 129. 130. 131. 132. 133. 134. 135. 136. 137. 138. 139. 140. 141. 142. 143. 144.</p>	<p><b>bakatnya.. ketertarikannya.. terus antara ketertarikan dan hasil itu cocok ndak si?</b>  <b>Dia sangat sangat menikmati.. karena sebelum fashion dia sudah-sudah usaha yang lain.. usaha makanan.. ikut kursus juga</b>  <b>Oo pernah usaha makanan..</b>  <b>Iya makan juga macem-macam mas.. ya bakso pernah..tapi dia menekuni yang fashion..</b>  <b>Kalau kemarin dia pernah buka bordir.. oo ternyata pernah mbuka yang kuliner... ee itu kulinernya juga kursus..</b>  <b>Kulinernya autodidak..</b> tapi dia sebenarnya udah punya mood.. kuliner sebenarnya pinter tapi dia tempatnya saja yang kurang mendukung..  <b>Jadi kalau begitu memang sudah nyoba berkali-kali ya bu t.. ini.. ooo ada pembeli pak.. monggo..</b>  <b>Nah ini lanjut ya.. pak R.. tadi sampai yang kecocokan Bu T.. sama usahanya.. terus sama harapan dari usaha itu..</b>      Jadi dia ketika berusaha.. setiap orang berusaha itu harapannya bisa berkembang tapi kan untuk.. untuk berkembang itu kan perlu dukungan..dari semua pihak.. dari keluarga.. terutama saya selaku suami.. diharapkan bisa memberi dukungan..  <b>Terus untuk kesesuaian dari apa yang.. bakatnya sama yang dijalani gitu?</b>      Itu bagi dia.. karena dia menikmati ya..cukup berbakat..  <b>Nah ini terus mau tanya lagi pak R.. ini di usahanya bu T.. yang berhak nyusun rencana usahanya itu siapa saja.. terus peran masing-masing orangnya itu ngapain saja si?</b>  <b>Eee dia selama ini dia kelola sendiri jadi dia menerima order pesen order, terus ngirim itu dia masih sendiri.. kalau saya paling Cuma bantu ngirim..atau kadang mbantu ngambilkan order..</b></p>	<p>menjadi pengamat mode dan konsultan namun perlahan ia juga memfasilitasi batik untuk dijual ke konsumen (SO3 W1: 87-94)</p> <p>Subjek telah banyak membuka usaha lain sebelum akhirnya memantapkan diri membuka butik batik (SO3 W1: 106-117)</p> <p>Subjek sangat mendambakan usahanya dapat lebih</p>
---	---	--

<p>145. 146. 147. 148. 149. 150. 151. 152. 153. 154. 155. 156. 157. 158. 159. 160. 161. 162. 163. 164. 165. 166. 167. 168. 169. 170. 171. 172. 173. 174. 175. 176. 177. 178. 179. 180. 181. 182. 183. 184. 185.</p>	<p><b>Jadi usahanya kelola sendiri dan kadang dibantu njenengan.. terus tanya lagi ini nah Bu t.. ini nyiptain produk batik tidak si?</b>  <b>Gimana?</b>  <b>Ee bu T ini membuat batik.. eee punya produk batik sendiri atau dia ini istilahnya Cuma jadi perantara gitu?</b>  <b>Perantara.. tapi ya kalau model-model batik kan dia tinggal pesen mau minta seperti apa kalau ke pabrik minta jumlah besar</b>  <b>Kalau desainnyadia?</b>  Ya bisa.. ada... Cuma kan harus dalam jumlah yang besar kalau desain pakaian nggak bisa tapi kalau desain batik bisa...  <b>Oo kemarin itu bu T.. kan biang memamng nggak desain gitu..oo mungkin salah satu kendalanya... kalau desain pribadi memang harus.. partai besar..</b>  Jadi dia Cuma tinggal ngambil motif-motif seperti apa yang.. sudah ada tinggal ambil...  Ambill motif-motif yang ada ya istilahe.. milih milih.. <b>Terus sepengetahuan bapak ini yang mbedain usahanya bu T.. sama usahanya yang lain.. sama usaha batiknya orang lain gitu?</b>  <b>Yang membedakan sama usaha orang lain saya rasa pada kepuasan..pelayanannya.. jadi kalau orang pesan.. ya terutama tepat waktu..antara barang yang dijanjikan dengan kenyataanya sama kan ada juga usaha yang.. yang.. molor waktu.. tidak bisa bilang bisa.. sampai batas waktunya nggak bisa menuhi gitu..tapi kalau Bu T.. kalau bisa ada sesuai.. iya... kalau tidak ya tidak..</b>  <b>Mm lebih ke bagaimana berdagang secara benar-benar terpercaya.. jaga kepercayaanya ya..</b>  Namanya mbangun usaha ya emang lama..  <b>Berapa lama itu pak? Bisa sampai usahanya dipercaya orang banget..</b>  <b>Ya itu tadi memang lama ya.. kurang lebih</b></p>	<p>berkembang kedepannya.  Disini dukungan terutama dari keluarga sangat diperlukan (SO3 W1: 127-131)</p> <p>Segala proses dalam usaha diputuskan dan diatur sendiri oleh subjek. (SO3 W1: 141-145)</p> <p>Subjek kini sebagai distributor berbagai macam batik (SO3 W1: 154-156)</p>
---	---	---

<p>186. 187. 188. 189. 190. 191. 192. 193. 194. 195. 196. 197. 198. 199. 200. 201. 202. 203. 204. 205. 206. 207. 208. 209. 210. 211. 212. 213. 214. 215. 216. 217. 218. 219. 220. 221. 222. 223. 224. 225. 226.</p>	<p>satu tahun lah.. nantikan akhirnya lama lama yang namanya dari mulut-ke mulut .. oo ning kono wae.. tepat waktu.. omong nek hisa hisa.. ora.. ora.. kan gitu justru apa mulai dari apa kepuasan..customer sendiri.. customer merasa puas dia dengan sendirinya akan ngomong ke orang lain ikut mempromosikan..</p> <p><b>Terus Bu t.. ini sering nggak si diskusi sama bapak atau orang lain perkara adanya mosel-model baru gitu lho yang mau dia pasarin..</b></p> <p>Kalau untuk penawaran iya.. kadang Mas model iki agi ngetren... jadi kadang minta pertimbangan..</p> <p><b>Sama siapa saja Pak kalau boleh tau?</b></p> <p>Biasane dia kalau ada model baru kan lewat PKK. RW atau lewat ibu-ibu apa pengajian atau kadang dia promosi lewat grub WA....</p> <p>Eee ii lebih ke gimana dia mutusin masu njual ini...</p> <p>Iya..itu..</p> <p><b>OOO mungkin lebih ke caranya itu survey ke temen-temennya gitu mungkin ya..</b></p> <p>He ehh</p> <p><b>Jadi semua itu pendapatnya nggak Cuma dari dia da bapak tapi juga orang lain.. terus.. nah ini.. Bu T.. ini perjuangannya apa saja si? Supaya usahanya ini bisa dikenal..</b></p> <p>Ya dia memperluas jaringan..ya jadi memperluas jaringan lah mas..ketika banyak jaringannya secara apa misal online.. lewat WA.. lewat apa itu dia juga cukup aktif di lembaga kemasyarakatan PKK ibu-ibu..</p> <p><b>Di Pkk itu sepengetahuan bapak, Bu.. T. Itu ngapain saja si terkait usahanya gitu?</b></p> <p>Ya bisanya ketika promosi sama ibu-ibu PKK akhirnya mereka datang ke rumah ke butiknya.... lihat lihat.. ternyata ini cocok, ini cocok nah itu baru pesen</p> <p><b>Terus apa sih suka dukanya.. eh bukan</b></p>	<p>Pelayanan yang memuaskan konsumen menjadi salah satu ciri usaha batik yang dibangun subjek (SO3 W1: 172-173)</p> <p>Subjek memerlukan waktu yang cukup lama untuk membangun kepercayaan konsumen. Ciri bahwa usaha yang berhasil dirasakan ketika usahanya bisa dikenal secara luas dengan predikat baik ke khalayak umum (SO3 W1: 187-194)</p> <p>Subjek meminta pertimbangan dari banyak orag</p>
---	---	--

<p>227. 228. 229. 230. 231. 232. 233. 234. 235. 236. 237. 238. 239. 240. 241. 242. 243. 244. 245. 246. 247. 248. 249. 250. 251. 252. 253. 254. 255. 256. 257. 258. 259. 260. 261. 262. 263. 264. 265. 266. 267.</p>	<p><b>suka dukanya sih.. lebih ke perasaan bu t.. menjalani proses.. mengenalkan usaha.. awal-awalnya gimana? Terus kalau sekarang gimana?</b></p> <p>Kalau dulu waktu awal-awal itu kesulitan...dia mau promo lewat apa... tapi ketika saya kasih masukan.. lewat PKK lewat WA lewat media yang bisa di dimanfaatkan, lewat media juga kadang yang pesen itu luar kota, ada ngirim ke purwokerto, ke Temanggung Ke Magelang..</p> <p><b>Nah ini kalau perasaan Bu T nerima Order itu seperti apa?</b></p> <p>Ya dia merasa puas gitu, dia merasa apa yang selama ini dia usahakan dia angan-angankan itu bisa terwujud bisa merasa puas..</p> <p><b>Ok.. lanjut lagi ya Pak.. ini apa saja sih resiko ang pernah dihadapi Bu T.. terus bagaimna dia menghadapi resiko-resiko itu..</b></p> <p>Ya setiap usaha itu mesti ada resionya.. Pernah ada yang pesen.. order ke dia, tapi ketika dalam proses.. sana membatalkan.. itu kan juga resiko.. nah itu akhirnya.. untuk membatalkan itu juga.. DP nya yang ke anu pernah hilang.. atau pernah juga ketika beli online.. barang sudah ada.. ketika dikirim.. dia sudah ganti alamat.. nah</p> <p><b>Terus waktu itu.. perasaannya bagaimana? Perasaannya bagaimana?</b></p> <p>Ya dia Cuma.. alhamdulillah enjoy aja... Cuma ya itu namanya usaha kadang bisa untung, kadang juga bisa rugi..tapi kemudian kan saya beri masukan.. kalau dalam partai besar kan harus ada.. apa harus ada keseriusan..ketika pesen..</p> <p><b>Yang awal njual itu yang lewat media online itu lewat apa si? Kalau boleh tau?</b></p> <p>Lewat WA.. terus sama apa itu satu ne?</p> <p><b>WA instagram.. facebook?</b></p> <p>Facebook..</p> <p><b>Mm lewat faceboook.. nggak coba di itu</b></p>	<p>sebelum memutuskan akan menambahkan suatu produk dalam katalog butiknya (SO3 W1:198-205)</p> <p>Subjek terus berusaha memperluas jangkauan pemasaran tokonya. Ia memanfaatkan media online dan forum masyarakat untuk mengenalkan usaha batiknya (SO3 W1: 215-225)</p> <p>Awal usaha subjek sempat merasa kesulitan akan memulai dari mana dan metode apa yang</p>
---	---	---

<p>268. 269. 270. 271. 272. 273. 274. 275. 276. 277. 278. 279. 280. 281. 282. 283. 284. 285. 286. 287. 288. 289. 290. 291. 292. 293. 294. 295. 296. 297. 298. 299. 300. 301. 302. 303. 304. 305. 306. 307. 308.</p>	<p><b>pak, market place? Ya yang istilaha ada jaminane itu? Ya yang memang situs jual beli?</b></p> <p>Sementara ini belum..</p> <p><b>Dadi langsung ee.. emang facebook intagram.. mm itu emang resiko nya tinggi sekali menurut saya..ya.. karena nggak dijamin sama perusahaan langsung.. nah itu melihat bapak... nah ehh. ko melihat bapak.. maksud saya itu bapak lihat.. bu T.. itu usahanya mungkin mengambil sikap-sikap beresiko kayak tadi..jualan online itu.. apa yang.. bapak rasakan</b></p> <p>Ya baiknya selama dia masih bisa menjalani.. saya persilahkan saja.. artinya dia bisa..memperhitungkan antara untung dan ruginya..kemudian akan mendewasakan dia akan mengambil menentukan sikap..</p> <p><b>Jadi nggak kuatir gitu?</b></p> <p>Ndak..</p> <p><b>Terus dari apa.. resiko-resiko itu..sejauh ana efektifnya mendewasakan Bu.. T</b></p> <p>Ya cukup berimbang.. cukup .. nganu karena apa kemudian dia akan menyeleksi.. setelah dia tau karakter.. karakter..customer.. karakter orang yang mau beli.. dia memahami.. kalau dia pahami karakter masing-masing customer dia kan bisa orang ini seperti ini menyikapinya seperti ini</p> <p><b>Jadi harus beajar banget dari pengalaman.. kemudian setahu Pak R ini.. usaha apa yang dilakukan Bu T.. supaya bisa bertahan bisa bersaing... dan mungkin untuk meningkatkan usahanya kedepan..langkah-langkah apa aja yang diambil Bu T..</b></p> <p><b>Ya itu tadi dia sering-sering me.. memperluas jaringannya.. jadi semakin banyak dia dikenal orang kan semakin banyak orang yang tau</b></p> <p><b>Jadi memperluas jaringan itu dia lakukan terus menerus.. gitu.. kemudian Nah ini.. Bu T pernah cerita apa saja si rasanya dia itu</b></p>	<p>tepat untuk mempromosikan usahanya (SO3 W1: 231-234)</p> <p>Subjek merasa puas ketika usahanya bisa direspon baik oleh konsumen (SO3 W1: 240-243)</p> <p>Subjek orang yang sangat siap dengan segala risiko usaha, ia juga orang yang mau belajar dari berbagai pengalaman yang telah dialami dari risiko yang dihadapi (SO3 W1: 257-262)</p>
---	---	--



<p>309. 310. 311. 312. 313. 314. 315. 316. 317. 318. 319. 320. 321. 322. 323. 324. 325. 326. 327. 328. 329. 330. 331. 332. 333. 334. 335. 336. 337. 338. 339. 340. 341. 342. 343. 344. 345. 346. 347. 348. 349.</p>	<p><b>bersaing.. gitu.. dalam bersaing jualan batik dengan yang lain</b></p> <p>Kalau selama ini ee persaingan dalam usaha masih belum begitu ketara karena masing masing outlet itu kan punya trik-trik sendiri sendiri malah itu sebenarnya bisa.. Malah saya katakan padanya..justru itu bisa dijadikan sebagai mitra.. ketika disini kehabisan stok bisa ngambil ke yang lebih dekat..kalau barangnya sama.. bisa saling koordinasi..</p> <p><b>Sejauh ini ditanggapi Bu T.. seperti apa?</b></p> <p>Ya ditanggapi dengan baik.. buktinya apa.. dia juga lebih... ketika dengan bu liknya yang di Wonosobo itu.. yang sudah agak cukup lumayan juga akhirnya bisa saling kerjasama...</p> <p>Mmm begitu kalau kemarin kan dia itu berawal dari njualin yang di Buliknya itu.. dari situ gitu lho pak?</p> <p>Ya..</p> <p><b>Jadi istilahnya apa.. persaingan itu nggak terlalu ketara sekarang ini ya.. terus apa aja yang diharapin sama Bu T..buat usahanya kedepannya.. mungkin pernah cerita aku pingin usahnya gimana?</b></p> <p>Pengen tempat yang lebih khusus.. dia mau seperti itu tapi.. ya..masih terkendala dengan tempat yang dia...</p> <p>Mmm selama ini tanggapan dia terkait tempat butiknya yang sekarang ini gimana?</p> <p><b>Karena lokasinya kan kurang prospek..</b></p> <p>Mm kurang prospek.. terus langkah-langkahnya Bu T.. sudah ngapain saja gitu lho..</p> <p>Sekarang nyari tempat..</p> <p><b>Oo sedang nyari tempat lagi..</b></p> <p>Dia pingin punya tempat pinggir jalan yang bisa diketahui umum..</p> <p><b>Kalau yang sini kurang ya pak?</b></p> <p>Kurang</p> <p><b>Bentar ya pak tak periksa lagi..... nah ini Pak R.. daam waktu dekat ina Bu T.. ada</b></p>	<p>Subjek menjadikan pengalamannya untuk pembelajaran agar usahanya kedepannya memilikirisiko yang semakin rendah (SO3 W1: 285-300)</p>
---	---	---

<p>350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377.</p>	<p><b>rencana jual model apa pernah cerita nggak sama Pak R?</b>          Kadang ya cerita itu tadi kepingin ngumpuliti..stok barang sama nyari lokasi yang pinggir jalan  <b>Lebih ke tempatnya aja ya..kalau dari Model pak, di Bu T.. itu kan ada 3 jenis ya batiknya.. ada lasem .. pekalongan.. sama,,</b>          Ya itu termasuk ngumpuliti  <b>Terus tanggapan masyarakat dari apa yang dicapai Bu T selama ini..pernah nggak terdengar oleh bapak</b>          Gimana?  <b>Eee tanggapan orang-orang.. yang dekat aja.. ya klien dekat-deket saja..</b>  <b>Ya rata-rata mereka senang karena apa.. nggak jauh bisa milih langsung kalau yang dekat..</b> terus yang online itu kalau barang nggak sesuai pesanan kan bisa retur.. <b>kalau yang online itu rata-rata cukup antusias.. ya.</b>          Berati memuaskan..tanggapannya bagus gitu..          Pak r.. sementara cukup... mungkin kalau nanti butuh data lagi bisa silaturahmi lagi.. terima kasih pak. Asslalamu'alaikum..          Ya.. wa'alaikumsalam</p>	<p>Sejauh ini persaingan usaha batik ini belum terlalu dirasakan, subjek justru memiliki kerjasama dengan sesama pedagang batik lainnya, terutama bibi subjek (So3 W1:316-328)</p> <p>Subjek ingin memiliki tempat usaha dengan lokasi yang lebih strategis, selama sejauh</p>
--	---	--

		ini dengan membuka butik di rumahnya dirasa masih kurang efektif (SO3 W1: 340-345)
--	--	--

## Lampiran 5.3

Tabel Kategorisasi Data Subjek T

Kategorisasi	Data reduksi
Otonomi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. alhamdulillah saya dapat rezeki di..... mesin bordir karena ada saudara yang tau saya pernah dikursusin mbordir terus dibelikan mesin.</li> <li>2. sempat narik temen yang sesama ikut kursus</li> <li>3. Saya ajak kerja bareng buka bordiran</li> <li>4. karena saya waktu itu ada anak kecil jadi nggak bisa pegang full.</li> <li>5. saya sudah berusaha nemu karyawan pengganti... tapi apa ya ya.. yang namanya skill itu lah ya...apa ya susah lah ya.. harus dari apa ya nggak sekedar kebutuhan...</li> <li>6. skill beda ya.. harus dari kemampuan yang mampu dan harus panggilan kan namanya bordir sudah menyangkut seni ya nggak sekedar ngerjakan</li> <li>7. Kebetulan ada yang memfasilitasi jadi ada bulik</li> <li>8. kebetulan saya senang usaha dibidang fashion ya(TW1: 88-89)</li> <li>9. kalau kembali lagi ke yang dulu bordir ya salah satu alasan kenapa nggak lanjut ya... karena itu menyangkut seni nah ya... sudah saya sampaikan yang namanya bordir nggak Cuma tenaganya aja.. (T W1: 111-116)</li> <li>10. meskipun punya pola... pola saya punya segini mas Edwin ( sikap tangan seakan menunjukkan suatu ptumpukan kertas) pola batik eee pola bordir.... kalau mau tinggal jiplak tinggal dikerjakan...tapi karena nggak ada panggilan... namanya seni itu kan dari jiwa ya.. sehingga ya nggak bisa berlanjut... (TW1: 116-123)</li> <li>11. bukan kalau masalah kios atau karyawan (TW1: 124-125)</li> <li>12. batik ini kan karena saya jiwanya senang mbok saya sekarang lompat ke solo gitu tak lakoni.... (Tw1: 130-133)</li> <li>13. Nggak ada saya sendiri..Paling reseller, (T W1 : 231-234)</li> <li>14. nyaman yang sekarang (Tw1:373)</li> <li>15. Mmmm ya dua itu tadi... bisa nyangoni anak, terus memuaskan konsumen, terus bisa jalan-jalan waktu ambil</li> </ol>

	<p>batik itu...(TW1 391-393)</p> <p>16.</p> <p>17.</p>
Inovatif	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kalau sekarang saya jadinya beralih kebatik</li> <li>2. Saya nggak ngerjakan desain batik, yaa... kembali yang tadi itu saya nggak ada jiwa seni... (T W1 : 150-151)</li> <li>3. misalnya mau bikin baju jadi pun saya tunjukkan referensi... bukan langsung saya desainin “ini bu?” nggak... jadi saya ada referensi “model seperti ini bu.....seperti ini pak?”(TW 1: (152-156)</li> <li>4. di tempat saya yang masih jarang ada di Wonosobo itu Batik Lasem, Kalau di tempat lain batik pekalongan dimana-mana (TW 1: 166-168)</li> <li>5. di sini saya bisa ngerjakan dari customer mulia dari beli kain ngukur sampai bikin jadinya... itu yang jadi ciri khas kita.. (TW 1: 178-179)</li> <li>6. Sejauh ini baik, karena kepuasan konsumennya baik, ya yang penting konsumen puas (TW1:274-275)</li> <li>7. saya bisa buat baju itu sudah nilai plus... orang lain kan cenderung jual batik jual saja... (TW1:361-362)</li> <li>8.</li> </ol>
Risk-taking	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. terus yang dibelikan untuk saya kan bordir yang listrik itu harus belajar lagi</li> <li>2. bukan primer...kalau dari jiwanya sudah senang ngerjakan apapun tantangannya akan terus dikejar... apapun tantangannya nggak ada tempat meskipun di rumah pasti dia akan bisa jalan..</li> <li>3. Tantangannya itu ada, tantangan orang jual batik itu ada konsumen minta batik model lama yang sekarang sudah nggak produksi lagi itu satu (TW1 : 190-192)</li> <li>4. Saya akan usahakan bagaimana pun caranya meskipun harus rugi nggak masalah (TW1: 197-199)</li> <li>5. Nah akhirnya pada waktu itu meskipun saya harus rugi transport pp Solo, terus misalnya di atukke dengan batine barang tadi itu marginnya hanya kecil, atau bisa jadi apa minus, saya nggak masalah yang penting konsumen puas, apa yang dia mau bisa saya penuhi gitu,(TW1: 209-215)</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. ternyata habis atau ndak ada wes ya yang buat saya kecewa yaitu, nggak bisa memenuhi apa maunya konsumen.</li> <li>7. Karena batikkan kalau di Solo masing masing toko hanya akan menjual dari satu produsen, (TW1: 219-220)</li> <li>8. ya akhirnya ada resiko di waktu, biaya, tenaga, uang, tapi secara umum jualan batik relatif nggak ada resikonya.. karena begitu model ini keluar begitu masuk terus sampai tinggal sisa sisa kok nggak laku biasanya saya jadikan baju.. terus dijual... (Tw1:296-302)</li> <li>9. salah tadi yo wis ki gak popo nanti tak jual sebagai baju jadi... resikonya ya saya harus ambil lagi kain, terus jahit lagi, itu tadi masalah salah ukuran...diantara resikonya yaitu salah potong, salah ukuran.... (TW1:335-339)</li> <li>10. ya pasti tetep kena marah (TW1:350)</li> <li>11. ya tetep saya tanggung resikonya ke saya...ya itulah resiko... (TW1: 355-357)</li> <li>12. kalau untuk lewat pinjaman berbunga belum ada pandangan..ada trauma dengan itu dulu pernah (TW1: 378-380)</li> <li>13.</li> </ol>
Proaktif	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. berawal dari situ dari kecil dari ikut menjualkan batiknya bulik sekarang saya sudah punya usaha sendiri (T W1: 65-67)</li> <li>2. batiknya nggak dari aja bulik, dari bulik dari yang lain dan kota-kota lain,</li> <li>3. Jadi perbandingannya kalau dulu Cuma jualin aja... sekarang batiknya sudah dari mana-man dari pengrajin lain....(TW1: 74-76)</li> <li>4. Cukup menyenangkan karena saya pada dasarnya senang pergi ke luar kota, jadi bagi saya untuk hunting ke luar kota bagi saya suatu tantangan yang cukup menyenangkan. (T W.1 :98-101)</li> <li>5. Kalau di masyarakat awam dia kan nyarinya yang murah. lha itu batik Pekalongan.(TW 1: 174-176)</li> <li>6. Ada reseller, tapi klo yang standby ditempat ndak ada, karena saya kan sebenarnya jualannya lebih ke online, jadi walaupun nanti transaksinya offline orangnya sudah lebih tau dulu lewat postingan di media sosial (TW1:236-240)</li> <li>7. Mm dari mulut ke mulut...tiap kumpul ketemu teman cerita batik, ketemu temen cerita batik... (TW1:248-2249)</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>8. terus cara yang lain sering pakai produk sendiri kemana-mana... jadi.... maneqin berjalan... (TW1:251-253)</li> <li>9. Itu saya kirim sampai ke sumatra, surabaya, ya yang sekitar sini juga banyak... (TW1:288-289)</li> <li>10. ya siki dibelani untung mung sepiro nanti harapannya dengan jaga brand itu keuntungan bisa mengalir dari konsumen yang lain.... (TW1:315-317)</li> <li>11. meski mungkin rugi sekalipun. Ya kan perbandingan konsumen yang masalah dengan yang ndak kan jauh... dari sekian banyak konsumen kan baru berapa saja yang saya harus berkorban (TW1: 322-325)</li> <li>12.</li> <li>13.</li> </ol>
Kompetitif	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kemudian temen saya itu ada dapat kerjajaan di malaysia, terus dia mengundurkan diri.</li> <li>2. waktu itu kiosnya nggak bisa diperpanjang.</li> <li>3. saya nggak bisa ngelanjutkan handel sendiri... akhirnya ya berakhir disitu..</li> <li>4. Saya sediakan bahan nanti yang ngerjakan tukang jahit</li> <li>5. Itu saya harus cepet kalau nunggu paketan kan lama ya..terus milih yang sesuai lewat media sosial kadang nggak leluasa kan... harus datang ke pengrajinya tokonya... lha itu yang membuat saya menantang dan menyenangkan..</li> <li>6. Itu susahnya disitu.</li> <li>7. fashion gitu Cuma saya jualan batik ada kain ada baju jadi yang dikerjakan sendiri, nanti juga ada tukang yang njaitkan.</li> <li>8. semakin banyak diketahui orang kan otomatis semakin bertambah volumenya.. (TW1: 285-286)</li> <li>9. misal nggak ada yo wis nggak ada itu nggak bisa... yo piye carane harus ada... karena itu konsumen kan berhara (TW1:311-314)</li> <li>10. kepuasan hati itu kan nggak terbayarkan dengan apapun kan. Karena ketika saya jualan itu nggak semata-mata keuntungan uang, ketika saya bisa memuaskan konsumen itu sudah kepuasan yang luar biasa yang tak terbayarkan... (TW1: 326-332)</li> <li>11. dengan ya dari keuntungan yang didapat dari jualan digunakan untuk nambah volume... (TW1:376-379)</li> <li>12.</li> </ol>

#### LAMPIRAN 5.4 Lembar Observasi

Observee	:	T
Observer	:	Muhammad Edwin Satriatama
Tanggal observasi	:	18 Februari 2019
Observasi ke-	:	1

#### Catatan observasi

Ketika peneliti datang ke rumah dan toko subjek T, ia sedang bertamu sebentar ke rumah tetangga. Peneliti hanya bertemu suami T. Peneliti pun dipersilahkan masuk dan suami T kemudian menghapiri istrinya. Tak berselang lama T kembali dan mempersiapkan diri. T menyambut peneliti dengan ramah, menanyakan kabar dsb. T juga sempat membuatkan jamuan untuk peneliti. Kami melakukan sesi wawancara di ruang tamu rumahnya yang ada di Lt. 2. Wawancara dilakuakn kurang lebih pukul 10.30 selama kurang lebih 30 menit.

Selama wawancara Subjek T menjawab dengan sangat singkat, namun jelas dan terarah. Ekspresi yag ditampilkan cukup serius. T sangat mencermati pertanyaan dari peneliti, sebelum menjawab. Ekpresi yang ditampilkan tidak menggebu-gebu, wajar, bijak.

Jelang akhir wawancara hujan turun, karena rumah T tanpa plafon suara hujan dianggap mengganggu sehingga peneliti memutuskan mencukupkan penggalian data.

Dar pegamatan tempat usaha T sebenarnya mengunggulkan bisnisnya lebih ke layanan online, sehingga toko batik yag dirintisnya pun cenderung kecil. Ukuran tokonya hany sekitar 4 x 4 meter. Diisi dengan lemari display sejumlah 2 buah disusun membentuk huruf L. Terdapat pula maneqin setengah badan untuk memajang stok produk.



**LAMPIRAN 3.4 Lembar Observasi**

e	Observe		N
r	Observe		Muhammad Edwin Satriatama
	Tanggal observasi		18 juni 2019
	Observasi ke-		1

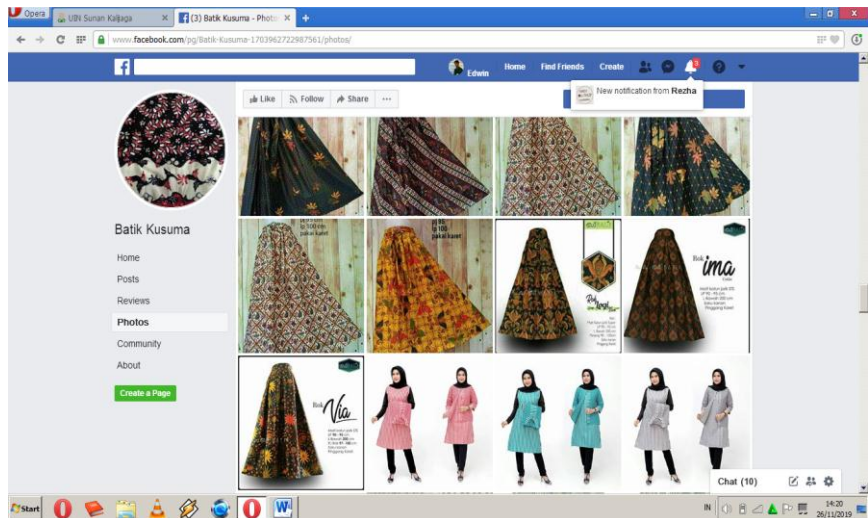
**Catatan observasi**

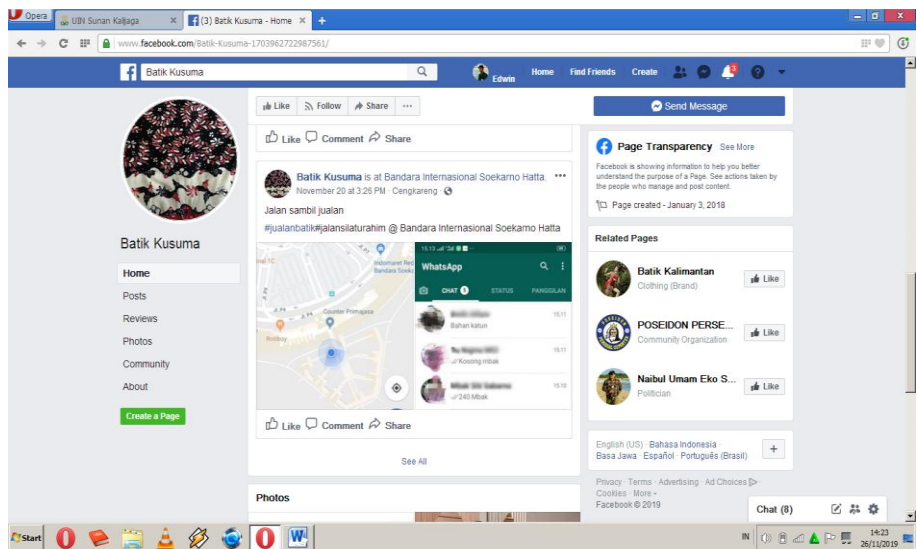
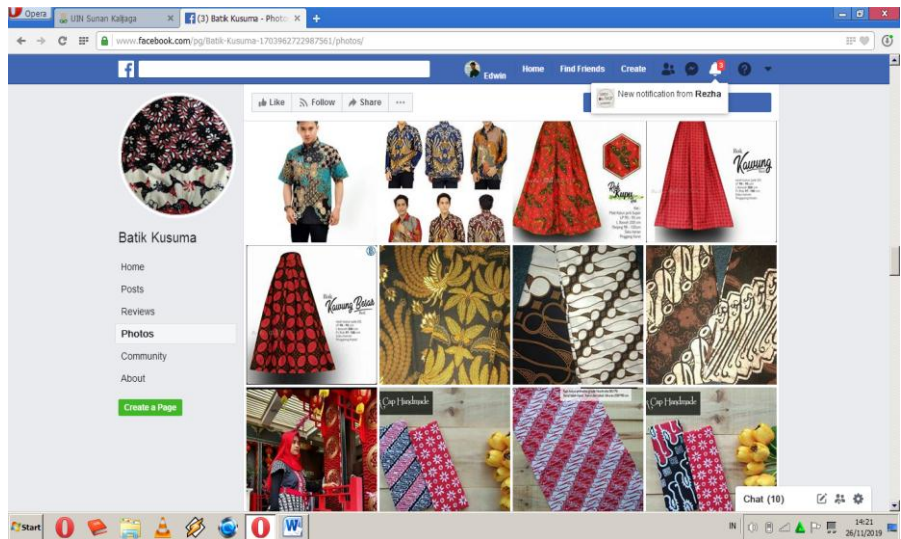
Pada wawancara ke 2 saat peneliti sedang datang subjek sedang sibuk mengemas barang konsumen dan menunggu penjemputan dari pihak ekspedisi. Peneliti dipersilahkan masuk dan disambut dengan ramah. Karena tanggung untuk menyelesaikan pengemasan, peneliti diminta menunggu sebentar. Saya kurang lebih menunggu sekitar 10 menit. Setelah selesai mengemas paket, T segera menemui peneliti. T juga tidak lupa memberikan jamuan makanan ringan kepada peneliti. Kami memulai wawancara sekitar pukul 10.00 selama kurang lebih 20 menit.

Jawaban yang diberikan t cukup meyakinkan. Y menjelaskan secara singkat dan jelas apa saja yang ditanyakan oleh peneliti. ekspresi subjek juga cenderung datar.

## Lampiran 5.5

### Dokumentasi Usaha Subjek T





# CURRICULUM VITAE



## IDENTITAS

NAMA : MUHAMMAD EDWIN SATRIATAMA  
 TEMPAT, TGL LAHIR : WONOSOBO, 9 AGUSTUS 1994  
 ALAMAT : KRAKAL SANTREN 05/O2,  
 KARANGLUHUR, KERTEK, WONOSOBO

HOBBY; - OTAK-ATIK ELEKTRONIK  
 - DESAIN GRAFIS  
 - MEMBACA KORAN  
 - WISATA KULINER

## RIWAYAT PENDIDIKAN

SD 2 KARANG LUHUR, KERTEK Thn. 2001-2007 \_\_\_\_\_  
 SMP N 1 KERTEK Thn. 2007-2010 \_\_\_\_\_  
 SMA N 2 WONOSOBO Thn. 2010-2013 \_\_\_\_\_  
 UIN SUNAN KALIJAGA (JURUSAN PSIKOLOGI)  
 2013-2020 \_\_\_\_\_

## RIWAYAT ORGANISASI

\_\_\_\_\_ ANGGOTA IKATAN PELAJAR MUHAMMADIYAH (IPM) \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ KERTEK THN 2010 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ STAFF HRD EXACT UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ PERIODE 2016-2017 \_\_\_\_\_