

LAMPIRAN



Lampiran 1

**Analisis Motivasi Berwirausaha Pemilik RM. Sop Ayam Pecok
Pak Kenthung Semarang**

A. Biodata Responden :

1. Nama :
2. Jenis kelamin :
3. Umur :
4. Lama bekerja :

B. Pertanyaan :

Beri tanda cek (v) pada jawaban yang paling sesuai dengan kondisi responden masing-masing.

Keterangan pilihan jawaban :

- SS : Sangat Setuju
 S : Setuju
 N : Netral
 TS : Tidak Setuju
 STS : Sangat Tidak Setuju

No	Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
Kebutuhan akan Prestasi (<i>Need for Achievement</i>)						
1.	Pemilik usaha selalu berusaha maksimal untuk mencapai tujuan. Berikan contoh dan jelaskan!					
2.	Pemilik usaha selalu berfokus pada kesuksesan.					

	Berikan contoh dan jelaskan!					
3.	Pemilik berani mengambil resiko.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
Kebutuhan akan Afiliasi (Need for Affiliation)						
4.	Pemilik usaha selalu memelihara hubungan baik dengan karyawan dan konsumen.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
5.	Pemilik usaha selalu membangun hubungan baik secara pribadi dengan orang lain.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
6.	Pemilik usaha melakukan kerjasama dengan orang lain dalam kelompok.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
Kebutuhan akan Kekuasaan (Need for Power)						
7.	Pemilik usaha memiliki keinginan untuk mengontrol/mengatur karyawannya.					

	Berikan contoh dan jelaskan!				
8.	Pemilik usaha selalu ingin mempengaruhi orang lain agar mengikuti caranya.				
	Berikan contoh dan jelaskan!				
9.	Pemilik usaha selalu memiliki tanggung jawab terhadap peningkatan kinerja.				
	Berikan contoh dan jelaskan!				

---terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya---



Kuesioner kepada Pemilik Usaha
RM. Sop Ayam Pecok Pak Kenthung Semarang

No	Pertanyaan	Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
Kebutuhan akan Prestasi (<i>Need for Achievement</i>)						
1.	Saya selalu berusaha maksimal untuk mencapai tujuan.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
2.	Saya selalu berfokus pada kesuksesan.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
3.	Saya berani menerima resiko.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
Kebutuhan akan Afiliasi (<i>Need for Affiliation</i>)						
4.	Saya selalu memelihara hubungan baik dengan karyawan dan konsumen.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
5.	Saya selalu membangun hubungan baik secara pribadi dengan orang lain.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					

6.	Saya selalu bekerjasama dengan orang lain dalam kelompok.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
Kebutuhan akan Kekuasaan (<i>Need for Power</i>)						
7.	Saya memiliki keinginan untuk mengontrol/mengatur karyawan.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
8.	Saya selalu ingin mempengaruhi orang lain agar mengikuti cara saya.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					
9.	Saya selalu memiliki tanggung jawab terhadap peningkatan kinerja.					
	Berikan contoh dan jelaskan!					

Lampiran 2

Identitas dan Tanggapan Responden

Identitas Responden					Kebutuhan akan Prestasi (Needs for Achievement)			Kebutuhan akan Afiliasi (Needs for Affiliation)			Kebutuhan akan Kekuasaan (Needs for Power)		
No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Lama Bekerja	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1	Hardiman (P)	L	43		S	S	S	S	S	S	N	S	S
2	Rohmad (K1)	L	18	1 th	S	S	S	S	SS	S	S	S	S
3	Heru (K2)	L	20	1 th	S	S	SS	S	S	S	S	S	SS
4	Ismail (K3)	L	20	2 th	S	S	S	S	S	S	S	S	S
5	Joko (K4)	L	22	1 th	SS	S	S	SS	S	S	S	S	S
6	Subiyanto (K5)	L	25	2 th	S	S	S	S	S	S	S	S	S
7	Dedi (K6)	L	26	1 th	S	S	S	SS	SS	S	S	SS	SS

Lampiran 3

Tanggapan dan Jawaban Responden

Variabel : Kebutuhan akan Prestasi (*Needs for Achievement*)

No	Kuesioner	P	K 1	K 2	K 3	K 4	K 5	K 6
1	KP 1	S → Target omzet, evaluasi proyeksi dan realisasi pencapaian target omzet	S → Pemilik memperhatikan dan berorientasi terhadap kepuasan pelanggan	S → Pemilik usaha mengedepankan pelayanan dan kualitas rasa agar pelanggan tidak kecewa	S → Pemilik memperhatikan karyawan, kualitas pelayanan dan kenyamanan pelanggan	S → Pemilik usaha selalu menjaga kualitas cita rasa produk yang dipasarkan	S → Setiap outlet diberikan target omzet, pemilik memperhatikan kepuasan pelanggan, pemilik memberikan perhatian kepada semua outlet	S → Pemilik memperhatikan kualitas pelayanan dan kenyamanan pelanggan
2	KP 2	S → Inovasi	S → Pemilik memberikan	S → Pemilik usaha cermat	S → Karyawan	S → Pemilik usaha	S → Pemilik selalu	S → Karyawan

		<p>Produk → membarui – Meningkatkan kualitas pelayanan → <i>Service Excellent</i></p>	<p>motivasi kepada karyawan untuk selalu belajar dan belajar agar kemampuan SDM selalu tumbuh dan berkembang</p>	<p>dan teliti dalam bidang apapun (keuangan, pembelanjaan dan semua yang berhubungan dengan administrasi)</p>	<p>yang berprestasi diberikan penghargaan baik itu finansial dan <i>benefit</i></p>	<p>menganjurkan kepada semua karyawan untuk menjaga nama baik perusahaan</p>	<p>mendorong karyawan berprestasi, memperhatikan kualitas SDM, memberikan motivasi kepada setiap karyawan</p>	<p>yang berprestasi diberi penghargaan (<i>reward</i>), baik itu finansial maupun non financial</p>
3	KP 3	<p>S → Membuka <i>outlet</i> baru, meskipun berdekatan dengan pesaing yang memiliki</p>	<p>S → Pemilik selalu berusaha mengembangkan outlet baru di dalam maupun di luar Kota Semarang</p>	<p>SS → Terkadang pemilik usaha harus berani menambah modal ketika warung/perabotan usaha harus mewajibkan diganti/diperbah</p>	<p>S → Pemilik tidak segan untuk memberikan peringatan keras kepada karyawan yang salah</p>	<p>S → Seperti Contoh: Makanan yang sudah tidak layak dijual (<i>expaid</i>) harus dibuang</p>	<p>S → Pemilik usaha selalu berusaha membuka outlet baru</p>	<p>S → Pemilik melakukan inovasi produk makanan: – Menu baru – <i>Interior</i> baru</p>

		<i>brand</i> sudah cukup bagus		arui		dan selalu menjual produk segar		
--	--	---	--	------	--	--	--	--



Tanggapan dan Jawaban Responden

Variabel : Kebutuhan akan Afiliasi (*Needs for Affiliation*)

No	Kuesioner	P	K 1	K 2	K 3	K 4	K 5	K 6
1	KA 1	<p>S → Agar karyawan merasa menjadi bagian dari usaha saya sehingga menjadi <i>team work</i> yang solid dan konsumen akan setia serta merekomendasikan <i>brand</i> saya</p>	<p>S → Pemilik mengajarkan karyawan untuk memberikan perhatian khusus dengan pelanggan yang setia</p>	<p>S → Pemilik usaha melakukan pendapatan kepada tiap karyawan demi untuk menjaga kenyamanan karyawan</p>	<p>S → Pemilik memperhatikan apabila karyawan minta pinjaman</p>	<p>SS → Pemilik usaha mengurangi sedikit tembok (perbedaan status sosial) untuk lebih sering bercanda dengan karyawan dan tidak ada salahnya sesekali menerima <i>order</i>/memberikan pesanan</p>	<p>S → Selalu mengajak komunikasi dua arah dengan karyawan, memelihara rasa kekeluargaan, <i>gathering</i> karyawan</p>	<p>SS → Pemilik usaha mengajak berkomunikasi dua arah dengan karyawan, memelihara rasa kekeluargaan, mengadakan <i>refreshing</i> (<i>tour</i> bersama)</p>

						(turun ke lapangan)		
2	KA 2	S → Orang lain mengenal <i>product</i> saya lebih <i>detail</i> dan juga mengenal lebih jauh tentang pribadi saya	SS → Sering mengadakan kegiatan sosial, sering mengikuti <i>forum</i> komunitas sesama pelaku usaha	S → Pemilik usaha sering berinteraksi dengan (tukang parkir, warung sebelah, atau tetangga lainnya) yang berada disebelah tempat usaha	S → Sering mengadakan kegiatan sosial	S → Pemilik usaha membangun suasana akrab tetangga (warung sebelah)	S → Pemilik usaha sering mengajak makan bersama, kegiatan sosial	SS → Pemilik usaha sering mengikuti seminar yang diadakan untuk sesama pelaku usaha di bidang kuliner
3	KA 3	S → Semua	S →	S → Pemilik	S →	S → Pemilik	S → Pemilik	S →

		pekerjaan/beban akan menjadi lebih ringan, apabila tercipta kerjasama yang baik dalam <i>team</i>	Mengadakan program-program untuk mendorong penjualan	usaha bekerjasama dengan pihak lain untuk mendorong penjualan	Memberikan promosi dan diskon kepada rekan bisnis	usaha menawarkan kerjasama investasi atau membuka <i>franchise</i>	usaha menawarkan untuk berinvestasi dan membuka <i>franchise</i> kepada karyawan	Menawarkan <i>franchise</i> kepada orang lain untuk mengembangkan usahanya
--	--	---	--	---	---	--	--	--



Tanggapan dan Jawaban Responden

Variabel : Kebutuhan akan Kekuasaan (*Needs for Power*)

No	Kuesioner	P	K 1	K 2	K 3	K 4	K 5	K 6
1	KA 1	N → Mengontrol itu harus agar kualitas terjaga, tetapi jika mengatur secara berlebihan akan membuat karyawan terkekang	S → Setiap <i>outlet</i> harus membuat laporan kegiatan dan laporan hasil penjualan	S → Sering datang ke warung untuk mengontrol karyawan, bagaimana kinerja mereka, mengatur karyawan sesuai dengan aturan yang berlaku	S → Mengadakan <i>stock of name</i> bahan baku setiap akhir bulan	S → Pemilik usaha sering mengadakan <i>breafing</i> dengan tujuan menyampaikan visi dan misinya ataupun member arahan	S → Setiap <i>outlet</i> membuat laporan kegiatan penjualan, pembagian tugas untuk setiap karyawan	S → Pemilik usaha rajin mengecek produk, kualitas produk dan kondisi warung
2	KA 2	S → Tugas utama <i>leadership</i> adalah bila	S → Karyawan diajarkan memiliki	S → Tegas namun bijaksana agar karyawan menaati dan	S → Mengadakan bimbingan dan	S → Membuat peraturan yang wajib di laksanakan	S → Memberikan pelatihan, <i>how to</i>	SS → Pemilik usaha memberikan pelatihan,

		mempengaruhi orang lain untuk bisa melakukan sesuatu yang kita harapkan	rasa <i>finding the better way everyday</i>	menerima dengan enak hati	penyuluhan kepada karyawan, agar karyawan bisa menjalankan prosedur yang sudah ditetapkan	oleh semua karyawan	<i>serve the customer better</i>	bimbingan dan penyuluhan kepada karyawan agar kinerja karyawan semakin baik
3	KA 3	S → Kepribadian seseorang bertanggung jawab merupakan satu kunci kesuksesan	S → Mengaudit laporan keuangan secara periodik	SS → Pemilik usaha sesekali mengadakan lomba/sayembara bagi siapa saja karyawan teladan akan diberikan bonus (terutama masalah	S → Melakukan control pada operasional kegiatan usaha	S → Menegur setiap karyawan ketika mereka berbuat kesalahan, namun dengan memberi masukan/solu	S → Audit keuangan secara periodik, contoh: Produktivitas	SS → Pemilik usaha mengadakan <i>audit</i> dari setiap laporan yang masuk, mengevaluasi setiap perkembangan yang ada

				finansial)		si		
--	--	--	--	------------	--	----	--	--

