# LAMPIRAN

**Lampiran 1.**

**Daftar pertanyaan Pemilik**

Nama :

Responden :

1. Variabel : Percaya Diri

   Indikator : keyakinan

   Pertanyaan : Apakah Anda yakin pada kemampuan yang Anda miliki untuk membuat produk dengan jenis baru yang membutuhkan kreatifitas tinggi atau memiliki desain yang rumit ?

   contoh : mau menerima pesanan hiasan dinding atau aksesoris rumah lainnya yang berbahan dasar kayu dan membutuhkan kreatifitas tinggi

   jawab :

Indikator :ketidaktergantungan

Pertanyaan : Dalam menjalankan bisnis *furniture*, apakah Anda memiliki sifat ketidaktergantungan kepada orang lain dalam mengambil keputusan ?

Contoh : tidak bergantung pada orang lain dalam mengambil keputusan usaha

Jawab :

Indikator :individualitas

Pertanyaan : Apakah Anda memiliki kemampuan untuk sebisa mungkin mengorganisasikan dan mengawasi proses produksi usaha mebel MAFASARI *furniture* dengan mandiri dan tidak bergantung pada orang lain ?

Contoh: mampu mengorganisasikan dan mengawasi jalannya usaha mebel dengan mandiri

Jawab :

Indikator : optimisme

Pertanyaan : Apakah Anda optimis bahwa produk yang Anda hasilkan dapat diterima oleh konsumen, karena memiliki kualitas kayu yang baik ?

Contoh : mendapat kepercayaan dari pelanggan bahwa setiap mebel yang Anda hasilkan memiliki kualitas kayu yang kuat dan pelanggan merasa puas dengan hasil produk yang diterima

Jawab :

2. Variabel : berorientaikan tugas dan hasil

Indikator : kebutuhan akan prestasi

Pertanyaan : Apakah Anda mempunyai kebutuhan akan prestasi dalam hal penjualan produk ?

contoh : dengan membuat target untuk usaha Anda

jawab :

Indikator : berorientasi laba

Pertanyaan : Dalam menjalankan bisnis mebel, apakah Anda berpacu pada laba yang Anda peroleh ?

Contoh : laba merupakan tujuan utama dalam aktivitas berbisnis Anda

Jawab :

Indikator : ketekunan dan katabahan

Pertanyaan : Apakah Anda tekun untuk menambah jumlah pelanggan-pelanggan mebel yang baru dan tetap tabah jika usaha tersebut belum membuahkan hasil ?

Contoh : membuat akun media sosial yang mengunggah foto almari, meja, kursi, dan mebel lain yang telah dihasilkan oleh beliau

Jawab :

Indikator :tekad dan kerja keras

Pertanyaan : Apakah Anda memiliki sifat tekad kerja keras dalam aspek produksi ?

Contoh : mau ikut melakukan proses produksi di dalam usaha

Jawab :

Indikator :mempunyai dorongan kuat

Pertanyaan :Apakah Anda memiliki dorongan yang kuat untuk mengambil sebuah keputusan dalam aspek penjualan ?

Contoh : memiliki dorongan yang kuat untuk mengambil keputusan menambah penjualan.

Jawab :

Indikator : energitic

Pertanyaan : Dalam aspek produksi, apakah Anda melakukan segala sesuatu dengan segera ?

Contoh : jika stok kayu semakin sedikit Anda segera men-*supplay.*

Jawab :

Indikator : inisiatif

Pertanyaan : Apakah Anda memiliki watak inisiatif untuk memanfaatkan limbah kayu yang ada dalam usaha Anda ?

contoh : berinisiatif untuk membuat suatu produk dari limbah kayu yang ada, untuk dijual

jawab :

3. Variabel : Pengambil Risiko

Indikator : kemampuan mengambil risiko

Pertanyaan : Dalam menjalankan usha mebel ini, apakah Anda memiliki kemampuan untuk mengambil risiko kerugian waktu yang mungkin terjadi didalam usaha Anda ?

Contoh : apabila terjadi kesalahan saat mengukir motif atau ketidaksesuaian antara model mebel yang telah dibuat dengan model mebel yang diinginkan pelanggan, Anda akan memperbaiki sekalipun hal itu mempunyai risiko kehilangan waktu yang bisa merugikan Anda.

Jawab :

Indikator :suka pada tantangan

Pertanyaan : apakah Anda adalah seseorang yang suka pada tantangan ?

Contoh : menerima tantangan dari pelanggan untuk memberi motif baru pada mebel yang di pesan oleh pelanggan

Jawab :

4. Variabel : kepemimpinan

Indikator : bertingkah laku sebagai pemimpin

Pertanyaan : Apakah Anda dapat bertingkah laku sebagai pemimpin dalam mengawasi dan mengontrol proses produksi di dalam usaha Anda ?

Contoh : Anda mampu mengatur kinerja karyawan untuk menghasilkan mebel yang baik dan sesuai dengan keinginan pemesan.

Jawab :

Indikator : dapat bergaul dengan orang lain

Pertanyaan : apakah Anda adalah orang yang dapat dengan mudah bergaul dengan orang lain agar bisa mengembangkan usaha mebel di aspek pemasaran ?

Contoh : Anda memiliki banyak relasi atau teman

Jawab :

Indikator : menanggapi saran-saran dan kritik

Pertanyaan : Apakah Anda mau menerima kritik dan saran tentang motif mebel yang Anda produksi ?

Contoh : Anda mau menerima kritik dan saran yang diberikan karyawan dan konsumen untuk motif mebel yang diproduksi

Jawab :

5. Variabel :Keorisinilan

Indikator :inovatif dan kreatif

Pertanyaan : apakah Anda mempunyai ide yang kreatif dan inovatif dalam menciptakan suatu produk ?

Contoh : membuat produk multifungsi

Jawab :

Indikator :fleksibel

Pertanyaan : Dalam menjalankan bisnis mebel, apaah Anda merupakan seseorang yang mau menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi yang ada saat ini atau mengikuti perkembangan jaman ?

Contoh : mengikuti perkembangan internet.

Inidikator :punya banyak sumber

Pertanyaan : Apakah Anda adalah seseorang yang memiliki banyak sumber inspirasi motif mebel ?

Contoh : mampu memberi masukan mengenai motif mebel yang unik dan menarik kepada pelanggan melalui gambar-gambar mebel yang didapat baik melalui internet, katalog mebel, atau majalah *furniture*

Jawab :

Indikator : serba bisa

Pertanyaan : Apakah Anda merupakan seorang pengusaha yang serba bisa, terkait dengan proses produksi di dalam usaha MAFASARI *furniture* yang Anda jalankan ?

Contoh : bisa melakukan proses produksi mebel. Misalnya, meja

Jawab :

Indikator : mengetahui banyak

Pertanyaan : apakah Anda memiliki wawasan luas dan mengetahui banyak hal secara umum ? beri penjelasannya

Contoh : Anda adalah seseorang yang mempunyai banyak pengetahuan dan berpengalaman.

Jawab :

6. Variabel : berorientasi ke masa depan

Indikator :pandangan ke depan perseptif

Pertanyaan : Apakah Anda mempunyai pandangan ke depan terkait perkembangan usaha dalam aspek produksi ?

Contoh : memiliki pandangan untuk membeli mesin baru yang lebih canggih

Jawab :

**Lampiran 2.**

**Daftar Pertanyaan Karyawan**

Responden :

Nama :

1. Variabel : Percaya Diri

   Indikator : ketidaktergantungan

   Pertanyaan : Dalam menjalankan bisnis *furniture*, apakah pemilik memiliki sifat ketidaktergantungan kepada orang lain dalam mengambil keputusan ?

   Contoh : tidak bergantung pada orang lain dalam mengambil keputusan usaha.

   Jawab :

   Indikator :individualitas

   Pertanyaan : Apakah pemilik memiliki kemampuan untuk sebisa mungkin mengorganisasikan dan mengawasi jalannya

proses produksi usaha mebel MAFASARI *furniture* dengan mandiri dan tidak bergantung pada orang lain ?

Contoh: mampu mengorganisasikan dan mengawasi jalannya usaha mebel dengan mandiri

Jawab :

2. Variabel : berorientaikan tugas dan hasil

Indikator : Tekat kerja keras

Pertanyaan : Apakah pemilik memiliki sifat tekad kerja keras dalam aspek produksi ?

Contoh : mau ikut melakukan proses produksi di dalam usaha

Jawab :

Indikator : energitic

Pertanyaan : Dalam aspek produksi, apakah pemilik melakukan segala sesuatu dengan segera ?

Contoh : jika stok kayu semakin sedikit pemilik segera men-*supplay.*

Jawab :

Indikator : inisiatif

Pertanyaan : Apakah pemilik memiliki watak inisiatif untuk memanfaatkan limbah kayu yang ada dalam usaha ?

contoh : berinisiatif untuk membuat suatu produk dari limbah kayu yang ada, untuk dijual.

jawab :

3. Variabel : Pengambil Risiko

Indikator : suka pada tantangan

Pertanyaan : apakah pemilik adalah seseorang yang suka pada tantangan ?

Contoh : menerima tantangan dari pelanggan untuk memberi motif baru pada mebel yang di pesan oleh pelanggan

Jawab :

4. Variabel : kepemimpinan

Indikator :bertingkah laku sebagai pemimpin

Pertanyaan : Apakah pemilik dapat bertingkah laku sebagai pemimpin dalam mengawasi dan mengontrol proses produksi di dalam usaha MAFASARI *furniture* ?

Contoh : pemilik mampu mengatur kinerja karyawan untuk menghasilkan mebel yang baik dan sesuai dengan keinginan pemesan.

Jawab :

Indikator : Dapat bergaul dengan orang lain ?

Pertanyaan : apakah pemilik adalah orang yang dapat dengan mudah bergaul dengan orang lain agar bisa mengembangkan usaha mebel di aspek pemasaran ?

Contoh : beliau memiliki banyak relasi atau teman

Jawab :

Indikator :menanggapi saran-saran dan kritik

Pertanyaan : Apakah pemilik mau menerima kritik dan saran tentang motif mebel yang di produksi ?

Contoh : pemilik mau menerima kritik dan saran yang diberikan karyawan dan konsumen untuk motif mebel yang diproduksi

Jawab :

5. Variabel :Keorisinilan

Indikator :punya banyak sumber

Pertanyaan : Apakah pemilik adalah seseorang yang memiliki banyak sumber inspirasi motif mebel ?

Contoh : mampu memberi masukan mengenai motif mebel yang unik dan menarik kepada pelanggan melalui gambar-gambar mebel yang didapat baik melalui internet, katalog mebel, atau majalah *furniture*

Jawab :

Indikator :serba bisa

Pertanyaan : Apakah pemilik merupakan seorang pengusaha yang serba bisa, terkait dengan proses produksi di dalam usaha MAFASARI *furniture* yang di jalankan oleh pemilik ?

Contoh : bisa melakukan proses produksi mebel. Misalnya, meja

Jawab :

Inidikator :mengetahui banyak

Pertanyaan : apakah pemilik memiliki wawasan luas dan mengetahui banyak hal secara umum ? beri penjelasannya

Contoh : pemilik adalah seseorang yang mempunyai banyak pengetahuan dan berpengalaman

Jawab :

6. Variabel : berorientasi ke masa depan

Indikator :pandangan ke depan perseptif

Pertanyaan : Apakah pemilik mempunyai pandangan ke depan terkait perkembangan usaha dalam aspek produksi ?

Contoh : memiliki pandangan untuk membeli mesin baru yang lebih canggih

Jawab :

**Lampiran 3.**

# Tabel Jawaban Responden (Pemilik)

| Pertanyaan | Pemilik | Kesimpulan |
|---|---|---|
| **7. Percaya Diri**<br>e. Keyakinan<br>1. Apakah Anda yakin pada kemampuan yang Anda miliki untuk membuat produk dengan jenis baru yang membutuhkan kreatifitas tinggi atau memiliki desain yang rumit ? | Iya. Saya yakin pada kemampuan saya untuk membuat produk jenis baru yang membutuhkan kreatifitas tinggi atau memiliki desain yang rumit. Contoh : pada saat ada pelanggan memesan penyekat ruangan dengan motif yang belum pernah saya buat (kupu-kupu) saya mau menerima pesanan tersebut karena saya yakin bahwa saya mampu. | Pemilik MAFASARI *furniture* mempunyai jiwa kewirausahaan yang sesuai dengan teori Meredith. |
| f. Ketidaktergan-tungan<br>2. Dalam menjalankan bisnis *furniture*, apakah Anda memiliki sifat ketidaktergantungan kepada orang lain dalam mengambil keputusan ? | Ya. Saya tidak bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan. Contoh : saat pelanggan meminta pengurangan harga untuk produk yang di pesan kepada saya, saya tidak bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan tentang pengurangan harga tersebut. | Pemilik mempunyai sifat ketidatergantungan kepada orang lain dalam mengambil keputusan usaha, sehingga dapat dikatakan sesuai dengan teori Meredith. |
| g. Individualitas<br>3. Apakah Anda memiliki kemampuan untuk sebisa mungkin mengorganisasikan dan mengawasi proses produksi usaha mebel MAFASARI *furniture* dengan mandiri dan tidak bergantung pada orang lain ? | Iya, saya memiliki kemampuan untuk sebisa mungkin mengorganisasikan dan mengawasi jalannya usaha mebel MAFASARI *furniture* dengan mandiri dan tidak bergantung pada orang lain. contoh : saat proses produksi sedang berlangsung, saya sering berada dilokasi kerja karyawan untuk melakukan pengawasan kepada setiap karyawan. Saya melihat dan menilai setiap cara kerja mereka dengan tidak bergantung kepada orang lain (saya tidak mengambil karyawan baru sebagai mandor) | Pemilik adalah seseorang yang mampu mengawasi dan mengorganisasikan usaha dengan mandiri sehingga dapat disimpulkan memiliki jiwa kewirausahaan yang sesuai dengan teori Merdith. |

| | | |
|---|---|---|
| h. Optimisme<br><br>4. Apakah Anda optimis bahwa produk yang Anda hasilkan dapat diterima oleh konsumen, karena memiliki kuals kayu yang baik ? | Iya, saya optimis. Contoh : ketika produk yang di pesan telah sampai ditangan pelanggan, mereka sangat sering memuji kualitas dan model mebel. Mereka mengaku puas dengan hasil yang didapatkan, dan mereka mengagumi kualitas kayu yang kuat, karena kebanyakan produk di MAFASARI *furniture* menggunakan kayu jenis jati yang terkenal kuat. Hal ini membuat saya optimis bahwa produk saya akan diterima oleh konsumen karena memiliki kualitas yang baik. Selain itu, ketika pesanan sedang sepi, saya membuat suatu produk (meja, kursi, ranjang tidur, dll) dari kayu jati, karena saya optimis bahwa produk tersebut akan diterima oleh konsumen, karena memiliki kualitas kayu yang kuat. | Pemilik MAFASARI *furniture* memiliki sifat optimis untuk produk yang dihasilkan, sehingga dapat dikatakan sama dengan teori Meredith. |
| **8. Berorientasikan tugas dan hasil.**<br><br>h. Kebutuhan akan prestasi<br><br>5. Apakah Anda mempunyai kebutuhan akan prestasi dalam hal penjualan produk ? | Iya saya memiliki kebutuhan akan prestasi dalam hal penjualan produk. Contoh : setiap tahun saya selalu membuat target penjualan yang harus terpenuhi dan selalu ada peningkatan target jumlah produk yang terjual, misalnya tahun kemarin saya berhasil menjual total 200 unit, maka tahun ini saya mentargetkan 250 unit yang harus terjual. | Pemilik mempunyai kebutuhan akan prestasi yang dibuktikan dengan adanya target penjualan yang dibuat oleh pemilik. Hal ini sesuai dengan yang ada didalam teori Meredith. |
| i. Berorientasi laba<br><br>6. Dalam menjalankan bisnis mebel, apakah Anda berpacu pada laba yang Anda peroleh ? | Ya saya berpacu pada laba yang saya peroleh. Contoh : ketika karyawan sedang memproduksi daun pintu yang bukan pesanan, saya meminta untuk ditambahkan motif tulisan Cina pada daun pintu tersebut. Daun pintu yang polos tanpa gambar akan memiliki harga yang lebih murah dari daun pintu yang memiliki motif, sehingga laba yang saya dapatkan juga akan bertambah jumlahnya. | Pemilik adalah seseorang yang berorientasi laba atau berpacu pada laba. Hal ini dapat dikatakan sama dengan teori Meredith mengenai indikator berorientasi laba. |

| | | |
|---|---|---|
| j. Ketekunan dan ketabahan<br><br>7. Apakah Anda tekun untuk menambah jumlah pelanggan-pelanggan mebel yang baru dan tetap tabah jika usaha tersebut belum membuahkan hasil ? | Ya, saya tekun dalam menambah jumlah pelanggan baru dan saya tetap tabah jika upaya tersebut belum membuahkan hasil. Contoh : saya membuat instagram untuk mebel MAFASARI dan saya tekun mengunggah foto-foto mebel hasil produksi MAFASARI *furniture* . hal ini bertujuan agar ada calon pelanggan baru yang tertarik dan akhirnya memesan. Namun jika belum ada pesanan yang datang melalui instagram tersebut, saya tetap tabah dan terus mengunggah foto-foto mebel lain yang lebih menarik. | Pemilik mempunyai ketekunan dan ketabahan untuk menambah jumlah pelanggan didalam usaha MAFASARI *furniture* .hal ini sesuai dengan teori Meredith mengenai ketekunan dan ketabahan dalam usaha. |
| k. Tekad kerja keras<br><br>8. Apakah Anda memiliki sifat tekad kerja keras dalam aspek produksi ? | Ya saya memiliki sifat dan tekad kerja keras dalam aspek produksi. Contoh : ketika terdapat beberapa karyawan yang tidak masuk kerja, saya mau ikut bekerja keras membantu di lapangan dan saya ikut melakukan proses produksi. | Pemilik MAFASARI *furniture* mempunyai tekad kerja kerasa di dalam aspek produksi untuk usaha yang dijalankan. Hal ini sama dengan teori Meredith dalam variabel keorisinilan dengan indikator tekad kerja keras. |
| l. Mempunyai dorongan kuat<br><br>9. Apakah Anda memiliki dorongan yang kuat untuk mengambil sebuah keputusan dalam aspek penjualan ? | Iya saya memiliki dorongan yang kuat untuk mengambil keputusan di dalam aspek penjualan. Misal : ketika ada komplain dari konsumen tentang produk almari yang telah dipesan ( pintu almari tidak dapat tertutup rapat tanpa kunci) saya memiliki dorongan yang kuat untuk bertanggung jawab dan mengambil keputusan untuk memperbaiki kesalahan tersebut. | Pemilik mempunyai dorongan yang kuat untuk mencari inspirasi motif mebel bagi usahanya. Hal ini sesuai dengan teori Meredith mengenai indikator mempunyai dorongan yang kuat. |
| m. Energitic<br><br>10. Dalam aspek produksi, apakah Anda melakukan segala sesuatu dengan segera ? | Iya saya dapat melakukan segala sesuatu dengan segera dalam aspek produksi. Contoh : ketika kayu, lem, paku, engsel pintu, dan bahan baku lain yang diperlukan mempunyai stok yang sedikit, saya segera membeli. | Pemilik MAFASARI *furniture* merupakan seseorang yang energitic. Pemilik dapat melakukan segala sesuatu dengan segera terkait usaha yang dijalankan. Hal ini sama dengan teori Meredith dalam indikator energitic. |
| n. Inisiatif<br><br>11. Apakah Anda memiliki watak inisiatif untuk memanfaatkan limbah kayu yang ada dalam usaha Anda ? | Ya saya memiliki watak inisiatif untuk memanfaatkan limbah kayu yang ada di dalam usaha saya. Contoh : limbah kayu yang ada di dalam usaha saya, saya manfaatkan untuk membuat meja dan kursi. | Pemilik adalah seseorang yang mempunyai inisiatif untuk memanfaatkan limbah kayu yang ada didalam usaha mebel MAFASARI. Hal ini dibuktikan dengan adanya produk meja dan kursi yang pemilik buat dengan berbahan dasar limbah kayu. Hal ini dapat dikatakan sesuai dengan yang ada didalamteori Meredith. |

| | | |
|---|---|---|
| **9. Pengambil risiko**<br><br>c. Kemampuan mengambil risiko<br><br>12. Dalam menjalankan usha mebel ini, apakah Anda memiliki kemampuan untuk mengambil risiko kerugian waktu yang mungkin terjadi didalam usaha Anda ? | Iya saya memiliki kemampuan untuk mengambil risiko kerugian waktu yang ada di dalam usaha saya. Contoh : ketika ada pelanggan yang komplain dan meminta untuk melakukan pergantian di bagian kaca jendela (kaca retak ), saya akan menerima permintaan tersebut walau harus kehilangan waktu yang mungkin bisa merugikan saya. | Pemilik MAFASARI *furniture* memiliki kemampuan untuk mengambil risiko yang ada didalam usahanya, termasuk risiko waktu. Hal ini dapat dikatakan bahwa pemilik emmpunyai jiwa kewirausahaan yang sesuai dengan teori Meredith dalam indikator kemampuan mengambil risiko. |
| d. Suka pada tantangan.<br><br>13. apakah Anda adalah seseorang yang suka pada tantangan ? | Iya, saya adalah seseorang yang suka pada tantangan. Contoh : saat ada pelanggan yang meminta untuk memberi motif naga pada daun pintu yang di pesannya, saya menerima permintaan tersebut walau saya belum pernah menerima motif tersebut, karena saya merasa tertantang. | Pemilik MAFASARI *furniture* adalah seseorang yang suka pada tantangan, yang dibuktikan dengan adanya kemauan pemilik untuk menerima tantangan dari konsumen agar dapat memberi motif naga pada pesanannya. Hal ini dapat dikatakan sesuai dengan yang ada di dalam teori Meredith dalam indikator suka panda tantangan. |
| **10. Kepemimpinan**<br><br>d. Bertingkah laku sebagai pemimpin<br><br>14. Apakah Anda dapat bertingkah laku sebagai pemimpin dalam mengawasi dan mengontrol proses produksi di dalam usaha Anda ? | Iya. Misalnya : ketika proses kerja sedang berlangsung dan terdapat karyawan yang tidak serius bekerja (banyak bercanda hingga mengganggu proses kerja karyawan lain), saya dengan tegas menegurnya. | Pemilik merupakan seserang yang dapat bertingkah laku sebagai seorang pemimpin, hal ini dibuktikan dengan adanya sifat tegas yang pemiliki punyai dalam mengatur kerja karyawan. Hal ini dapat dikatakan sesuai dengan yang ada di dalam teori Meredith dalam variabel kepemimpinan. |
| e. Dapat bergaul dengan orang lain<br><br>15. Apakah Anda adalah orang yang dapat dengan mudah bergaul dengan orang lain agar bisa mengembangkan usaha mebel di aspek pemasaran ? | Ya, saya dapat dengan mudah bergaul dengan orang lain. contoh : saat ada konsumen baru yang datang ke rumah untuk menanyakan tentang harga dan model mebel yang saya jual, seringkali komunikasi tetap berlanjut (menjadi teman), walau proses jual-beli telah berlalu. Hal itu merupakan sebuah bukti bahwa saya dapat dengan mudah bergaul dengan orang lain. | Berdasarkan dari hasil jawaban Pemilik MAFASARI *furniture* mengenai indikator dapat bergaul dengan orang lain, maka dapat disimpulkan bahwa pemilik mempunyai jiwa kewirausahaan yang sesui dengan teori Meredith dalam variabel kepemimpinan dengan indikator dapat bergaul dengan orang lain. |

| | | |
|---|---|---|
| f. Menanggapi saran-saran dan kritik.<br><br>16. Apakah Anda mau menerima kritik dan saran tentang motif mebel yang Anda produksi ? | Iya, saya mau menerima setiap kritik dan saran tentang motif mebel yang saya produksi. Contoh : ketika ada salah satu karyawan memberi saran untuk menambah motif daun-daun pada salah satu meja rias yang saya produksi, saya mau menerimanya. | Pemilik MAFASARI *furniture* mau menanggapi saran-saran dan kritik yang ditujukan untuk usahanya. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya kemauan pemilik untuk menanggapi saran dan kritik yang diberikan karyawan kepada pemilik dalam hal motif mebel, sehinga dapat dikatakan sesuai dengan teori Meredith. |
| **11. Keorisinilan**<br>f. Inovatif dan kreatif<br><br>*17.* apakah Anda mempunyai ide yang kreatif dan inovatif dalam menciptakan suatu produk ? | Ya saya memiliki ide yang kreatif dan inovatif dalam menciptakan produk. Contoh : saya membuat produk ranjang tidur yang memiliki 2 fungsi. Fungsi pertama untuk ranjang seperti biasa, fungsi kedua untuk menyimpan pakaian dan barang-barang lain. hal ini karena di bawah ranjang tidur tersebut, terdapat beberapa laci besar yang bisa digunakan untuk menyimpan sesuatu. | Berdasarkan dari jawaban pemilik, dapat dikatakan bahwa pemilik mempunyai ide yang kreatif dan inovatif di dalam usahanya. Hal ini dibuktikan dengan adanya produk multifungsi yang diciptakan oleh pemilik. Sehingga dapat dikatakan sesuai dengan teori Meredith. |
| g. Fleksibel<br><br>18. Dalam menjalankan bisnis mebel, apaah Anda merupakan seseorang yang mau menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi yang ada saat ini atau mengikuti perkembangan jaman ? | Ya., saya mau menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi saat ini. Contoh : Saya mengikuti perkembangan internet melalui aplikasi-aplikasi yang ada. Misalnnya seperti instagram. | Pemilik adalah seseorang kyang fleksibel dan mau mengikuti perkembangan jaman yang ada saat ini. Hal ini dibuktikan dengan adanya akun instagram yang pemilik punya. Sehingga dapat dikatakan memiliki jiwa yang fleksibel sesuai dengan yang ada didalam teori Meredith. |
| h. Punya banyak sumber<br><br>19. Apakah Anda adalah seseorang yang memiliki banyak sumber inspirasi motif mebel ? | Ya, saya memiliki banyak sumber inspirasi model. Contoh : saya berlangganan majalah "IDEA" dimana didalamnya terdapat inspirasi model mebel saat ini, dan selain itu terdapat banyak katalog *furniture* di dalam rumah saya. Ide tentang motif dan model mebel juga bisa saya temui dibanyak tempat, misalnya restoran, pameran *furniture*, dan televisi. | Pemilik MAFASARI *furniture* punya banyak sumber yang dibuktkan dengan adanya majalah-majalah dan katalog *furniture* yang pemilik punya. Hal ini adalah sesuai dengan teori Meredith. |

| | | |
|---|---|---|
| i. Serba bisa<br><br>20. Apakah Anda merupakan seorang pengusaha yang serba bisa, terkait dengan proses produksi di dalam usaha MAFASARI *furniture* yang Anda jalankan ? | Ya, didalam aspek produksi MAFASARI *furniture* , saya adalah seseorang yang serba bisa. Contoh : ketika libur lebaran sekitar 2 tahun yang lalu, dan saat karyawan-karyawan saya sedang libur, saya mendapat suatu tawaran dari teman lama saya untuk membuat 2 kursi dan 1 meja kayu. Saya menyetujui permintaan tersebut, dan saya melakukannya seorang diri ( jika menunggu karyawan masuk maka akan terlalu lama) Mulai dari proses pemotongan kayu hingga *plitur*. | Pemilik adalah seseorang yang serba bisa. Pemilik bisa melakukan proses produksi yang ada di dalam usahanya. Sehingga dapat dikatakan memiliki jiwa kewirausahaan yang sesuai dengan teori Meredith dalam indikator serba bisa, dimana pemilik serba bisa terkait dengan proses produksi di dalam usahnya. |
| j. Mengetahui banyak<br><br>21. apakah Anda memiliki wawasan luas dan mengetahui banyak hal secara umum ? beri penjelasannya | Ya, saya adalah seseorang yang mengetahui banyak hal tentang umum contoh : ketika ada berita-berita terbaru, saya selalu mengetahui. Misalnya seperti kabar tentang Amnesty pajak | Pemilik MAFASARI *furniture* mengetahui banyak hal secara umum, pemilik mempunyai wawasan ang dapat dikatakan luas. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pemilik mempunyaijiwa kewirausahaan yang sesuai dengan teori Meredith. |
| **12. Berorientasi ke masa depan**<br><br>b. Pandangan ke depan perseptif<br><br>22. Apakah Anda mempunyai pandangan ke depan terkait perkembangan usaha dalam aspek produksi ? | Ya, saya mempunyai pandangan ke depan terkait perkembangan usaha dalam aspek produksi. Contoh : saya ingin membeli mesin *amplas*, sehingga proses untuk meng-*amplas* mebel dapat berjalan lebih cepat. | Pemilik mempunyai pandangan ke depan terkait kemajuan usahanya diaspek produksi. Hal ini dibuktikan dengan adanya rencana pemilik untuk membeli mesin baru yang lebih canggih. Sehingga dapat dikatakan sesuai dengan teori Meredith. |

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

| Pertanyaan | Jawaban | | | | | | | Kesimpulan |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | K 1 | K 2 | K 3 | K 4 | K 5 | K 6 | K 7 | |
| **Variabel : percaya diri**<br><br>**Indikator : ketidaktergantungan.**<br><br>1.Dalam menjalankan bisnis *furniture*, apakah pemilik memiliki sifat ketidaktergantungan kepada orang lain dalam mengambil keputusan ? | Iya.beliau tidak bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan. Contoh : saat ada pelanggan yang meminta pengurangan harga untuk produk yang di pesan, pemilik memberi keputusan mau atau tidak berdasarkan keputusan sendiri, pemilik tidak bergantung kepada orang lain untuk memberi keputusan tersebut. | Pemilik tidak bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan. Contoh : saat ada supplier datang menawarkan kayu (bahan baku), beliau mengambil keputusan tanpa bergantung pada orang lain, untuk menerima atau menolaknya. | Pemilik tidak bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan. Misalnya ketika ada konsumen meminta pengurangan harga, pemilik memberi keputusan tanpa bergantung pada orang lain. | Iya., dalam mengambil keputusan, pemilik tidak bergantung kepada orang lain. contoh : saat supplier kayu datang menawarkan kayu bahan baku, pemilik langsung memberi keputusan untuk membeli atau menolaknya. | Ya, pemilik tidak begantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan. Misalnya : saat ada pembeli yang meminta pengurangan harga, pemilik mengambil keputusan sendiri untuk menerima atau tidak. | Ya. Pemilik tidak bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan. Contoh : saat ada orang yang datang menawarkan kayu bahan baku, pemilik tidak berganutng kepada orang lain dalam mengambil keputusan untuk menerima atau menolaknya. | Pemilik tidak bergantung kepada orang lain dla mengambil keputusan. Contoh : ketika ada pelanggan meminta pengurangan harga, pemilik tidak bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan untuk pengurangan tersebut. | Dari ke-tujuh karyawan tersebut, seluruhnya mengatakan bahwa pemilik tidak bergantung kepada orang lain dalam mengambil keputusan terkait usaha. hal ini berarti bahwa pemilik mempunyai jiwa kewirausahaan yang sesuai dengan teori Meredith dalam indikator ketidaktergantungan. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Indikator : individualitas**<br><br>2. Apakah pemilik memiliki kemampuan untuk sebisa mungkin mengorganisasikan dan mengawasi jalannya proses produksi mebel MAFASARI *furniture* dengan mandiri dan tidak bergantung pada orang lain ? | Iya. Contoh : saat proses produksi sedang berlangsung, pemilik selalu mengawasi setiap cara kerja karyawan dengan mandiri dan bahkan tanpa bantuan mandor. | Iya. Pemilik mempunyai kemampuan untuk sebisa mungkin mengorganisasikan dan mengawasi jalannya proses produksi dengan mandiri. Contoh : pemilik sering berada di lokasi kerja karyawan untuk mengawasi cara kerja kami. | Ya, pemilik mampu mengorganisasikan dan mengawasi jalannya usaha dengan mandiri. Contoh : pemilik seringkali mengawasi dan menilai cara kerja kami saat proses produksi sedang berlangsung. Hal ini selalu dilakukannya dengan mandiri, bahkan tanpa bantuan mandor. | Ya. Misalnya : ketika karyawan sedang bekerja, pemilki mengawasi cara kerja dari masing-masing karyawan, dengan sendiri tanpa bantuan orang lain. | Iya. Contoh : saat proses produksi sedang berlangsung, pemilik mengawasi jalannya proses tersebut dengan mandiri tanpa adanya mandor. | Iya. Contoh : pemilik tidak merngambil karyawan baru sebagai mandor, pemilik lebih memilih mengawasi jalannya proses produksi dengan mandiri. | Iya. Contoh : saat proses produksi sedang berlangsung, seringkali pemilik datang ke lokasi kerja karyawan untuk sekedar melakukan pengawasan, dan pemilik melakukannya tanpa bantuan orang lain. | Dari jawaban responden karyawan MAFASARI *furniture*, seluruh karyawan mengatakan bahwa pemilik memiliki sikap individualitas yang berarti pemilik mampu bekerja sendiri dan mandiri. |

# Lampiran 4

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variabel : berorientasikan tugas dan hasil**<br><br>**Indikator : tekad kerja keras**<br><br>**3.** Apakah pemilik memiliki sifat tekad kerja keras dalam aspek produksi ? | Ya pemilik memiliki sifat kerja keras dalam hal produksi. Contoh : saat pesanan sedang menumpuk, pemilik mau turun ke lapangan untuk membantu. | Iya. Contoh : ketika ada karyawan yang tidak masuk dan saat itu sedang ada banyak pesanan, pemilik mau membantu proses produksi. | Iya pemilik memiliki sifat tekad kerja keras dalam hal produksi. Contoh : saat sedang ada banyak pesanan, pemilik mau ikut membantu proses produksi. | Iya. Contoh : Ketika karyawan lembur pemilik ikut membantu dan mengawasi. | Iya, pemilik memiliki sifat kerja keras dalam hal produksi. Misalnya : saat pesanan sedang menumpuk dan mengharuskan karyawan untuk lembur, maka pemilik ikut membantu. | Ya. Contoh : saat sedang banyak pesanan di dalam usaha, pemilik mau ikut bekerja keras membantu karyawan agar proses produksi dapat dilakukan dengan lebih cepat. | Iya. Pemilik mempunyai tekad kerja keras dalam hal produksi. Contoh : pemilik ikut membantu karyawan saat pesanan sedang menumpuk. | Ke-tujuh karyawan mengatakan bahwa pemilik mempunyai sikap tekad kerja kerasa dalam aspek produksi. Hal ini berarti pemilik mempunyai jiwa kewirausahaan yang sesuai dengan teori Meredith dalam indikator tekad kerja keras. |

**Tabel**

**Jawaban Responden (Karyawan)**

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Indikator : energitic**<br><br>**4**. Dalam aspek produksi, apakah pemilik melakukan segala sesuatu dengan segera ? | Ya. Contoh : saat bahan baku seperti lem dan paku mempunya i stok yang tinggal sedikit, pemilik segera membeli. | Ya, pemilik melakukan segala sesuatu dengan segera. Contoh: saat ada mesin yang rusak, pemilik segera membawany a ke tukang reparasi. | Iya. Contoh : ketika kayu yang merupakan bahan baku utama dalam usaha ini mulai mempunya i stok yang menipis, pemilik segera ke luar kota untuk membeli dan bahan baku tersebut. | Iya. Contoh : Ketika penggaris pengukur untuk kayu yang saya gunakan patah, pemilik segera membelika n yang baru. | Ya, pemilik melakukan segala sesuatu dengan segera. Contoh : saat mesin produksi mengalami kerusakan yang fatal dan tiadk dapat digunakan lagi, pemilik segera membeli yang baru. | Iya. Contoh : ketika engsel dan *gagang* pintu memiliki stok yang sedikit, pemilik segera membeli. | Ya. Ketika ada mesin produksi rusak, pemilik dengan cekatan membelika n mesin baru atau segera membawa ke tempat reparasi sehingga proses produksi tidak terhenti. | Ke-tujuh orang karyawan mengatakan bahwa pemilik adalah seseorangyang melakukan segala seuatu dengan segera. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Indikator : inisiatif**<br><br>5.Apakah pemilik memiliki watak inisiatif untuk memanfaatkan limbah kayu yang ada dalam usaha ? | Iya. Pemilik memiliki inisiatif untuk memanfaatkan limbah kayu yang ada. contoh : Jika ada *kawul* (serpihan kayu setelah di pasak) beliau menjual kembali sehingga kawul tersebut tidak terbuang sia-sia | Ya. pemilik mempunyai watak inisiatif untuk memanfaatkan limbah yang ada. Contoh : limbah kayu yang ada, pemilik jadikan sebagai bahan membuat meja dan kursi. | Iya. Contoh : pemilik membuat meja dan kursi yang berbahan dasar kayu limbah. | Iya. Contoh : Kayu limbah yang sangat kecil ukurannya, bisanya dijual kembali untuk dijadikan kayu bakar | Iya. Contoh : Pemilik mempunyai inisiatif untuk memanfaatkan kayu limbah yang ada di usahanya, yaitu dengan mengubahnya menjadi meja dan kursi. | Iya. Contoh : limbah kayu yang ada, tidak dibuang oleh pemilik, namun dijualnya kembali, sehingga tidak terbuang sia-sia. | Iya. Contoh : pemilik mempunyai inisiatif untuk membuat meja dan kursi dari limbah kayu yang ada. | Ke-tujuh orang karyawan seluruhnya mengatakan bahwa pemilik adalah seseorang yang memiliki inisiatif |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variabel : pengambil risiko**<br><br>**Indikator : suka pada tantangan**<br>6. apakah pemilik adalah seseorang yang suka pada tantangan ? | Iya. Contoh : pemilik tertantang untuk menciptakan produk baru berbahan dasar kayu, walaupun sebenarnya belum ada kepastian siapa yang akan membeli | Iya, pemilik adalah seseorang yang suka pada tantangan. Contoh : saat ada pelanggan meminta untuk diberi motif naga yang belum pernah dibuatnya, pemilik mau menerima, karena hal itu merupakan sebuah tantangan bagi pemilik | Iya, pemilik adalah seseorang yang suka pada tantangan. Contoh : saat ada konsumen yang memesan motif naga, pemilik tetap menerimanya walupun sebelumnya belum pernah dibuat. | Iya. Contoh : Ketika pelanggan meminta produk daun pintu yang dipesannya diberi tambahan ukiran tulisan Arab yang belum pernah dibuat sebelumnya, beliau tertantang untuk menerima. | Iya. Contoh : saat ada pelanggan memesan wadah lampu tidur yang sebenarnya belum pernah dibuat, pemilik tertantangan dan menerimanya. | Iya, pemilik adalah seseorang yang suka pada tantangan. Contoh : ketika ada pelanggan meminta motif bunga mawar yang belum pernah dibuat, pemilik mau menerimanya, karena pemilik merasa tertantang | Iya. Contoh : Ketika pemilik sedang sepi pesanan, pemilik mencari inspirasi model lewat katalog dan tertantang untuk membuat produk dengan motif yang menurut pemilik menarik. | Seluruh karyawan memberi jawaban bahwa pemilik adalah seseorang yang suka pada tantangan. Sehingga dapat dikatakan sesuai dengan indikator suka pada tantangan |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variabel : kepemimpinan**<br><br>**Indikator : bertingkah laku sebagai pemimpin**<br>7. Apakah pemilik dapat bertingkah laku sebagai pemimpin dalam mengawasi dan mengontrol proses produksi di dalam usaha MAFASARI *furniture* ? | Iya pemilik dapat bertingkah laku sebagai pemimpin. Contoh : saat proses kerja sedang berlangsung, pemilik melihat ada karyawan yang melakukan kesalahan dalam pemotongan ukuran kayu. Pemilik segera mengingatkannya. | Iya. Pemilik dapat bertingkah laku sebagai pemimpin. Contoh : ketika saat proses produksi sedng berlangsung dan ada karyawan yang terlalu banyak bercanda, pemilik tidak segan-segan untuk menegurnya | Ya. Contoh : saat ada karyawan yang bekerja dengan lamban, pemilik menegurnya agar bekerja dengan lebih cepat dan bersemangat | Iya pemilik dapat bertingkah laku sebagai pemimpin dalam mengawasi dan mengontrol kerja karyawan. Contoh : saat jam istirahat telah usai, dan masih terlihat ada karyawan yang masih santai, pemilik menegurnya dengan tegas. | Ya pemilik ada seseorang yang tegas, sehingga bisa dikatakan dapat bertingkah laku sebagai pemimpin. Contoh : ketika ada karyawan yang bekerja dengan lamban, pemilik dengan tegas menegurnya. | Ya. Contoh : saat proses produksi sedang berlangsung dan pemilik melihat karyawan tidak melakukan pekerjaan dengan segera, beliau menegurnya | Iya, pemilik dapat bertingkah laku sebagai pemimpin. Contoh : beliau menegur karyawan yang tidak serius dalam bekerja (terlalu banyak mengobrol dan bercanda) | Dalam indikator bertingkah laku sebagai pemimpin ini, ada 7 orang karyawan yang mengatakan bahwa pemilik adalah seseorang yang dapat bertingkah laku sebagai pemimpin. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Indikator : dapat bergaul dengan orang lain**<br>**8.** apakah pemilik adalah orang yang dapat dengan mudah bergaul dengan orang lain agar bisa mengembangkan usaha mebel di aspek pemasaran ? | Ya. Contoh : sering terlihat ada pembeli atau calon pembeli datang untuk melihat dan membeli mebel, dan akhirnya ngobrol sampai lama dan terlihat sangat akrab. | Ya. Contoh : Pemilik sering pergi ke luar kota untuk urusan kerja, yang menurut saya hal itu menandakan bahwa pemilik mempunyai banyak relasi hingga ke luar kota dan hal itu adalah sebuah contoh bahwa pemilik dapat bergaul dengan orang lain. | Iya. Contoh : sering ada tamu yang datang berkunjung ke rumah pemilik, dan mereka terlihat mengobrol hingga berjam-jam. Menurut saya itu adalah bukti bahwa pemilik mudah bergaul dengan orang lain. | Ya pemilik adalah seseorang yang dapat bergaul dengan orang lain. contoh : ketika ada konsumen baru yang datang ke rumah, seringkali menjadi teman baru pemilik karena komunikasi yang terus berlanjut. | Iya. Contoh : saat teman pemilik datang dengan mengajak temannya yang lain, pemilik terlihat dapat bergaul akrab dengan orang tersebut, walau sebelumnya belum saling kenal. | Iya, pemilik dapat bergaul dengan orang lain. contoh : pada saat awal saya bekerja, pemilik sering mengajak ngobrol saya, seolah-olah kami telah lama saling mengenal. | Iya.. contoh : ada banyak konsumen yang membeli produk MAFASARI *furniture* dan pada akhirnya menjadi teman atau bahkan rekan kerja pemilik. | Seluruh karyawan menjawab bahwa pemilik adalah seseorang yang mudah bergaul dengan orang lain. |
| **Indikator : menanggapi saran-saran dan kritik**<br><br>**9.** Apakah pemilik mau menerima | Iya, pemilik mau menerima kritik dan saran tentang motif mebel | Iya. Contoh : saat saya memberi masukan tentang pengurangan jumlah motif hati pada produk | Ya. Contoh : Saat pelanggan memberi kritik, beliau menerimanya dan | Iya. Contoh : saat Saya memberi saran untuk mebel yang dipercayak | Iya. Contoh : saat saya memberi kritik dan saran untuk menghilangkan motif | Iya. Contoh : ketika ada pelanggan yang memberi kritik tentang motif | Iya. Contoh : saat saya memberi saran untuk motif mebel yang | Dari ke-tujuh orang karyawan MAFASARI *furniture* tersebut, seluruhnya mengatakan bahwa pemilik adalah seseorang yang mau menerima kritik dan saran tentang motif mebel. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| kritik dan saran tentang motif mebel yang di produksi ? | yang ada di usahanya. Contoh : ketika ada masukan dari saya untuk memberi motif garis-garis pada meja yang saya buat, pemilik mau menerima | almari, pemilik mau menerimanya. | bahkan melakukannya dengan segera. | an untuk saya buat, pemilik mau menerimanya | ukir pada pesanan meja rias (menurut saya terlihat terlalu 'ramai') pemilik mau menerima saran tersebut. | bunga pada kaki-kaki meja yang di pesannya (motif kurang rapih) pemilik mau menerima kritik tersebut dan memperbaiki pada saat ada pesanan yang serupa. | diproduksi, pemilik mau menerimanya. | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variabel : keorisinilan**<br><br>**Indikator : punya banyak sumber**<br><br>**10.** Apakah pemilik adalah seseorang yang memiliki banyak sumber inspirasi motif mebel ? | Iya. Contoh : ketika ada pelanggan datang, Pemilik selalu memberi banyak pilihan melalui katalog ataupun majalah. | Ya. Contoh : ada banyak tumpukan majalah dan katalog di dalam rumah pemilik. | Ya. Contoh : pemilik berlangganan majalah inspirasi rumah, sehingga ada banyak inspirasi mebel. | Iya. Contoh : Pemilik mempunyai banyak sekali katalog *furniture* , yang merupakan bukti banyaknya sumber yang beliau punya selain itu juga ada majalah, dll. | Iya. Contoh : saat ada pelanggan yang meminta saran untuk inspirasi mebel yang akan di pesannya, pemilik tidak pernah kehabisan sumber inspirasi. | Ya pemilik mempunyai banyak sumber. Contoh : ada banyak sekali buku katalog f*urniture* da majalah *furniture* yang ada di dalam rumahnya. | Iya. Contoh : pemilik tidak pernah kehabisan ide motif mebel untuk usahanya. | Ke-tujuh karyawan MAFASARI mengatakan bahwa pemilik adalah seseorang yang mempunyai banyak sumber, terutama sumber inspirasi untuk model mebel yang ditawarkan kepada pelanggan. |
| **Indikator : serba bisa**<br><br>11. Apakah pemilik merupakan seorang pengusaha yang serba bisa, terkait dengan proses produksi di dalam usaha | Ya. Contoh : saat ada karyawan yang tidak masuk, pemilik mau ikut membantu untuk melakukan proses produksi | Iya. Contoh : saat saya merasa susah untuk mengukir suatu motif, pemilik membantu. | Ya, pemilik adalah seseorang yang serba bisa. Contoh : saat ada karyawan yang tidak masuk dan sedang ada banyak | Ya. Contoh : saat karyawan lembur, pemilik ikut membantu proses pembuatan meja, kursi, almari | Iya, pemilik adalah seseorang yang serba bisa. Contoh : saat semua karyawan sedang sibuk melakukan proses | Ya. Contoh : saat pesanan sedang menumpuk , pemilik ikut membantu untuk membuat mebel dan pemilik | Iya. Contoh : Ketika ada karyawan baru, pemilik memberi pengarahan dan mengajari. mulai dari cara memotong | Ada 7 orang (seluruh karyawan) yang mengatakan bahwa pemilik termasuk orang yang serba bisa. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| MAFASARI *furniture* yang di jalankan oleh pemilik ? | seperti yang di lakukan karyawan. | | pesanan, pemilik ikut melakukan proses produksi dan pemilik bisa melakukan nya. | sesuai dengan pesanan. | produksi, pemilik tidak mau mengangg ur dan hanya melihat saja, namun pemilik ikut membantu proses produksi, misalnya mengampl as dll. | mampu menghasil kan produk yang sangat baik. | kayu dengan rapih sampai melakukan proses *plitur*. | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Indikator: Mengetahui banyak**<br><br>**12**. apakah pemilik memiliki wawasan luas dan mengetahui banyak hal secara umum ? beri penjelasannya | Iya pemilik adalah seseorang yang memiliki wawasan luas. Contoh : ketika karyawan sedang beristirahat , pemilik seringkali mendatngi kami dan bercerita mengenai berita-berita yanng ada saat ini.pemilik selalu mengetahui kabar berita terbaru. | Iya. Pemilik adalah seseorang yang memiliki wawsan luas dan mengetahui banyak hal. Contoh : pemilik sering memberi wawasan baru kepada karyawan melalui berita-berita yang di sampaikannya, seperti tentang amnesty pajak misalnya. | Ya. Pemilik memiliki wawasan yang luas dalam hal umum. Contoh : ketika sedang beristirahat , pemilik seringkali datang kepada kami dan menceritakan hal-hal yang terjadi saat ini. | Iya. Contoh : pemilik sering memberi informasi-informasi atau berita yang sedang terjadi, kepada kami ketika sedang beristirahat . | Ya. Contoh : hampir setiap hari saat jam istirahat, pemilik datang dan ikut berbincang-bincang bersama karyawan. Bahkan pemilik sering memberi informasi penting kepada kami mengenai hal-hal yang sedang terjadi di Indonesia, bahkan luar negeri. | Iya pemilik adalah seseorang yang memiliki wawasan luas. Contoh : saat jam istirahat sedang berlangsung, pemilik ikut ngobrol dan memberi berita-berita yang sedang terjadi. | Iya. Contoh : saya dan pemilik sering melakukan komunikasi yang bahkan membahas diluar pekerjaan. Dari komunikasi tersebut, pemilik sering bercerita mengenai informasi terbaru yang pemilik dengar. Pemilik selalu mengetahui berita-berita terbaru yang sedang terjadi. | seluruh karyawan mengatakan bahwa pemilik memiliki wawasan luas dan mengetahui banyak hal. Sesuai dengan teori Meredith. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variabel : berorientasi ke masa depan**<br><br>**Indikator : pendangan ke depan perseptif**<br><br>**13.** Apakah pemilik mempunyai pandangan ke depan terkait perkembangan usaha dalam aspek produksi ? | Iya. Contoh : pemilik mempunyai keinginan untuk membeli mesin amplas agar memudahkan dan memperce pat proses produksi. | Ya pemilik mempunyai pandangan ke depan untuk usahanya dalam hal produksi. Misal : ingin menambah jumlah gergaji mesin. | Iya. Contoh : pemilik memiliki pandangan untuk menambah jumlah karyawan, sehingga jumlah mebel yang dihasilkan juga ikut meningkat. | Ya, pemilik mempunyai pandangan ke depan untuk usahanya. Contoh : pemilik ingin membeli mesin cetak ukir dan mesin amplas. | Ya, pemilik mempunyai pandangan ke depan untuk usahanya. Contoh : mebeli mesin cetak ukir, sehingga tidak perlu secara manual lagi. | Ya. Contoh : pemilik ingin menambah mesin gergaji pada usaha ini. | Iya. Contoh : pemilik ingin membeli mesin cetak ukir sehingga tidak lagi mengukir mengguna kan tangan atau secara manual. | Ke-tujuh orang karyawan mengatakan bahwa pemilik mempunyai pandangan ke depan dalam aspek produksi. |

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA