

## LAMPIRAN 1.

### KUESIONER PENELITIAN

Bapak / Ibu yang terhormat, perkenankan saya meminta bantuan untuk mengisi daftar pertanyaan dalam kuesioner berikut ini. Kuesioner ini untuk penelitian tesis saya berjudul: **“PENGARUH KEPEMIMPINAN STRATEGIS TERHADAP KINERJA PADA AGEN HORE PROPERTI DENGAN MOTIVASI DAN PELATIHAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI”**, maka saya memohon kesediaan Anda untuk mengisi kuesioner ini. Atas kesediaan Bapak / Ibu, saya mengucapkan banyak terima kasih.



Peneliti,

Minarni

Mahasiswa MM Unika Soegijapranata

Semarang.

Bpk / Ibu / Sdr dimohon untuk mengisi data demografi pada pertanyaan dibawah dan memberikan tanda (√) pada tempat yang telah disediakan :

**I. Identitas responden sebagai agen HORE Properti Semarang**

1. Nama : .....(boleh tidak diisi)
2. Jenis Kelamin : ( ) Pria ( ) Wanita
3. Umur : .....
4. Pendidikan Terakhir :
  - a. SMU
  - b. Sarjana
  - c. Pasca Sarjana (S2)
  - d. Doktoral (S3)
  - e. Lainnya : .....
5. Pekerjaan :
  - a. Karyawan Swasta
  - b. Pegawai Negeri
  - c. Wiraswasta
  - d. Pelajar / Mahasiswa
  - e. Profesi Lainnya : .....
6. Berapa lama Anda menjalankan Bisnis sebagai agen HORE Properti Semarang :  
.....

## II. Petunjuk Pengisian

Berikan tanda cek (√) pada kolom “alternatif jawaban”, atas pernyataan-pernyataan yang ada, sesuai dengan pengalaman yang Bapak / Ibu rasakan atau alami dalam menjalankan bisnis sebagai agen HORE Properti Semarang.

Kategori Jawaban :

Skor 1 : Sangat Tidak Setuju (STS)

Skor 2 : Tidak Setuju (TS)

Skor 3 : Netral (N)

Skor 4 : Setuju (S)

Skor 5 : Sangat Setuju (SS)

### A. Variabel kepemimpinan strategis agen properti

	Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Saya mampu mengambil keputusan berdasarkan analisa peluang di lokasi – lokasi baru untuk mengembangkan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
2.	Saya memahami bias sebagai seorang pemimpin yang dapat mempengaruhi perkembangan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
3.	Saya mampu memecahkan masalah di bisnis yang dilakukan dengan mengidentifikasi poin – poin kunci masalah yang terjadi sebagai agen HORE Properti Semarang.					

Pernyataan		Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
4.	Saya sanggup membuat penawaran – penawaran yang dibutuhkan sebagai agen HORE Properti Semarang.					
5.	Saya sanggup membuat ide - ide kreatif lainnya yang dapat diterima oleh banyak orang dan dapat mempengaruhi perkembangan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
6.	Saya menyadari bahwa pemimpin menjadi penentu dalam menghadapi segala ketidakpastian yang terjadi di bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
7.	Saya mampu memimpin dan saya mampu memilah masalah pribadi dan masalah bisnis untuk mencapai perkembangan di bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
8.	Saya mampu melaksanakan taktik (yang bersifat jangka pendek) secara konsisten, terus menerus dengan tekun untuk mencapai strategi (yang bersifat jangka lebih panjang) yang sudah ditetapkan untuk pertumbuhan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
9.	Saya mampu memfasilitasi tindakan bawahan / <i>down line</i> dan pimpinan / <i>up line</i> untuk dapat mengembangkan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					

Pernyataan		Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
10.	Saya mampu membangun jaringan hubungan dengan banyak orang, terbuka dalam kesempatan apapun untuk berbagi, sharing dan mempengaruhi orang lain untuk selalu mempunyai pola pikir positif ( <i>mindset</i> positif) dalam hidupnya.					
11.	Saya mampu memotivasi orang lain.					
12.	Saya mampu berkomunikasi dan mempengaruhi orang lain untuk menunjang pertumbuhan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
Sumber : Hughes dan Beatty, 2005						

### B. Variabel motivasi agen properti

Pernyataan		Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Adanya hubungan yang baik antar rekan kerja sebagai bagian menciptakan kerja sama yang baik dalam mengembangkan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang..					
2.	Pimpinan / <i>upline</i> dan perusahaan menghargai dan memberikan penghargaan atas prestasi yang diraih di bisnis					

	Pernyataan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
	saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
3.	Pimpinan / <i>up line</i> memberikan kesempatan untuk pengembangan diri untuk mendapatkan hasil dan pendapatan yang besar di bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
4.	Suasana lingkungan yang kondusif membuat saya merasa bertumbuh dan betah dalam bekerja.					
5.	Besarnya <i>revenue</i> bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang yang saya terima selama ini dapat memenuhi kebutuhan saya untuk hidup saat ini.					
6.	Pemberian keterangan / penjelasan serta bimbingan dari pimpinan / <i>up line</i> kepada bawahan / <i>down line</i> memotivasi saya untuk menjalankan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
Sumber : Herzberg dalam Handoko, 2011						

### C. Variabel pelatihan agen properti

Pernyataan		Alternatif Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Banyaknya pelatihan yang saya ikuti untuk menambah pengetahuan dan kemampuan saya dalam menjalankan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
2.	Pelatihan yang saya ikuti memberikan manfaat dalam menjalankan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang dengan baik.					
3.	Desain atau rancangan pelatihan yang dibuat dapat menawarkan saya alternatif pelatihan sesuai kebutuhan yang sangat membantu dalam mengembangkan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang.					
4.	<i>Outcome</i> atau dampak pelatihan yang diadakan sangat membantu saya mengembangkan bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang dan memberikan dorongan bagi diri saya untuk mengikuti pelatihan lanjutan.					
Sumber : Sutrisno ( 2009 )						

**D. Variabel kinerja agen HORE Properti Semarang**

Berikan tanda cek (√) pada kolom sesuai dengan rata – rata *Revenue* Bisnis HORE Properti anda.

No.	Rata – rata <i>Revenue</i> Bisnis saya sebagai agen HORE Properti Semarang per bulan selama 6 bulan terakhir	√
1.	Dibawah 5.000.000 rupiah per bulan	
2.	Antara 5.000.000 – 10.000.000 rupiah per bulan	
3.	Antara 10.000.000 – 20.000.000 rupiah per bulan	
4.	Antara 20.000.000 – 30.000.000 rupiah per bulan	
5.	Diatas 30.000.000 rupiah per bulan	
Sumber : Thoyib ( 2005 )		



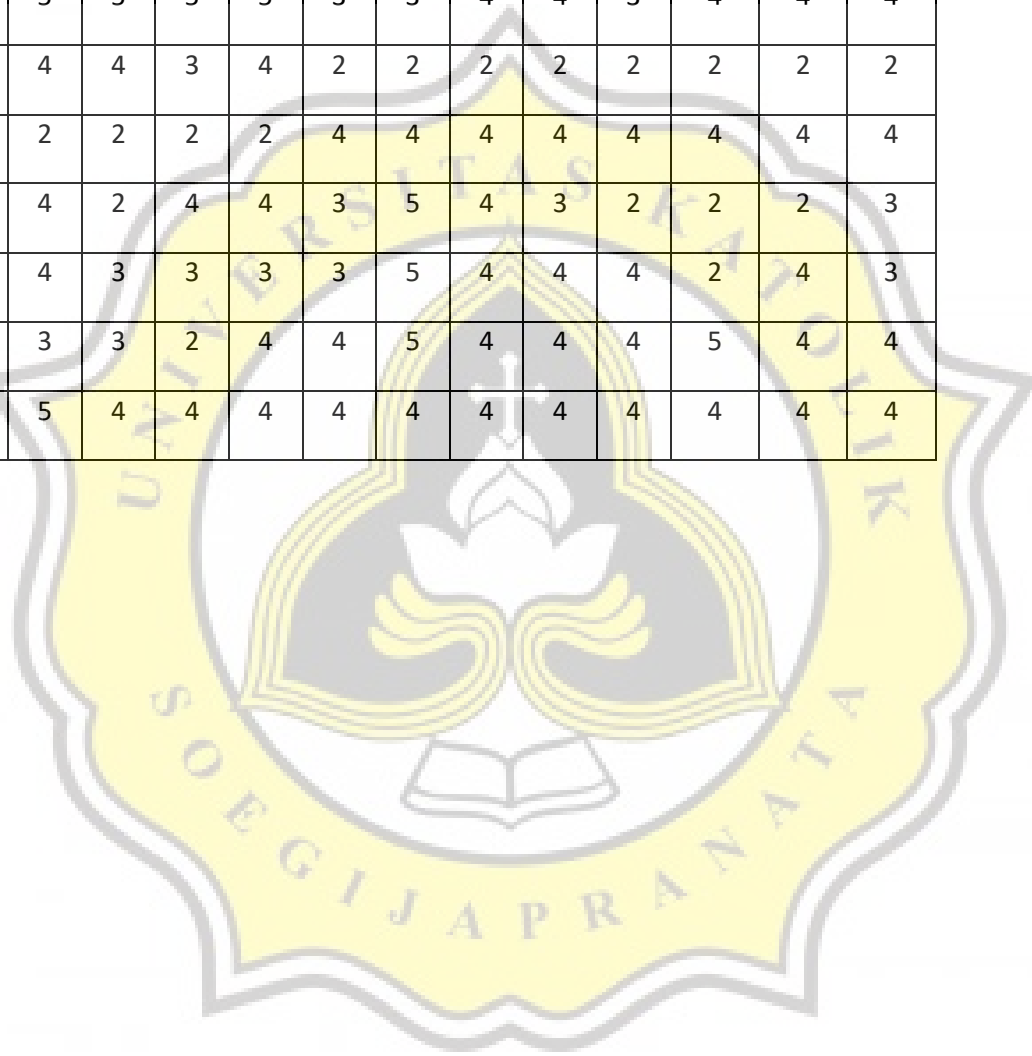
**LAMPIRAN 2.****Kepemimpinan Strategis**

NO.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
1	5	5	5	5	3	5	4	4	4	2	4	3
2	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
3	4	2	4	4	3	5	4	3	2	2	2	3
4	3	3	3	3	3	5	4	3	2	2	2	3
5	3	3	3	3	4	4	4	3	4	5	5	5
6	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	4	4
7	4	3	4	4	2	5	3	3	2	3	3	3
8	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
9	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4
10	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3
11	4	2	2	3	5	5	4	5	5	5	5	5
12	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3
13	3	3	2	4	4	4	4	3	4	5	5	5
14	4	4	4	4	3	5	4	4	4	2	4	3
15	5	5	1	3	4	5	5	3	5	5	4	4
16	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
17	4	4	3	4	4	5	4	4	4	5	4	4
18	2	2	2	2	2	5	3	3	2	3	3	3
19	5	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
20	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4
21	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2

NO.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
22	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
23	4	3	3	4	3	5	4	3	2	2	2	3
24	1	1	2	1	3	5	4	4	4	2	4	3
25	4	2	2	3	4	5	4	4	4	5	4	4
26	4	3	3	3	3	5	4	3	2	2	2	3
27	3	3	2	4	3	5	4	4	4	2	4	3
28	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4
29	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
30	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3
31	4	3	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4
32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
33	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
34	4	2	2	3	4	4	4	3	4	5	5	5
35	4	3	3	3	3	5	4	3	2	2	2	3
36	3	3	2	4	3	5	4	4	4	2	4	3
37	4	4	4	4	4	5	5	3	5	5	4	4
38	5	5	1	3	2	5	3	3	2	3	3	3
39	3	3	2	4	3	5	4	4	4	2	4	3
40	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4
41	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
42	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	5
43	4	3	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4

NO.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
44	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
45	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3
46	4	3	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
48	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
49	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
50	4	3	3	4	3	5	4	4	4	2	4	3
51	3	3	2	4	4	4	5	4	4	4	4	4
52	5	5	5	5	3	5	4	3	2	2	2	3
53	4	3	3	3	3	5	4	3	2	2	2	3
54	4	3	3	3	4	4	4	3	4	5	5	5
55	4	2	2	3	4	5	5	3	5	5	4	4
56	4	4	4	4	2	5	3	3	2	3	3	3
57	5	5	1	3	5	5	5	5	5	5	5	5
58	5	5	5	5	3	3	4	4	3	4	4	4
59	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3
60	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5
61	5	5	5	5	4	3	3	4	3	3	3	3
62	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5
63	4	2	2	3	3	5	4	4	4	2	4	3
64	3	3	2	4	4	5	5	3	5	5	4	4
65	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5

NO.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
66	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4
67	5	4	4	4	2	5	3	3	2	3	3	3
68	5	5	1	3	5	5	5	5	5	5	5	5
69	5	5	5	5	3	3	4	4	3	4	4	4
70	4	4	3	4	2	2	2	2	2	2	2	2
71	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4
72	4	2	4	4	3	5	4	3	2	2	2	3
73	4	3	3	3	3	5	4	4	4	2	4	3
74	3	3	2	4	4	5	4	4	4	5	4	4
75	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4



**LAMPIRAN 3.**

**Motivasi**

NO.	Mo1	Mo2	Mo3	Mo4	Mo5	Mo6
1	5	5	5	5	4	5
2	5	5	5	5	5	5
3	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	3	5	5
5	5	5	4	4	4	2
6	4	4	4	4	4	4
7	4	4	4	4	4	4
8	4	4	4	4	3	4
9	5	5	5	5	5	4
10	5	5	4	5	4	5
11	5	4	5	5	4	4
12	5	5	5	5	4	5
13	4	3	3	4	4	3
14	4	4	5	5	4	4
15	5	5	4	5	5	4
16	4	5	4	5	4	4
17	5	5	3	4	3	4
18	5	5	5	5	5	5
19	5	4	5	5	3	4
20	5	5	4	5	4	5
21	5	5	5	5	3	5
22	4	4	4	4	3	5
23	4	4	4	4	4	4
24	4	4	4	4	4	4
25	5	5	5	5	5	5
26	5	5	5	5	4	4
27	4	5	4	5	5	5

NO.	Mo1	Mo2	Mo3	Mo4	Mo5	Mo6
28	4	4	4	5	5	4
29	5	5	5	5	2	5
30	4	4	4	4	4	4
31	4	4	4	3	2	4
32	3	3	3	3	3	3
33	5	5	5	5	5	5
34	4	4	4	4	4	4
35	5	5	5	4	5	5
36	4	5	5	5	5	5
37	5	5	5	5	4	3
38	5	5	5	5	4	5
39	4	3	4	4	3	3
40	5	5	4	4	4	4
41	4	4	4	4	4	4
42	5	5	5	5	3	5
43	5	5	5	5	5	5
44	4	4	4	4	3	4
45	5	5	5	5	5	5
46	5	5	5	4	4	4
47	4	4	4	4	3	4
48	4	4	4	4	3	4
49	4	4	4	4	4	4
50	4	4	4	4	3	4
51	1	1	1	2	1	1
52	5	5	5	5	4	5
53	4	3	4	4	3	3
54	5	5	5	4	4	4
55	5	5	5	5	2	5
56	5	5	5	5	5	5

NO.	Mo1	Mo2	Mo3	Mo4	Mo5	Mo6
57	4	4	4	4	4	4
58	5	5	5	4	5	5
59	4	5	5	5	5	5
60	5	5	5	5	4	3
61	5	5	5	5	4	5
62	4	3	4	4	3	3
63	5	5	5	4	4	4
64	4	4	4	4	4	4
65	5	5	5	5	3	5
66	5	5	5	4	4	4
67	5	5	5	5	2	5
68	5	5	5	5	5	5
69	4	4	4	4	4	4
70	5	5	5	5	5	5
71	5	5	5	5	5	5
72	4	5	4	4	4	4
73	5	5	5	4	5	5
74	5	5	5	5	5	5
75	4	4	4	5	5	4

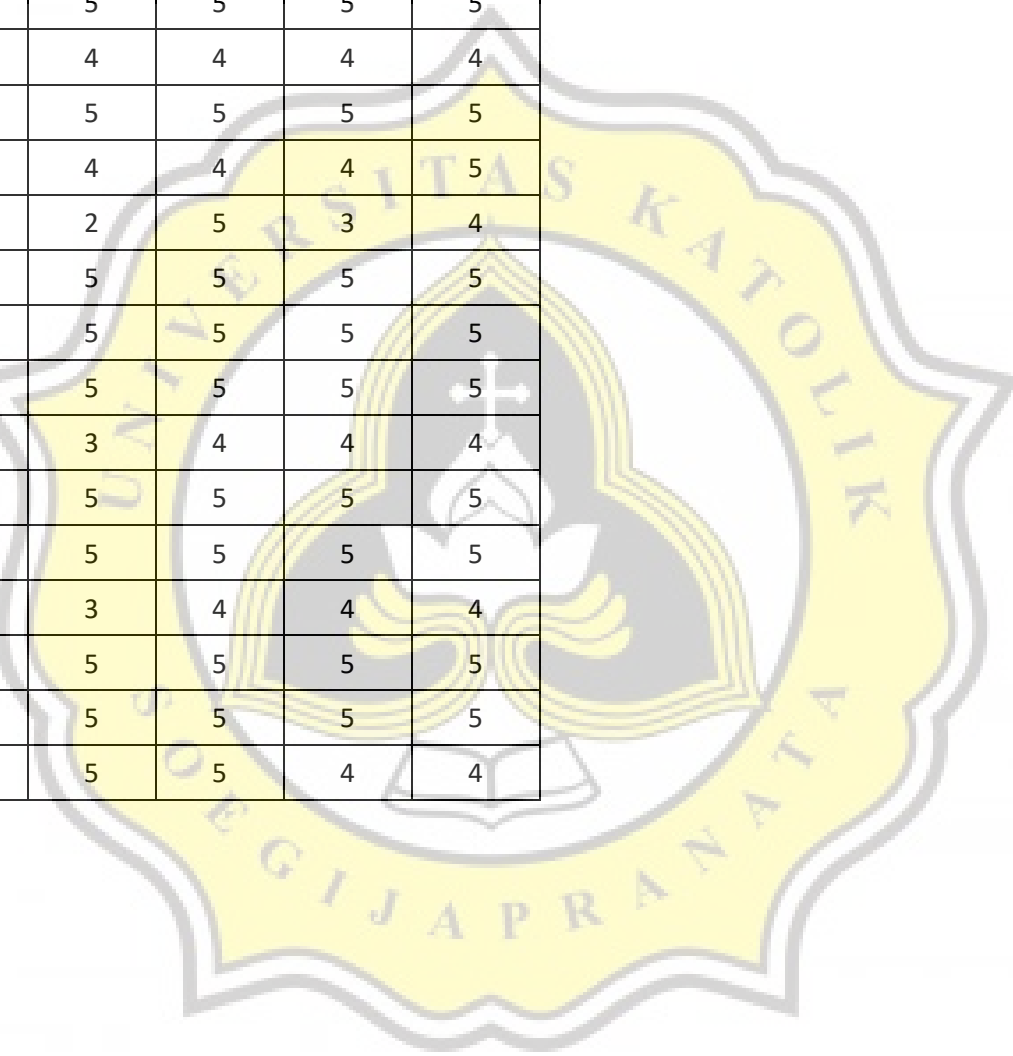
**LAMPIRAN 4.****Pelatihan**

NO.	P1	P2	P3	P4
1	5	5	4	4
2	5	5	5	5
3	5	5	5	5
4	3	3	3	3
5	4	4	4	2
6	4	4	4	4
7	1	1	1	4
8	4	4	4	4
9	5	4	5	5
10	5	5	5	4
11	5	5	4	4
12	4	3	4	3
13	4	4	3	3
14	5	5	5	4
15	3	4	3	4
16	4	4	4	4
17	3	3	3	3
18	5	5	5	5
19	4	4	4	4
20	4	4	4	4
21	4	4	4	4
22	4	4	4	4
23	4	4	4	4
24	5	5	4	5
25	5	5	5	5
26	5	5	4	4
27	4	5	5	5



NO.	P1	P2	P3	P4
28	5	5	4	4
29	5	5	5	5
30	4	4	4	4
31	4	4	3	3
32	3	3	3	3
33	5	5	5	5
34	3	4	4	4
35	5	5	5	5
36	4	4	4	4
37	5	5	5	5
38	5	5	5	5
39	4	4	4	4
40	5	5	5	5
41	4	4	4	5
42	2	5	3	4
43	5	5	5	5
44	4	4	4	4
45	5	5	5	5
46	5	5	4	5
47	4	4	4	4
48	4	4	4	4
49	4	4	4	4
50	3	3	4	4
51	1	1	1	1
52	5	5	5	5
53	4	4	4	4
54	5	5	5	5
55	5	5	5	5
56	5	5	5	5

NO.	P1	P2	P3	P4
57	3	4	4	4
58	5	5	5	5
59	4	4	4	4
60	5	5	5	5
61	5	5	5	5
62	4	4	4	4
63	5	5	5	5
64	4	4	4	5
65	2	5	3	4
66	5	5	5	5
67	5	5	5	5
68	5	5	5	5
69	3	4	4	4
70	5	5	5	5
71	5	5	5	5
72	3	4	4	4
73	5	5	5	5
74	5	5	5	5
75	5	5	4	4



**LAMPIRAN 5.****Kinerja**

NO.	K
1	5
2	2
3	2
4	2
5	1
6	5
7	2
8	1
9	2
10	1
11	2
12	1
13	1
14	2
15	1
16	2
17	3
18	1
19	1
20	5
21	3
22	5
23	1
24	1
25	2
26	1
27	1



NO.	K
28	3
29	3
30	2
31	1
32	2
33	1
34	2
35	1
36	1
37	2
38	1
39	1
40	3
41	3
42	2
43	1
44	5
45	3
46	1
47	5
48	5
49	3
50	1
51	1
52	2
53	1
54	1
55	2
56	2



NO.	K
57	1
58	2
59	3
60	1
61	4
62	3
63	2
64	2
65	2
66	5
67	4
68	1
69	2
70	3
71	1
72	2
73	1
74	1
75	3



## LAMPIRAN 6.

## TENTANG HORE PROPERTI

### *Jenis Pertemuan Yang diadakan*

- HWM : HORE Weekly Meeting ( diadakan setiap hari selasa ) jam 10.30 - selesai
- HOME : HORE Opporunity Meeting ( diadakan 1 x dalam sebulan dihari sabtu ) jam 10.00 – 12.00 Wib
- HELLO : HORE Learing Orientation ( diadakan 1 x dalam sebulan dihari Senin ) jam 9.00 – 13.30 wib
- MLK : Meeting “ Luar Kota “ diadakan 3 Bulan sekali
- HGM : HORE Group Meeting ( diadakan 1 x dalam sebulan dihari kamis ) jam 18.000 m- 20.00 wib
- JOIN VISIT : Kunjungan ( diadakan 1 x dalam sebulan dihari selasa minggu terakhir

### GATHERING AGEN



## HORE GROUP MEETING



## UNDANGAN GATHERING DEVELOPER



## UNDANGAN KPR BANK



## JOIN VISIT





## PEMBUATAN SPJB DIKANTOR



## PENGHARGAAN DARI BANK MANDIRI SEBAGAI BROKERAGE APLIKASI TERBANYAK



THE BEST AGEN TERBAIK

**CONGRATULATIONS**  
Top Selling Juli 2017

 G. Chyntia Halim 089 627 287 000 2	 Else Susiowaty 065 225 676 801 1 THE BEST	 Paul Kristianto 0888 3308 010 3
--	--	---

THE BEST AGEN TERBAIK

**CONGRATULATIONS**  
Top Listing Juli 2017

 Indrawati 0816 651 936 2	 Minarni 1 THE BEST	 Yosephine S.S 087 832 128 686 3
------------------------------------	------------------------------	---

Submission author:  
15d30049 MINARNI

Check ID:  
13423538

Check date:  
21.10.2019 05:16:03 GMT+0

Check type:  
Doc vs Internet + Library

Report date:  
28.10.2019 01:15:24 GMT+0

User ID:  
32426

File name: NIM 15.D3.00.49 NAMA MINARNI.doc

File ID: 17657908 Page count: 31 Word count: 16357 Character count: 122859 File size: 563.50 KB

## 6.32% Matches

Highest match: 0.82% with source <https://docplayer.info/64704046-jwm-jurnal-wawasan-manajemen.html>

4.31% Internet Matches	109	Page 33
5.16% Library matches	273	Page 35

## 11.8% Quotes

Quotes	55	Page 36
No references found		

## 36.7% Exclusions

Sources less than 8 words were automatically excluded

2.4% Internet exclusions	117	Page 37
36.7% Library exclusions	265	Page 39

## Replacement

No replaced characters found