

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Tertutup

Responden Yth,

Saya **Jovita Dharmawan** selaku mahasiswi dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan Nim 16.D1.0290, akan mengadakan penelitian mengenai faktor-faktor motivasi pada wirausaha wanita di bidang salon. Untuk itu kami mohon kesediaan Ibu untuk menjawab pertanyaan dalam kuesioner ini. Segala informasi yang Ibu berikan, akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Atas kesediaannya meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner kami mengucapkan terimakasih.

A. BAGIAN I (IDENTITAS PEMILIK)

1. Nama :
2. Usia :
3. Status : (a) Menikah (b) Belum Menikah
4. Tingkat Pendidikan Terakhir
 - (a) SD (d) S1
 - (b) SMP (e) S2
 - (c) SMA (f) Lain – lain ...
5. Nama Usaha :
6. Alamat Usaha :
7. Lama usaha : Tahun
8. Jumlah karyawan : Orang

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Anda dapat memberikan jawaban dengan memberikan tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia. Hanya satu jawaban saja yang dimungkinkan untuk setiap pertanyaan. Pilihan jawaban yaitu sangat setuju (SS), setuju (S), ragu-ragu/netral (N), tidak setuju (TS) dan sangat tidak setuju (STS). Berilah jawaban yang paling sesuai dengan pilihan jawaban Ibu.

Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha (Y)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya menyukai pilihan menjadi wanita pengusaha salon					
2.	Saya menjadi pengusaha salon merupakan cara untuk dipandang sukses					
3.	Saya memiliki kemampuan untuk sukses mengembangkan usaha salon yang saya jalankan					

Kebutuhan Berprestasi (X1)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya mampu memahami dan memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan					
2.	Saya berusaha keras meningkatkan keterampilan					
3.	Saya berani mengambil resiko yang sesuai dengan kemampuan saya					
4.	Saya bertanggung jawab pada pekerjaan yang saya lakukan					
5.	Saya berusaha melakukan pekerjaan lebih baik daripada pengusaha lain					

Kebutuhan Afiliasi (X2)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya berusaha bekerja dalam kelompok					
2.	Saya memperhatikan perasaan orang lain seperti karyawan, pelanggan, pemasok maupun competitor					
3.	Saya lebih menyukai mengerjakan pekerjaan sendiri dan orang lain mengerjakan pekerjaan mereka					

4.	Saya mengemukakan ketidaksetujuan dengan orang lain secara terbuka					
5.	Saya berbicara kepada orang lain tentang masalah diluar pekerjaan					

Kebutuhan Otonomi (X3)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya menyukai posisi saya sebagai pemimpin					
2.	Saya bekerja dengan cara saya sendiri tanpa mempedulikan pendapat orang lain					
3.	Saya mengabaikan aturan yang menghalangi kebebasan saya					
4.	Saya menganggap diri saya sebagai pengendali dalam tim kerja saya					
5.	Saya berusaha melakukan yang terbaik untuk bekerja sendiri dalam setiap pekerjaan					

Kebutuhan Dominasi (X4)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya berperan aktif dalam kepemimpinan kelompok					
2.	Saya berusaha mempengaruhi orang lain agar sepemikiran dengan saya					
3.	Saya selalu mengatur dan mengarahkan orang lain dalam pekerjaan					
4.	Saya berusaha sungguh-sungguh untuk memegang kendali dalam usaha					
5.	Saya memberikan perintah dalam pekerjaan kelompok					

-TERIMA KASIH-

LAMPIRAN

Lampiran 2. Kuesioner Terbuka

Responden Yth,

Saya **Jovita Dharmawan** selaku mahasiswi dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan Nim 16.D1.0290, akan mengadakan penelitian mengenai faktor-faktor motivasi pada wirausaha wanita di bidang salon. Untuk itu kami mohon kesediaan Ibu untuk menjawab pertanyaan dalam kuesioner ini. Segala informasi yang Ibu berikan, akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Atas kesediaannya meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner kami mengucapkan terimakasih.

A. BAGIAN I (IDENTITAS PEMILIK)

1. Nama :
2. Usia :
3. Status : (a) Menikah (b) Belum Menikah
4. Tingkat Pendidikan Terakhir
 - (a) SD (d) S1
 - (b) SMP (e) S2
 - (c) SMA (f) Lain – lain ...
5. Nama Usaha :
6. Alamat Usaha :
7. Lama usaha : Tahun
8. Jumlah karyawan : Orang

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Anda dapat memberikan jawaban dengan memberikan tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia. Hanya satu jawaban saja yang dimungkinkan untuk setiap pertanyaan. Pilihan jawaban yaitu sangat setuju (SS), setuju (S), ragu-ragu/netral (N), tidak setuju (TS) dan sangat tidak setuju (STS). Berilah jawaban yang paling sesuai dengan pilihan jawaban Ibu.

Terbuka

Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha (Y)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya menyukai pilihan menjadi wanita pengusaha salon					
	Jelaskan :					
2.	Saya menjadi pengusaha salon merupakan cara untuk dipandang sukses					
	Jelaskan :					
3.	Saya memiliki kemampuan untuk sukses mengembangkan usaha salon yang saya jalankan					
	Jelaskan :					

Kebutuhan Berprestasi (X1)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya mampu memahami dan memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan					
	Jelaskan :					
2.	Saya berusaha keras meningkatkan keterampilan					
	Jelaskan :					
3.	Saya berani mengambil resiko yang sesuai dengan kemampuan saya					
	Jelaskan :					

4.	Saya bertanggung jawab pada pekerjaan yang saya lakukan					
	Jelaskan :					
5.	Saya berusaha melakukan pekerjaan lebih baik daripada pengusaha lain					
	Jelaskan :					

Kebutuhan Afiliasi (X2)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya berusaha bekerja dalam kelompok					
	Jelaskan :					
2.	Saya memperhatikan perasaan orang lain seperti karyawan, pelanggan, pemasok maupun competitor					
	Jelaskan :					
3.	Saya lebih menyukai mengerjakan pekerjaan sendiri dan orang lain mengerjakan pekerjaan mereka					
	Jelaskan :					
4.	Saya mengemukakan ketidaksetujuan dengan orang lain secara terbuka					
	Jelaskan :					

5.	Saya berbicara kepada orang lain tentang masalah diluar pekerjaan					
	Jelaskan :					

Kebutuhan Otonomi (X3)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya menyukai posisi saya sebagai pemimpin					
	Jelaskan :					
2.	Saya bekerja dengan cara saya sendiri tanpa mempedulikan pendapat orang lain					
	Jelaskan :					
3.	Saya mengabaikan aturan yang menghalangi kebebasan saya					
	Jelaskan :					
4.	Saya menganggap diri saya sebagai pengendali dalam tim kerja saya					
	Jelaskan :					
5.	Saya berusaha melakukan yang terbaik untuk bekerja sendiri dalam setiap pekerjaan					
	Jelaskan :					

Kebutuhan Dominasi (X4)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya berperan aktif dalam kepemimpinan kelompok					
2.	Saya berusaha mempengaruhi orang lain agar sepemikiran dengan saya					
3.	Saya selalu mengatur dan mengarahkan orang lain dalam pekerjaan					
4.	Saya berusaha sungguh-sungguh untuk memegang kendali dalam usaha					
5.	Saya memberikan perintah dalam pekerjaan kelompok					

-TERIMA KASIH-

Lampiran 3. Jawaban Koesioner Terbuka

Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha (Y)

Indikator	Responden 1	Responden 2	Responden 3
Saya menyukai pilihan menjadi wanita pengusaha salon	Saya menyukai menjadi wanita pengusaha salon karena bisa mengasah dan mengembangkan kemampuan saya sepenuhnya di bidang salon.	Dengan menjadi wanita berwirausaha saya menjadi sangat mandiri	Suka bekerja sendiri, bebas mengelola waktu
Saya menjadi pengusaha salon merupakan cara untuk dipandang sukses	Sukses tidak hanya dicapai melalui usaha salon saja. Salon adalah salah satunya. Saya memiliki beberapa usaha mandiri selain salon.	Mungkin jadi salah satu alasan yang kuat karena melalui jadi pengusahalah dunia yang kita impikan bisa kita raih contoh apabila kita bisa membeli barang-barang yang sebelumnya tidak bisa kita beli	Berbisnis sendiri, punya potensi penghasilan tidak terbatas.
Saya memiliki kemampuan untuk sukses mengembangkan usaha salon yang saya jalankan	Karena saya terus menerus belajar untuk mengembangkan hal – hal baru agar usaha saya dapat berkembang.	Karena saya merasa salon adalah bidang saya.	Sebelum membuka salon sendiri, saya sudah banyak belajar ikut di salon orang lain.

Kebutuhan Berprestasi (X1)

Indikator	Responden 1	Responden 2	Responden 3
Saya mampu memahami dan memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan	Saya menanyakan terlebih dahulu kepada customer, lalu saya juga akan merekomendasikan hal yang terbaik bagi customer.	Berdasarkan pengalaman kami yang sudah lama di bidangnya.	Saya selalu bertanya untuk memastikan dulu apa keinginan tamu dan baru saya kerjakan.
Saya berusaha keras meningkatkan keterampilan	Saya mengikuti perkembangan trend salon dengan menghadiri acara-acara yang berhubungan dengan kecantikan dan rambut. Misal demo lomba menata rambut.	Selalu teliti dan hati-hati dalam mengerjakan pekerjaan.	Saya membaca berita-berita kecantikan yang up to date.
Saya berani mengambil resiko yang sesuai dengan kemampuan saya	Dalam usaha salon resikonya tidak besar. Saya tidak mempedulikan / berpikir panjang tentang resiko.	Usaha salon modalnya tidak begitu besar. Bisa dirintis dari kecil. Karenanya saya netral dengan pernyataan ini.	Menurut saya tidak ada risiko yang berarti di pekerjaan saya.
Saya bertanggung jawab pada pekerjaan yang saya lakukan	Karena saya bekerja sendiri maka saya bertanggung jawab penuh atas tugas yang saya kerjakan.	Karena harus menjalankan pekerjaan itu dan ada tanggung jawabnya.	Saya selalu menyelesaikan layanan yang memuaskan pelanggan.
Saya berusaha melakukan pekerjaan lebih baik daripada pengusaha lain	Saya selalu yakin tarif yang saya berikan lebih murah dari salon lain, tetapi dengan kualitas sebanding dengan salon lain.	Karena kami harus lebih memberi yang maksimal dan benar-benar baik.	Saya mengkhususkan pada keramahan pelayanan.

Kebutuhan Afiliasi (X2)

Indikator	Responden 1	Responden 2	Responden 3
Saya berusaha bekerja dalam kelompok	Karena jumlah pekerja sedikit, kami tidak menganggap diri sebagai kelompok. Intinya bekerja sama dengan baik saja.	Istilah kelompok lebih kami artikan sebagai teman kerja yang sudah memahami bagian pekerjaan masing-masing.	Pembagian tugas jelas, karena hanya ada 1 karyawan saja. Sehingga lebih menjadi rekan dari pada kelompok.
Saya memperhatikan perasaan orang lain seperti karyawan, pelanggan, pemasok maupun kompetitor	Saya selalu memperhatikan perasaan orang lain seperti karyawan dengan saya, hubungan antara supplier dengan saya dan terutama hubungan antara konsumen dengan saya	Dengan saling mengerti perasaan orang lain, kita akan dapat menentukan langkah-langkah apa yang akan kita lakukan.	Saya selalu mengusahakan komunikasi yang baik dengan semua pihak.
Saya lebih menyukai mengerjakan pekerjaan sendiri dan orang lain mengerjakan pekerjaan mereka	Ya, karena telah ada pembagian tugas yang jelas diantara kami sehingga semua berhasil melakukan spesialisasinya masing-masing.	Biar lebih memuaskan.	Ini tergantung kondisinya. Ada kondisi kerja tertentu yang mau tidak mau kita harus mengambil alih supaya hasil kerja lebih optimal dan pekerjaan cepat selesai.
Saya mengemukakan ketidaksetujuan dengan orang lain secara terbuka	Apabila ada sesuatu yang terjadi dalam usaha saya, saya selalu terbuka kepada karyawan dan sebaliknya sehingga kita bisa menyelesaikan masalah dengan mencari solusi bersama.	Karena kita perlu kerjasama dan saling membantu	Suatu tindakan jangan dilakukan secara frontal. Saya lebih mencari cara supaya orang dapat menyadari suatu hal yang kurang sesuai melalui pemahamannya sendiri. Tugas utama saya adalah mengarahkan dan

			menunjukkan padanya bahwa ada cara yang lebih baik dalam melakukan pekerjaan.
Saya berbicara kepada orang lain tentang masalah diluar pekerjaan	Agar karyawan dapat bekerja lebih nyaman, tidak stress dalam hal pekerjaan saja.	Untuk mencairkan suasana dan membuat orang lebih santai dan tidak tegang.	Saya mengajak komunikasi ringan, yang penting bukan hal-hal pribadi.



Kebutuhan Otonomi (X3)

Indikator	Responden 1	Responden 2	Responden 3
Saya menyukai posisi saya sebagai pemimpin	Karena hal tersebut akan membuat saya bangga terhadap diri saya.	Otomatis, karena saya pemilik usaha maka sayalah pemimpinnya.	Karena memutuskan berusaha sendiri maka saya sadar betul posisi saya dan ini bukan masalah suka/tidak suka, tetapi lebih ke tanggung jawab.
Saya bekerja dengan cara saya sendiri tanpa mempedulikan pendapat orang lain	Saya akan menampung dan menerima saran dan kritik dari pihak manapun selagi itu positif dan dapat mengembangkan usaha saya.	Pendapat orang menjadi faktor utama kemajuan usaha saya, karenanya saya dengar dan lakukan.	Supaya dapat bersaing dalam usaha, maka kita perlu belajar dari saran orang lain, yang lebih baik dari cara kerja kita, maka layak kita tiru.
Saya mengabaikan aturan yang menghalangi kebebasan saya	Aturan yang ada didalam perusahaan saya buat sendiri, jika ada aturan yang menurut saya tidak pas maka saya mengabaikan aturan tersebut.	Kedisiplinan sangat perlu.	Bagi saya, aturan di usaha salon ini fleksibel dan sederhana, tinggal dilakukan saja, tidak perlu diabaikan.
Saya menganggap diri saya sebagai pengendali dalam tim kerja saya	Hal ini otomatis sendirinya tanpa perlu saya memposisikan diri sebagai pengendali.	Kerjasama adalah faktor terpenting. Saya tidak memposisikan diri sebagai pengendali secara kaku.	Saya pengatur dan pemimpin usaha saya
Saya berusaha melakukan yang terbaik untuk bekerja sendiri dalam setiap pekerjaan	Saya bekerja sesuai dengan cara yang sudah ada walaupun usaha yang saya lakukan belum maksimal.	Agar perusahaan lebih kondusif.	Itu otomatis terpatri tanpa perlu dinyatakan.

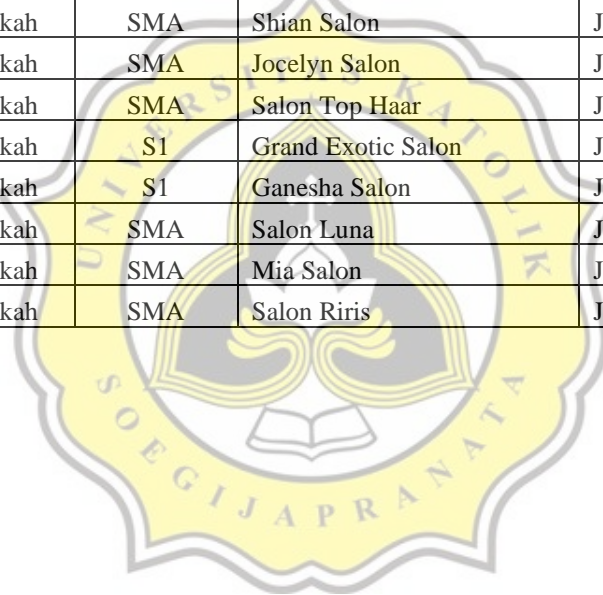
Kebutuhan Dominasi (X4)

Indikator	Responden 1	Responden 2	Responden 3
Saya berperan aktif dalam kepemimpinan kelompok	Saya selalu berperan aktif mengarahkan dan menyempurnakan pekerjaan karyawan.	Karena saya pemimpin perusahaan yang berperan aktif.	Saya yang memberi perintah dan mengambil keputusan.
Saya berusaha mempengaruhi orang lain agar sepemikiran dengan saya	Hal ini wajar terjadi. Saya mencoba untuk mempengaruhi orang lain agar mereka bisa berkembang dan diajak maju bersama dalam visi misi perusahaan.	Saya menghargai pendapat orang lain.	Saya ajarkan pada karyawan cara terbaik yang saya ketahui.
Saya selalu mengatur dan mengarahkan orang lain dalam pekerjaan	Setiap pekerjaan yang akan dilakukan oleh karyawan saya, saya harus tau jadi apabila ada kesalahan maka saya mengarahkan langsung.	Demi kepuasan customer.	Saya mengawasi untuk memastikan kapster bekerja sesuai arahan saya.
Saya berusaha sungguh-sungguh untuk memegang kendali dalam usaha	Setiap pergerakan dalam perusahaan saya menentukan arah usaha saya, jadi saya berusaha untuk mengontrol seluruh kegiatan usaha.	Agar usaha dapat berjalan baik dan lancar.	Saya kelola usaha saya dengan sebaik-baiknya.
Saya memberikan perintah dalam pekerjaan kelompok	Saya memberikan perintah kepada karyawan saya sesuai dengan job desk mereka agar usaha saya berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan.	Karena di sini saya sebagai pemimpin perusahaan.	Saya perintahkan karyawan untuk bekerja dalam cara yang telah saya ajarkan.

Lampiran 4. Data Responden

No	Nama Responden	Usia	Status	Tingkat Pendidikan	Nama Usaha	Alamat Usaha	Lama Usaha	Jml Karyawan
1	Anik	43	Menikah	SMA	Salon Alinie	Jl. Wotgandul Dalam No. 187 Semarang	18 tahun	3
2	Isye	58	Menikah	SMA	Salon Isye	Jl. Kimangunsarkoro 55 d Jagalan	12 tahun	2
3	Ida Nuryanti	48	Menikah	SMA	Ida Salon	Jl. Kanalsari Barat V No 3	22 tahun	1
4	Merlyn	60	Menikah	S1	Salon Merlyn	Jl. Taman Seteran Barat 12	29 tahun	3
5	Steffi	31	Menikah	D3	Steffi Ulrica Salon	Jl. Citarum 31 BC	10 tahun	3
6	Linawati	55	Menikah	S1	Topsy Salon	Jl. Gang Besen No 70 Semarang	12 tahun	1
7	Ratna	40	Menikah	S1	Exotic Salon Matahari	Plasa Simpang Lima II Lantai 2 No. 9	10 tahun	3
8	Lena	63	Menikah	SMA	Salon Lena	Jl. Widosari V No 81	40 tahun	1
9	Listiani	54	Menikah	SMA	Ayu Salon	Jl. Taman Maluku No. 6 Semarang	33 tahun	1
10	Novi Regina Limanto	43	Menikah	SMA	Salon Novi	Jl. Gang Pinggir 85	20 tahun	2
11	Eryani	56	Menikah	SMA	Trendy Salon	Jl. Ligu Tengah 1082 Semarang	36 tahun	3
12	Liem Sen Tjien	70	Menikah	SMA	Debora Salon	Jl. Kapuran 23	30 tahun	1
13	Yuni	38	Menikah	SMA	Dwijaya Salon	Jl. Musiraya No. 14	8 tahun	1
14	Hoan	50	Menikah	SMA	Salon Fang Fang	Jl. Sebandaran 32	20 tahun	3
15	Lusiana	53	Menikah	SMA	Salon Lusiana	Jl. Seroja Selatan No. 9	25 tahun	3
16	Maharani Perbawaning	32	Menikah	S1	Maida Salon	Jl. Indragiri Raya No. 109	2 tahun	3
17	Nany Sri H	59	Menikah	SMK	Salon Robby	Jl. Cempaka No. 26	35 tahun	1

18	The Bie Sian	62	Menikah	SD	New Liza Ayu Salon	Jl. Sukolilo 230	32 tahun	1
19	Nur Inayah	38	Menikah	SMA	Salon Inna	Jl. Kr Geneng Utara 178 C	15 tahun	1
20	Pipin	40	Menikah	SMP	Salon Pipin	Jl. Kr Geneng Selatan 27	10 tahun	1
21	Sukiyem	55	Menikah	SMA	Salon Ukik	Jl. Pedurungan Tengah 4	30 tahun	1
22	Merry	29	Menikah	S1	Mr Salon	Jl. Turangga Mukti No 613	4 tahun	1
23	Shian	54	Menikah	SMA	Shian Salon	Jl. Aryamukti Raya 605	23 tahun	3
24	Jocelyn	54	Menikah	SMA	Jocelyn Salon	Jl. Labuhan Raya No. 20	8 tahun	3
25	Wayne Shella	38	Menikah	SMA	Salon Top Haar	Jl. Gajah Raya, Gayamsari (Depan Olive)	5 tahun	1
26	Christina Clara	37	Menikah	S1	Grand Exotic Salon	Jl. Anggrek Raya No. 18 Semarang	4 tahun	3
27	Saryanti	30	Menikah	S1	Ganesha Salon	Jl. Ganesha Utara No 166-A	6 tahun	2
28	Yuni Mariyana	55	Menikah	SMA	Salon Luna	Jl. Tlogotimun Raya II	31 tahun	2
29	Sumiyati	50	Menikah	SMA	Mia Salon	Jl. Kembang Jeruk VIII / 13	19 tahun	3
30	Ristuti	60	Menikah	SMA	Salon Riris	Jl. Patiuus 7	25 tahun	1



No	Nama Usaha	Motivasi Wanita Menjadi Wirausaha (Y)			Kebutuhan Berprestasi (X1)					Kebutuhan Afiliasi (X2)					Kebutuhan Otonomi (X3)					Kebutuhan Dominasi (X4)				
		Y1	Y2	Y3	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5
1	Salon Alinie	SS	N	S	SS	SS	N	SS	S	N	SS	SS	SS	SS	S	SS	S	N	S	S	SS	S	SS	SS
2	Salon Isye	SS	SS	S	S	SS	N	SS	S	N	SS	S	S	SS	N	TS	TS	TS	S	S	SS	SS	SS	S
3	Ida Salon	SS	S	SS	SS	SS	N	S	SS	N	S	N	TS	S	N	TS	N	S	N	SS	SS	SS	S	SS
4	Salon Merlyn	S	SS	SS	SS	SS	SS	N	SS	SS	N	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
5	Steffi Ulrica Salon	SS	SS	SS	SS	SS	SS	SS	N	SS	SS	TS	S	SS	S	N	TS	S	TS	S	S	S	SS	SS
6	Topsy Salon	N	N	S	S	N	N	S	N	N	S	S	S	S	S	S	N	S	S	N	N	S	S	S
7	Exotic Salon Matahari	S	SS	S	SS	S	SS	SS	S	SS	SS	S	SS	SS	N	SS	S	SS	SS	SS	SS	N	S	SS
8	Salon Lena	S	S	SS	S	S	S	SS	S	S	SS	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
9	Ayu Salon	SS	S	SS	SS	S	S	S	TS	S	S	S	SS	SS	S	S	S	SS	S	S	SS	S	SS	SS
10	Salon Novi	S	SS	SS	STS	S	TS	TS	N	TS	TS	S	S	S	S	SS	S	S	SS	SS	SS	S	S	SS
11	Trendy Salon	S	S	S	S	S	S	S	N	S	S	S	S	SS	SS	S	S	S	N	S	S	N	SS	SS
12	Debora Salon	S	S	S	SS	SS	S	SS	S	S	SS	SS	S	N	S	SS	SS	SS	SS	SS	N	N	N	N
13	Dwijaya Salon	S	S	S	SS	SS	N	S	N	N	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	SS	S	S	SS
14	Salon Fang Fang	S	SS	S	S	S	N	S	TS	N	S	S	S	S	N	S	SS	S	N	S	S	S	S	SS
15	Salon Lusiana	STS	TS	N	TS	TS	N	S	STS	N	S	TS	S	N	N	N	N	TS	STS	TS	TS	TS	N	TS
16	Maida Salon	S	S	S	N	S	S	S	STS	S	S	SS	S	SS	S	S	SS	S	SS	S	S	SS	SS	S
17	Salon Robby	S	S	SS	S	SS	N	S	SS	N	S	S	S	SS	SS	S	N	N	N	S	SS	S	SS	SS
18	New Liza Ayu Salon	SS	SS	SS	SS	SS	S	S	N	S	S	SS	S	SS	N	SS	SS	S	SS	SS	SS	S	SS	SS
19	Salon Inna	TS	SS	S	S	S	S	S	N	S	S	SS	N	SS	N	S	S	S	S	N	N	TS	SS	SS
20	Salon Pipin	TS	STS	TS	TS	TS	TS	TS	N	STS	TS	TS	N	TS	N	TS	TS	TS	N	SS	SS	SS	TS	TS
21	Salon Ukik	S	N	S	S	S	N	N	N	N	N	S	N	S	N	N	N	N	S	N	SS	S	S	N
22	Mr Salon	N	S	S	S	N	N	TS	TS	N	TS	N	SS	N	SS	S	S	S	N	S	N	S	N	S
23	Shian Salon	S	N	S	S	S	N	S	TS	N	S	N	N	S	S	N	N	S	N	SS	S	SS	S	S

24	Jocelyn Salon	S	N	S	S	S	S	N	S	S	N	N	N	S	S	N	N	N	S	S	S	SS	S	S
25	Salon Top Haar	S	N	S	S	S	N	S	S	N	S	N	S	S	N	S	N	S	N	S	N	S	S	S
26	Grand Exotic Salon	S	S	S	N	S	S	N	N	S	N	S	SS	S	SS	S	S	S	S	S	S	S	S	N
27	Ganesha Salon	S	S	S	S	SS	SS	TS	S	SS	TS	S	N	N	N	S	N	N	N	S	N	S	N	S
28	Salon Luna	S	S	S	SS	SS	S	SS	TS	S	SS	N	S	S	S	S	SS	S	S	S	N	TS	S	S
29	Mia Salon	STS	N	N	TS	TS	N	TS	TS	N	TS	N	TS	STS	TS	N	N	TS	STS	N	TS	STS	STS	STS
30	Salon Riris	S	S	S	N	S	S	SS	N	S	SS	SS	SS	S	S	S	SS	S	SS	S	S	S	S	S



Lampiran 5. Analisis Data

Y

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.812	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	8.00	2.345	.635	.796
Y2	7.93	2.616	.629	.780
Y3	7.67	3.126	.811	.671

X1

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.779	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	14.60	7.421	.752	.662
X1.2	14.43	8.185	.754	.673
X1.3	14.97	9.964	.462	.767
X1.4	14.73	9.099	.459	.770
X1.5	15.40	9.283	.394	.795

X2

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.750	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	15.47	7.775	.420	.738
X2.2	15.20	6.648	.561	.688
X2.3	15.23	7.633	.454	.727
X2.4	15.13	7.844	.474	.720
X2.5	14.97	6.447	.676	.641

X3

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.823	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3.1	14.73	9.513	.352	.852
X3.2	14.67	7.540	.727	.757
X3.3	14.77	7.289	.716	.757
X3.4	14.77	7.702	.702	.764
X3.5	14.80	7.062	.618	.793

X4

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.827	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X4.1	15.87	9.844	.595	.806
X4.2	15.90	8.438	.676	.778
X4.3	16.00	8.621	.596	.802
X4.4	15.80	8.648	.610	.797
X4.5	15.77	7.978	.669	.780

Crosstabs

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
USIA * STATUS	30	100.0%	0	.0%	30	100.0%

USIA * STATUS Crosstabulation

			STATUS		Total
			MENIKAH		
USIA 29 - 42,7	Count		10		10
	% of Total		33.3%		33.3%
42,8 - 56,5	Count		13		13
	% of Total		43.3%		43.3%
56,6 - 70	Count		7		7
	% of Total		23.3%		23.3%
Total	Count		30		30
	% of Total		100.0%		100.0%

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
TINGKATPENDIDIKAN * LAMAUSAHA	30	100.0%	0	.0%	30	100.0%

TINGKATPENDIDIKAN * LAMAUSAHA Crosstabulation

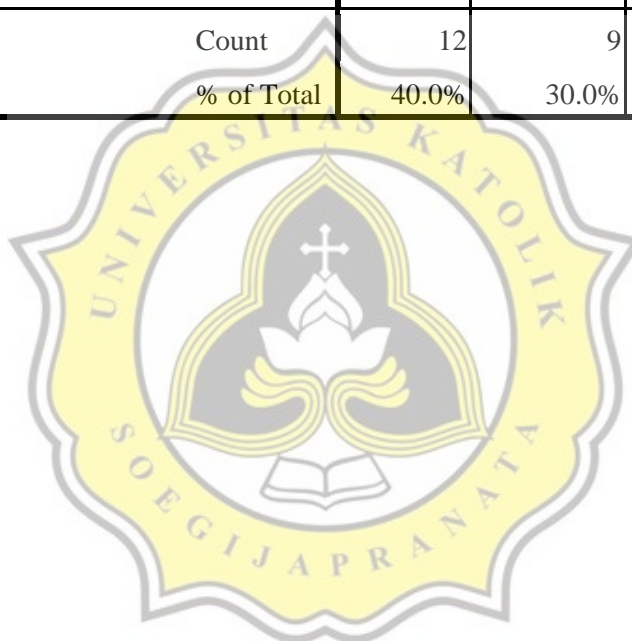
			LAMAUSAHA			Total
			2 - 14,7	14,8 - 27,5	27,6 - 40	
TINGKAT PENDIDIKAN	SD	Count	0	0	1	1
		% of Total	.0%	.0%	3.3%	3.3%
	SMP	Count	1	0	0	1
		% of Total	3.3%	.0%	.0%	3.3%
	SMA	Count	4	9	6	19
		% of Total	13.3%	30.0%	20.0%	63.3%
	S1	Count	6	0	1	7
		% of Total	20.0%	.0%	3.3%	23.3%
	LAIN- LAIN	Count	1	0	1	2
		% of Total	3.3%	.0%	3.3%	6.7%
Total	Count	12	9	9	30	
	% of Total	40.0%	30.0%	30.0%	100.0%	

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
JUMLAHKARYAWAN * LAMAUSAHA	30	100.0%	0	.0%	30	100.0%

JUMLAH KARYAWAN * LAMAUSAHA Crosstabulation

			LAMAUSAHA			Total
			2 - 14,7	14,8 - 27,5	27,6 - 40	
JUMLAH KARYAWAN	1	Count	5	3	6	14
		% of Total	16.7%	10.0%	20.0%	46.7%
	2	Count	2	1	1	4
		% of Total	6.7%	3.3%	3.3%	13.3%
	3	Count	5	5	2	12
		% of Total	16.7%	16.7%	6.7%	40.0%
Total	Count	12	9	9	30	
	% of Total	40.0%	30.0%	30.0%	100.0%	



Frequencies

Frequency Tabel

Y1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	6.7	6.7	6.7
2	2	6.7	6.7	13.3
3	2	6.7	6.7	20.0
4	18	60.0	60.0	80.0
5	6	20.0	20.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Y2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	3.3	3.3	3.3
2	1	3.3	3.3	6.7
3	7	23.3	23.3	30.0
4	13	43.3	43.3	73.3
5	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Y3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	3.3	3.3	3.3
3	2	6.7	6.7	10.0
4	19	63.3	63.3	73.3
5	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X1.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	3.3	3.3	3.3
2	3	10.0	10.0	13.3
3	3	10.0	10.0	23.3
4	13	43.3	43.3	66.7
5	10	33.3	33.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X1.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	3	10.0	10.0	10.0
3	2	6.7	6.7	16.7
4	14	46.7	46.7	63.3
5	11	36.7	36.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X1.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	2	6.7	6.7	6.7
3	13	43.3	43.3	50.0
4	11	36.7	36.7	86.7
5	4	13.3	13.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X1.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	5	16.7	16.7	16.7
3	4	13.3	13.3	30.0
4	13	43.3	43.3	73.3
5	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X1.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	6.7	6.7	6.7
2	6	20.0	20.0	26.7
3	11	36.7	36.7	63.3
4	8	26.7	26.7	90.0
5	3	10.0	10.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X2.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	3.3	3.3	3.3
2	1	3.3	3.3	6.7
3	13	43.3	43.3	50.0
4	11	36.7	36.7	86.7
5	4	13.3	13.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	5	16.7	16.7	16.7
	3	4	13.3	13.3	30.0
	4	13	43.3	43.3	73.3
	5	8	26.7	26.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

X2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3	10.0	10.0	10.0
	3	7	23.3	23.3	33.3
	4	14	46.7	46.7	80.0
	5	6	20.0	20.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

X2.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	6.7	6.7	6.7
	3	6	20.0	20.0	26.7
	4	16	53.3	53.3	80.0
	5	6	20.0	20.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

X2.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	3.3	3.3	3.3
2	1	3.3	3.3	6.7
3	4	13.3	13.3	20.0
4	14	46.7	46.7	66.7
5	10	33.3	33.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X3.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	3.3	3.3	3.3
3	11	36.7	36.7	40.0
4	14	46.7	46.7	86.7
5	4	13.3	13.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X3.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	3	10.0	10.0	10.0
3	6	20.0	20.0	30.0
4	16	53.3	53.3	83.3
5	5	16.7	16.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X3.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	3	10.0	10.0	10.0
3	10	33.3	33.3	43.3
4	11	36.7	36.7	80.0
5	6	20.0	20.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X3.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	4	13.3	13.3	13.3
3	5	16.7	16.7	30.0
4	18	60.0	60.0	90.0
5	3	10.0	10.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X3.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	6.7	6.7	6.7
2	1	3.3	3.3	10.0
3	9	30.0	30.0	40.0
4	12	40.0	40.0	80.0
5	6	20.0	20.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X4.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	3.3	3.3	3.3
3	5	16.7	16.7	20.0
4	18	60.0	60.0	80.0
5	6	20.0	20.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X4.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	2	6.7	6.7	6.7
3	8	26.7	26.7	33.3
4	10	33.3	33.3	66.7
5	10	33.3	33.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X4.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	3.3	3.3	3.3
2	3	10.0	10.0	13.3
3	2	6.7	6.7	20.0
4	18	60.0	60.0	80.0
5	6	20.0	20.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X4.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	3.3	3.3	3.3
2	1	3.3	3.3	6.7
3	4	13.3	13.3	20.0
4	14	46.7	46.7	66.7
5	10	33.3	33.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

X4.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	3.3	3.3	3.3
2	2	6.7	6.7	10.0
3	3	10.0	10.0	20.0
4	12	40.0	40.0	60.0
5	12	40.0	40.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X4, X3, X1, X2 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.857 ^a	.735	.692	1.307

a. Predictors: (Constant), KD, KO, KB, KA

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	118.119	4	29.530	17.297	.000 ^a
	Residual	42.681	25	1.707		
	Total	160.800	29			

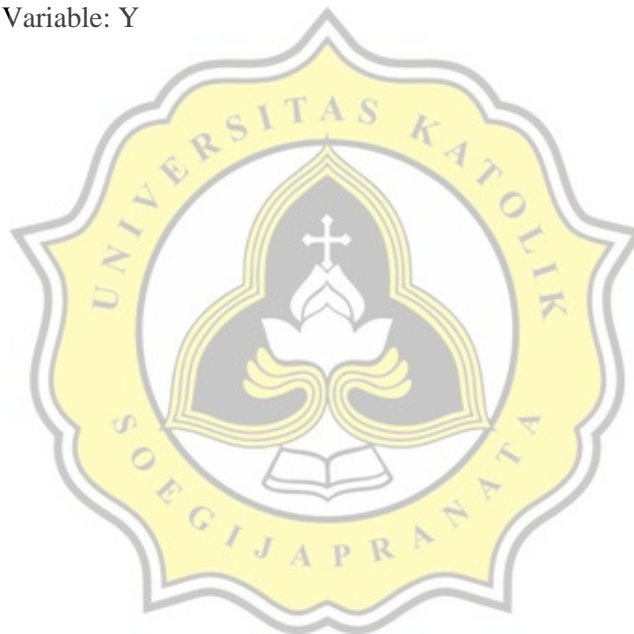
a. Predictors: (Constant), X4, X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1.757	1.689		-1.040	.308
X1	.258	.104	.395	2.491	.020
X2	.037	.142	.051	.258	.798
X3	.136	.101	.197	1.346	.190
X4	.281	.079	.431	3.559	.002

a. Dependent Variable: Y



Correlations

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y
Y1	Pearson Correlation	1	.506**	.704**	.865**
	Sig. (1-tailed)		.002	.000	.000
	N	30	30	30	30
Y2	Pearson Correlation	.506**	1	.704**	.846**
	Sig. (1-tailed)	.002		.000	.000
	N	30	30	30	30
Y3	Pearson Correlation	.704**	.704**	1	.898**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000
	N	30	30	30	30
Y	Pearson Correlation	.865**	.846**	.898**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.698**	.513**	.545**	.394*	.867**
	Sig. (1-tailed)		.000	.002	.001	.016	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.2	Pearson Correlation	.698**	1	.425**	.457**	.543**	.853**
	Sig. (1-tailed)	.000		.010	.006	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.3	Pearson Correlation	.513**	.425**	1	.303	.186	.631**
	Sig. (1-tailed)	.002	.010		.052	.163	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.4	Pearson Correlation	.545**	.457**	.303	1	.118	.670**
	Sig. (1-tailed)	.001	.006	.052		.267	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X1.5	Pearson Correlation	.394*	.543**	.186	.118	1	.631**
	Sig. (1-tailed)	.016	.001	.163	.267		.000
	N	30	30	30	30	30	30
X1	Pearson Correlation	.867**	.853**	.631**	.670**	.631**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.342*	.288	.240	.376*	.633**
	Sig. (1-tailed)		.032	.062	.101	.020	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2.2	Pearson Correlation	.342*	1	.283	.376*	.597**	.757**
	Sig. (1-tailed)	.032		.065	.020	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2.3	Pearson Correlation	.288	.283	1	.331*	.448**	.658**
	Sig. (1-tailed)	.062	.065		.037	.007	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2.4	Pearson Correlation	.240	.376*	.331*	1	.442**	.657**
	Sig. (1-tailed)	.101	.020	.037		.007	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2.5	Pearson Correlation	.376*	.597**	.448**	.442**	1	.820**
	Sig. (1-tailed)	.020	.000	.007	.007		.000
	N	30	30	30	30	30	30
X2	Pearson Correlation	.633**	.757**	.658**	.657**	.820**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.316*	.249	.381*	.246	.536**
	Sig. (1-tailed)		.044	.092	.019	.095	.001
	N	30	30	30	30	30	30
X3.2	Pearson Correlation	.316*	1	.726**	.603**	.544**	.834**
	Sig. (1-tailed)	.044		.000	.000	.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X3.3	Pearson Correlation	.249	.726**	1	.605**	.573**	.834**
	Sig. (1-tailed)	.092	.000		.000	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X3.4	Pearson Correlation	.381*	.603**	.605**	1	.549**	.816**
	Sig. (1-tailed)	.019	.000	.000		.001	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X3.5	Pearson Correlation	.246	.544**	.573**	.549**	1	.792**
	Sig. (1-tailed)	.095	.001	.000	.001		.000
	N	30	30	30	30	30	30
X3	Pearson Correlation	.536**	.834**	.834**	.816**	.792**	1
	Sig. (1-tailed)	.001	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4
X4.1	Pearson Correlation	1	.556**	.625**	.251	.461**	.716**
	Sig. (1-tailed)		.001	.000	.091	.005	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X4.2	Pearson Correlation	.556**	1	.655**	.457**	.457**	.805**
	Sig. (1-tailed)	.001		.000	.006	.006	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X4.3	Pearson Correlation	.625**	.655**	1	.333*	.345*	.757**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.036	.031	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X4.4	Pearson Correlation	.251	.457**	.333*	1	.816**	.764**
	Sig. (1-tailed)	.091	.006	.036		.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
X4.5	Pearson Correlation	.461**	.457**	.345*	.816**	1	.814**
	Sig. (1-tailed)	.005	.006	.031	.000		.000
	N	30	30	30	30	30	30
X4	Pearson Correlation	.716**	.805**	.757**	.764**	.814**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).



9.67% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

0.1% IN QUOTES

Report #9844916

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Masalah Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang menyumbang perekonomian Indonesia. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi, UMKM juga memiliki kontribusi yang sangat penting mengatasi masalah tenaga kerja dan kemiskinan. UMKM terbukti mampu menyerap tenaga kerja. Dengan adanya UMKM, kesempatan kerja terbuka lebar karena dengan adanya UMKM bisa membuka kesempatan kerja baru hingga menyerap tenaga kerja dan mengurangi kemiskinan di Indonesia. Kekuatan sektor UMKM sudah terbukti tatkala Indonesia mengalami krisis keuangan pada 1997-1998. Hanya sektor UMKM yang masih tumbuh, bahkan pascakrisis ekonomi jumlah UMKM tidak berkurang, justru terus meningkat (Sutrisno dan Rini, 2016). Menurut data tahun 2018, jumlah pelaku UMKM di Indonesia mencapai 58,97 juta orang (Indrastiti, 2015). Hal ini menandakan bahwa persaingan bisnis di dunia usaha sangat ketat. Keberadaan UMKM tidak dapat dihapuskan ataupun dihindarkan dari masyarakat bangsa saat ini. Karena keberadaannya sangat bermanfaat dalam hal pendistribusian pendapatan masyarakat. Selain itu juga mampu menciptakan kreatifitas yang sejalan dengan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan unsur tradisi dan kebudayaan masyarakat setempat. UMKM dalam perekonomian nasional