

Lampiran 1

KUESIONER

Saya Andy Wijaya Sulistiyo selaku mahasiswa dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan NIM 15.D1.0330, akan mengadakan penelitian mengenai *Entrepreneur Leadership* pada pengusaha LoV Cell Semarang. Untuk itu kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk menjawab pertanyaan dalam *kuesioner* ini. Segala informasi yang Bapak/Ibu berikan, akan kami jaga kerahasiaannya dan hanya dipakai untuk kepentingan akademis. Atas kesediaannya meluangkan waktu untuk mengisi *kuesioner* kami mengucapkan terimakasih.

1. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :
Usia :
Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan
Tingkat Pendidikan :

2. PERTANYAAN KUESIONER

PETUNJUK PENGISIAN:

Isilah pertanyaan di bawah ini dan kemudian beri tanda (V) pada kolom di bawah ini yang sesuai dengan pilihan anda.

Keterangan:

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

Pertanyaan Wawancara Untuk Pemilik

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	<i>Able to motivate</i>					
	a. Saya mampu meningkatkan semangat kerja karyawan untuk menghasilkan kinerja yang maksimal.					
	Jelaskan					
	b. Saya mampu mengarahkan karyawan Lov Cell untuk bekerja secara tepat					
	Jelaskan					
	c. Saya mampu memotivasi diri sendiri saat menghadapi kesulitan					
	Jelaskan					
2.	<i>Achievement Oriented</i>					
	a. Saya memberikan perhatian yang lebih ke dalam bisnis					
	Jelaskan					
	b. Saya mau terjun secara langsung untuk mengawasi bisnis agar dapat berjalan secara <i>efektif</i> dan <i>efisien</i> .					
Jelaskan						

	c. Saya mempunyai semangat untuk berprestasi atau untuk mencapai target kerja					
	Jelaskan					
3. Creative						
	a. Saya mampu menghasilkan ide-ide baru					
	Jelaskan					
	b. Saya mampu melihat peluang yang terjadi di pasar					
	Jelaskan					
	c. Saya mampu mengubah <i>trend</i> yang buruk menjadi sebuah bentuk kerja yang nyata demi kebaikan					
	Jelaskan					
4. Flexible						
	a. Saya memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi					
	Jelaskan					
	b. Saya bertindak lebih cepat dalam merespon perubahan yang terjadi					
	Jelaskan					
	c. Saya peka terhadap suatu perubahan					
	Jelaskan					

5.	<i>Patient</i>				
	a. Saya sabar dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.				
	Jelaskan				
	b. Jika ada komplain memberikan pengertian dengan sabar kepada konsumen				
	Jelaskan				
	c. Saya menghadapi ketidakpastian dengan penuh kesabaran				
Jelaskan					
7.	<i>Persistent</i>				
	a. Saya mampu mengatasi tekanan dalam pekerjaan.				
	Jelaskan				
	b. Saya tetap menjalankan pekerjaannya meski penuh tantangan				
	Jelaskan				
	c. Saya bertindak <i>kongrit</i> saat ada hambatan timbul				
Jelaskan					
8.	<i>Risk Taking</i>				
	a. Saya bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>material</i>				

	Jelaskan					
	b. Saya bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>finansial</i>					
	Jelaskan					
	c. Saya bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>sosial</i>					
	Jelaskan					
9.	Visionary					
	a. Saya memiliki gambaran tentang perkembangan bisnis yang sedang digeluti					
	Jelaskan					
	b. Saya mampu menyampaikan dan meyakinkan rencana usahanya di masa depan kepada karyawan					
	Jelaskan					
	c. Saya mampu menceritakan kepada orang lain usaha yang digeluti					
	Jelaskan					

Pertanyaan Wawancara Untuk Karyawan

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1.	<i>Able to motivate</i>					
	a. Pemilik mampu meningkatkan semangat kerja karyawan untuk menghasilkan kinerja yang maksimal.					
	Jelaskan :					
	b. Pemilik mampu mengarahkan karyawan Lov Cell untuk bekerja secara tepat					
	Jelaskan :					
2.	<i>Achievement Oriented</i>					
	a. Pemilik memberikan perhatian yang lebih ke dalam bisnis					
	Jelaskan :					
	b. Pemilik mau terjun secara langsung untuk mengawasi bisnis agar dapat berjalan secara <i>efektif</i> dan <i>efisien</i> .					
	Jelaskan :					
	c. Pemilik mempunyai semangat untuk berprestasi atau untuk mencapai target kerja					

	Jelaskan :					
3.	<i>Creative</i>					
	a. Pemilik mampu menghasilkan ide-ide baru					
	Jelaskan :					
	b. Pemilik mampu melihat peluang yang terjadi di pasar					
	Jelaskan :					
4.	c. Pemilik mampu mengubah <i>trend</i> yang buruk menjadi sebuah bentuk kerja yang nyata demi kebaikan					
	Jelaskan :					
	<i>Flexible</i>					
	a. Pemilik memberikan respon <i>positif</i> terhadap perubahan yang terjadi					
	Jelaskan :					
5.	b. Pemilik bertindak lebih cepat dalam merespon perubahan yang terjadi					
	Jelaskan :					
	c. Peka terhadap suatu perubahan					
	Jelaskan :					
	<i>Patient</i>					
5.	a. Pemilik sabar dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.					
	Jelaskan :					
	b. Jika ada komplain memberikan pengertian dengan sabar kepada					

	konsumen					
	Jelaskan :					
	c. Pemilik menghadapi ketidakpastian dengan penuh kesabaran					
	Jelaskan :					
7.	Persistent					
	a. Pemilik mampu mengatasi tekanan dalam pekerjaan.					
	Jelaskan :					
	b. Pemilik tetap menjalankan pekerjaannya meski penuh tantangan					
	Jelaskan :					
	c. Pemilik bertindak <i>kongrit</i> saat ada hambatan timbul					
	Jelaskan :					
8.	Risk Taking					
	a. Pemilik bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>material</i>					
	Jelaskan :					
	b. Pemilik bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>finansial</i>					
	Jelaskan :					
	c. Pemilik bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>sosial</i>					
	Jelaskan :					

9. Visionary	a. Pemilik memiliki gambaran tentang perkembangan bisnis yang sedang digeluti					
	Jelaskan :					
	b. Pemilik mampu menyampaikan dan meyakinkan rencana usahanya di masa depan kepada karyawan					
	Jelaskan :					
	c. Pemilik mampu menceritakan kepada orang lain usaha yang digeluti					
	Jelaskan :					



Lampiran 2

Tabulasi Data Responden

Responden	Able to motivate		
	P1	P2	P3
Pemilik	4	4	5
Karyawan 1	4	5	2
Karyawan 2	4	5	4
Karyawan 3	3	4	5

Responden	Achievement Oriented		
	4	5	6
Pemilik	5	5	5
Karyawan 1	4	5	4
Karyawan 2	5	4	4
Karyawan 3	3	5	4

Responden	Creative		
	7	8	9
Pemilik	3	4	4
Karyawan 1	4	4	3
Karyawan 2	4	4	3
Karyawan 3	3	4	4

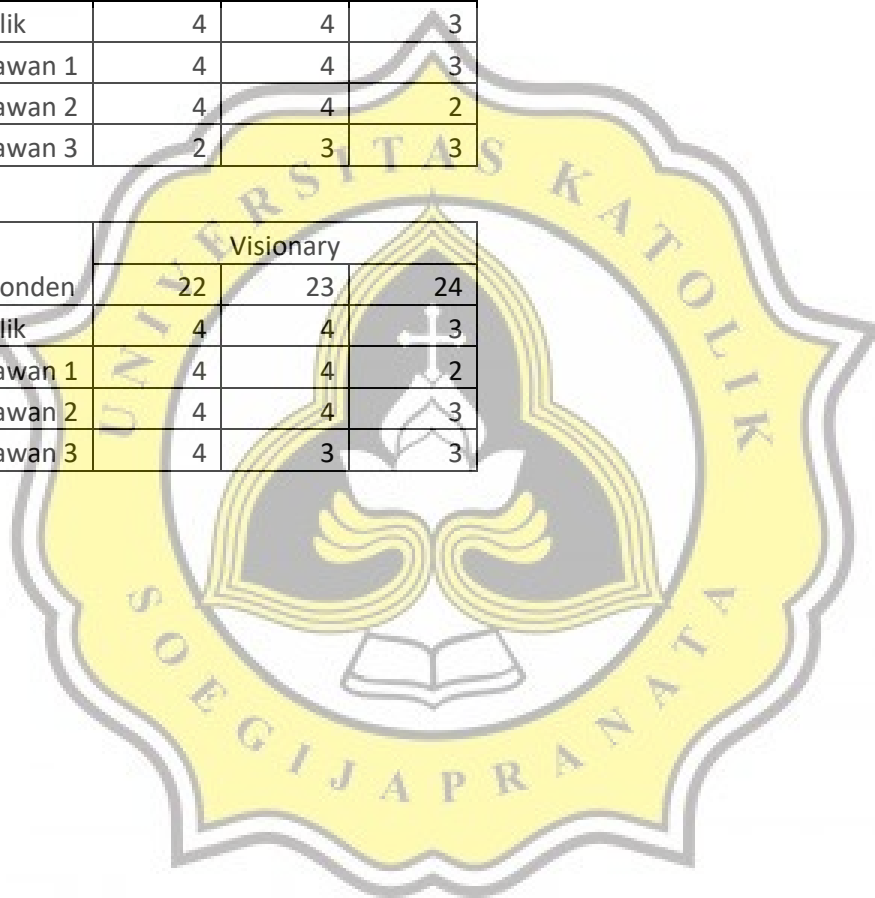
Responden	Flexible		
	10	11	12
Pemilik	5	4	5
Karyawan 1	5	2	5
Karyawan 2	3	4	4
Karyawan 3	3	4	4

Responden	Patient		
	13	14	15
Pemilik	5	5	3
Karyawan 1	4	4	2
Karyawan 2	5	4	3
Karyawan 3	5	4	3

Responden	Persistent		
	16	17	18
Pemilik	4	5	5
Karyawan 1	4	4	4
Karyawan 2	4	3	3
Karyawan 3	5	2	3

Responden	Risk Taking		
	19	20	21
Pemilik	4	4	3
Karyawan 1	4	4	3
Karyawan 2	4	4	2
Karyawan 3	2	3	3

Responden	Visionary		
	22	23	24
Pemilik	4	4	3
Karyawan 1	4	4	2
Karyawan 2	4	4	3
Karyawan 3	4	3	3



Lampiran 3

Frekuensi Data Pemilik

Frequency Table

p1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

p8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p10

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p11

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p12

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p13

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p14

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p15

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

p16

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p17

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p18

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

p19

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p20

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p21

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

p22

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p23

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

p24

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

Lampiran 4

Frekuensi Data Karyawan

Frequency Table

p1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	1	33,3	33,3	33,3
	5,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	1	33,3	33,3	66,7
	5,00	1	33,3	33,3	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	1	33,3	33,3	66,7
	5,00	1	33,3	33,3	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	1	33,3	33,3	33,3
	5,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p6

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	3	100,0	100,0	100,0

p7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	3	100,0	100,0	100,0

p9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	2	66,7	66,7	66,7
	4,00	1	33,3	33,3	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p10

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	2	66,7	66,7	66,7
	5,00	1	33,3	33,3	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	2	66,7	66,7	66,7
	5,00	1	33,3	33,3	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	1	33,3	33,3	33,3
	5,00	2	66,7	66,7	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	3	100,0	100,0	100,0

p15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	3,00	2	66,7	66,7	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	2	66,7	66,7	66,7
	5,00	1	33,3	33,3	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p17

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	3,00	1	33,3	33,3	66,7
	4,00	1	33,3	33,3	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p18

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	2	66,7	66,7	66,7
	4,00	1	33,3	33,3	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p19

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
Total		3	100,0	100,0	

p20

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	3,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4,00	3	100,0	100,0	100,0

p23

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

p24

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	3,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

Lampiran 5

Tanggapan dan Jawaban Responden

1. Able To Motivate

Indikator	Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3
Pemilik mampu meningkatkan semangat kerja karyawan untuk menghasilkan kinerja yang maksimal.	Setuju. Saya memberikan tambahan yaitu bonus penjualan pada karyawan di luar gaji.	Setuju. pemilik sering memberikan semangat terhadap karyawannya berupa pemberian <i>reward</i> dalam jangka waktu tertentu untuk memicu kinerja yang maksimal.	Setuju. Terkadang pemilik memberikan komisi saat mencarikan barang yang murah	Netral. Pemilik memberikan motivasi agar tetap bekerja dengan baik
Pemilik mampu mengarahkan karyawan LoV Cell untuk bekerja secara tepat	Setuju. Saya mengarahkan karyawan agar tidak salah dalam bekerja. Misalnya mencatat harga jual <i>handphone</i> agar tidak salah dalam memberikan harga kepada konsumen.	Sangat Setuju. Pemilik mengajari kami dengan baik. Sebelum bekerja memberikan <i>briefing</i> terlebih dahulu	Sangat Setuju. pemilik bersedia mencontohkan langsung kepada kami bagaimana cara melayani konsumen yang baik dan benar.	Setuju. Pemilik memberikan masing-masing kami <i>job description</i> yang jelas
Pemilik mampu memotivasi diri sendiri saat	Sangat Setuju. Saya yakin bisa menghadapi kesulitan	Tidak Setuju. Terkadang merasa pesimis tapi	Setuju pemilik memiliki pemikiran yang ingin	Sangat Setuju. Apabila menghadapi kerugian

menghadapi kesulitan	terutama di saat <i>Corona</i> seperti ini saya harus bersemangat . Saya percaya keadaan tidak lama lagi akan normal dan penjualan saya akan meningkat lagi. Misalnya di saat <i>Corona</i> seperti ini tetap berjualan dan membuka <i>counter</i> , bekerja seperti biasa namun dengan menjaga jarak,	emang tidak lama	terus berusaha bangkit ketika <i>counter</i> kami sedang mengalami kondisi yang sulit.	atas penjualan <i>handphone second</i> , pemilik percaya bahwa bisa mendapatkan laba lagi untuk menutup rugi tersebut.
----------------------	--	------------------	--	--

2. *Achievement orientated*

Indikator	Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3
Pemilik memberikan perhatian yang lebih ke dalam bisnis	Sangat Setuju. Saya memberikan totalitas saat bekerja. Melayani konsumen dengan semaksimal mungkin, menata <i>etalase handphone</i> dengan baik	Setuju. Pemilik tidak pernah mengabaikan dan selalu memperhatikan hal-hal kecil dalam bisnisnya. Merupakan orang yang sangat <i>detail</i> .	Sangat Setuju pemilik rutin dalam melakukan pengecekan sekaligus memperhatikan kinerja tiap-tiap karyawannya dalam bisnisnya.	Netral. Pemilik tiap hari datang ke toko.

<p>Pemilik mau terjun secara langsung untuk mengawasi bisnis agar dapat berjalan secara <i>efektif</i> dan <i>efisien</i>.</p>	<p>Sangat Setuju. Saya tidak mau lepas tangan dan hanya sebagai pimpinan. Saya perlu berhubungan dengan konsumen apabila karyawan tidak mengerti yang dimaksudkan pembeli, sampai melakukan <i>negosiasi</i> harga</p>	<p>Sangat Setuju. Pemilik berada di tempat untuk menghadapi pelanggan yang sulit, agar tidak terjadi adu debat dengan konsumen.</p>	<p>Setuju. Pemilik tidak hanya berpangku tangan dan memerintah.</p>	<p>Sangat Setuju pemilik mau turun tangan langsung untuk menangani konsumen menggantikan kami sebagai karyawannya apabila sedang tidak masuk kerja ataupun sedang sibuk.</p>
<p>Pemilik mempunyai semangat untuk berprestasi atau untuk mencapai target kerja</p>	<p>Sangat Setuju. Saya selalu datang pagi di saat <i>counter</i> lain belum buka (pkl 10.00) untuk bisa mencari konsumen lebih dahulu yang menjual <i>handphone</i>.</p>	<p>Setuju pemilik selalu mengingatkan kepada kami karyawannya mengenai target kerja yang harus dicapai setiap 1 bulannya</p>	<p>Setuju. Kami harus ada target agar kami berkembang dan berprestasi.</p>	<p>Setuju. Kami diberikan target bisa menjual minimal 3 <i>handphone</i> dalam 1 hari.</p>

3. Creative

Indikator	Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3
<p>Pemilik mampu menghasilkan ide-ide baru</p>	<p>Netral. Saya terkadang merasa buntu jika saat menghadapi</p>	<p>Setuju. Pemilik terkadang memikirkan ide atau inisiatif</p>	<p>Setuju. Pemilik mempunyai ide baru untuk mengembangkan counternya. Misalnya</p>	<p>Netral ide-ide baru tidak selalu berasal dari pemilik langsung,</p>

	kesulitan dan meminta pendapat kepada pegawai.	baru untuk <i>counter handphone</i> nya. Misalnya memberikan <i>garansi personal</i> untuk lebih menarik konsumen	memberikan <i>service gratis</i> saat <i>handphone</i> masih berada dalam <i>garansi</i>	terkadang kami sebagai karyawan juga ikut memberikan masukkan ide kepada pemilik.
Pemilik mampu melihat peluang yang terjadi di pasar	Setuju. Ya bisa melihat apa <i>handphone</i> yang banyak dicari dan dibutuhkan oleh konsumen. Banyak penjual yang tidak mau menerima <i>handphone</i> dibawah 1 juta. Padahal itu yang banyak dicari konsumen	Setuju. Pemilik bisa melihat bahwa bukan hanya <i>handphone</i> saja yang dicari konsumen saat datang ke Matahari Plaza Simpang Lima. Tetapi juga jasa <i>service</i> . Jasa <i>service</i> banyak dipilih konsumen saat konsumen merasa <i>handphone</i> lama masih bisa diperbaiki	Setuju pemilik sangat tekun dalam memperhatikan perkembangan produk bisnisnya sehingga mampu mengambil keputusan dengan benar.	Setuju. Pemilik bisa melihat bahwa kesempatan tidak hanya berada di penjualan <i>handphone</i> , tetapi ada di jasa <i>service</i> .
Pemilik mampu mengubah <i>trend</i> yang buruk menjadi sebuah bentuk kerja	Setuju. Misalnya di tengah <i>Corona</i> seperti ini Plaza Simpang	Netral. Pemilik mengubah tren menjual <i>handphone</i> dengan cara	Netral. Pemilik mampu mengalihkan dalam pembelian produk lain sehingga tidak	Setuju. Pemilik mengubah cara kerja kami di saat <i>Corona</i> seperti ini

yang nyata demi kebaikan	Lima hanya buka sampai dengan jam 17.00 oleh sebab itu saya melayani penjualan <i>online</i> di <i>Marketplace</i> seperti di <i>Tokopedia</i> dan <i>Shopee</i> .	<i>COD</i> di luar jam kerja.	mudah untuk dibawa arus dalam memproduksi produk murah namun beresiko.	dengan menjual dan mengirim barang melalui <i>Go Send</i> .
--------------------------	--	-------------------------------	--	---

4. Flexible

Indikator	Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3
Pemilik memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi	Sangat Setuju. Saya selalu mawas diri dan bersikap tenang terutama saat penjualan sedang sepi. Saya berusaha menjual secara <i>online</i> dan promosi di media <i>sosial</i> .	Sangat Setuju. pemilik mampu menyikapi perubahan yang terjadi dengan memberikan arahan baru dalam bertindak kepada karyawannya	Netral. Pemilik bisa tetap optimis atas perubahan yang terjadi	Netral. Pemilik percaya bahwa setiap perubahan ada hikmahnya.
Pemilik bertindak lebih cepat dalam merespon perubahan yang terjadi	Setuju. Misalnya saat tablet <i>handphone</i> kurang diminati lagi oleh konsumen karena selain berat dan susah dibawa kemana-mana. Sayamembatas	Tidak Setuju. Pemilik terkadang juga memikirkan dengan waktu yang tidak sebentar merespon perubahan.	Setuju pemilik mampu kerap lebih cepat dalam beradaptasi dengan perubahan melalui mencontohkan langsung apa yang harus	Setuju Misalnya saat perubahan dari <i>handphone</i> <i>Blackberry</i> ke <i>Android</i> , pemilik dengan cepat

	i menerima pembelian <i>handphone</i> dalam bentuk <i>Tablet</i> .		dilakukan.	menjual <i>handphone Blackberry</i> karena harga akan turun drastis
Pemilik peka terhadap suatu perubahan	Sangat Setuju. Saya selalu mengikuti <i>trend Handphone</i> baik <i>Android</i> atau <i>Apple</i> . Misalnya setiap akan mengeluarkan <i>Oppo</i> <i>handphone</i> seri baru maka seri lama kurang diminati lagi maka saya saat membeli barang harus memberikan range harga saat <i>handphone</i> tersebut tidak cepat laku.	Sangat Setuju. pemilik selalu aktif dan tanggap dalam setiap perubahan yang terjadi dimasa yang akan datang.	Setuju. Misalnya saat sekolah atau kuliah dijadikan online maka sebelumnya pemilik <i>kulakan</i> atau memperbanyak <i>handphone</i> dengan seri <i>Note</i> atau menjual <i>Seri Tab</i> dengan <i>Pen</i> .	Setuju. Pemilik setiap waktu melihat <i>OLX</i> untuk mengetahui harga pasar <i>handphone</i> saat ini. Jadi langsung tau jika ada <i>handphone</i> yang sedang turun atau naik

5. Patient

Indikator	Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3
Pemilik sabar dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.	Sangat Setuju. Saya berprinsip bahwa pembeli adalah raja jadi saya harus melayani konsumen untuk	Setuju. pemilik <i>enggan</i> mengeluh dalam memberikan pelayanan	Sangat Setuju. Pemilik tidak mempermasalahkan konsumen yang sering kali hanya bertanya-tanya saja.	Sangat Setuju. Pemilik dengan sabar memberikan penjelasan mengenai spesifikasi <i>handphone</i> dengan <i>detail</i> kepada pelanggan

	mengetahui <i>Handphone</i> apa yang diminati konsumen.			
Jika ada <i>komplain</i> memberikan pengertian dengan sabar kepada konsumen	Sangat Setuju. Ya saya pertama bertanya dahulu apa yang menjadi keluhan pelanggan. Misalnya <i>handphone</i> tiba-tiba bagian <i>touchscreen</i> eror. Kemudian memberikan alternatif apakah uang ingin dikembalikan, <i>service</i> atau ditukar dengan unit lain.	Setuju. Pemilik tidak hanya menerika komplain tapi juga memberikan solusi.	Setuju. Pemilik memberikan pengertian bahwa alat elektronik riskan dan juga memberikan penjelasan dan mengganti atau memperbaiki inya,	Setuju pemilik mau menerima segala masukan kritik pendapat dari konsumen untuk dapat memperbaiki bisnisnya.
Pemilik menghadapi ketidakpastian dengan penuh kesabaran	Netral. Cara saya menghadapi ketidakpastian penjualan <i>handphone</i> adalah dengan tenang, namun terkadang saya juga kurang optimis.	Tidak Setuju pemilik tidak selalu yakin hanya dengan sikap yang sabar mampu menghadapi banyak hal yang bersifat pasti	Netral. Terkadang pemilik juga stress menghadapi <i>Corona</i> dan <i>PSBB</i> yang tidak kunjung selesai.	Netral. Pemilik selalu memikirkan jalan keluar dengan baik dan cepat.

6. Persistent

Indikator	Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3
Pemilik mampu mengatasi tekanan dalam pekerjaan.	Setuju. Saya bisa menghadapi persaingan yang ketat di Plaza Simping Lima. Dengan tidak terpengaruh oleh orang lain, tetap fokus dan berusaha mencapai target kerja	Setuju. Pemilik bisa menghadapi tekanan persaingan dan bertahan hingga sekarang adalah hal yang sangat bagus.	Setuju. Pemilik bisa menghadapi tekanan dengan baik.	Sangat Setuju pemilik tidak mudah goyah dan mampu menyelesaikan setiap tekanan keadaan yang sedang dihadapi.
Pemilik tetap menjalankan pekerjaannya meski penuh tantangan	Sangat Setuju. Saya tetap harus bekerja, bertahan dan menjalankan usaha meski penjualan menurun di saat Corona seperti ini.	Setuju, pemilik mengalihkan penjualan di tengah Corona seperti ini di luar counter.	Netral pemilik berani menghadapi tantangan yang ada untuk terus menjalankan pekerjaannya.	Tidak Setuju. Pemilik kurang bisa optimis di saat Corona seperti ini.
Pemilik bertindak kongrit saat ada hambatan timbul	Sangat Setuju. Saya harus melakukan tindakan nyata tidak hanya berdiam diri memikirkan ide. Tetapi melakukan sesuatu yang	Setuju pemilik selalu melakukan tindakan yang masuk akal walaupun banyak hambatan untuk tetap dilakukan.	Netral. Melakukan beberapa langkah sehingga bisa mengatasi hambatan	Netral. Ya Pemilik bisa melakukan tindakan yang nyata.

	berbeda, misal melakukan promosi atau menawarkan <i>handphone</i> dan jasa <i>service</i> dengan harga khusus kepada pembeli yang pernah melakukan pembelian. Memberikan bonus sarung di saat lebaran tahun ini untuk penjualan <i>handphone</i>			
--	--	--	--	--

7. Risk-taking

Indikator	Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3
Pemilik bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>material</i>	Setuju. Saya memberikan <i>service</i> gratis untuk <i>handphone</i> yang rusak dalam masa <i>garansi personal</i> (7 hari) agar menjadi langganan.	Setuju. Pemilik bertanggung jawab terhadap <i>handphone</i> yang dijualnya serta <i>service</i> yang tidak bisa dilakukan, tidak dikenakan biaya.	Setuju. pemilik mau mengalami kerugian <i>material</i> untuk setiap kesalahan yang dilakukan dirinya sendiri maupun karyawan yang	Tidak Setuju. Jika ada <i>handphone</i> rusak karena kelalaian konsumen sendiri misal kena air pemilik tidak mau menanggung

			bekerja.	
Pemilik bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>finansial</i>	Setuju. Jika <i>handphone</i> mengalami masalah dalam masa <i>garansi</i> pemilik bersedia memberikan jaminan pengembalian uang 100% kepada pembeli.	Setuju pemilik tidak takut untuk mengalami kerugian <i>finansial</i> dari setiap penjualannya.	Setuju. Pemilik bersedia menanggung risiko keuangan atas turunnya harga jual <i>handphone</i> karena pasar.	Netral. Pemilik bisa memberikan <i>garansi</i> dengan perjanjian tertentu.
Pemilik bersedia menanggung risiko atas kerugian <i>sosial</i>	Netral. Ya saya bisa menghadapi <i>komplain</i> konsumen. Saya juga siap menghadapi risiko karena kehilangan konsumen	Netral. Pemilik bisa dengan baik menerima keluhan konsumen	Tidak Setuju pemilik kurang dapat mengatasi risiko atas kerugian <i>sosial</i> yang tidak dapat diprediksi sebelumnya.	Netral. Pemilik mau menanggung risiko seperti dimarahi atau <i>dikomplain</i> konsumen.

8. Visionary

Indikator	Pemilik	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3
Pemilik memiliki gambaran tentang perkembangan bisnis yang sedang digeluti	Setuju. Ya saya mengikuti perkembangan bisnis <i>handphone</i> dan elektronik agar mempunyai pengetahuan yang tinggi	Setuju. Bisa melihat perkembangan bisnis. Misal <i>handphone</i> Android jenis apa yang lebih laku dan yang kurang laku.	Setuju. Pemilik bisa mengetahui mana yang sangat laku missal <i>merk</i> tidak terkenal.	Setuju pemilik mampu menggambarkan bagaimana perkembangan bisnisnya dimasa depan akan jadi seperti apa

	sehingga saya tau apa yang harus ditambah dan diperbaiki termasuk membuka cabang			
Pemilik mampu menyampaikan dan meyakinkan rencana usahanya di masa depan kepada karyawan	Setuju. Saya bisa meyakinkan karyawan bahwa bisnis <i>handphone</i> akan bertahan dan akan makin berkembang karena jika orang ada yang percaya maka akan menjadi pelanggan tetap.	Setuju pemilik mampu menyampaikan dan meyakinkan kami sebagai karyawan mengenai rencana lebih lanjut yang akan dijalani dalam bisnis ini.	Setuju. Misalnya meyakinkan kami akan membuka cabang di luar <i>Plaza Simpang Lima</i> .	Netral. Ya tergantung keadaan jika konsumen percaya maka usaha makin berkembang dan <i>omset</i> penjualan meningkat.
Pemilik mampu menceritakan kepada orang lain usaha yang digeluti	Netral. Terkadang tidak bisa menceritakan kepada orang lain secara gamblang. Karena beberapa orang terkadang anti dengan penjual <i>handphone</i> karena berpikir <i>handphone</i> yang dijualnya mahal.	Tidak Setuju. Kalo dengan orang yang belum dikenal belum bisa menceritakan.	Netral. Ya bisa menjelaskan dengan baik bagaimana usahanya bagaimana usaha tersebut berkembang.	Netral pemilik terkadang mampu menjelaskan dengan detail seperti apa beberapa produk yang dijual dalam bisnisnya.

	Jadi terkadang bila menjual HP di luar (COD), maka saya mengaku sebagai <i>usher</i> .			
--	--	--	--	--



**7.41%** PLAGIARISM
APPROXIMATELY**0.07%** IN QUOTES

Report #11400334

11 64 66 BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Masalah Pengangguran dan kemiskinan masih merupakan masalah besar yang dihadapi oleh bangsa Indonesia sekarang ini dan beberapa tahun kedepan. Tingginya angka pengangguran merupakan masalah yang tidak ada habisnya di Indonesia. Banyaknya jumlah angkatan kerja yang ingin memasuki dunia kerja tidak sebanding dengan lapangan pekerjaan yang tersedia, sehingga membuat banyak orang yang tidak mendapatkan pekerjaan. Bertambahnya pengangguran terdidik di Indonesia disebabkan karena para lulusan perguruan tinggi lebih suka menunggu pekerjaan yang mereka rasakan cocok dengan pendidikan mereka dan menolak untuk bekerja dibidang lain, terutama jika bayaran yang ditawarkan dibawah standar yang mereka inginkan. Berdasarkan dari kondisi tersebut, salah satu alternatif untuk memecahkan masalah pengangguran adalah dengan memberdayakan masyarakat untuk menjadi wirausaha yang diharapkan mampu berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja sehingga mengurangi pengangguran ADDIN (Adnyana dan Purnami, 2016). Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif, jeli melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh serta memiliki nilai. Mereka yang menjadi wirausaha adalah