

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

DAFTAR PERTANYAAN KUESIONER ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN USAHA BISNIS *ONLINE SHOP* DI KOTA SEMARANG

Dengan hormat,

Bersama ini saya mohon kesediaan responden untuk menjawab dan mengisi daftar pertanyaan kuesioner atas penelitian tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha bisnis *online shop*. Saya mohon saudara/i dapat menjawab pertanyaan dengan memberi tanda (√) pada kolom yang telah tersedia, sesuai dengan pilihan dan jawaban saudara/i. Pada bagian I terdapat Identitas Responden, kemudian bagian II tersedia jawaban dengan pilihan dan penilaian dapat dilakukan sebagai berikut :

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Masing-masing responden hanya diberi kesempatan memilih 1 (satu) jawaban saja. Terima kasih atas partisipasi dan kerjasama saudara/i.

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : a. Pria b. Wanita
3. Usia :
4. Pendidikan :
5. Nama Usaha :
6. Lama Usaha Berdiri :
7. Jenis Usaha :
8. Jumlah Tenaga Kerja :

SS = Sangat Setuju
S = Setuju
TS = Tidak Setuju
STS = Sangat Tidak Setuju



II. Modal Usaha

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	<p>Dalam menjalankan usaha saya memiliki sumber modal usaha berupa uang dan <i>gadget</i> yang dapat membantu dalam mengembangkan usaha bisnis <i>online shop</i> saya.</p> <p>Keterangan :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>				
2.	<p>Saya memiliki modal yang lebih dari cukup untuk menjalankan usaha saya setiap harinya.</p> <p>Keterangan :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>				
3.	<p>Saya pernah memiliki hambatan dalam mendapatkan sumber modal.</p> <p>Keterangan :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>				

4.	Saya memperoleh kemudahan dalam mendapatkan modal dari luar. Keterangan :				
----	---	--	--	--	--

III. Pengalaman Usaha

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Saya memiliki pengetahuan atas bisnis <i>online shop</i> yang saya kelola. Keterangan :				
2.	Dalam bekerja saya didukung dengan keterampilan yang saya miliki. Keterangan :				

3.	<p>Saya mendapatkan pengetahuan melalui pengalaman orang tua saya dalam menjalankan bisnis usahanya untuk dapat saya terapkan dalam mencapai keberhasilan usaha <i>online shop</i> saya.</p> <p>Keterangan :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>				
----	---	--	--	--	--

IV. Tingkat Pendidikan

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	<p>Saya memiliki pendidikan secara non formal melalui pelatihan, seminar, <i>workshop</i> yang dapat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha <i>online shop</i> saya.</p> <p>Keterangan :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>				
2.	<p>Saya memiliki keahlian dalam mengelola bisnis <i>online shop</i> saya dimana keahlian yang saya peroleh karena saya belajar</p>				

	secara mandiri dalam mengelola bisnis saya. Keterangan :				
--	--	--	--	--	--

V. Tenaga Kerja

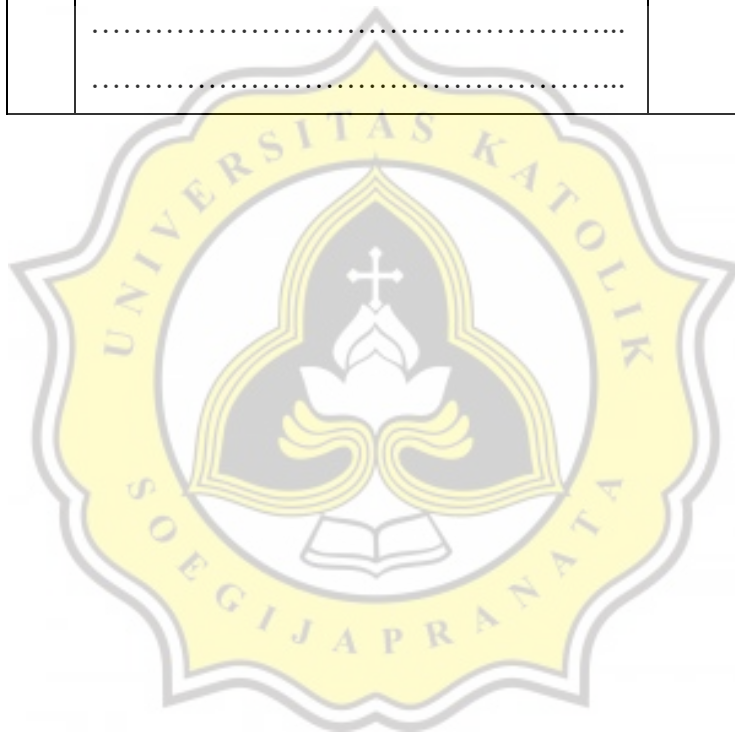
No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Saya memiliki tenaga kerja yang memadai untuk menjalankan bisnis <i>online shop</i> . Keterangan :				
2.	Saya memiliki tenaga kerja yang terampil yang bisa bekerja seperti mengemas barang pada bisnis <i>online shop</i> . Keterangan :				
3.	Saya memiliki tenaga kerja yang memiliki kemampuan dalam mengoperasikan				

	teknologi informasi untuk berbisnis <i>online shop</i> . Keterangan :				
--	---	--	--	--	--

VI. Keberhasilan Usaha

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Saya aktif bekerja dalam mengelola bisnis <i>online shop</i> yang saya jalankan. Keterangan :				
2.	<i>Online shop</i> saya mengalami peningkatan keuntungan. Keterangan :				

3.	<p><i>Online shop</i> saya mengalami peningkatan jumlah produk dan variasi produk yang ditawarkan ke konsumen.</p> <p>Keterangan :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>				
----	---	--	--	--	--

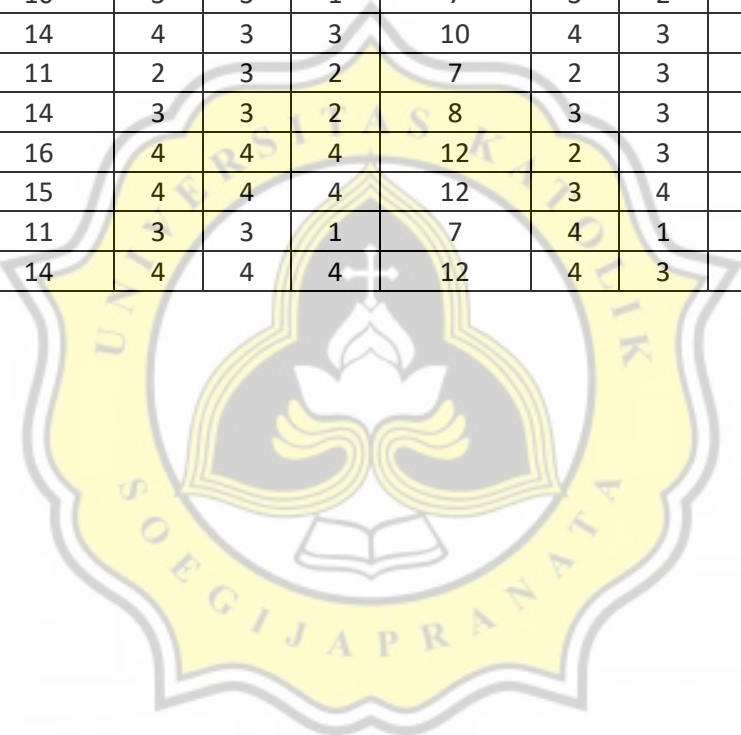


LAMPIRAN 2

Tabulasi Jawaban Responden Variabel Modal Usaha, Pengalaman Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Tenaga Kerja

NO	X1				TOTAL_X1	X2			TOTAL_X2	X3		TOTAL_X3	X4			TOTAL_X4
	X1_1	X1_2	X1_3	X1_4		X2_1	X2_2	X2_3		X3_1	X3_2		X4_1	X4_2	X4_3	
1	3	3	2	2	10	1	3	1	5	2	3	5	2	3	1	6
2	4	4	4	4	16	4	4	4	12	4	4	8	4	4	4	12
3	4	4	3	3	14	2	3	3	8	3	3	6	3	3	3	9
4	4	4	3	3	14	3	3	2	8	3	3	6	3	3	3	9
5	4	4	4	4	16	4	4	4	12	4	4	8	4	4	4	12
6	4	3	4	4	15	4	4	3	11	4	4	8	3	4	3	10
7	4	4	3	2	13	4	4	1	9	3	3	6	3	3	4	10
8	4	4	4	3	15	3	4	4	11	4	3	7	3	3	4	10
9	3	3	3	2	11	2	3	1	6	3	2	5	2	1	3	6
10	3	3	2	3	11	1	3	3	7	2	3	5	2	3	1	6
11	4	3	3	3	13	4	3	3	10	2	3	5	3	4	3	10
12	3	3	2	2	10	2	3	1	6	2	3	5	1	3	2	6
13	4	4	4	4	16	4	4	4	12	4	4	8	4	4	4	12
14	3	4	3	4	14	3	3	3	9	3	3	6	3	3	3	9
15	4	3	4	3	14	4	3	4	11	4	4	8	4	4	3	11
16	4	4	4	3	15	3	4	3	10	4	3	7	3	4	3	10
17	4	4	4	4	16	4	3	4	11	4	4	8	4	4	4	12
18	4	4	4	3	15	3	4	4	11	3	4	7	3	3	3	9
19	3	3	3	2	11	1	3	2	6	3	3	6	3	3	2	8

20	4	4	4	3	15	4	4	4	12	4	4	8	4	4	4	12
21	4	4	4	3	15	1	3	1	5	2	3	5	2	2	2	6
22	4	3	4	3	14	4	3	3	10	3	4	7	4	4	4	12
23	3	3	2	2	10	3	3	1	7	3	2	5	3	3	2	8
24	4	3	4	3	14	4	3	3	10	4	3	7	4	3	3	10
25	3	3	3	2	11	2	3	2	7	2	3	5	1	4	1	6
26	4	3	4	3	14	3	3	2	8	3	3	6	3	3	3	9
27	4	4	4	4	16	4	4	4	12	2	3	5	4	4	4	12
28	4	3	4	4	15	4	4	4	12	3	4	7	3	4	3	10
29	3	3	2	3	11	3	3	1	7	4	1	5	3	3	2	8
30	3	4	4	3	14	4	4	4	12	4	3	7	4	4	4	12



LAMPIRAN 3

Tabulasi Jawaban Responden Variabel Keberhasilan Usaha

NO	Y1_1			TOTAL_Y1
	Y1_1	Y1_2	Y1_3	
1	3	3	2	8
2	4	4	4	12
3	3	3	4	10
4	3	4	3	10
5	4	4	4	12
6	4	3	4	11
7	3	3	4	10
8	4	4	3	11
9	3	3	3	9
10	3	3	3	9
11	3	4	3	10
12	3	3	3	9
13	4	4	4	12
14	3	4	3	10
15	4	4	4	12
16	4	4	3	11
17	4	4	4	12
18	3	4	4	11
19	3	3	3	9
20	4	4	4	12
21	3	3	3	9
22	4	4	4	12
23	3	3	3	9
24	4	4	3	11
25	3	3	3	9
26	3	4	3	10
27	4	4	4	12
28	3	4	4	11
29	3	3	3	9
30	3	4	4	11

LAMPIRAN 4

UJI VALIDITAS

MODAL USAHA (X1)

		Correlations				
		X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	TOTAL_X1
X1_1	Pearson Correlation	1	.472	.756**	.428	.790**
	Sig. (2-tailed)		.075	.001	.112	.000
	N	15	15	15	15	15
X1_2	Pearson Correlation	.472	1	.429	.427	.676**
	Sig. (2-tailed)	.075		.111	.112	.006
	N	15	15	15	15	15
X1_3	Pearson Correlation	.756**	.429	1	.670**	.905**
	Sig. (2-tailed)	.001	.111		.006	.000
	N	15	15	15	15	15
X1_4	Pearson Correlation	.428	.427	.670**	1	.832**
	Sig. (2-tailed)	.112	.112	.006		.000
	N	15	15	15	15	15
TOTAL_X1	Pearson Correlation	.790**	.676**	.905**	.832**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.006	.000	.000	
	N	15	15	15	15	15

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

PENGALAMAN USAHA (X2)

		Correlations			
		X2_1	X2_2	X2_3	TOTAL_X2
X2_1	Pearson Correlation	1	.621*	.515*	.871**
	Sig. (2-tailed)		.013	.049	.000
	N	15	15	15	15
X2_2	Pearson Correlation	.621*	1	.415	.720**
	Sig. (2-tailed)	.013		.124	.002
	N	15	15	15	15

X2_3	Pearson Correlation	.515*	.415	1	.845**
	Sig. (2-tailed)	.049	.124		.000
	N	15	15	15	15
TOTAL_X2	Pearson Correlation	.871**	.720**	.845**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	
	N	15	15	15	15

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

TINGKAT PENDIDIKAN (X3)

Correlations

		X3_1	X3_2	TOTAL_X3
X3_1	Pearson Correlation	1	.645**	.937**
	Sig. (2-tailed)		.009	.000
	N	15	15	15
X3_2	Pearson Correlation	.645**	1	.871**
	Sig. (2-tailed)	.009		.000
	N	15	15	15
TOTAL_X3	Pearson Correlation	.937**	.871**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	15	15	15

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

TENAGA KERJA (X4)

Correlations

		X4_1	X4_2	X4_3	TOTAL_X4
X4_1	Pearson Correlation	1	.634*	.727**	.944**
	Sig. (2-tailed)		.011	.002	.000
	N	15	15	15	15
X4_2	Pearson Correlation	.634*	1	.268	.726**
	Sig. (2-tailed)	.011		.334	.002
	N	15	15	15	15

X4_3	Pearson Correlation	.727**	.268	1	.828**
	Sig. (2-tailed)	.002	.334		.000
	N	15	15	15	15
TOTAL_X4	Pearson Correlation	.944**	.726**	.828**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	
	N	15	15	15	15

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

KEBERHASILAN USAHA (Y)

Correlations

		Y1_1	Y1_2	Y1_3	TOTAL_Y
Y1_1	Pearson Correlation	1	.491	.579*	.873**
	Sig. (2-tailed)		.063	.024	.000
	N	15	15	15	15
Y1_2	Pearson Correlation	.491	1	.175	.679**
	Sig. (2-tailed)	.063		.533	.005
	N	15	15	15	15
Y1_3	Pearson Correlation	.579*	.175	1	.787**
	Sig. (2-tailed)	.024	.533		.000
	N	15	15	15	15
TOTAL_Y	Pearson Correlation	.873**	.679**	.787**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.005	.000	
	N	15	15	15	15

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

LAMPIRAN 5

UJI RELIABILITAS

MODAL USAHA (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.806	.819	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1_1	9.8000	3.029	.673	.619	.755
X1_2	9.9333	3.210	.504	.287	.810
X1_3	10.2667	2.067	.783	.719	.671
X1_4	10.4000	2.257	.631	.499	.766

PENGALAMAN USAHA (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.700	.763	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2_1	6.1333	2.267	.628	.466	.454
X2_2	5.7333	4.210	.590	.398	.679
X2_3	6.4000	2.257	.529	.280	.633

TINGKAT PENDIDIKAN (X3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.757	.784	2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3_1	3.2667	.352	.645	.415	.
X3_2	3.1333	.695	.645	.415	.

TENAGA KERJA (X4)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.778	.781	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X4_1	6.2667	2.067	.858	.737	.415
X4_2	5.9333	3.067	.473	.481	.839
X4_3	6.2000	2.314	.563	.591	.774

KEBERHASILAN USAHA (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.669	.680	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1_1	6.9333	.781	.701	.492	.293
Y1_2	6.8000	1.029	.355	.259	.722
Y1_3	6.9333	.781	.435	.351	.659

LAMPIRAN 6

UJI REGRESI LINEAR BERGANDA – UJI t – UJI F

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	4.083	.482		8.470	.000
	TOTAL_X1	.128	.055	.206	2.334	.028
	TOTAL_X2	.150	.071	.284	2.123	.044
	TOTAL_X3	.187	.091	.178	2.058	.050
	TOTAL_X4	.216	.073	.373	2.958	.007

a. Dependent Variable: TOTAL_Y1

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	42.473	4	10.618	91.751	.000 ^b
	Residual	2.893	25	.116		
	Total	45.367	29			

a. Dependent Variable: TOTAL_Y1

b. Predictors: (Constant), TOTAL_X4, TOTAL_X3, TOTAL_X1, TOTAL_X2

LAMPIRAN 7

Jawaban Esai

1. Variabel Modal Usaha

No.	Dalam menjalankan usaha saya memiliki sumber modal usaha berupa uang dan <i>gadget</i> yang dapat membantu dalam mengembangkan usaha bisnis <i>online shop</i> saya.	Saya memiliki modal yang lebih dari cukup untuk menjalankan usaha saya setiap harinya.	Saya pernah memiliki hambatan dalam mendapatkan sumber modal.	Saya memperoleh kemudahan dalam mendapatkan modal dari luar.
1.	Ya, dalam memperkenalkan produk merk pada bisnis saya, saya memanfaatkan media sosial seperti Instagram. Memperkenalkan melalui media sosial tidak sulit, karena saya juga memiliki <i>handphone</i> yang memadai.	Ya, pendapatan bisnis saya tidak hanya melalui <i>online</i> saja karena bisnis saya juga memiliki <i>offline store</i> .	Tidak pernah, dari awal membuka bisnis makanan ini sudah menyediakan modal yang cukup dan sudah memperhitungkan segala sesuatunya.	Tidak, selama membuka bisnis ini saya tidak pernah mendapati orang lain tertarik untuk <i>join</i> kedalam bisnis saya.
2.	Bisnis <i>online shop</i> harus memiliki <i>handphone</i> untuk mengelola	Sejauh ini bisnis saya selalu mengalami	Awal berbisnis <i>online shop</i> saya saat awal	Berkembangnya bisnis saya menarik

	<p>bisninya secara <i>online</i> karena <i>handphone</i> praktis dibawa kemana-mana dan tentu uang untuk modal misalnya membeli produk dari distributor untuk dijual lagi.</p>	<p>keuntungan meski untung setiap produk berbeda, tetapi selalu balik modal.</p>	<p>kuliah dan belum memiliki tabungan cukup untuk membeli barang dari distributor, jadi saya hanya menjadi <i>reseller</i>. Pendapatan yang diperoleh menjadi <i>reseller</i> saya kumpulkan sehingga dapat mendatangkan produk untuk dijual lagi tanpa menjadi <i>reseller</i> lagi.</p>	<p>banyak orang untuk menjadi <i>reseller</i> saya diberbagai kota seperti Solo, Surabaya, Kalimantan.</p>
3.	<p>Memiliki <i>handphone</i> adalah hal penting buat saya dalam mengelola dan mengembangkan <i>online shop</i> saya, karena saya tidak memiliki toko <i>offline</i>.</p>	<p>Menjalankan bisnis <i>online</i> saya menjadi <i>reseller</i> saja, sehingga tidak perlu memiliki <i>mem-stock</i> barang.</p>	<p>Tentu saja, karena yang saya jual adalah tas <i>branded</i> tentu memerlukan uang yang banyak dan saya</p>	<p>Banyak yang tertarik untuk <i>joint</i> berbisnis tas <i>branded</i> ini bersama saya, banyak yang ingin menjadi</p>

			belum memiliki modal yang cukup untuk itu saya menjadi <i>reseller</i> saja.	<i>reseller</i> saya, tetapi belum terpikirkan saat ini untuk menerima tawaran-tawaran tersebut.
4.	Bisnis yang saya jalankan berupa kosmetik, dimana saya memiliki <i>stock</i> yang saya sediakan sehingga lebih terorganisir dengan baik, maka memerlukan uang yang banyak dan saya menggunakan <i>handphone</i> untuk mengelola dalam <i>online</i> .	Keuntungan yang saya peroleh setiap harinya cukup setiap hari, sehingga tidak pernah mengalami kerugian.	Berbisnis kosmetik memerlukan uang yang besar karena konsumen akan lebih tertarik jika ada <i>real stock</i> yang dimiliki, sedangkan harga kosmetik tidaklah murah.	Mengembangkan bisnis <i>online</i> ini saya dibantu orang tua secara keuangan pada awalnya untuk membuat <i>stock</i> .
5.	Tentu saja, uang digunakan untuk membeli bahan-bahan mentah membuat kue sesuai dengan pesanan yang ada. Dalam mempromosikan bisnis saya, saya promosikan melalui	Ya, keuntungan yang saya peroleh dapat menutup modal yang saya keluarkan untuk membuat pesanan	Membuka bisnis membuat kue memerlukan modal berupa uang yang besar untuk	Mendapatkan sumber modal tambahan dari kakak saya yang ingin membantu saya

	<p>media sosial <i>instagram</i> menggunakan <i>handphone</i> karena <i>handphone</i> penting untuk saya karena pesanan konsumen semua ada di <i>handphone</i> saya.</p>	<p>konsumen karena saya membuat pesanan sesuai dengan <i>budget</i> konsumen.</p>	<p>melakukan pelatihan, membeli peralatan-peralatan membuat kue dimana harganya tidaklah murah, dan masih banyak lagi. Hal ini awalnya membuat saya terpaksa menguras tabungan yang saya miliki untuk memajukan bisnis saya ini.</p>	<p>mengembangkan bisnis saya.</p>
6.	<p>Ya, uang yang digunakan untuk membeli produk dari distributor untuk <i>stock</i> jualan saya dan saya monitor bisnis saya di <i>instagram</i> dengan <i>handphone</i> saya.</p>	<p>Karena saya sistem <i>stock</i> jadi keuntungan yang saya peroleh sudah diperhitungkan dapat menutup modal saya.</p>	<p>Ya, karena membuka bisnis seperti saya dibidang <i>fashion</i> yang selalu <i>up to date</i> memerlukan modal yang lumayan untuk</p>	<p>Dibantu oleh orang tua saya dalam bentuk uang untuk membeli produk dari distributor.</p>

			membeli dari distributor untuk <i>stock</i> supaya lebih mudah menghitung jumlah <i>stock</i> .	
7.	Bisnis saya promosikan melalui <i>instagram, handphone</i> saya adalah hal utama dalam bisnis saya untuk mengelola pesanan konsumen, uang penting untuk membeli bahan-bahan membuat mochi.	Keuntungan yang diperoleh dapat menutup modal yang saya keluarkan untuk membuat mochi.	Ya, saya mengawali usaha bisnis ini tidak memiliki banyak tabungan, saya membuat pesanan dengan <i>Pre-order</i> dengan saya buat terbatas sesuai dengan uang yang saya miliki untuk membuat mochi. Saat ini usaha bisnis sudah maju, berkembang dan <i>ready stock</i> .	Tidak karena banyak teman-teman saya tidak merasa yakin dengan bisnis yang saya miliki, sehingga saya berusaha sendiri dalam mengembangkan bisnis ini dengan uang yang saya miliki saat itu.

8.	Uang penting untuk membeli produk dari distributor dan <i>handphone</i> saya gunakan untuk promosi di media sosial dan teman-teman saya melalui <i>chatting</i> .	Saya mendapatkan keuntungan yang cukup setiap harinya. Sehingga bisa saya gunakan untuk membeli produk dari distributor lagi sehingga <i>stock</i> terus ada.	Ya, karena saya memulai bisnis ini saat menjadi mahasiswa dan sistem yang diterapkan dalam bisnis ini adalah kita seperti menanam modal terlebih dahulu.	Saya mencari <i>reseller</i> yang mau saya bimbing untuk berbisnis sama seperti saya, dengan begitu saya bisa mendapatkan keringanan berupa uang dari distributor saya.
9.	Penting karena bisnis saya membutuhkan uang untuk membeli bahan-bahan dasar membuat camilan ini dan <i>gadget</i> untuk promosi dalam media sosial dan menerima pesanan.	Keuntungan yang saya peroleh sudah diperhitungkan sehingga selalu memiliki modal yang cukup.	Dalam membuat bisnis ini awal mula dengan memproduksi sedikit camilan karena keterbatasan biaya produksi saat itu, karena saya membuat usaha ini	Banyak yang tidak tertarik dengan bisnis yang saya buat ini.

			sendiri tanpa bantuan dari siapa pun.	
10.	Bisnis makanan perlu uang untuk membeli bahan-bahan yang akan dijadikan masakan, dalam mengembangkan bisnis ini dibantu promosi melalui <i>instagram</i> yang saya kelola dalam <i>handphone</i> yang saya miliki. Pesanan yang saya peroleh saya data semua dalam <i>handphone</i> saya supaya lebih praktis karena saya selalu membawa <i>handphone</i> saya kemana-mana.	Ya, modal saya cukup setiap hari untuk membuat pesanan masakan.	Tidak, karena membeli bahan-bahan untuk masakan tidak mahal dan saya membeli sesuai dengan pesanan konsumen, tentu saja konsumen akan melakukan pembayaran lunas atau dp dulu untuk mengikat pesanan.	Dalam mengembangkan bisnis ini saya dibantu kakak saya.
11.	Penting karena uang saya gunakan untuk membeli <i>packaging</i> dimsum yang saya jual, membeli bahan-bahan untuk membuat dimsum dan <i>gadget</i> penting untuk menerima	Keuntungan yang cukup untuk menambah modal saya memperbanyak variasi.	Menjual dimsum ini saya awalnya membuat tester yang saya kirimkan ke teman-teman dan	Secara finansial saya dibantu orang tua saya untuk memulai bisnis ini.

	<p>orderan konsumen dan mempromosikan ke teman-teman, dan <i>instagram</i>.</p>		<p>beberapa saudara tentu saja membutuhkan uang yang lumayan untuk melakukan hal ini, karena saya awalnya takut bisnis saya tidak disukai banyak orang.</p>	
12.	<p>Uang untuk membeli paket data <i>handphone</i> sehingga <i>handphone</i> dapat saya gunakan untuk promosi bisnis saya di media sosial dan <i>chatting</i> menerima order.</p>	<p>Keuntungan yang saya dapatkan cukup menurut saya untuk bisnis pakaian wanita.</p>	<p>Karena saya tidak <i>stock</i> pakaian tersebut, jadi saya hanya <i>reseller</i> saja sehingga tidak mengeluarkan modal untuk mem-<i>stock</i>.</p>	<p>Karena saya tidak mencari pertolongan orang lain untuk membantu saya dalam mendapatkan modal, karena saya masih bisa sendiri dan saya adalah <i>reseller</i> tidak perlu membeli produk dahulu kemudian dijual kembali.</p>

13.	<p>Saya menggunakan uang dalam bisnis catering ini untuk membeli bahan-bahan masakan, wadah untuk tempat masakan yang siap kirim sesuai dengan orderan konsumen, dan <i>handphone</i> untuk media saya promosi ke teman-teman dan <i>instagram</i>. <i>Handphone</i> saya gunakan untuk memfoto orderan yang sudah siap kirim untuk <i>testimony</i> dan juga contoh masakan lain yang saya tulis dalam <i>menu</i>.</p>	<p>Bisnis catering makanan ini saya selalu untung sehingga dapat menambah modal setiap harinya untuk membuat pesanan.</p>	<p>Saya memulai bisnis ini awal kuliah di Semarang dan saya mengelola sendiri keuangan saya dan harus saya bagi pada awalnya untuk modal bisnis catering ini dimana modal saya gunakan juga untuk percobaan perkenalan ke orang-orang sekitar saya.</p>	<p>Ya, kini bisnis saya telah terbentuk sebuah tim yang terdiri dari 4 orang termasuk saya untuk menjalankan bisnis catering ini, dimana tentu saja modal bersama dan keuntungan yang didapat merupakan keuntungan bersama juga.</p>
14.	<p>Bisnis minuman ini saya promosikan melalui teman-teman kerja saya dan teman-teman kuliah yang ada di Semarang dimana awalnya saya menggunakan modal uang tabungan pribadi untuk membuat percobaan</p>	<p>Bersyukur selalu untung sehingga bisa menambah modal saya.</p>	<p>Karena membuat percobaan minuman dibutuhkan percobaan berkali-kali dimana membuang banyak bahan dan uang untuk</p>	<p>Saya mengajak teman saya untuk ikut bergabung berbisnis bersama saya dan teman saya tertarik, sehingga secara</p>

	<p>minuman yang layak untuk dijual. Untuk <i>gadget</i> penting juga buat saya menerima pesanan dan menuliskan pesanan dalam <i>handphone</i> saya.</p>		<p>membeli bahan-bahan tersebut.</p>	<p>finansial saya juga terbantu oleh teman saya yang ikut bergabung.</p>
15.	<p>Modal uang yang saya miliki untuk membeli persediaan macam-macam bunga jenis bunga untuk bisnis saya dan perlengkapan lainnya untuk merangkai bunga dan menjadikannya menarik, saya mengelola bisnis saya dari menerima pesanan dan promosi hingga memfoto contoh <i>bouquet</i> bunga yang saya jual dengan menggunakan <i>handphone</i> saya.</p>	<p>Keuntungan yang saya peroleh saya manfaatkan untuk menambah variasi macam bunga dan inovasi merangkai bunga yang menarik lainnya.</p>	<p>Pernah, karena merangkai bunga ini butuh pelatihan khusus supaya dapat merangkai dengan baik dan menarik serta rapi selain itu membeli macam peralatan yang ternyata cukup bervariasi membutuhkan modal yang cukup banyak diawal memulai bisnis ini.</p>	<p>Memulai bisnis ini saya dibantu orang tua saya dari segi finansial untuk membeli peralatan-peralatan merangkai bunga.</p>

16.	<p>Karena modal itu adalah hal yang utama dalam membuka suatu bisnis.</p>	<p>Karena dengan memiliki modal yang cukup atau modal yang lebih yang saya dapatkan, saya mampu mengembangkan bisnis saya dengan selalu <i>up to date</i> model tas baru.</p>	<p>Ya, karena untuk membeli dari distributor tas butuh cukup banyak uang karena model tas yang begitu banyak beserta warna-warna yang tersedia, maka saya dulu mengawali bisnis saya dengan membuka sistem <i>pre-order</i> dimana konsumen membayar terlebih dahulu.</p>	<p>Dikesuksesan saya dalam berjualan tas ini, banyak yang bergabung menjadi <i>reseller</i> saya, sehingga kini merk tas yang saya jual semakin dikenal orang.</p>
17.	<p>Era sekarang ini <i>gadget</i> adalah hal utama dalam kehidupan sehingga tidak ribet dalam memasarkan produk dan modal uang tentu saja penting.</p>	<p>Setiap hari selalu ada yang beli sehingga ada pemasukan setiap hari.</p>	<p>Membeli bahan-bahan makanan membutuhkan uang sedangkan usaha saya ini belum dikenal</p>	<p>Ya, modal dari luar yang saya dapatkan dari orang tua saya ikut berjualan</p>

			orang pada awalnya sehingga membutuhkan biaya ekstra untuk promosi melalui media sosial.	makanan bersama saya.
18.	Uang untuk mengembangkan bisnis saya seperti mempromosikan <i>online shop</i> saya dengan memanfaatkan <i>gadget</i> , jadi saling berhubungan dan penting.	Ya karena tas yang saya jual menghasilkan keuntungan yang cukup menurut saya untuk menambah modal saya untuk menambah model baru sehingga menarik dan dapat menambah keuntungan lebih.	Karena membuka suatu usaha <i>online</i> menurut saya terutama produk seperti tas yang saya jual akan lebih baik kalau <i>stock</i> barang akan lebih menarik dan membutuhkan biaya yang banyak karena model tas yang macam-macam.	Modal dari luar saya dapatkan dari teman saya yang menjadi <i>reseller</i> sehingga semakin tersebar produk saya.

19.	Penting karena membuka bisnis toko roti membutuhkan biaya yang banyak untuk membeli bahan-bahan, peralatan seperti oven dan mixer dan peralatan lain dan <i>handphone</i> untuk mengaplikasikan media sosial untuk promosi.	Setiap hari ada pelanggan yang datang ke toko untuk membeli roti baik untuk acara-acara, banyak juga pelanggan yang mengetahui toko roti saya karena media sosial.	Tentu saja karena bisnis usaha membutuhkan modal cukup besar karena peralatan membuat roti cukup mahal dan takut gagal mengambil resiko jika tidak laku.	Tidak mudah karena saya juga baru merintis.
20.	Setuju, uang dan <i>gadget</i> sama pentingnya dimana uang untuk membeli barang didistributor dan <i>gadget</i> untuk memfoto barang, mengedit foto, meng- <i>upload</i> foto produk di media sosial, <i>chatting</i> dengan konsumen dimana segala kegiatan saya dalam berbisnis <i>online</i> ada di <i>handphone</i> saya.	Selalu mengalami keuntungan yang cukup.	Karena harus <i>stock</i> barang supaya lebih nyaman.	Bisnis <i>online</i> saya berjalan dengan baik dan lancar berkat bantuan modal dari <i>reseller</i> saya yang terus bertambah.

21.	Penting untuk membeli <i>stock</i> barang yang akan dijual dan <i>gadget</i> untuk menjalankan kedalam <i>online shop</i> .	Setiap hari selalu ada yang beli sehingga saya setiap hari memiliki pendapatan	Banyak model pakaian wanita yang bermacam-macam untuk mengatasi keterbatasan modal, metode awal saya lakukan <i>pre-order</i> .	Banyak yang ingin menjadi <i>reseller</i> saya tetapi saya tolak karena cukup sulit.
22.	Uang untuk perputaran membeli produk untuk dijual kembali dari distributor dan <i>handphone</i> untuk menjalankan bisnis <i>online</i> .	Selalu untung dalam berbisnis <i>online</i> sehingga dapat menambah modal.	Karena membeli produk dari distributor juga membutuhkan uang.	Memiliki beberapa <i>reseller</i>
23.	Setuju, uang untuk membeli barang bahan baku dan <i>handphone</i> untuk promosi di media sosial.	Sistem <i>online</i> saya adalah <i>pre-order</i> untuk mempermudah <i>manage</i> pesanan setiap harinya yang selalu ada, sehingga setiap hari mendapat pendapatan.	Karena peralatan membuat roti sudah saya miliki sebelumnya, sehingga pengeluaran pada awal berbisnis tidak berlebihan.	Tidak terpikirkan mencari bantuan dari orang lain.

24.	Uang untuk membeli pakaian yang akan dijual kembali sebagai barang dagangan dan <i>handphone</i> untuk mengelola bisnis <i>online shop</i> .	Memiliki pemasukan setiap hari.	Karena sistem saya menyetok barang sehingga banyak yang dibeli untuk dijual kembali.	Karena sudah banyak yang membuka bisnis <i>online</i> menjual pakaian wanita.
25.	Berbisnis dibutuhkan uang untuk mengelola supaya berjalan dengan baik dan <i>handphone</i> untuk alat yang membantu memperlancar.	Ya, ada pesanan setiap hari	Macam-macam makanan dan minuman yang saya jual dengan berbagai macam bahan membutuhkan modal ekstra.	Modal luar yang saya dapatkan dari adik saya yang ikut bergabung.
26.	<i>Online shop</i> dapat berjalan dengan baik dengan adanya <i>gadget</i> dan uang yang digunakan untuk mengelola <i>online shop</i> .	Setuju, selalu ada pesanan dengan keuntungan yang lumayan untuk menambah modal.	Karena membutuhkan uang untuk membeli barang-barang yang dijual.	Ya, saya dapatkan dari orang tua.

27.	Uang untuk membeli barang dari distributor dan saya menggunakan <i>handphone</i> untuk berkomunikasi dengan konsumen.	Meski sering mengadakan <i>sale</i> saya tetap mendapatkan keuntungan setiap harinya dari konsumen yang berbelanja	Karena macam-macam model tas ronsel yang saya jual dibutuhkan model yang banyak.	Sekarang memiliki <i>reseller</i> yang aktif berjualan.
28.	Membuka usaha bisnis makanan sehat membutuhkan uang dan <i>handphone</i> untuk mengembangkan bisnis makanan sehat ini karena di Semarang jarang yang menjual makanan sehat.	Ya, ada konsumen yang membeli untuk dijadikan makanan sehari-hari sehingga saya selalu mendapatkan pendapatan setiap hari.	Tentu karena bahan-bahan makanan sehat lebih mahal dan saya membutuhkan modal lebih untuk mempromosikan makanan saya ini karena di Semarang masih jarang yang menjual.	Modal dari luar yang saya dapatkan diperoleh dari teman saya yang ikut membantu mengelola bisnis ini.
29.	Saya menggunakan uang untuk membeli bahan-bahan pangsit goreng dan camilan lain yang akan	Bersyukur setiap hari selalu ada yang pesan camilan seperti pangsit	Tidak pernah karena saya memiliki uang cukup untuk membeli	Modal luar yang saya dapatkan dari teman-teman saya yang ikut

	saya jual dan saya menjalankan bisnis melalui <i>online shop</i> yang saya kelola melalui <i>handphone</i> saya.	goreng, pilus dan camilan lain yang saya jual.	bahan-bahan membuat camilan-camilan yang akan saya jual.	dalam mengembangkan <i>online shop</i> saya.
30.	Penting untuk membeli bahan-bahan membuat kimchi dan <i>gadget</i> untuk mengelola bisnis <i>online</i> .	Setiap hari ada pesanan kirim ke dalam kota dan luar kota.	Karena bahan-bahan membuat kimchi khusus merk korea yang memiliki harga mahal, serta <i>packaging</i> yang aman memiliki harga yang lebih mahal.	Modal lain yang saya dapatkan dari adik saya yang membantu mengelola bisnis ini.

2. Variabel Pengalaman Usaha

No.	Saya memiliki pengetahuan atas bisnis <i>online shop</i> yang saya kelola.	Dalam bekerja saya didukung dengan keterampilan yang saya miliki.	Saya mendapatkan pengetahuan melalui pengalaman orang tua saya dalam menjalankan bisnis usahanya untuk dapat saya terapkan dalam mencapai keberhasilan usaha <i>online shop</i> saya.
1.	Karena saya membantu orang tua saya dalam mengembangkan bisnis mereka melalui <i>online</i> dan saya juga pertama kali terjun kedalam bisnis <i>online</i> sehingga banyak hal yang harus saya pelajari dalam promosi yang menarik.	Ya, keterampilan saya adalah pandai dalam mengatur <i>upload</i> foto yang rapi dan konsisten sehingga konsumen yang melihat dapat senang dan merasa bahwa <i>online shop</i> saya <i>trusted</i> .	Tidak, karena orang tua saya tidak ahli dalam dunia internet sehingga mereka tidak bisa memberikan saya pengetahuan mengenai bisnis <i>online</i> .
2.	Sangat setuju karena saya sudah lama berbisnis dalam dunia <i>online</i> sehingga sudah paham dalam promosi menarik di <i>online</i> serta saya	Keterampilan saya pandai merayu konsumen untuk membeli aksesoris Hello Kitty dan mampu mengambil hati konsumen dengan mencarikan	Ya, orang tua saya memberikan pengetahuan mengenai harus bagaimana dalam menghadapi berbagai macam sifat konsumen,

	menyukai Hello Kitty sehingga sesuai dengan apa yang saya jual, sehingga saya menikmati.	aksesoris lainnya yang tidak saya jual tetapi dicari konsumen, sehingga konsumen merasa puas dengan <i>service</i> yang toko saya berikan.	sehingga konsumen merasa nyaman dan puas.
3.	Saya belum pernah berbisnis <i>online</i> sehingga ini adalah hal baru untuk saya.	Saya pintar dalam melobi distributor untuk mendapatkan potongan harga lebih, serta mampu merayu konsumen dalam berbelanja.	Pengetahuan yang saya dapatkan dari orang tua saya adalah bagaimana menjadi pembisnis yang berani mengambil resiko, pandai berbicara dengan melihat peluang yang ada.
4.	Saya menyukai <i>make up</i> sehingga saya paham berbagai macam fungsi <i>make up</i>	Saya pandai mempengaruhi konsumen untuk belanja lebih banyak dengan memanfaatkan keunggulan masing-masing produk yang saya tawarkan.	Tidak karena orang tua saya bukan pembisnis.
5.	Ya, karena saya aktif dalam media sosial dan saya paham bagaimana cara berbisnis <i>online shop</i> ditambah	Keterampilan saya adalah menghias kue, membuat kue. Dimana dalam menghias kue saya dapat	Sangat setuju karena orang tua saya mendukung saya dalam membuka bisnis ini sehingga mereka

	saya menyukai membuat roti & menghias roti.	menyesuaikan dengan <i>request</i> konsumen, sehingga keterampilan saya terus terasah.	memberikan saya ilmu bagaimana menanggapi konsumen yang ribet, bagaimana komunikasi yang baik dan tetap ramah kepada konsumen meski <i>mood</i> saya sebagai <i>owner</i> sedang tidak baik dan lain-lain.
6.	Saya suka membeli pakaian maka saya merasa <i>enjoy</i> dengan bisnis saya ini karena saya paham tentang <i>fashion</i> .	Keterampilan saya pintar mencari informasi distributor termurah sehingga saya dapat memperoleh keuntungan lebih.	Ya, pengetahuan dari orang tua yang saya dapatkan adalah bagaimana cara berbicara dengan sopan, ramah, dan baik kepada konsumen.
7.	Saya menyukai berbelanja <i>online shop</i> sehingga saya belajar sedikit-sedikit tentang berbagai macam sistem yang digunakan berbagai <i>online shop</i> sehingga mempermudah saya dalam mengelolanya.	Sejak saya SMA saya menyukai membuat mochi karena saya pecinta mochi, sehingga saya ahli dalam membuat mochi.	Tidak setuju karena orang tua saya tidak pernah berbisnis secara <i>online</i> .
8.	Saya belajar berbisnis <i>online</i> melalui teman saya, sehingga saya mampu menguasai dengan baik.	Saya pintar berbicara dengan mempromosikan produk saya dengan menarik sehingga	Ya, orang tua saya mendukung penuh saya berbisnis <i>online</i> maka saya diberi banyak pengetahuan

		konsumen merasa yakin dan tertarik untuk menggunakan produk saya.	untuk selalu ulet dan bekerja keras dalam memasarkan produk saya.
9.	Tidak setuju karena saya membuka bisnis ini bukan <i>passion</i> saya, saya hanya ingin mendapatkan uang tambahan dari hasil kerja saya sendiri melalui bisnis <i>online</i> .	Keterampilan saya mampu mengemas makanan yang saya jual dengan rapi tidak asal-asalan, sehingga terlihat higienis.	Tidak setuju karena orang tua saya membebaskan saya dalam berbisnis dengan usaha saya sendiri.
10.	Membuka <i>online shop</i> ini untuk saya memperoleh uang tambahan selain dari orang tua.	Keterampilan saya bisa memasak berbagai macam masakan.	Orang tua saya memberi pengetahuan tentang cara mempromosikan masakan <i>catering</i> dengan baik dan benar agar dapat tersebar luas sesuai dengan target pasar yang dituju.
11.	Setuju karena saya sebelumnya pernah membuka bisnis <i>online</i> sehingga saya paham dalam membuka <i>online shop</i>	Keterampilan saya bisa memasak.	Ya, orang tua memberi pengetahuan tentang bagaimana menjadi seorang pengusaha yang pantang menyerah dan mau bertanggung jawab atas segala resiko yang dilakukan.

12.	Ini adalah pertama kali saya membuka usaha <i>online</i> sehingga saya masih belajar sambil menjalankan <i>online shop</i> .	Keterampilan saya bisa <i>mix and match</i> pakaian dengan baik, sehingga foto produk yang saya tawarkan dapat menarik konsumen.	Tidak karena orang tua saya tidak pernah aktif dalam dunia <i>online</i> .
13.	Saya paham dan mengerti cara yang baik dan menarik dalam memasarkan produk dalam <i>online shop</i> .	Keterampilan saya bisa memasak masakan seperti ayam cabe garam, fuyunghai, ayam mentega, dan lain-lain.	Pengetahuan yang saya dapatkan dari orang tua saya adalah harus selalu bekerja keras dalam bekerja dan bertanggung jawab.
14.	Ya, saya menguasai cara promosi yang baik di media sosial.	Keterampilan saya adalah mampu memasarkan produk saya dengan baik dalam media sosial dan saya memiliki banyak teman yang membantu saya dalam promosi minuman saya.	Pengetahuan dari orang tua saya adalah harus berani mencoba.
15.	Pengetahuan saya dalam <i>online shop</i> adalah cara memfoto produk agar menarik konsumen dan menjadikan <i>online shop</i> saya terpercaya dimata konsumen.	Keterampilan saya mampu merangkai bunga dengan rapi, berkonsep, memadukan warna bunga dan berbagai macam bunga agar dapat menjadi <i>bouquet</i> bunga	Orang tua saya memberikan saya ilmu bagaimana menjadi seorang pengusaha yang berani mengambil resiko dan bertanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan.

		yang indah dan berkesan bagi konsumen.	
16.	Pengetahuan saya dalam berbisnis <i>online shop</i> adalah harus aktif dalam media sosial sehingga menarik perhatian konsumen dan terus <i>update</i> barang yang dijual sehingga <i>online shop</i> saya dipercaya konsumen.	Keterampilan saya adalah pandai dalam berkata-kata untuk memasarkan produk supaya meyakinkan konsumen bahwa produk saya merupakan produk dengan kualitas bagus dan pintar dalam mengemas barang menjadi rapi tidak asal-asalan.	Pengetahuan dari orang tua yang saya ambil adalah bekerja keras mencari uang, ulet, dan bertanggung jawab serta jujur.
17.	Saya mengetahui segala komposisi yang terdapat dalam produk yang saya jual sehingga saya dapat menawarkan ke konsumen yang tepat.	Keterampilan saya adalah memasak dan bereksperimen untuk mendapatkan <i>menu</i> baru yang belum pernah ada sebelumnya atau jarang dikembangkan orang lain.	Orang tua saya memberikan saya pelajaran mengenai mencari perhatian konsumen bagaimana sehingga konsumen tertarik terhadap produk yang saya jual, pantang menyerah.
18.	Saya mengikuti <i>trend</i> yang ada dan selalu mencari tahu mengenai model	Saya terampil dalam memikat hati konsumen wanita yang bingung dalam memilih model tas yang	Pengetahuan dari orang tua saya yang saya dapatkan adalah ulet, bekerja keras, mampu berpikir

	tas terbaru yang sekiranya banyak disukai wanita.	baik, serta saya pintar dalam mencari distributor yang dapat memberikan harga <i>reseller</i> termurah.	kreatif untuk memajukan suatu usaha bisnis.
19.	Saya tidak mengerti apa yang harus saya lakukan untuk menjadikan <i>online shop</i> saya menarik konsumen, karena produk yang saya jual berupa roti, saya masih mempelajari bagaimana menjadikan bisnis roti dalam <i>online</i> menarik.	Saya memiliki keterampilan membuat roti sehingga roti yang saya jual sesuai <i>standart</i> dan tidak berubah-ubah dari segi bentuk dan rasa.	Saya tidak mendapatkan pengetahuan dari orang tua saya untuk memajukan <i>online shop</i> saya karena orang tua saya tidak memahami dunia bisnis <i>online</i> .
20.	Saya paham dalam mencari distributor termurah yang dapat saya jadikan pemasok.	Saya pandai dalam memfoto produk yang menarik dengan menggunakan <i>property</i> yang saya miliki.	Pengetahuan yang saya dapatkan dari orang tua dalam berbisnis <i>online</i> adalah bekerja keras, mampu melihat suatu peluang yang dapat saya gunakan untuk mengembangkan <i>online shop</i> saya.

21.	Saya membuka <i>online shop</i> ini untuk memiliki pendapatan sendiri disaat saya masih mahasiswa	Keterampilan saya bisa membungkus paket dengan rapi.	Tidak ada karena orang tua saya bukan seorang wiraswasta.
22.	Saya mengerti dunia <i>fashion</i> yang sedang hitz maupun pakaian sehari-hari dengan bahan yang nyaman.	Keterampilan saya pandai berbicara dengan konsumen sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk yang saya tawarkan.	Pengetahuannya adalah harus selalu ramah kepada konsumen, memberikan jawaban <i>chat</i> dengan sopan dan bersahabat, bertanggung jawab, dan berani mengambil keputusan.
23.	Saya menguasai cara membuat roti dengan benar, bahan-bahan roti yang tepat supaya mendapatkan hasil yang enak untuk dinikmati konsumen.	Keterampilan saya membuat berbagai macam roti seperti roti sobek, roti pisang coklat, pie susu, dan lain-lain.	Orang tua saya tidak memahami tentang dunia bisnis dalam <i>online</i> .
24.	Saya mengerti berbagai macam model pakaian wanita kekinian yang cocok untuk digunakan segala kalangan.	Keterampilan saya dapat memanfaatkan media sosial dengan maksimal untuk promosi pakaian yang saya jual.	Pengetahuan dari orang tua saya adalah bekerja keras dan bertanggung jawab atas <i>online shop</i> yang saya kelola sehingga dapat meraih pencapaian yang saya inginkan.

25.	Membuka <i>online shop</i> ini sebagai pekerjaan sampingan saya, dimana saya menjual produk yang sedang <i>hitz</i> dikalangan.	Keterampilan saya pandai mengkombinasi makanan dan minuman <i>dessert</i> yang cocok untuk dikonsumsi selain itu saya mampu melihat peluang.	Tidak, karena orang tua saya tidak tinggal bersama saya.
26.	Saya paham dan mengikuti macam-macam model pakaian baik pria maupun wanita	Saya mampu mempromosikan pakaian yang saya jual dalam <i>online shop</i> saya dengan baik dan menarik konsumen serta dapat secara konsisten membungkus orderan konsumen dengan rapi.	Orang tua saya bukan seorang pengusaha
27.	Ya, saya menguasai bahan untuk tas runsel yang kuat dan baik yang cocok untuk dijual kepada konsumen.	Keterampilan saya mempromosikan tas runsel dengan mengadakan sale yang dapat menarik perhatian konsumen, selain itu saya menguasai menggunakan media sosial dengan baik sehingga saya dapat bekerja dengan maksimal.	Pengetahuan yang saya dapatkan dalam bekerja harus sabar dan tetap berusaha ketika keadaan <i>online shop</i> sedang tidak ramai pembeli.

28.	<p>Dalam membuat setiap salad saya selalu timbang dan hitung segala komposisi yang ada sehingga konsumen yang sedang diet merasa aman dan senang ketika mengkonsumsi karena sesuai dengan takaran untuk ukuran makanan sehat.</p>	<p>Keterampilan saya adalah mampu membuat masakan makanan sehat yang baik dan aman untuk dikonsumsi segala kalangan yang ingin hidup sehat, dimana semua bahan-bahan yang digunakan merupakan bahan-bahan yang rendah kalori yang aman untuk dikonsumsi dan saya mampu mempromosikan makanan sehat ini dengan baik melalui media sosial dengan memanfaatkan segala fitur yang diberikan.</p>	<p>Orang tua saya mengajarkan untuk tetap bekerja keras meski sedang ramai dengan orderan, tetap mengutamakan kenyamanan konsumen, serta mampu melihat peluang untuk kemajuan bisnis <i>online</i> saya ini.</p>
29.	<p>Saya mengetahui bagaimana cara membuat pangsit goreng, pilus dan bermacam-macam camilan lain dengan baik dan pas segala komposisinya</p>	<p>Dapat membuat berbagai amcam camilan yang ternyata dapat saya pakai untuk dijadikan penghasilan.</p>	<p>Orang tua saya tidak menguasai bisnis dalam <i>online</i>.</p>

30.	Saya memiliki pengetahuan yang cukup untuk membuat kimchi seperti bahan-bahan apa saja yang digunakan.	Saya mampu membuat kimchi yang saya pelajari hanya melalui internet, yang kemudian saya kembangkan sendiri dan mencari resep sendiri supaya dapat menjadikan kimchi saya memiliki cita rasa tersendiri.	Orang tua saya memberikan pengetahuan dalam berbisnis untuk selalu bekerja keras, semangat dan ulet dalam bekerja.
-----	--	---	--

3. Variabel Tingkat Pendidikan

No.	Saya memiliki pendidikan secara non formal melalui pelatihan, seminar, <i>workshop</i> yang dapat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha <i>online shop</i> saya.	Saya memiliki keahlian dalam mengelola bisnis <i>online shop</i> saya dimana keahlian yang saya peroleh karena saya belajar secara mandiri dalam mengelola bisnis saya.
1.	Tidak pernah mengikuti	Belajar mandiri dengan membaca buku tentang menjadi pengusaha sukses, belajar dari pengalaman pada setiap kejadian yang dialami saat menjalankan bisnis ini.
2.	Pernah mengikuti beberapa seminar mengenai motivasi dalam berbisnis dan memanfaatkan <i>digital marketing</i> untuk berbisnis <i>online shop</i> .	Dengan metode coba-coba yang saya alami ketika berhadapan langsung dengan konsumen.

3.	Seminar menjadi pengusaha sukses, untuk menambah pengetahuan yang dapat saya terapkan dalam diri saya dan bisnis saya.	Ya belajar sendiri serta mencari tahu sendiri bagaimana sistem yang bagus dan baik yang bisa saya lakukan untuk <i>online shop</i> saya.
4.	Mengikuti seminar untuk membangun sosialisasi dengan masyarakat lebih luas.	Meski saya menyukai <i>make up</i> tetapi tidak semua merk saya gunakan secara pribadi, sehingga saya perlu mencari tahu sendiri dari internet tentang keunggulan dari produk <i>make up</i> merk lain yang tidak saya gunakan sehingga dapat menjelaskan kepada konsumen dengan baik.
5.	Mengikuti pelatihan membuat kue ulang tahun di suatu organisasi khusus.	Untuk lebih mengembangkan kemampuan dan kreativitas saya juga belajar sendiri melalui internet yang kini juga tersebar banyak <i>tutorial</i> yang disebar.
6.	Pernah mengikuti seminar tentang kewirausahaan untuk mendapatkan pencerahan dalam mengembangkan <i>online shops</i> saya.	Mempelajari sendiri mengenai sistem yang akan saya gunakan untuk kenyamanan dan kemudahan dalam mengelola <i>online shop</i> saya.
7.	Seminar	Membuat <i>mochi</i> saya belajar sendiri dimana pengetahuan yang saya dapatkan berasal dari internet yang saya modifikasi sendiri sehingga menjadi <i>mochi</i> yang sekarang saya jual ke konsumen.

8.	Seminar untuk menambah pengetahuan dan menumbuhkan motivasi untuk diri sendiri dalam mencapai kesuksesan.	Menambah pengetahuan melalui internet dan melihat video-video motivator di internet.
9.	Saya mengikuti seminar yang pernah diadakan di Universitas Katolik Soegijapranata untuk menambah wawasan untuk mengembangkan suatu usaha bisnis.	Tidak pernah.
10.	Tidak pernah.	Saya mencoba-coba sendiri dengan menggunakan kemampuan saya memasak, dalam mempromosikan catering saya ini saya memanfaatkan media sosial.
11.	Tidak pernah.	Saya belajar bagaimana mempromosikan <i>online shop</i> saya melalui media sosial dimana saya juga melihat contoh-contoh dari berbagai macam <i>online shop</i> .
12.	Tidak pernah.	Segala sistem yang saya terapkan dalam <i>online shop</i> saya pelajari sendiri yang dapat membuat saya dan konsumen juga <i>enjoy</i> .
13.	Pernah mengikuti kursus memasak untuk menambah teknik dalam memasak yang belum saya ketahui dan juga untuk menambah pengetahuan	Selain ikut kursus saya juga belajar sendiri untuk penambahan <i>menu</i> dengan melihat <i>tutorial</i> di internet.

14.	Mengikuti seminar untuk menambah motivasi dan menambah wawasan mengenai strategi yang harus saya terapkan.	Saya mengikuti <i>tutorial</i> yang ada di internet dalam membuat berbagai macam minuman seperti membuat kopi yang pas rasanya, bahan-bahan yang harus digunakan apa saja.
15.	Pelatihan merangkai bunga.	Mengasah kemampuan dan kreativitas secara mandiri dengan melihat contoh-contoh yang ada internet.
16.	<i>Workshop</i> .	Mengembangkan sendiri sistem sesuai dengan berjalannya waktu.
17.	Mengikuti Seminar yang diadakan Universitas Katolik Soegijapranata.	Dalam memasak masakan seperti produk lunpia Samyang yang menjadi <i>best seller</i> , awalnya saya belajar sendiri tanpa mengikuti kursus.
18.	Pernah mengikuti suatu seminar untuk menumbuhkan motivasi dan menambah pengetahuan dari poin-poin penting yang disampaikan narasumber.	Mengatur peraturan <i>online shop</i> saya sendiri dengan melihat respon dari konsumen setiap harinya yang selalu stabil bahkan meningkat.
19.	Mengikuti pelatihan khusus membuat kue, roti (<i>bakery</i>) supaya wawasan semakin bertambah.	Selain mengikuti pelatihan saya juga melihat beberapa contoh dari internet yang dapat saya kembangkan sendiri sesuai dengan keinginan saya disesuaikan dengan selera konsumen.

20.	Saya suka mengikuti seminar karena dapat menambahkan semangat saya untuk mengembangkan bisnis saya dan berinovasi.	Dalam mengelola <i>online shop</i> saya sendiri saya belajar sendiri.
21.	Tidak pernah.	Saya mengelola <i>online shop</i> dengan melihat video motivator yang ada di internet.
22.	Pernah mengikuti seminar tentang <i>digital marketing</i> .	Ya saya belajar sendiri dalam bagaimana mengelola <i>online shop</i> saya supaya lebih tertata dalam administrasi, pembayaran hingga pengiriman supaya tidak ada yang terlewat.
23.	Mengikuti kursus pelatihan membuat roti.	Tidak, saya lebih memilih mengikuti pelatihan supaya ilmu yang saya dapatkan lebih pasti.
24.	Pernah mengikuti <i>workshop</i> .	Ya saya mengelola segala sesuatunya belajar sendiri berdasarkan pengalaman yang saya dapatkan setiap hari.
25.	Tidak pernah.	Saya suka bereksperiment dalam membuat menu untuk makanan atau minuman yang akan saya pasarkan dimana saya juga mengurus segala sesuatunya semakin hari semakin mahir sesuai berjalannya waktu.
26.	Pernah mengikuti seminar.	Saya mengelola <i>online shop</i> saya sendiri dengan menambah pengetahuan dari buku, maupun internet.

27.	Tidak pernah.	Saya membangun <i>online shop</i> saya dengan sistem yang saya pelajari sendiri dari pengalaman sehari-hari yang saya dapatkan dari konsumen.
28.	Seminar kesehatan, seminar bisnis.	Tentu saja, segala sistem yang saya terapkan saya dapatkan dengan melihat berbagai <i>online shop</i> dan saya mempelajarinya supaya sistem yang saya gunakan dalam <i>online shop</i> saya tidak mempersulit kedua belah pihak.
29.	Seminar.	Tidak.
30.	Pernah mengikuti <i>workshop</i> .	Ya, memperbanyak baca buku untuk menambah wawasan.

4. Variabel Tenaga Kerja

No.	Saya memiliki tenaga kerja yang memadai untuk menjalankan bisnis <i>online shop</i>.	Saya memiliki tenaga kerja yang terampil yang bisa bekerja seperti mengemas barang pada bisnis <i>online shop</i>.	Saya memiliki tenaga kerja yang memiliki kemampuan dalam mengoperasikan teknologi informasi untuk berbisnis <i>online shop</i>.
1.	Tidak, sudah mencari tenaga kerja tambahan tetapi belum ada yang sesuai.	Ya	Tidak.

2.	Sudah cukup	Ya, cepat memahami pekerjaan yang harus dilakukan.	Ya
3.	Memadai untuk saat ini.	Sudah menjadi pekerjaan sehari-hari sehingga sudah terampil.	Sehingga dapat membantu saya ketika meng- <i>handle</i> pesanan yang menumpuk
4.	Sudah sangat membantu.	Ya karena sudah terlatih.	Ya bisa membantu merekap pesanan yang ada di <i>Instagram</i> .
5.	Cukup, ada rencana untuk menambah tenaga kerja jika sudah dibutuhkan.	Sudah saya latih untuk membantu saya mempercepat pesanan konsumen.	Ya, kebetulan memiliki tenaga kerja yang masih muda dan gaul.
6.	Cukup membantu	Karena hanya <i>packing</i> paket saja tidaklah sulit.	Ya bisa menggunakan aplikasi <i>chatting</i> .
7.	Cukup membantu saat ini.	Ya karena hanya tinggal memasukan mochi kedalam masing-masing kotak yang sudah saya sediakan	Ya bisa, terkadang membantu menjawab konsumen yang order namun saya belum sempat membalas.

8.	Sudah cukup.	Hasil kerjanya memuaskan meski orderan ramai, tetap selalu rapi mem- <i>packing</i> barang,	Ya bisa.
9.	Kurang karena membuat camilan ringan dibutuhkan waktu yang lama untuk persiapannya, sehingga masih dibutuhkan setidaknya 1 tenaga kerja lagi untuk membantu.	Tidak bisa, karena tidak saya latih karena membantu bagian dapur lebih penting.	Bisa, ketika saya sibuk membuat adonan, tenaga kerja membantu saya menjawab konsumen dalam <i>chat</i> .
10.	Masih membutuhkan tambahan lagi untuk membantu bagian dapur.	Sudah saya latih, sehingga mampu menata makanan kedalam wadah dengan rapi dan tidak kotor.	Tidak
11.	Sudah cukup memiliki 2 tenaga kerja yang membantu	Ya karena sudah saya latih, dan sudah menjadi pekerjaan sehari-hari sehingga sudah terbiasa.	Bisa, sehingga saya jadikan <i>admin</i> untuk merekap pesanan konsumen
12.	Sebenarnya kekurangan disaat tertentu jika orderan meluber, setidaknya menambah 1 lagi yang bisa membantu saya merekap pesanan <i>online</i>	Bisa karena sudah terbiasa.	Tidak bisa, maka saya membutuhkan 1 lagi tenaga kerja yang mampu menggunakan teknologi dengan baik.

13.	Lebih dari cukup dan sudah paham dengan tugas masing-masing.	Sudah paham dan sudah terlatih.	Ya bisa, dan salah satu saya jadikan <i>admin</i> untuk menerima orderan secara <i>online</i> .
14.	Sudah memadai.	Ya, karena sudah terbiasa.	Bisa.
15.	Sudah memadai untuk membantu saya mempersiapkan bahan-bahan dan peralatan.	Bisa membantu saya seperti menempelkan kartu ucapan pada tempat yang terlihat, mengikat pita dengan rapi.	Bisa membantu saya mengambil foto <i>bouquet</i> dengan baik.
16.	Sudah memadai untuk membantu saya mengelola <i>online shop</i> .	Bisa membedakan bentuk <i>packing</i> yang dikirim dengan ekspedisi dengan <i>packing</i> yang dikirim melalui ojek <i>online</i> .	Saya memiliki 1 <i>admin</i> yang membantu saya menerima orderan konsumen dan <i>reseller</i> .
17.	Sudah memadai.	Sudah terlatih.	Ya.
18.	Membantu saya untuk <i>packing</i> barang yang akan dikirim.	Ya	Bisa, dapat membantu saya meng- <i>upload</i> produk dalam media sosial

19.	Lebih dari cukup	Dapat belajar dengan cepat untuk memasukan roti-roti kedalam plastic kemasan dengan cepat.	Tidak bisa.
20.	Sudah memadai untuk membantu <i>packing</i> .	Setuju, karena sudah saya latih sehingga dapat meringankan saya dan saya bisa melakukan pekerjaan lain.	Bisa, sering saya latih untuk merekap orderan dari <i>online</i> .
21.	Tidak memiliki tenaga kerja	Tidak memiliki tenaga kerja	Tidak memiliki tenaga kerja
22.	Ya untuk membantu mengecek barang-barang yang sampai dari distributor, <i>packing</i> orderan konsumen.	Bisa dengan rapi	Bisa terkadang membantu saya membuat <i>caption</i> yang bagus untuk <i>upload</i> pakaian di media sosial.
23.	Cukup membantu saya dalam produksi roti dan mempersiapkan orderan	Bisa, memasukan roti kedalam plastic kemasan satu-satu dan ditata dengan rapi kedalam dus sesuai pesanan masing-masing konsumen.	Tidak bisa
24.	Membantu menata pakaian kedalam rak sesuai dengan ukuran, model dan warna sehingga mudah untuk mengetahui sisa <i>stock</i> .	Ya, sudah paham dengan pekerjaannya.	Setuju dan terkadang saya beri kerjaan untuk merekap pesanan.

25.	Kekurangan karyawan tetapi belum mendapatkan yang sesuai dengan kriteria untuk bekerja dengan saya.	Setuju	Tidak bisa mengoperasikan
26.	Bisa membantu meringankan pekerjaan saya.	Sudah mahir dalam <i>packing</i> yang rapi dan aman.	Bisa, terkadang menjadi <i>admin</i> untuk menerima orderan disaat saya sedang melakukan <i>loading</i> barang.
27.	Lebih dari cukup membantu.	Bisa, dan saya merasa puas karena konsumen selalu memuji ketika menerima paket dengan rapi dan terkesan niat.	Mahir dalam mengoperasikan dan selalu mengabadikan foto paket untuk dijadikan testimony
28.	Saat ini sudah cukup memadai.	Mampu membantu dalam <i>prepare</i> pesanan dengan memasukan per paket kedalam wadah yang sudah disediakan sehingga ketika sampai ditangan konsumen tampilan makanan tidak hancur.	Ya dan ada <i>admin</i> yang merekap orderan sehingga tidak ada yang terlewat
29.	Sudah cukup untuk membantu saya dalam produksi dan <i>packing</i> .	Tentu bisa, sudah saya latih sesuai dengan peraturan yang saya terapkan	Tidak bisa karena tidak aktif dalam media sosial.

30.	Sudah sangat membantu mengelola orderan yang terus menumpuk.	Bisa, karena sudah saya bagi tugas masing-masing supaya cepat selesai dan bisa sampai ditangan konsumen dengan cepat dan aman.	Bisa, saya memiliki khusus karyawan yang mengurus orderan yang masuk.
-----	--	--	---

5. Variabel Keberhasilan Usaha

No.	Saya aktif bekerja dalam mengelola bisnis <i>online shop</i> yang saya jalankan.	<i>Online shop</i> saya mengalami peningkatan keuntungan.	<i>Online shop</i> saya mengalami peningkatan jumlah produk dan variasi produk yang ditawarkan ke konsumen.
1.	Ya, saya aktif <i>upload</i> foto dan membalas komen-komen dan pertanyaan konsumen dalam <i>Instagram</i> dan dalam <i>chat Whatsapp</i> .	Setiap hari ada pesanan kiriman keluar kota bisa 3-5 paket perhari.	Tidak, karena hanya ada 1 varian saja dari dulu hingga sekarang karena menjadi varian yang favorit.
2.	Saya aktif <i>update</i> barang yang saya jual baik barang baru maupun barang yang sudah lebih dulu ada.	Ya, per setiap hari bisa meningkat antara Rp 50.000 sampai Rp 300.000 tergantung barang yang dibeli konsumen.	Tentu seperti tirai, sarung kipas angin, dan aksesoris untuk perabotan lainnya

3.	Hampir setiap hari saya <i>upload</i> model tas baru dari berbagai <i>merk</i>	Keuntungan per hari bisa saya dapatkan sekitar Rp 500.000 hingga Rp 1.000.000	Ya, karena model tas terus mengeluarkan model serta warna terbaru dari berbagai merk
4.	Setiap hari membuka <i>online shop</i> saya.	Selalu mendapat keuntungan setiap hari sekitar Rp 500.000	Setiap <i>merk make up</i> yang keluar memiliki bermacam-macam warna dan bermacam kegunaan.
5.	Setiap hari <i>upload</i> foto hasil kerja saya sesuai dari pesanan konsumen.	Ya setiap hari selalu mendapatkan pesanan ada kue ulang tahun, ada coklat ulang tahun, dan lain-lain dimana keuntungan yang didapat berbeda-beda	Setuju karena saya dapat membuat kue sesuai <i>request</i> konsumen.
6.	Hampir setiap hari <i>upload</i> barang baru yang masuk	Ya selalu mendapat keuntungan tergantung pesanan konsumen	Ya, banyak model pakaian baru yang masuk
7.	Selalu membalas <i>chat</i> konsumen secepat mungkin	Setuju	Ya kini memiliki 8 varian rasa.
8.	Hampir setiap hari <i>upload story</i> di media sosial	Ya, tergantung pengambilan konsumen	Ya kini terdapat 2 jenis baru yang baik untuk dikonsumsi

9.	Setiap hari saya membalas <i>chat</i> konsumen yang akan melakukan pemesanan	Setuju tetapi tergantung pemesanan konsumen.	Ya, kini saya menyediakan beberapa varian rasa terhadap camilan saya dimana dapat disesuaikan dengan selera konsumen.
10.	Aktif mengadakan pemesanan setiap hari.	Setuju, ada penghasilan yang saya dapatkan	Ya, supaya konsumen memiliki banyak pilihan masakan sesuai selera
11.	Aktif menawarkan kepada konsumen dan teman-teman sekitar	Setiap hari ada pemasukan dimana selalu untung tidak pernah merugi	Ya, dengan adanya berbagai macam pilihan akan membuat konsumen tertarik semua menu atau dapat disesuaikan dengan kesukaan
12.	Ya, selalu membalas <i>chat</i> konsumen yang masih bertanya-tanya mengenai pakaian yang diinginkannya, ukuran, warna.	Ada kiriman paket hampir setiap hari, jika paket menumpuk makan akan dibagi menjadi 2 waktu yang berbeda	Banyak macam model pakaian wanita dengan <i>style</i> terkini
13.	Aktif membuka PO masakan khusus area Semarang	Ya, keuntungan perhari yang didapatkan bisa mencapai Rp 150.000	Semakin menyediakan banyak pilihan, menjadikan catering

		sampai Rp 300.000 bisa lebih tergantung jumlah dan jenis pesanan	saya mampu memenuhi kebutuhan perut konsumen
14.	Ya, menawarkan keteman-teman bahkan membuka pemesanan dengan <i>upload</i> di status <i>Whatsapp</i> agar dapat dilihat semua pelanggan	Keuntungan yang saya peroleh setiap hari bisa mencapai Rp 20.000 hingga Rp 50.000	Ya saya menyediakan minuman baru selain kopi yaitu ada <i>blue paradise</i> untuk konsumen yang tidak mengkonsumsi kopi.
15.	Setiap hari aktif menjawab pertanyaan konsumen di <i>Instagram</i> dan aktif <i>upload status</i> di <i>Instagram</i> sehingga konsumen tahu bahwa <i>online shop</i> saya masih aktif dan selalu buka setiap hari menerima pesanan.	Ya setiap hari mendapatkan keuntungan	Kini tidak hanya menjual dalam bentuk <i>bouquet</i> saja tetapi kini ada dalam <i>box</i> sehingga lebih mudah untuk disimpan menjadi kenang-kenangan.
16.	Aktif <i>upload</i> foto di <i>Instagram</i>	Ya	Berbagai macam model dan warna tas, tidak hanya itu kini juga ada dompet wanita dengan harga yang terjangkau

17.	Ya, selalu mempromosikan dalam media sosial terutama <i>Instagram</i> .	Ya	Ya, agar konsumen tidak bosan dengan menu yang tidak pernah berubah atau ditambah
18.	Setuju selain aktif dalam media sosial, saya juga aktif dalam mengemas barang selalu menghitung <i>stock</i> yang ada	Setiap hari ada konsumen yang belanja	Banyak model tas yang saya jual dengan berbagai macam harga yang tentunya tetap ekonomis
19.	Melakukan promosi melalui teman-teman, dalam <i>Instagram</i>	Ya, ada keuntungan setiap harinya dari konsumen yang membeli	Ada macam-macam roti yang saya jual dengan varian rasa yang bermacam-macam
20.	Setiap hari disibukkan dengan <i>packing</i> pesanan konsumen dan membalas berbagai <i>chat</i> konsumen, kemudian mengirimkan paket ke ekspedisi yang akan digunakan	Keuntungan yang saya peroleh setiap hari lebih dari Rp 50.000, terkadang stabil.	Berbagai aksesoris saya jual dari aksesoris dari peniti, <i>bross</i> , kaos kaki, kacamata, dan masih banyak lagi.
21.	Membalas <i>chat</i> pelanggan, mencari distributor yang murah	Ya	Ya sehingga konsumen dapat memilih sesuai selera

22.	Setiap hari <i>update status</i> di <i>Whatsapp</i> dan <i>Instagram</i> untuk menunjukkan adanya barang baru yang masuk	Hampir setiap hari mengirim pakaian melalui ekspedisi maupun COD langsung.	Model pakaian wanita yang selalu mengeluarkan <i>style</i> baru yang selalu diikuti hampir semua kalangan
23.	Setiap hari mengadakan PO roti, sehingga setiap hari selalu sibuk dengan pesanan roti	Keuntungan yang saya dapatkan dapat mencapai Rp 70.000 setiap harinya	Ya, menyediakan beberapa jenis roti yang dapat saya buat yang sekiranya disukai banyak masyarakat
24.	<i>Upload</i> model pakaian terbaru hampir setiap hari, merekap <i>stock</i> yang tersedia dan melayani pelanggan dalam media sosial	Setiap hari mendapatkan keuntungan dari hasil menjual pakaian	Supaya pelanggan yang memilih merasa senang karena model pakaian yang selalu <i>update</i>
25.	Ya, aktif membuat pesanan konsumen	Ada keuntungan setiap hari	Ya, agar menarik dan meyakinkan konsumen
26.	Setiap hari <i>upload</i> foto baru dari model pakaian yang baru	Ya	Supaya menjadikan <i>online shop</i> saya terpercaya
27.	Hampir setiap hari <i>update</i> adanya <i>sale</i> pada tas yang saya jual di <i>Instagram</i>	Keuntungan saya dapatkan setiap hari terkadang stabil dan terkadang meningkat tergantung pesanan	Supaya konsumen dapat memilih sesuai dengan selera

		konsumen karena setiap tas memiliki keuntungan berbeda-beda.	dari segi bentuk, ukuran, motif dan warna
28.	Melakukan produksi setiap hari kepada konsumen yang menjadi pelanggan setiap hari	Setuju, ada keuntungan setiap harinya dimana terkadang stabil.	Kini ada salad dalam bentuk <i>bowl</i> sehingga konsumen yang tidak menyukai dalam bentuk <i>wrapping</i> bisa membeli dalam bentuk <i>bowl</i> .
29.	Melakukan produksi camilan setiap hari, aktif dalam promosi melalui media sosial	Setuju	Macam-macam jenis camilan saya jual menyesuaikan berbagai macam selera rata-rata orang.
30.	Aktif melakukan pengiriman Kimchi kedalam kota dan luar kota, aktif didapur melakukan produksi Kimchi lebih banyak lagi.	Setiap hari keuntungan yang saya dapatkan berbeda-beda tetapi rata-rata meningkat	Ya saya menjual Kimchi dalam berbagai ukuran sehingga konsumen yang ingin mencoba bisa membeli kemasan paling kecil.



7.48% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #11055594

BAB IPENDAHULUAN Latar Belakang Masalah Perkembangan teknologi yang sangat pesat pada zaman modern pada tahun 2019 sekarang ini, mengakibatkan meningkatnya jumlah pengguna internet terutama di Indonesia tepatnya di Kota Semarang. Perkembangan teknologi yang sekarang ini serba online mengakibatkan muncul adanya motivasi baru baik bagi para pembisnis dalam mengembangkan usaha bisnis melalui online. Berdasarkan hasil riset oleh lembaga riset asal Inggris, Merchant Machine merilis daftar sepuluh Negara dengan pertumbuhan bisnis online tercepat di dunia. Indonesia telah menjadi salah satu jajaran diantara negara lain dengan pertumbuhan 78% pada tahun 2018. Jumlah pengguna internet di Indonesia yang tergolong tinggi diantara negara lainnya dimana di Indonesia lebih dari seratus juta pengguna internet yang merupakan menjadi salah satu kekuatan yang mendorong pertumbuhan bisnis online. (sumber : www.databoks.katadata.co.id (2019) diunduh Jumat, 4 Oktober, pukul 20.41 WIB) Perkembangan bisnisonline melalui media internet sudah sangat dikenal baik oleh masyarakat. Banyaknya beragam kemudahan dalam berbelanja online serta bermacam jenis produk dan jasa yang ditawarkan, membuat terutama masyarakat Kota Semarang menjadikan online shop sebagai salah satu tempat berbelanja baru. Menurut Loekamto (2012) (dalam ADDI

