

## LAMPIRAN 1

### DAFTAR PERTANYAAN KUESIONER PENGARUH KARAKTERISTIK KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN UMKM MAKANAN DI KECAMATAN GENUK KOTA SEMARANG

Dengan hormat,

Bersama ini saya memohon kesediaan pelaku UMKM makanan di Kecamatan Genuk kota Semarang untuk menjawab dan mengisi daftar pertanyaan kuesioner atas penelitian tentang karakteristik kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM makanan di Kecamatan Genuk kota Semarang. Saya mohon bapak/ibu/saudara/i untuk kesediaannya dapat menjawab pertanyaan dengan memberikan tanda (√) pada kolom yang telah tersedia sesuai dengan pilihan dan jawaban. Pada bagian I yaitu Identitas Responden, sedangkan pertanyaan bagian II menyediakan 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. Terimakasih atas kerjasama dan partisipasi bapak/ibu/saudara/i.

## I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : a. Pria                      b. Wanita
3. Usia :
4. Nama Usaha :
5. Lama Usaha Berdiri :
6. Omset/ bulan :

**SS = Sangat Setuju**

**S = Setuju**

**TS = Tidak Setuju**

**STS = Sangat Tidak Setuju**

## II. Karakteristik Kewirausahaan

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Saya percaya diri dapat menjalankan usaha.				
	Jelaskan/ Berikan contoh :				
2.	Saya memiliki kebebasan dalam mengatur dan mengambil keputusan.				
	Jelaskan/ Berikan contoh :				
3.	Saya mandiri dalam menjalankan tugas-tugas yang ada.				
	Jelaskan/ Berikan contoh :				

4.	Saya memiliki harapan baik untuk usaha. Jelaskan/ Berikan contoh :				
5.	Saya berani mengambil resiko dari setiap keputusan yang saya ambil. Jelaskan/ Berikan contoh :				
6.	Saya berani menghadapi tantangan yang terjadi di usaha. Jelaskan/ Berikan contoh :				
7.	Saya bekerja keras dalam menjalankan usaha. Jelaskan/ Berikan contoh :				
8.	Saya memiliki kemauan yang keras agar mendapatkan hasil yang baik. Jelaskan/ Berikan contoh :				
9.	Saya menitik beratkan/ mementingkan pada laba yang diperoleh. Jelaskan/ Berikan contoh :				
10.	Saya memegang kendali dalam usaha. Jelaskan/ Berikan contoh :				

11.	Saya dapat berkomunikasi dengan baik terhadap orang lain.				
	Jelaskan/ Berikan contoh :				
12.	Saya bisa menerima saran dan kritik dari orang lain.				
	Jelaskan/ Berikan contoh :				
13.	Saya dapat melakukan pengembangan/ pembaharuan produk yang dijual.				
	Jelaskan/ Berikan contoh :				
14.	Saya dapat menciptakan ide baru/cara baru untuk usaha.				
	Jelaskan/ Berikan contoh :				
15.	Saya memiliki jaringan yang luas untuk mengenalkan produk.				
	Jelaskan/ Berikan contoh :				

### III. Keberhasilan Usaha

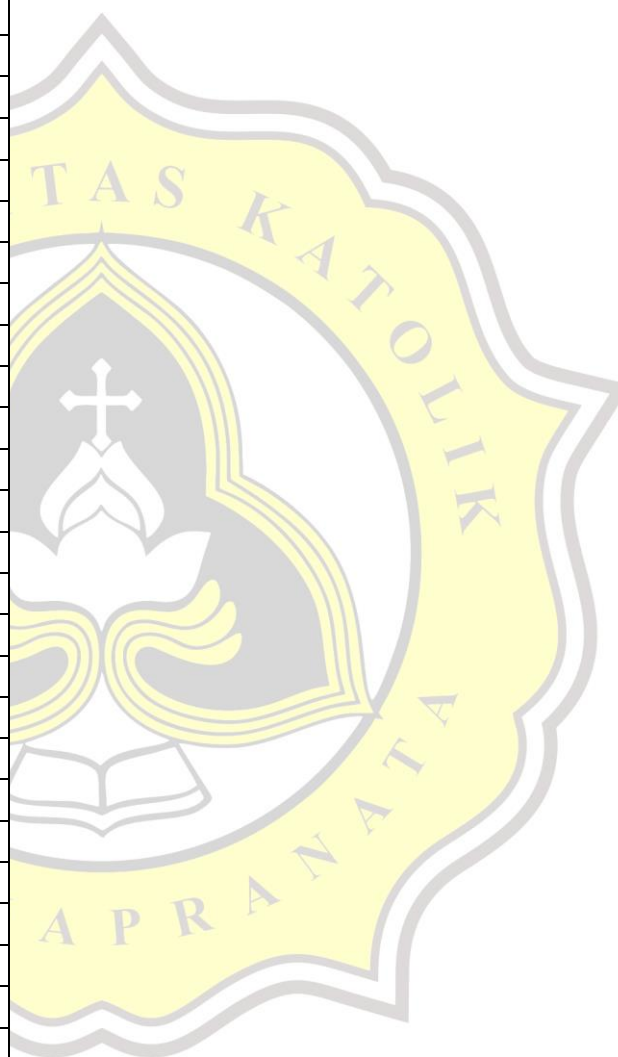
No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Usaha saya dapat bersaing dengan kompetitor/ pesaing Jelaskan/ Berikan contoh :				
2.	Produk yang saya jual masih diterima oleh konsumen/ pembeli. Jelaskan/ Berikan contoh :				
3.	Saya dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Jelaskan/ Berikan contoh :				
4.	Saya memiliki tempat tinggal yang layak dan nyaman untuk keluarga. Jelaskan/ Berikan contoh :				
5.	Omset tahunan usaha saya terus meningkat Jelaskan/ Berikan contoh :				
6.	Usaha saya terus mengalami peningkatan jumlah penjualan produk. Jelaskan/ Berikan contoh :				

**LAMPIRAN 2**

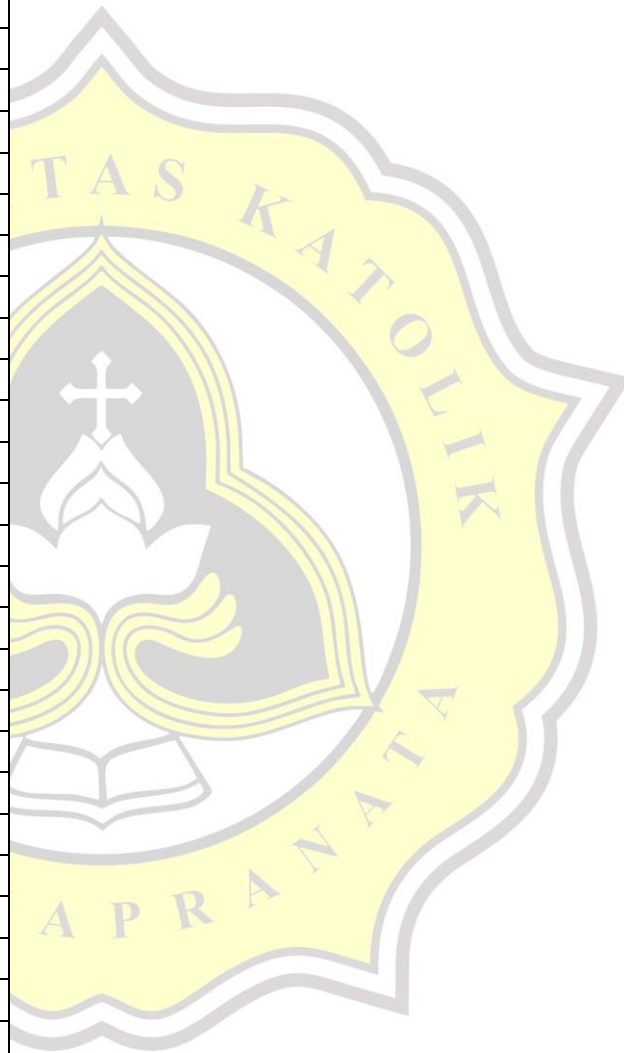
No	percaya diri (x1)				total
	1	2	3	4	
1	2	1	1	2	6
2	2	2	1	2	7
3	3	4	4	4	15
4	4	4	4	4	16
5	4	3	3	4	14
6	3	3	3	3	12
7	3	3	3	3	12
8	2	2	1	2	7
9	4	3	3	4	14
10	3	3	3	3	12
11	4	4	4	4	16
12	2	3	3	3	11
13	3	3	2	1	9
14	4	4	4	3	15
15	4	4	3	3	14
16	2	2	2	2	8
17	2	2	2	3	9
18	3	3	2	2	10
19	3	3	3	4	13
20	3	4	3	4	14
21	4	3	3	4	14
22	2	2	2	3	9
23	2	2	2	2	8
24	4	4	3	3	14
25	3	3	2	3	11
26	1	1	1	2	5
27	2	2	2	1	7
28	4	3	3	3	13
29	1	1	1	1	4
30	3	3	3	3	12
31	3	4	4	4	15
32	3	3	3	4	13

No	pengambilan risiko (x2)		total
	1	2	
1	2	1	3
2	2	1	3
3	3	3	6
4	3	2	5
5	3	3	6
6	4	4	8
7	4	4	8
8	2	2	4
9	3	3	6
10	2	3	5
11	4	4	8
12	2	3	5
13	2	2	4
14	2	2	4
15	2	2	4
16	2	1	3
17	3	3	6
18	3	2	5
19	2	2	4
20	3	2	5
21	3	3	6
22	2	1	3
23	1	2	3
24	3	3	6
25	3	2	5
26	2	1	3
27	2	2	4
28	2	3	5
29	1	1	2
30	2	2	4
31	4	4	8
32	3	3	6

No	berorientasi (x3)			total
	1	2	3	
1	2	1	2	5
2	2	2	1	5
3	4	3	2	9
4	2	2	2	6
5	3	4	3	10
6	4	3	4	11
7	3	3	3	9
8	2	2	1	5
9	3	3	2	8
10	3	3	3	9
11	3	4	3	10
12	3	2	2	7
13	2	2	3	7
14	3	2	3	8
15	2	2	2	6
16	2	2	2	6
17	2	2	2	6
18	2	2	2	6
19	3	3	3	9
20	4	4	4	12
21	4	4	4	12
22	2	2	2	6
23	2	2	2	6
24	4	4	2	10
25	3	3	4	10
26	2	2	2	6
27	2	2	2	6
28	3	3	3	9
29	1	1	1	3
30	3	3	3	9
31	3	4	4	11
32	3	3	3	9

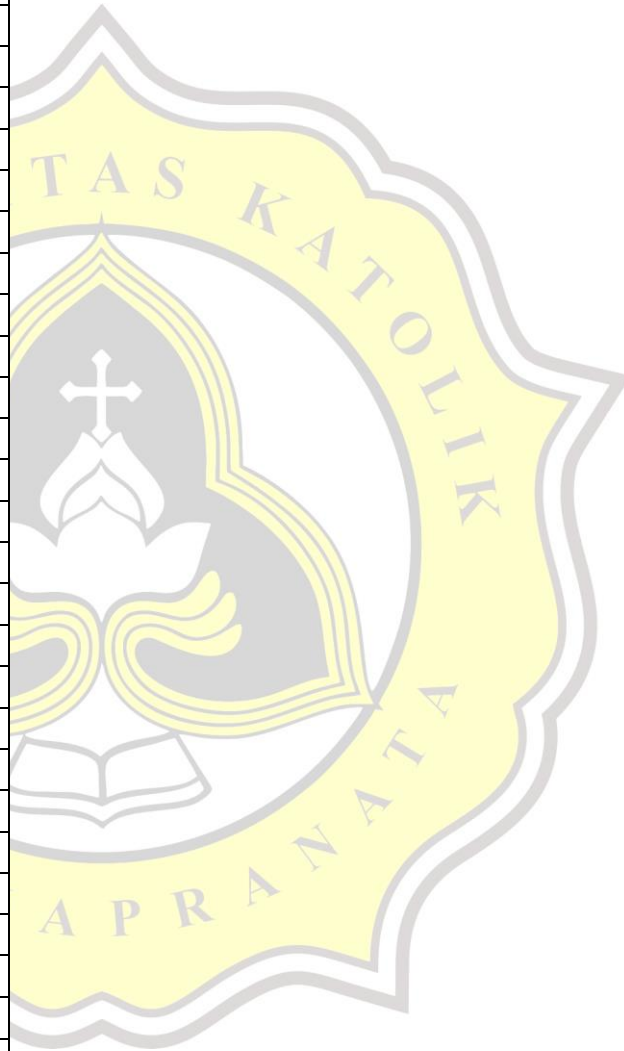


No	kepemimpinan (x4)			total
	1	2	3	
1	3	3	3	9
2	3	3	3	9
3	3	3	3	9
4	2	2	3	7
5	3	3	2	8
6	3	2	3	8
7	4	4	4	12
8	2	2	3	7
9	3	3	3	9
10	2	3	3	8
11	4	4	4	12
12	2	3	3	8
13	3	3	3	9
14	3	3	3	9
15	2	2	2	6
16	2	2	1	5
17	3	3	3	9
18	3	3	2	8
19	3	3	3	9
20	3	2	3	8
21	4	4	3	11
22	1	1	2	4
23	2	2	1	5
24	3	3	3	9
25	2	3	3	8
26	2	2	1	5
27	3	3	3	9
28	3	3	3	9
29	2	2	1	5
30	3	3	4	10
31	3	4	4	11
32	3	3	3	9

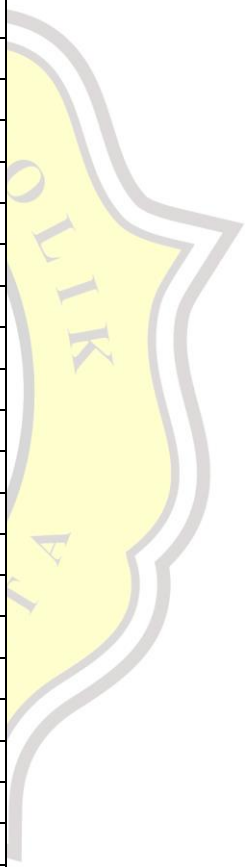




No	keorisinilan (x5)			total
	1	2	3	
1	2	1	1	4
2	2	2	1	5
3	3	4	4	11
4	2	1	2	5
5	4	4	3	11
6	3	4	4	11
7	3	3	3	9
8	1	1	1	3
9	3	3	3	9
10	4	4	4	12
11	4	4	4	12
12	3	3	3	9
13	4	4	4	12
14	4	3	4	11
15	3	3	3	9
16	3	3	3	9
17	3	3	3	9
18	2	2	2	6
19	2	3	3	8
20	3	3	3	9
21	4	4	4	12
22	1	1	2	4
23	2	2	1	5
24	3	3	3	9
25	3	3	3	9
26	2	2	1	5
27	2	2	2	6
28	2	2	3	7
29	1	1	1	3
30	3	3	3	9
31	3	3	4	10
32	3	3	3	9



No	keberhasilan usaha (y)						total
	1	2	3	4	5	6	
1	3	3	3	3	3	3	18
2	3	3	3	3	3	3	18
3	4	4	3	3	4	4	22
4	3	4	3	3	3	4	20
5	3	4	3	4	4	4	22
6	4	4	3	3	4	4	22
7	4	4	4	4	4	4	24
8	3	4	3	3	3	3	19
9	4	4	4	4	3	3	22
10	4	4	3	3	4	4	22
11	4	4	4	4	4	4	24
12	4	4	4	4	3	3	22
13	3	4	3	3	3	4	20
14	4	4	4	4	3	3	22
15	3	4	3	3	3	3	19
16	3	4	3	3	3	3	19
17	3	4	3	3	3	4	20
18	3	4	3	3	3	3	19
19	3	4	4	4	3	3	21
20	3	4	4	4	4	4	23
21	4	4	3	4	4	4	23
22	3	4	3	3	3	3	19
23	3	4	3	3	3	3	19
24	4	4	3	3	4	4	22
25	3	4	3	4	4	3	21
26	3	4	3	3	3	3	19
27	3	4	3	4	3	3	20
28	4	4	4	3	3	3	21
29	2	4	2	3	3	3	17
30	3	4	3	3	3	4	20
31	3	4	4	4	4	4	23



32	3	4	3	4	4	4	22
----	---	---	---	---	---	---	----



### LAMPIRAN 3

### UJI VALIDITAS

Percaya diri (x1)

Correlations

		X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	X1
X1_1	Pearson Correlation	1	.827**	.766**	.651**	.891**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	32	32	32	32	32
X1_2	Pearson Correlation	.827**	1	.889**	.675**	.933**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	32	32	32	32	32
X1_3	Pearson Correlation	.766**	.889**	1	.772**	.945**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	32	32	32	32	32
X1_4	Pearson Correlation	.651**	.675**	.772**	1	.858**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	32	32	32	32	32
X1	Pearson Correlation	.891**	.933**	.945**	.858**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	32	32	32	32	32

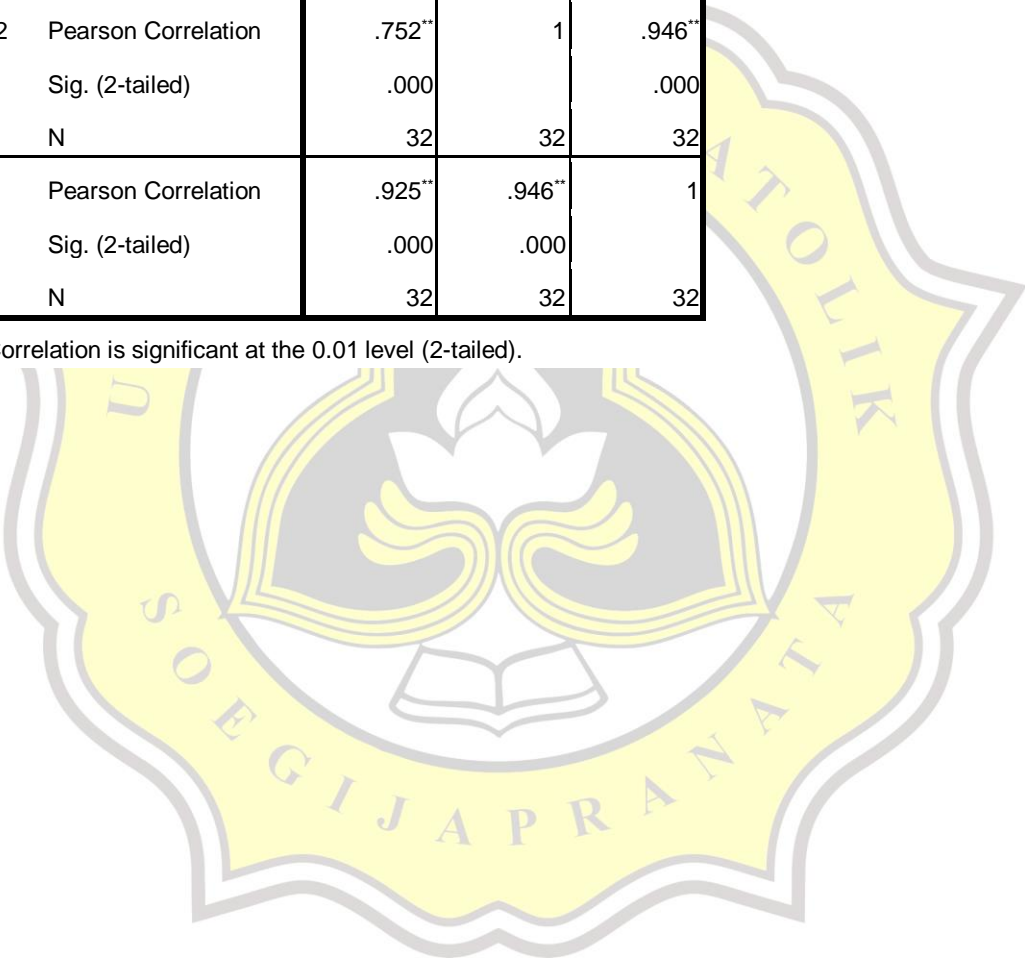
\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Pengambilan Resiko (x2)

**Correlations**

		X2_1	X2_2	X2
X2_1	Pearson Correlation	1	.752**	.925**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	32	32	32
X2_2	Pearson Correlation	.752**	1	.946**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	32	32	32
X2	Pearson Correlation	.925**	.946**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	32	32	32

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

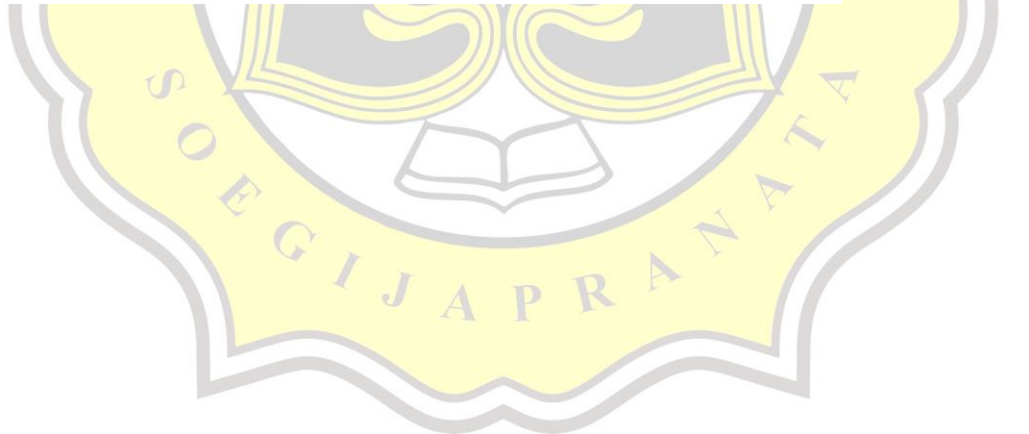


Berorientasi tugas dan hasil (x3)

**Correlations**

		X3_1	X3_2	X3_3	X3
X3_1	Pearson Correlation	1	.819**	.673**	.912**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	32	32	32	32
X3_2	Pearson Correlation	.819**	1	.690**	.925**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	32	32	32	32
X3_3	Pearson Correlation	.673**	.690**	1	.877**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	32	32	32	32
X3	Pearson Correlation	.912**	.925**	.877**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	32	32	32	32

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

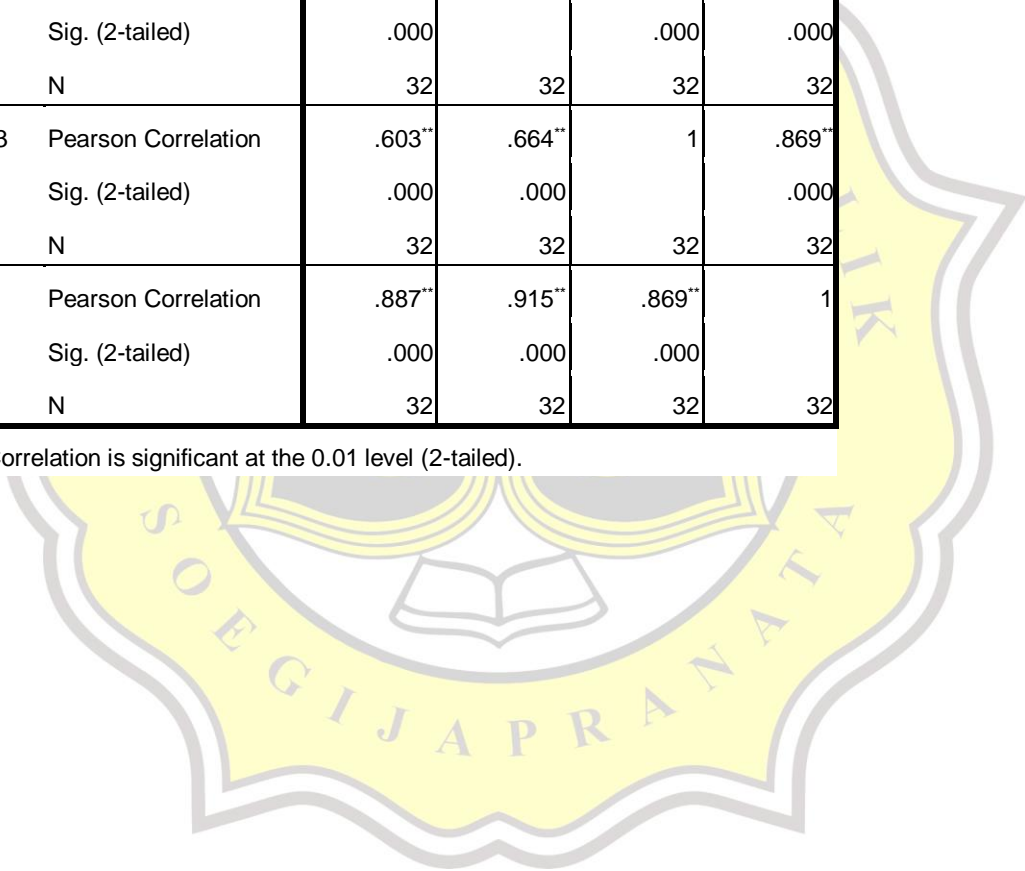


Kepemimpinan (x4)

Correlations

		X4_1	X4_2	X4_3	X4
X4_1	Pearson Correlation	1	.804**	.603**	.887**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	32	32	32	32
X4_2	Pearson Correlation	.804**	1	.664**	.915**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	32	32	32	32
X4_3	Pearson Correlation	.603**	.664**	1	.869**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	32	32	32	32
X4	Pearson Correlation	.887**	.915**	.869**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	32	32	32	32

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

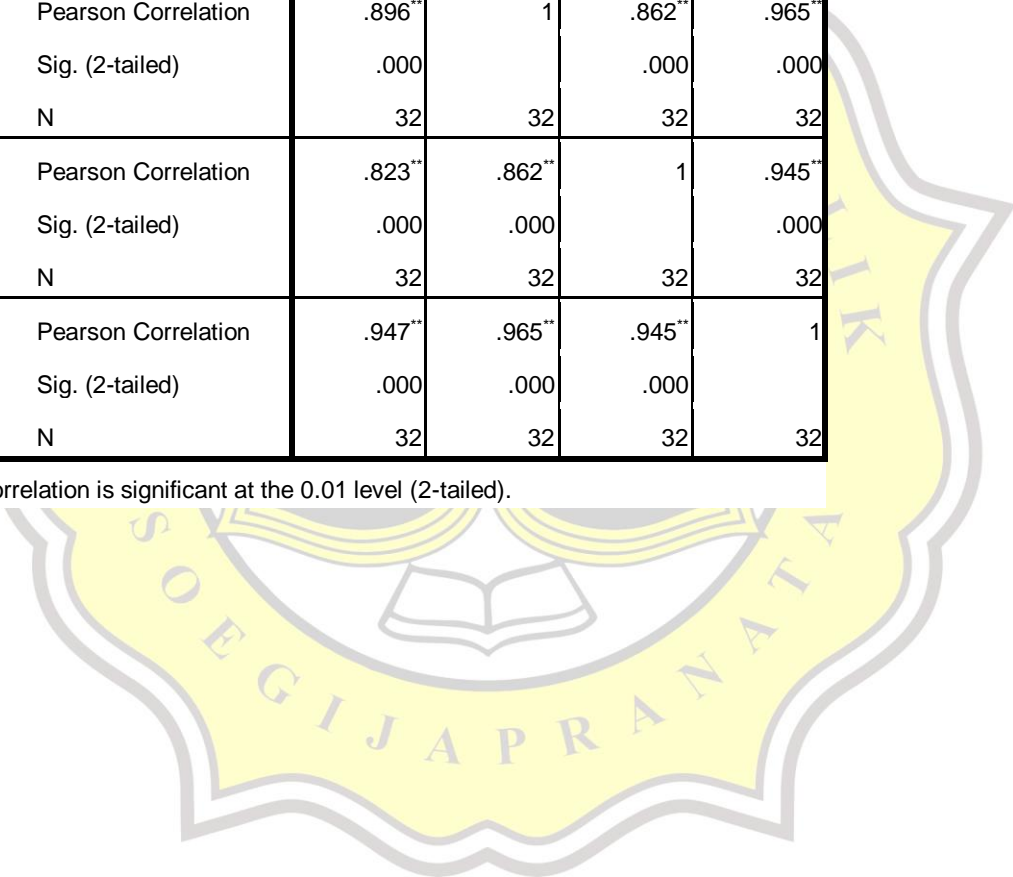


Keorisinilan (x5)

**Correlations**

		X5_1	X5_2	X5_3	X5
X5_1	Pearson Correlation	1	.896**	.823**	.947**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	32	32	32	32
X5_2	Pearson Correlation	.896**	1	.862**	.965**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	32	32	32	32
X5_3	Pearson Correlation	.823**	.862**	1	.945**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	32	32	32	32
X5	Pearson Correlation	.947**	.965**	.945**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	32	32	32	32

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





Keberhasilan Usaha (Y)

Correlations

		Y1_1	Y1_2	Y1_3	Y1_4	Y1_5	Y1_6	Y
Y1_1	Pearson Correlation	1	.491**	.534**	.234	.398*	.275	.753**
	Sig. (2-tailed)		.004	.002	.197	.024	.128	.000
	N	32	32	32	32	32	32	32
Y1_2	Pearson Correlation	.491**	1	.159	.036	.246	.394*	.592**
	Sig. (2-tailed)	.004		.385	.843	.174	.025	.000
	N	32	32	32	32	32	32	32
Y1_3	Pearson Correlation	.534**	.159	1	.604**	.129	.031	.628**
	Sig. (2-tailed)	.002	.385		.000	.481	.865	.000
	N	32	32	32	32	32	32	32
Y1_4	Pearson Correlation	.234	.036	.604**	1	.411*	.116	.606**
	Sig. (2-tailed)	.197	.843	.000		.020	.529	.000
	N	32	32	32	32	32	32	32
Y1_5	Pearson Correlation	.398*	.246	.129	.411*	1	.695**	.726**
	Sig. (2-tailed)	.024	.174	.481	.020		.000	.000
	N	32	32	32	32	32	32	32
Y1_6	Pearson Correlation	.275	.394*	.031	.116	.695**	1	.634**
	Sig. (2-tailed)	.128	.025	.865	.529	.000		.000
	N	32	32	32	32	32	32	32
Y	Pearson Correlation	.753**	.592**	.628**	.606**	.726**	.634**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	32	32	32	32	32	32	32

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

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

## LAMPIRAN 4

### UJI RELIABILITAS

Percaya Diri (X1)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.928	.928	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	8.34	6.814	.809	.699	.913
X1_2	8.38	6.500	.879	.844	.890
X1_3	8.62	6.306	.898	.845	.883
X1_4	8.31	6.802	.744	.611	.935

Pengambilan resiko (X2)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.852	.859	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
X2_1	2.38	.887	.752	.566	.a
X2_2	2.53	.644	.752	.566	.a

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Berorientasi tugas dan hasil (X3)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.887	.889	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
X3_1	5.16	2.588	.811	.693	.817
X3_2	5.22	2.305	.820	.706	.801
X3_3	5.31	2.480	.715	.511	.898

Kepemimpinan (X4)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.861	.870	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	5.53	1.999	.761	.655	.791
X4_2	5.47	1.870	.811	.697	.742
X4_3	5.50	1.742	.667	.454	.891

Keorisinilan (X5)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.946	.949	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
X5_1	5.47	3.870	.890	.813	.925
X5_2	5.47	3.418	.919	.851	.896
X5_3	5.44	3.351	.867	.756	.942

Keberhasilan Usaha (Y)

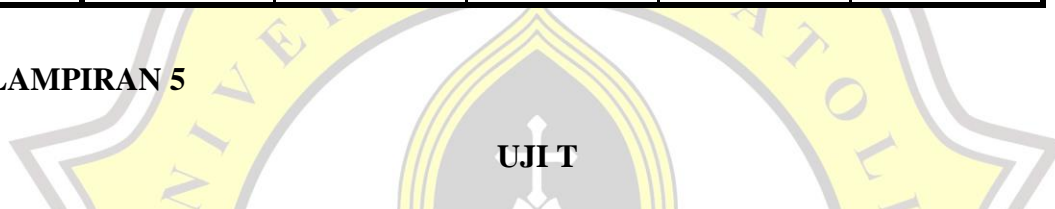
**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.737	.736	6

**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	17.09	2.668	.593	.577	.662
Y1_2	16.81	3.060	.390	.351	.722
Y1_3	17.16	2.975	.433	.620	.711
Y1_4	17.00	3.032	.408	.578	.717
Y1_5	17.03	2.805	.573	.684	.671
Y1_6	16.94	2.964	.441	.583	.708

**LAMPIRAN 5**



**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.830	.493		26.031	.000
	X1	.140	.051	.237	2.758	.011
	X2	.307	.113	.251	2.712	.012
	X3	.217	.085	.249	2.554	.017
	X4	.207	.077	.205	2.698	.012
	X5	.133	.061	.186	2.189	.038

a. Dependent Variable: Y

**LAMPIRAN 6**

**JAWABAN KUESIONER RESPONDEN**

**Percaya Diri**

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
1.	Saya percaya diri dapat menjalankan usaha.	Lokasi kurang strategis.	Modal kurang banyak.	Saya bertahan bekerja selama 4 tahun	Ya, harus ada percaya diri agar sukses	Saya percaya diri karena geprek saya banyak yang suka	Ayam goreng lamongan yang saya dirikan banyak diminati banyak orang
		7	8	9	10	11	12
		Saya percaya diri dapat menjalankan tugas.	Tempat jualan kurang strategis dan modal tidak banyak.	Saya selalu semangat menjalankan usaha saya.	Karena saya yang bertanggung jawab.	Saya percaya diri dengan diri saya dan kemampuan saya.	Belum punya tempat, masih kontrak.
		13	14	15	16	17	18
		Menjalankan usaha ini hari perhari omset bertambah.	Ya, karena sudah dibimbing dan diarahkan oleh orang tua.	Karena usaha saya berada didaerah strategis dalam menarik pelanggan.	Selama 5 tahun ini saya hanya jual soto, takut pembeli bosan.	Tempat kurang strategis.	Tempat saya strategis.

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
1.	Saya percaya diri dapat menjalankan usaha dengan baik.	Banyak peminatnya.	Jualan saya diminati banyak kalangan.	Produk yang saya jual banyak diminati.	Banyak saingan.	Lokasi saya susah ditemukan.	Karena produk disukai oleh semua kalangan.
		25	26	27	28	29	30
		Lokasi rumah makan strategis.	Yang beli hanya anak kuliah saja.	Tempat kurang strategis.	Kualitas makanan terjamin.	Tempat belum diketahui orang.	Ya, saya yakin karena sudah berjalan dengan hasil yang baik.
		31	32				
		Karena saya berpengalaman dengan waktu yang lama.	Cocok untuk semua kalangan baik menengah, maupun keatas.				
Kesimpulan:		Lokasi tidak strategis, modal sedikit, sudah berpengalaman, agar tujuan tercapai, memiliki kemampuan, banyak yang beli, Lokasi strategis, diminati semua kalangan, ada pesaing, target pasar tidak luas.					



No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
2	Saya memiliki kebebasan dalam mengatur dan mengambil keputusan.	Masih harus berunding dengan suami.	Masih harus dipertimbangkan dengan suami.	Saya adalah owner.	Ya, karena saya sebagai pemilik harus berani mengambil keputusan	Karena usaha saya sendiri.	Saya adalah pemiliknya, jadi bebas mengatur apa saja
		<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
		Saya dengan mudah mengatur usaha.	Masih harus berunding dengan suami.	Jika ada kendala saya yang memberi keputusan.	Karena saya selalu berpikir sebelum bertindak.	Saya dengan mudah mengatur dan mengambil keputusan.	Saya berani mengerjakan karyawan.
		<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
		Karena modal yang saya miliki berasal dari saya sendiri.	Karena saya pemilik usaha.	Karena saya pemilik, dan resep turun dalam keluarga.	Saya biasanya berunding dengan keluarga.	Saya juga mengambil keputusan dengan suami.	Karena saya pemilik usaha.
		<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>
Karena ini usaha saya sendiri.	Karena saya pemiliknya.	Karena saya yang menjalankan usaha.	Juga dikelola istri.	Saya dibantu suami.	Ya, Saya yang memegang kendali.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
2	Saya memiliki kebebasan dalam mengatur dan mengambil keputusan usaha yang saya miliki.	Saya mengelola usaha ini.	Tidak, suami yang mengatur dan mengambil keputusan.	Saya berunding dengan suami.	Saya yang mengelola.	Saya masih dibantu orang tua.	Ya, karena saya pemiliknya.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Karena saya pemiliknya.	Saya yang pegang usaha.				
Kesimpulan:		Masih dibantu keluarga/ orang lain, sebagai pemilik.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
3.	Saya mandiri dalam menjalankan tugas-tugas yang ada.	Perlu bantuan istri.	Dibantu suami.	Melakukan sendiri dalam persiapan jualan ini.	Ya, dengan mandiri saya percaya kesuksesan pasti ada.	Karena saya sudah terbiasa mandiri dalam menjalankan usaha.	Ya, saya kerjakan tugas-tugas sendiri.
		7	8	9	10	11	12
		Saya dapat menyediakan masakan untuk konsumen.	Dibantu dengan suami.	Dari awal saya menjalani usaha saya sendiri.	Karena saya orang kompeten dan bertanggung jawab.	Saya meracik bakso sendiri tanpa bantuan orang lain.	Saya yang menyediakan bahan-bahan.
		13	14	15	16	17	18
		Saya dibantu suami dalam mempersiapkan warung.	Ya karena saya orang yang bertanggung jawab.	Ya, saya membuat sendiri makanan untuk pembeli.	Dibantu oleh istri dan anak.	Masih dibantu suami.	Dibantu istri.
		19	20	21	22	23	24
Karena saya menjalankan sendiri.	Ya, saya kerja sendiri.	Saya jualan sendirian.	Dibantu istri.	Dibantu suami.	Ya. Saya jualan untuk diri saya sendiri.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
3.	Saya mandiri dalam menjalankan tugas-tugas yang ada.	Tidak sepenuhnya, masih dibantu suami.	Saya sendiri tidak bisa menjalankan maka dibantu suami.	Kalau sendiri saya kerepotan sehingga dibantu suami.	Saya jualan hanya sendiri.	Masih dibantu orang tua.	Saya berkerja secara giat dan teratur.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Ya, saya melakukannya sendiri	Saya melakukan pekerjaan ini sendiri.				
Kesimpulan :		Masih dibantu keluarga/ orang lain, melakukan sendiri, memegang tanggung jawab, bekerja dengan giat.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
4.	Saya memiliki harapan baik untuk usaha ini.	Hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan	Cukup untuk memenuhi kebutuhan saja.	Ingin membuka cabang ditempat lain.	Ya, dengan percaya diri hasil akan baik.	Usaha yang saya dirikan akan berjalan terus.	Usaha yang saya dirikan berjalan terus.
		7	8	9	10	11	12
		Usaha tetap sukses.	Tetap berjalan, walaupun terbatas banyak hal.	Jelas, karena banyak konsumen percaya produk saya.	Harapan baik untuk karir dan ekonomi saya.	Berharap dapat sukses terus.	Agar sukses.
		13	14	15	16	17	18
		Biar berjalan mengalir saja.	Karena setiap hari laris.	Sangat berharap lebih baik, karena sebelumnya usaha saya kecil dan sekarang mulai berkembang.	Tidak terlalu berharap lebih, cukup tetap bisa jualan.	Ingin sukses.	Hanya untuk kebutuhan sehari-hari saja.

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
4.	Saya memiliki harapan baik untuk usaha ini.	Ya, karena banyak suka ayam saya.	Usaha saya terus berjalan lancar.	Ya, untuk penghasilan saya.	Ya, karena ayam sangat disukai banyak kalangan.	Banyak saingan.	Banyak pelanggan yang terus datang membeli.
		25	26	27	28	29	30
		Rumah makan ini cocok untuk semua kalangan.	Yang penting usaha ini terus jalan.	Tidak terlalu berharap yang penting bisa menghasilkan uang.	Tiap hari banyak yang datang.	Hanya untuk sampingan.	Berharap usaha akan sukses dan lancar.
		31	32				
		Banyak pesanan untuk acara-acara.	Tentu ingin usaha ini sukses.				
Kesimpulan :		Cukup untuk memenuhi kebutuhan saja, ingin membuka cabang, usaha tetap berjalan, agar sukses, untuk sampingan saja.					

## Pengambilan Resiko

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
5.	Saya berani mengambil resiko dari setiap keputusan yang saya ambil.	Kadang perlu bantuan suami.	Tidak, kadang susah mencari jalan keluar.	Setiap keputusan yang saya ambil siap menerima resiko.	Karena sudah menjadi hak pemilik..	Saya berani setiap resiko yang ada.	Saya berani setiap resiko yang ada.
		<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
		Saya berani mengambil resiko di setiap keputusan saya.	Takut dalam mengambil resiko, sehingga berhati-hati dalam mengambil keputusan.	Karena saya harus berani mengambil keputusan.	Karena saya tidak ingin beresiko.	Jika mengambil keputusan harus siap dengan resiko.	Keputusan saya kadang tidak tepat sehingga menimbulkan masalah.
		<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
		Berani menyetok makanan saat liburan, ternyata keputusan saya salah, makanan masih sisa banyak.	Keputusan saya kadang kurang tepat.	Keputusan saya kadang menimbulkan masalah.	Saya ingin berjualan dengan aman, dan nyaman.	Nyetok ayam banyak walaupun belum tentu habis.	Saya mempunyai banyak menu tiap harinya.

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
5.	Saya berani mengambil resiko dari setiap keputusan yang saya ambil.	Karena tidak punya kulkas, sehingga takut nyetok ayam.	Saya membakar sate terus untuk menarik pembeli.	Ya, saya berani menyetok makanan dengan jumlah banyak.	Saya tidak berani masak nasi banyak.	Saya membuat pecel hanya sedikit.	Saya berani membuat adonan dengan jumlah banyak.
		<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
		Menyiapkan banyak varian menu.	Saya menyetok makanan tapi tidak habis dan bingung untuk menjualnya.	Saya biasanya berdiskusi dahulu karena takut salah mengambil keputusan.	Saya membuat mie hanya sesuai pesanan saja.	Tidak sebab usaha saya masih kecil modal terbatas	Tidak berani menyediakan nasi kuning dengan jumlah banyak.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Ketika jualan saya tidak habis, saya tidak menjualnya sebab sudah basi.	Saya punya berbagai macam lauk.				
Kesimpulan :		Dibantu dengan keluarga, susah mencari jalan keluar, hak pemilik, tidak ingin beresiko, salah mengambil keputusan.					



No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
6.	Saya berani menghadapi tantangan yang terjadi di usaha.	Masih bingung dalam menghadapi tantangan	Lebih suka usaha tidak banyak tantangan (ayem-ayem saja).	Jika ada saingan saya berpikir keras agar tetap laku.	Saya kurang berpengalaman dalam menghadapi tantangan.	Karena saya harus mempertahankan usaha saya.	Ya, saya dapat menghadapi.
		7	8	9	10	11	12
		Saya berusaha mengatasi masalah yang terjadi.	Dalam tantangan memerlukan inovasi tetap memakan biaya besar.	Jika penjualan sedang lesu saya terus mencoba inovasi.	Untuk untung banyak maka perlu tantangan.	Jika terjadi masalah berusaha menghadapi dan menyelesaikan.	Disaat sepi berani mengadakan promo.
		13	14	15	16	17	18
		Kadang bingung jika ada tantangan.	Jika muncul pesaing kadang saya bingung untuk bersaing.	Saat tantangan muncul, kadang gak tau harus berbuat apa.	Saya kesulitan dalam menghadapi tantangan.	Tidak, seperti stok ayam saya berani.	Jika tidak berani, tidak dapat bersaing.

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
6.	Saya berani menghadapi tantangan yang terjadi di usaha.	Takut tidak laku.	Kadang satu hari sedikit yang beli.	Ya, saya berani lebih unggul.	Saat musim hujan sangat mempengaruhi penjualan.	Terlalu banyak penjual makanan.	Ya, dengan perbanyak promosi.
		<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
		Melakukan promo contoh menjual nasi + minum dengan harga murah.	Jika pesaing muncul saya takut menghadapi.	Tidak sepenuhnya dapat menghadapi.	Karena itu tantangan dalam berusaha.	Agak takut jika ada tantangan.	Saya jualan seadanya saja.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Saya pernah mengalami kebangkrutan.	Berani melakukan promosi.				
Kesimpulan :		Bingung menghadapi tantangan, lebih suka tidak ada tantangan, kurang berpengalaman, untuk mempertahankan usaha, dapat menghadapinya, melakukan inovasi.					

### Berorientasi Tugas dan Hasil

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
7.	Saya pekerja keras dalam menjalankan usaha.	Tidak sepenuhnya bekerja keras, dibantu suami.	Tidak sepenuhnya saya bekerja keras.	Saya buka dari hari senin-minggu.	Saya bekerja dengan santai saja.	Untuk kelangsungan hidup.	Ya, karena setiap hari saya berjualan untuk menghasilkan uang.
		7	8	9	10	11	12
		Saya selalu rajin dalam menjalankan usaha.	Saya bekerja santai, tidak terlalu keras, dijalani saja.	Saya yakin dengan kerja keras usaha akan maju.	Karena saya semangat dan rajin.	Membuka warung setiap hari dan hanya libur saat tertentu saja.	Meski saya pemiliknya, saya ambil alih juga.
		13	14	15	16	17	18
		Saya bekerja dengan sepenuh hati dan menikmati usaha.	Karena untuk memenuhi kebutuhan keluarga.	Kerja santai tidak perlu keras tetapi serius.	Usaha biar mengalir saja yang penting tetap jalan.	Karena saya juga dibantu suami saya.	Kerjaan saya dibantu dengan istri.
		19	20	21	22	23	24
Ya, untuk kebutuhan sehari-hari	Untuk kebutuhan keluarga.	Untuk memenuhi kebutuhan.	Tidak sepenuhnya sebab dibantu sama istri.	Suami saya juga turut serta.	Untuk kebutuhan.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
7.	Saya pekerja keras dalam menjalankan usaha.	Untuk kebutuhan.	Saya bekerja dengan santai/enjoy.	Tidak terlalu keras tapi santai.	Untuk kebutuhan hidup.	Tidak, sebab usaha ini untuk sampingan saja.	Ya, supaya sukses
		31	32				
		Ya, saya mengutamakan kerjaan saya untuk anak-anak saya.	Untuk kebutuhan sehari-hari.				
Kesimpulan :		Dibantu keluarga/ orang lain, buka setiap hari, bekerja dengan santai, untuk kelangsungan hidup, turut mengambil alih.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
8.	Saya memiliki kemauan yang keras agar mendapatkan hasil yang baik.	Hasil usaha mengalir saja, tidak terlalu dipikir.	Sebenarnya ingin mendapat hasil lebih baik tapi keadaan seperti ini.	Membuat variasi rasa baru agar semakin laris.	Saya tidak terlalu memikirkan hasil, yang penting jalan terus.	Karena hak saya dalam menjalankan usaha.	Ya, saya berusaha untuk mendapatkan hasil yang baik.
		<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
		Saya mempunyai kemauan yang tinggi.	Biar berjalan sebagaimana mestinya.	Karena banyak tujuan yang harus dicapai.	Berdoa dan mengandalkan kemampuan.	Saya bertekad menghasilkan hasil yang terbaik.	Tidak terlalu memikirkan hasil.
		<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
		Biar usaha mengalir saja.	Tidak terlalu mikir hasil yang penting tetap bisa usaha.	Ya, biar hasil mengalir saja.	Hasil tidak saya pikir, yang penting mencukupi kebutuhan.	Kurang adanya inovasi dalam jualan saya.	Karena semakin lama banyak pesaing nasi padang lainnya.
		<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>
Ya, saya mau sukses.	Saya mau sukses.	Agar mencukupi kebutuhan.	Pasaran lagi sepi.	Tiap hari hanya sedikit yang laku.	Agar sukses.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
8.	Saya memiliki kemauan yang keras agar mendapatkan hasil yang baik.	Agar sukses nantinya.	Hasil baik pasti mau, tapi tidak terlalu dipikir.	Biar mengalir saja.	Ya, untuk mendapatkan laba tinggi.	Biar berjalan dengan semestinya tidak terlalu berharap lebih.	Dengan kemauan yang keras pasti ada hasil yang terbaik.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Saya selalu bangun pagi untuk mempersiapkan jualan.	Agar punya masa depan.				
Kesimpulan :		Hasil tidak terlalu dipikir biar mengalir, membuat variasi baru, hak pemilik, punya tujuan yang harus dicapai, cukup mencukupi kebutuhan, pesaing semakin banyak, ingin sukses, sedikit yang laku/ pasaran lagi sepi.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
9.	Saya menitik beratkan/mementingkan pada laba yang diperoleh.	Saya lebih mementingkan kualitas.	Tidak, kualitas lebih penting.	Kualitas makanan yang paling penting.	Yang lebih penting kualitas, jika baik maka laba akan naik.	Karena dari laba, saya bisa meningkatkan usaha saya.	Ya, itu sangat perlu di dalam usaha
		<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
		Saya mengutamakan laba yang saya peroleh.	Karena sangat saya lebih mementingkan kualitas.	Kualitas makanan paling penting.	Ingin mendapatkan laba yang lebih.	Saya juga mementingkan hasil usaha.	Saya lebih mementingkan laba.
		<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
		Tujuan saya mendapatkan laba yang banyak.	Ya, itu tujuan saya.	Saya lebih mementingkan kualitas dan pelayanan.	Saya lebih mementingkan rasa.	Karena saya lebih mementingkan kualitas makanan.	Lebih mementingkan kualitas dan layanan.

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
9.	Saya menitik beratkan/mementingkan pada laba yang diperoleh.	Ya, untuk kebutuhan hidup saya.	Ya, hasilnya untuk kebutuhan saya.	Ya, untuk hasil saya sebulan.	Sehari-hari sedikit yang terjual..	Hasil tiap hari tidak pasti.	Saya lebih mementingkan kualitas.
		<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
		Untuk kebutuhan hidup.	Saya mementingkan kualitas dan pelayanan.	Saya lebih menitik beratkan kualitas karena otomatis laba akan naik juga.	Untuk mensejahterakan keluarga.	Tidak selalu laba tapi pengalaman.	Ya, laba menunjang dalam keuangan.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Karena tujuan usaha ini memeperoleh keuntungan.	Ya, untuk menafkahi keluarga.				
Kesimpulan :		Mementingkan kualitas, agar dapat meningkatkan usaha, tujuan usaha, mementingkan pelayanan, mementingkan rasa, untuk mensejahterakan keluarga.					



## Kepemimpinan

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
10.	Saya memegang kendali dalam usaha.	Saya pemilik usaha.	Karena saya pemiliknya.	Saya owner, maka saya memegang kendali.	Usaha ini saya lakukan bersama istri.	Karena tugas saya sebagai pemilik.	Karena saya sebagai pemilik.
		7	8	9	10	11	12
		Saya adalah pemilik usaha.	Ada suami sehingga bersama-sama melakukan usaha,	Ya, karena saya yang mendirikan usaha ini.	Ya, karena saya pemilik usaha ini.	Saya pemilik usaha ini jadi hak saya.	Saya dibantu karyawan.
		13	14	15	16	17	18
		Ya, karena saya yang menjalani usaha ini.	Karena saya pemilik usaha.	Saya dibantu oleh istri saya.	Tidak sepenuhnya, sebab ini usaha keluarga.	Ya, saya juga memegang kendali dalam usaha.	Saya memegang kendali.
		19	20	21	22	23	24
Ya, saya pemiliknya.	Ya, saya pemilik usaha.	Ya, saya pemilik usaha.	Saya bersama istri yang pegang kendali.	Suami saya yang pegang kendali.	Ya, saya pegang kendali.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
10.	Saya memegang kendali dalam usaha.	Saya dibantu oleh suami.	Tidak, sebab usaha ini saya bersama suami.	Sebagai pendiri usaha, saya mengendalikan semuanya.	Ya, saya pegang kendali.	Tidak, masih dibantu orang tua.	Saya adalah pemiliknya.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Karena ingin semuanya berjalan sesuai keinginan saya.	Ya, saya pemiliknya.				
Kesimpulan :		Sebagai pemilik usaha, dilakukan dengan keluarga, hak pemilik, dibantu karyawan, ingin berjalan sesuai dengan keinginan.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
11.	Saya dapat berkomunikasi dengan baik terhadap orang lain.	Bersikap ramah kepada pelanggan.	Komunikasi penting agar pembeli merasa senang.	Jika ada pelanggan saya mencoba berkomunikasi.	Saya kadang malu.	Karena dari komunikasi dengan orang banyak bisa menjadi pembeli.	Ya, saya sebisa mungkin harus berkomunikasi dengan baik.
		7	8	9	10	11	12
		Saya berbicara dengan baik terhadap orang lain.	Hanya yang dekat dengan saya saja, kalau semua orang saya sungkan.	Jelas, karena saya suka berinteraksi dengan orang lain.	Saya orangnya ramah.	Saya selalu ramah dengan pelanggan.	Ya, kia harus ramah karena pelanggan itu raja.
	13	14	15	16	17	18	
	Saya menyapa pelanggan dengan baik agar pembeli merasa nyaman dan senang.	Ya, karena saya mengedepankan sikap terhadap siapapun.	Saya orangnya pendiam dan pemalu.	Saya orangnya pendiam, dan berkomunikasi hanya yang kenal saja.	Komunikasi penting dalam usaha.	Karena itu kunci untuk menarik hati pelanggan.	

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
11.	Saya dapat berkomunikasi dengan baik terhadap orang lain.	Ya, ramah kepada pembeli.	Saya pendiam.	Itu kunci sukses.	Saya cenderung diam.	Saya tidak pandai berbicara.	Agar pelanggan bisa beli lagi.
		25	26	27	28	29	30
		Ramah terhadap pelanggan.	Yang kenal saya berkomunikasi dengan baik, kalau yang tidak kenal hanya biasa-biasa.	Ya,saya sering komunikasi dengan pembeli.	Baik terhadap pelanggan.	Saya jarang bertemu dengan pembeli jadi jarang berkomunikasi.	Dengan komunikasi yang baik usaha dapat lancar.
		31	32				
		Karena komunikasi penting untuk berjualan.	Untuk menarik pelanggan membeli lagi.				
Kesimpulan :		Ramah terhadap pelanggan, agar pembeli senang, kadang malu, hanya dengan yang kenal saja, agar lebih menarik pelanggan.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
12.	Saya bisa menerima saran dan kritik dari orang lain.	Dengan kritik dan saran dapat mengevaluasi.	Penting agar usaha tetap berjalan.	Jika ada rasa yang kurang pas, saya siap menerima kritik dan saran.	Dengan saran dan kritik membuat usaha lebih baik lagi.	Saran dan kritik tidak memberikan solusi.	Ya, untuk saya perbaiki dan agar usaha semakin maju.
		7	8	9	10	11	12
		Saya mau menerima saran apapun dari orang lain.	Agar makanan saya dapat diperbaiki kedepannya.	Jelas, karena saya perlu pendapat dari orang lain.	Saya rendah hati dan mau menerima masukan.	Jika bakso saya kurang bumbu / apapun saya siap menerima kritik.	Karena kritik dan saran itu membangun menjadi lebih baik.
		13	14	15	16	17	18
		Dengan kritik dan saran dapat memperbaiki makanan saya.	Ya, karena selain berpikir sendiri perlu menerima saran dan kritik.	Kritik dari pembeli kadang susah untuk dilakukan jadi perlu dipilih.	Saya sudah lama berjualan soto, sehingga sudah berpengalaman.	Agar usaha lebih maju.	Karena kritik dan saran tidak masuk akal.
		19	20	21	22	23	24
Ya, itu untuk membangun usaha saya.	Ya, untuk memperbaiki kesalahan.	Ya, untuk membangun usaha saya.	Kadang saran yang tidak memungkinkan saya lakukan.	Kritik dan saran tidak bisa saya terima.	Untuk membangun usaha saya.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
12.	Saya bisa menerima saran dan kritik dari orang lain.	Untuk jadi masukan di usaha saya.	Saya rasa makanan saya sudah cukup dan tidak ingin inovasi lain.	Tanpa kritik dan saran dari pelanggan saya tidak bisa menginovasi produk.	Untuk kelanjutan usaha.	Saya tida bisa memenuhi karena kemampuan terbatas contoh: pembeli minta menu baru, saya tidak bisa	Saya yakin kritik dan saran dapat membangun.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Agar usaha saya dapat lebih baik kedepannya.	Untuk membangun usaha lebih baik lagi.				
Kesimpulan :		Sebagai evaluasi, agar usaha tetap berjalan, kadang tidak memberi solusi, agar usaha lebih maju, sudah memiliki pengalaman, kemampuan terbatas.					

## Keorisinilan

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
13.	Saya dapat melakukan pengembangan/ pembaharuan produk yang dijual.	Produk saya cukup itu-itu saja.	Jika ada pembaharuan takut tidak disukai orang.	Memberikan varian rasa yang baru.	Saya takut tidak laku.	Karena untuk menarik pembeli.	Ya, agar pembeli tidak bosan.
		7	8	9	10	11	12
		Saya sudah mengembangkan produk yang dijual.	Tidak ingin mengambil resiko.	Ya, karena saya selalu mencoba berinovasi.	Saya selalu inovasi makanan.	Dulu saya hanya jual bakso saja, sekarang ada tahu bakso.	Agar pelanggan tidak bosan dengan menu itu-itu saja.
		13	14	15	16	17	18
		Saya menambah menu garang asem.	Ya sekarang produk saya ada mie ayam, bakso, babat.	Sekarang saya tambah gorengan.	Saya membuat gorengan berbeda contoh: tempe kripi.	Saya melakukan inovasi produk.	Karena varian menu saya sudah banyak..
		19	20	21	22	23	24
Karena saya hanya fokus menjual ayam goreng dan bakar saja.	Menambah sate sapi.	Agar konsumen tidak bosan.	Takut tidak laku.	Pecel hanya gitu saja tidak bisa dikembangkan.	Menambah ukuran yang berbeda dan topping baru.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
13.	Saya dapat melakukan pengembangan/ pembaharuan produk yang dijual.	Melakukan inovasi dari produk yang sudah ada.	Saya hanya bisa jual ini-ini saja.	Takut tidak laku.	Sebab belum punya modal lagi.	Saya hanya jual yang saya bisa saja.	Saya selalu melakukan inovasi-inovasi
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Supaya ada peningkatan dalam usaha saya.	Varian sambal yang berbeda.				
Kesimpulan :		Takut tidak disukai, produk yang dijual cukup itu saja, varian rasa baru, takut tidak laku, untuk menarik pembeli, agar tidak bosan, tidak ingin mengambil resiko, agar fokus pada satu produk, kemampuan terbatas, belum punya modal lebih, agar usaha mengalami peningkatan.					



No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
14.	Saya dapat menciptakan ide baru/ cara baru untuk usaha.	Tidak mau mengambil resiko.	Perlu biaya besar.	Menambah menu lain seperti onde-onde.	Modal terbatas.	Karena untuk menaikkan daya beli.	Ya, saya selalu mendapat ide selagi berusaha.
		<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
		Saya dapat menciptakan ide untuk usaha.	Tidak, sebab kalau ada ide baru perlu modal lagi.	Perlu ide baru agar tidak membosankan.	Karena jika hanya menu itu-itu saja akan bosan.	Saya juga mulai berjualan es campur untuk menambah menu.	Menambahkan fasilitas wifi.
		<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
		Saya mengganti menu makanan agar pelanggan tidak bosan.	Ya, sangat mempunyai ide baru tetapi sampai sekarang yang beberapa ide yang terwujud.	Dulu tahu gimbal saja, sekarang ada soto.	Tempat usaha saya perluas supaya pembeli nyaman.	Ada variasi rasa di ayam geprek saya.	Karena saya melihat semua ini sudah cukup.
		<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>
Ya, semoga saya dapat menciptakan ide baru.	Mencoba cara makan sate yang baru.	Agar lebih diminati lagi.	Saya belum punya ide baru.	Tidak, belum modal lebih.	Membuat kue bandung kering.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
14.	Saya dapat menciptakan ide baru/ cara baru untuk usaha.	Melakukan inovasi baru.	Tidak, sebab sangat beresiko.	Untuk melakukan ide baru perlu modal, modal terbatas.	Belum punya ide baru.	Tidak sebab modal terbatas sulit untuk menciptakan ide baru.	Ya, ide baru harus ada motivasi baru.
		<b>31</b> Saya memberi varian yang berbeda dalam produksinya.	<b>32</b> Menambah menu baru yang belum ada.				
Kesimpulan :		Tidak mau mengambil resiko, perlu biaya besar, menambah menu baru, untuk menaikkan daya beli, agar tidak bosan, menambah fasilitas, belum punya ide baru.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
15.	Saya memiliki jaringan yang luas untuk mengenalkan produk.	Yang beli hanya yang dekat-dekat saja.	Saya tidak tahu cara menggunakan teknologi sekarang ini.	Melakukan promosi dengan IG, FB.	Yang beli hanya tetangga-tetangga saja.	Karena promosi dapat meningkatkan pembelian.	Ya, karena usaha saya banyak dibeli maka harus bisa berkomunikasi.
		7	8	9	10	11	12
		Saya memiliki jaringan yang luas.	Saya hanya mengandalkan tetangga-tetanggan sekitar.	Saya berhubungan baik dengan semua orang.	Karena saya sudah lama membangun relasi dengan banyak orang.	Saya mempromosikan melalui media sosial, ojek online.	Saya mempromosikan melalui media sosial.
		13	14	15	16	17	18
		Saya menambah promosi lewat ojek online.	Sangat luas, ada teman-teman yang bantu promosi, lewat sosial media juga.	Saya sangat memiliki jaringan yang luas karena saya ramah terhadap pembeli.	Saya menggunakan ojek online.	Karena danya hubungan dengan orang lain dengan baik maka saya mudah mempromosikan produk.	Karena saya pindahan dari desa ke kota ini.

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
15.	Saya memiliki jaringan yang luas untuk mengenalkan produk.	Ya, teman-teman saya banyak bantu promosi.	Saya punya teman banyak.	Ya, saya punya kenalan banyak.	Saya pindahan dari kota lain.	Tidak, saya perantauan.	Banyak keluarga dan teman yang membantu promosi.
		<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
		Banyak keluarga dan teman yang memesan untuk acara tertentu.	Tidak, hanya pembeli sekitar sini aja.	Karena saya dan suami gaptek.	Memiliki banyak teman akan memperluas pangsa pasar.	Kurang jaringan untuk mempromosikan.	Dengan jaringan yang luas usaha akan makin maju.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Tentu, agar usaha ini semakin dikenal banyak orang.	Banyak tetangga sekitar dan teman-teman.				
Kesimpulan :		Pembeli hanya tetangga sekitar, gaptek, promosi melalui media sosial, untuk meningkatkan pembelian, orang rantauan, dibantu teman-teman.					

## Usaha Tetap Bertahan

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
16.	Usaha saya dapat bersaing dengan kompetitor/ pesaing	Di dekat usaha saya ada pesaing, tetapi saya berusaha agar usaha saya dapat lebih unggul.	Bersaing dengan nasi rames lainnya, namun rumah makan saya lebih diminati.	Memberikan varian rasa yang berbeda agar memiliki ciri khas.	Saya selalu mempertahankan kualitas produk saya.	Karena usaha saya sudah baik dan dapat bersaing.	Ya, karena dalam usaha kita harus dapat bersaing.
		7	8	9	10	11	12
		Usaha saya dapat bersaing.	Ya, karena geprek diminati dimanapun.	Ya, karena saya memakai kualitas yang baik.	Karena saya punya trik usaha sendiri.	Sejauh ini bakso saya dapat bersaing dengan bakso lainnya.	Saya berani menambah inovasi makanan dan promo.
		13	14	15	16	17	18
	Usaha yang saya jalani dapat dijangkau karena tempat strategis.	Ya, karena saya mempunyai produk yang tak kalah enak dengan pesaing.	Saya berani bersaing karena dilingkungan usaha saya, satu-satunya tahu gimbal.	Karena saya memiliki resep yang berbeda.	Dalam usaha/ bisnis pasti ada saingan diluar.	Karena saya yakin produk saya memiliki kualitas.	

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
16.	Usaha saya dapat bersaing dengan kompetitor/ pesaing	Karena saya tau usaha saya pasti bisa laku	Karena dengan adanya pesaing kita tahu kualitas usaha saya.	Itu pasti, tapi saya tidak akan patah semangat.	Sampai saat ini usaha saya masih berjalan dengan lancar.	Iya dapat bersaing dengan usaha lain.	Rasa yang membedakan
		<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
		Saya membebaskan konsumen mengambil nasi dan lauk sendiri agar konsumen dapat menyesuaikan dengan porsinya dan sistem ini beda daripada warung lain.	Meski banyak penjual ayam penyet, saya tetap memiliki banyak pelanggan.	Kualitas produk membuat saya bisa bersaing.	Memiliki ciri khas.	Tidak sepenuhnya dapat bersaing karena sasaran hanya sebatas mahasiswa.	Ya, saya mengutamakan rasa dan pelayanan.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Didekat sini banyak yang jual ayam goreng, saya berusaha keras agar lebih unggul.	Harga yang saya jual tidak mahal.				
Kesimpulan :		Menjaga kualitas makanan dan pelayanan, memiliki strategi, melakukan inovasi, memiliki ciri khas, terbatasnya sasaran, harga standart.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
17.	Produk yang saya jual masih diterima oleh konsumen/ pembeli.	Pelanggan saya masih setia untuk membeli.	Sampai hari ini masih laku.	Semakin banyaknya pembeli setiap harinya.	Karena saya mengutamakan kualitas dan pelayanan.	Produk yang dijual cocok untuk masyarakat.	Ya, sejauh ini masih diterima.
		7	8	9	10	11	12
		Produk saya diterima dengan senang hati.	Masih diterima karena geprek juga makanan yang kekinian dan enak.	Ya, karena banyak konsumen datang ke warung saya.	Karena setiap hari konsumen selalu banyak dan berkomentar positif.	Pembeli masih mempercayai/ suka terhadap bakso saya.	Saya selalu menjaga kualitas produk saya.
		13	14	15	16	17	18
		Ya, karena kami menjaga kualitas makanan kami	Ya, konsumen sekitar masih menerima produk saya karena enak rasanya.	Sangat diterima untuk saat ini bahkan diterima dengan baik.	Dengan harga terjangkau tidak mengurangi kualitas dan rasa.	Karena produk saya sangat terjangkau harganya dan mutu terjamin.	Karena produk saya dapat menarik pelanggan.
		19	20	21	22	23	24
Karena produk saya banyak digemari.	Karena saya menjaga kualitas produk.	Karena produk saya ayam bakar madu sangat diminati.	Ya, produk saya sejauh ini masih diminati.	Ya, masih banyak yang beli produk saya.	Pembeli selalu kembali lagi membeli di tempat saya.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
17.	Produk yang saya jual masih diterima oleh konsumen/ pembeli.	Pelanggan saya semakin banyak.	Sejauh ini masih banyak orang-orang yang membeli ayam penyet ditempat saya.	Jika tidak diterima konsumen tidak mungkin bisa berkembang sejauh ini.	Memiliki rasa dan kualitas yang baik sehingga konsumen setia.	Masih ada yang pesan dan repeat order.	Saya selalu menjaga kualitas.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Pelanggan masih setia membeli.	Banyak pelanggan yang datang membeli.				
Kesimpulan :		Banyak yang beli, menjaga kualitas dan pelayanan, harga terjangkau, pelanggan masih setia.					



### Kesejahteraan Keluarga Terjamin

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
18.	Saya dapat memenuhi kebutuhan keluarga.	Demi menghidupi kedua anak saya.	Penghasilan usaha sejauh ini mencukupi kebutuhan keluarga.	Keuntungan yang lumayan sehingga dapat memenuhi kebutuhan.	Hasil yang saya dapat bisa mencukupi kebutuhan.	Karena usaha menghasilkan laba untuk kebutuhan.	Saya dapat memenuhi kebutuhan keluarga.
		7	8	9	10	11	12
		Nafkah saya dapat memenuhi kebutuhan.	Karena tidak kekurangan dan untungnya lumayan.	Ya karena itu tanggungan saya.	Karena pendapatan saya dapat mencukupi.	Kebutuhan sehari-hari dapat terpenuhi.	Bisa mencukupi sandang, pangan keluarga.
		13	14	15	16	17	18
		Ya, saya dapat membiayai anak-anak saya.	Ya, semua keluarga saya tercukupi oleh usaha saya.	Saya dapat memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari (pendidikan anak)	Dengan usaha ini saya dapat membiayai 4 anak.	Karena hasil kerja keras saya.	Karena bagian dari tugas saya.
		19	20	21	22	23	24
Karena saya yang menjadi tulang punggung keluarga.	Dengan adanya usaha dapat memenuhi kebutuhan.	Sejauh ini dapat memenuhi kebutuhan sehingga tidak sia-sia.	Ya dari laba penjualan nasi goreng dapat memenuhi kebutuhan.	Dari bisnis usaha pecel saya dapat memenuhi kebutuhan.	Laba yang saya peroleh dapat memenuhi kebutuhan.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
18.	Saya dapat memenuhi kebutuhan keluarga.	Saya hanya menjalankan usaha ini saja untuk memenuhi kebutuhan.	Dari usaha ayam penyet ini saya mampu menghidupi 4 orang.	Sampai sekarang selalu menghasilkan profit dan bisa mencukupi kebutuhan.	Kebutuhan terpenuhi dari hasil usaha saya.	Tidak, omset saya belum sebesar itu.	Karena ini mata pencaharian saya untuk memenuhi kebutuhan keluarga.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Demi menghidupi anak saya.	Ya, dari penghasilan saya.				
Kesimpulan :		Beban kebutuhan keluarga, hasil kerja keras, sebagai tulang punggung keluarga, omset belum besar.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
19.	Saya memiliki tempat tinggal yang layak dan nyaman untuk keluarga.	Bagi saya rumah yang nyaman itu penting	Tidak besar namun bersih dan nyaman.	Punya rumah layak pakai untuk keluarga.	Keluarga harus sejahtera.	Karena dari usaha yang keras.	Ya, saya memiliki rumah nyaman.
		7	8	9	10	11	12
		Saya memiliki tempat tinggal yang nyaman dan layak.	Ya, karena saya merintis dari kecil sampai lumayan sukses.	Ya, tempat tinggal saya cukup untuk keluarga.	Saya memiliki tempat tinggal diperumahan sesuai keluarga saya.	Saya memiliki rumah yang lumayan bagus untuk keluarga.	Karena ini untuk apresiasi atas kerja keras saya.
		13	14	15	16	17	18
		Ya, saya memiliki rumah yang layak ditempati.	Ya, layak dari hasil usaha saya.	Ya, karena kenyamanan keluarga merupakan tanggung jawab saya.	Setelah mempunyai usaha ini saya bisa membeli rumah.	Hasil keringat sendiri dan bisa membeli rumah.	Tempat tinggal itu dari hasil usaha saya.
		19	20	21	22	23	24
Semua hasil kerja keras usaha saya sehingga dapat memiliki rumah.	Karena dengan usaha ini dapat menabung untuk beli rumah.	Itu adalah hasil dari jerih lelah saya sehingga keluarga saya bisa menikmati.	Ya dari laba yang ada dapat membangun rumah yang layak.	Iya, layak dan nyaman untuk keluarga dari laba yang saya terima.	Jerih lelah saya menghasilkan tempat tinggal yang nyaman.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
19.	Saya memiliki tempat tinggal yang layak dan nyaman untuk keluarga.	Saya memiliki rumah sendiri dan makan rumah sendiri.	Berkat usaha ayam penyet ini saya mampu memiliki rumah.	Dengan hasil usaha saya dapat memperbaiki rumah dan membeli aset.	Dari hasil usaha saya, keluarga dapat hidup dengan layak.	Sudah cukup untuk usaha.	Tempat tinggal yang layak membuat keluarga bahagia.
		<b>31</b> Bagi saya rumah yang nyaman itu penting.	<b>32</b> Ya, saya punya.				
Kesimpulan :		Mensejahterakan keluarga, apresiasi kerja keras, hasil jeri lelah, rumah yang nyaman itu penting.					

### Usaha Dapat Berkembang

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
20.	Omset tahunan usaha saya terus meningkat	Karena peningkatan harus terjadi karena saya memiliki target.	Tahun ke tahun selalu meningkat.	Setiap tahun omset saya terus mengalami peningkatan.	Harus lebih giat dalam bekerja	Disebabkan semakin luas promosinya.	Ya, omset saya terus meningkat.
		<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
		Omset tahunan saya terus meningkat.	Ya benar sekali, tiap tahun dalam 4 tahun ini meningkat.	Usaha saya terus ramai, dan terus meningkat omsetnya.	Setiap bulan selalu meningkat karena cabang-cabang lain terus buka.	Sejauh 7 tahun ini terus meningkat.	Karena saya menjaga kualitas produk sehingga pembeli terus membeli dan melebihi target saya.
		<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
		Setiap tahun ada peningkatan dalam usaha.	Terkadang turun sedikit tetapi dapat kembali naik.	Omset saya meningkat karena adanya perkembangan teknologi.	Ya, saat ini omset mencapai 15 jt	Karena mutu dan kualitas makanan saya terjamin, maka omset naik terus	Karena pelanggan semakin banyak.

No	Pertanyaan	Responden					
		19	20	21	22	23	24
20.	Omset tahunan usaha saya terus meningkat	Omset saya meningkat sebab produk saya terjamin.	Menjaga produk dan kualitas makanan yang saya jual.	Karena produk saya berkualitas dan terbukti rasanya.	Ya, omset terus meningkat.	Iya, meningkat penjualan saya laku setiap hari.	Penjualan terus meningkat omset naik juga.
		<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
		Setiap tahun omset saya terus naik.	Setiap bulan omset saya biasanya bertambah sedikit demi sedikit.	Tidak selalu meningkat terkadang impas, lebih banyak meningkat.	Karena makin banyak pelanggan.	Setiap tahun selalu naik.	Ya, omset selalu meningkat.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Karena peningkatan harus terjadi karena saya punya target..	Ya, tiap tahun meningkat.				
Kesimpulan :		Memiliki target, peningkatan penjualan, giat bekerja, memperluas promosi, pembeli bertambah, menjaga kualitas.					

No	Pertanyaan	Responden					
		1	2	3	4	5	6
21.	Usaha saya terus mengalami peningkatan penjualan produk.	Karena saya sudah menentukan target.	Nasi rames saya selalu ramai yang beli.	Jumlah penjualan selalu meningkat.	Dengan promosi-promosi agar mendongkrak penjualan.	Karena masyarakat sudah mengenal dan suka dengan produk saya.	Ya, jumlah penjualan semakin meningkat.
		7	8	9	10	11	12
		Usaha saya terus mengalami peningkatan.	Produk geprek sangat diminati jadi selalu banyak yang beli.	Banyak konsumen yang terus datang pada warung saya.	Setiap bulan produksi meningkat karena banyak pesanan.	Tiap tahun selalu bertambah kuantitas penjualan.	Karena saya terus mengadakan promo sehingga penjualan naik.
		13	14	15	16	17	18
		Hari lepas hari kami berusaha untuk mengembangkannya.	Ya setiap tahun selalu meningkat kuantitas penjualan.	Awal tahun hanya 10-20 porsi sekarang bisa mencapai 40-50 porsi sehari.	Dari 30 porsi sehari sekarang bisa 50 porsi sehari.	Karena saya memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen.	Karena saya melayani pelanggan dengan baik dan sopan.
		19	20	21	22	23	24
Karena saya melayani pelanggan dengan baik.	Karena saya menjaga pembeli agar tidak kecewa agar membeli terus.	Saya berusaha melayani konsumen dengan baik.	Ya, usaha mengalami peningkatan.	Ya, setiap hari selalu ada peningkatan penjualan.	Jumlah produksi makanan selalu meningkat.		

No	Pertanyaan	Responden					
		25	26	27	28	29	30
21.	Usaha saya terus mengalami peningkatan penjualan produk.	Produk yang saya jual selalu laku dan jumlah penjualan selalu meningkat.	Pesanan ayam penyet yang saya terima semakin bertambah.	Peningkatan penjualan biasa terjadi ketika liburan.	Peminat usaha saya semakin banyak dan jumlah makanan terjual juga banyak.	Semakin banyak yang pesan tiap tahun.	Ya, produksi semakin bertambah.
		<b>31</b>	<b>32</b>				
		Karena saya sudah menentukan target.	Ya, terus.	meningkat			
Kesimpulan :		Penjualan meningkat, mengadakan promo, peningkatan jumlah produksi, memuaskan pelanggan, ada target.					





**5.62%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

## Report #10394254

**134 135** BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Penelitian Kewirausahaan merupakan hal yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi suatu negara yang berkembang. Dalam berwirausaha diperlukan hal yang penting yaitu karakteristik kewirausahaan. Menurut Meredith (1996) (dalam Marsellina, V. J., & Sugiharto, Y. 2019) Karakteristik kewirausahaan memiliki ciri-ciri yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, memiliki jiwa kepemimpinan, keorsinilan. Pada penelitian yang dilakukan Rajagukguk (2016) adalah mengenai karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usaha (Karakteristik kewirausahaan pengusaha kecil pakaian jadi di Depok menggunakan Indikator percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, memiliki jiwa kepemimpinan, keorsinilan, berorientasi ke masa depan. Karakter percaya diri, pada watak keyakinan dan Independensi memiliki presentase yang rendah sebab sedikit responden masih tergantung kepada orang lain, tetapi pada watak individualistik, dan optimisme cukup baik. **114** Pada berorientasi pada tugas dan hasil dalam kategori responden terbilang baik sebab responden memiliki keinginan yang tinggi untuk berprestasi, ketekunan, ketabahan, tekad, dan kerja keras. Pada karakter berani mengambil resiko, termasuk kategori cukup baik. Karakter jiwa pemimpin, hasil dari