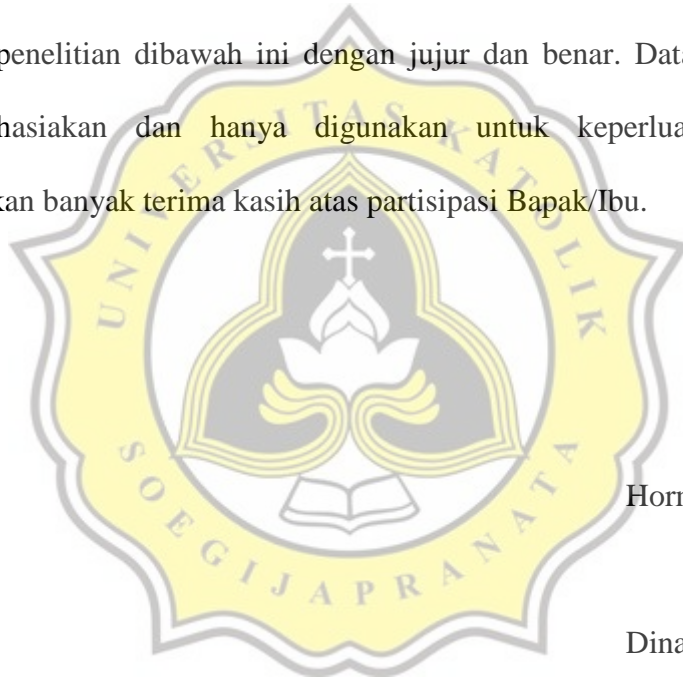


LAMPIRAN 1: KUESIONER PENELITIAN

Responden yang Terhormat,

Saya Dinanda Indrastiwi (15.D1.0326) selaku mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, saat ini sedang meneliti skripsi tentang “Pengaruh Karakteristik Wirausahawan Berdasar Meredith Terhadap Keberhasilan Usaha Pemancingan di Desa Blater Jimbaran”. Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner penelitian dibawah ini dengan jujur dan benar. Data yang terkumpul akan dirahasiakan dan hanya digunakan untuk keperluan skripsi. Saya mengucapkan banyak terima kasih atas partisipasi Bapak/Ibu.



Hormat Saya,

Dinanda Indrastiwi

DATA DIRI RESPONDEN

Mohon mengisi titik-titik atau memberi tanda centang (✓) pada jawaban yang sesuai.

Nama :

Jenis kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan

Umur :tahun

Pendidikan : ☐ SMA ☐ D3 ☐ S1 ☐ S2

Nama usaha :

Lama usaha :tahun

Jenis produk yang ditawarkan:

Waktu operasional buka: Hari.....Jam.....

Jumlah pegawai :

Peningkatan modal usaha 5 tahun terakhir :

Rata-rata omzet/bulan :

Rata-rata pengunjung /hari :

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Mohon memberi tanda centang (✓) pada jawaban sesuai dengan kriteria:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

N = Netral

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
KARAKTERISTIK PERCAYA DIRI						
1.	Saya yakin usaha pemancingan saya akan ramai pengunjung. Penjelasan:					
2.	Saya menggunakan modal sendiri tanpa menunggu bantuan yang diberikan oleh pemerintah pada saat awal mendirikan usaha pemancingan. Penjelasan:					
3.	Saya tidak memikirkan kepentingan sendiri dalam menentukan tujuan awal mendirikan usaha pemancingan. Penjelasan:					
KARAKTERISTIK BERORIENTASI PADA TUGAS DAN HASIL						
1.	Saya selalu mampu memenuhi kebutuhan konsumen sesuai tren. Penjelasan:					
2.	Saya selalu mencari cara efektif dalam menyampaikan jasa. Penjelasan:					
3.	Saya bertekad kerja keras menyelesaikan pekerjaan usaha pemancingan tepat waktu. Penjelasan:					
KARAKTERISTIK PENGAMBIL RISIKO						
1.	Saya mampu mengambil risiko wajar untuk bersaing dengan usaha pemancingan sejenis yang lebih maju. Penjelasan:					
2.	Saya mampu menghadapi tantangan dalam menjalankan usaha. Penjelasan:					
3.	Saya tangguh menekan resiko yang mungkin terjadi. Penjelasan:					

KARAKTERISTIK KEPEMIMPINAN						
1.	Saya memberi motivasi pada karyawan dalam meningkatkan kinerja.					
	Penjelasan:					
2.	Saya berinteraksi langsung dengan konsumen.					
	Penjelasan:					
3.	Saya terbuka terhadap saran dan kritik untuk memecahkan konflik.					
	Penjelasan:					
KARAKTERISTIK KEORISINILAN						
1.	Desain interior usaha pemancingan saya sering disesuaikan dengan tema hari besar tertentu.					
	Penjelasan:					
2.	Usaha pemancingan saya menyediakan jenis ikan yang sedang tren.					
	Penjelasan:					
3.	Setiap satu bulan sekali, usaha pemancingan saya memiliki rekomendasi menu baru kepada konsumen.					
	Penjelasan:					
KARAKTERISTIK BERORIENTASI KE MASA DEPAN						
1.	Saya selalu berpikir akan konsep usaha pemancingan untuk beberapa bulan ke depan.					
	Penjelasan:					
2.	Saya memperbanyak persediaan ikan di saat hari <i>weekend</i> dan hari besar.					
	Penjelasan:					
3.	Saya memperbaiki kelemahan dari sistem manajemen usaha pemancingan.					
	Penjelasan:					
KEBERHASILAN USAHA						
1.	Usaha pemancingan saya mengalami peningkatan modal usaha.					
	Penjelasan:					

2.	Usaha pemancingan saya mengalami peningkatan omset.					
	Penjelasan:					
3.	Usaha pemancingan saya semakin dikenal oleh banyak orang.					
	Penjelasan:					



Data Mentah Kuesioner

No.	Pemancingan	Percaya diri			Tugas dan Hasil			Pengambil Risiko			Kepemimpinan			Keorisinilan			Masa Depan			Keberhasilan Usaha		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1	Suharno 1	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	2	5	5	5	2	4	5
2	Suharno 2	5	4	4	3	4	5	3	3	3	4	5	5	3	3	3	4	5	4	4	5	5
3	Suharno 3	4	3	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	3	4	5	4	5	4	5
4	Joko Tarub 1	4	5	4	3	4	5	5	5	5	4	5	5	3	3	2	5	5	5	4	4	5
5	Joko Tarub 2	4	5	5	3	3	3	5	5	5	5	4	5	3	3	3	5	5	5	4	4	5
6	Cak Hendrik	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	3	3	3	4	5	5	3	5	5
7	Jimbaran Indah	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
8	Balong Sari	4	2	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	2	2	2	2	5	4	4	5	5
9	Andheng-Andheng	5	5	5	3	4	4	4	4	4	5	4	4	3	3	3	5	5	5	4	4	5
10	Hawai	5	3	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	2	3	2	3	4	3	3	3	4
11	Barokah	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	2	2	3	5	4	4	4	4
12	Sumber Agung 1	3	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	4	3	4	5	4	5	4	4
13	Sumber Agung 2	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	4	4	4	4	5
14	Mina Sari	4	5	5	3	4	5	5	5	5	5	4	5	3	3	3	5	5	5	4	4	5
15	Pandawa	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	5	4	4	4	4
16	Joko Tingkir	4	4	4	3	4	5	4	4	5	4	5	5	2	3	3	3	5	4	3	4	5

Indikator		1	2	3	4
		Suharno 1	Suharno 2	Suharno 3	Joko Tarub 1
Percaya diri	1	Sangat yakin karena pemancingan yang saya miliki sudah sejak dahulu dan pertama kali pemancingan yang berdiri	Karena pemancingan saya sudah memiliki cabang daripada pemancingan yang lainnya	Karena pengunjung wisata dari hari ke hari semakin tertarik dengan pemancingan saya	Saya yakin pemancingan milik saya ramai karena tempatnya yang strategis
	2	Mendapatkan bantuan untuk pembuatan kolam pemancingan untuk kelompok desa	Awal mendirikan usaha menggunakan modal sendiri, karena dengan modal sendiri akan membangun kepercayaan dan ketekunan tersendiri	Karena modal yang ada untuk usaha sudah cukup untuk menjalankan usaha pemancingan saya	Saya menggunakan modal sendiri dan dari orang tua saya
	3	Karena saya membuka usaha untuk membukakan lapangan pekerjaan untuk orang lain	Saya membuka usaha juga mementingkan orang lain, karena dapat membukakan lapangan pekerjaan	Karena tujuan didirikan usaha ini untuk mensejahterakan masyarakat sekitar	Saya membuka lapangan kerja untuk tetangga saya yang belum mendapatkan pekerjaan
Tugas dan Hasil	1	Apabila saya memenuhi sesuai tren maka usaha saya lebih banyak digemari	Seperti kebutuhan konsumen yaitu jika ada masukan dari pelanggan yang meminta menu masakan baru bagaimana caranya akan saya penuhi agar pelanggan merasa puas	Karena kepuasan pelanggan adalah prioritas saya	Dengan mengikuti tren masakan saya maka pengunjung akan tertarik dengan pemancingan saya dan akan selalu datang

	2	Dengan cara yang efektif maka masyarakat akan tertarik dengan usaha saya	Saya memanfaatkan media sosial untuk promosi agar lebih efektif dalam penjualan produk saya	Dengan cara yang efektif produk saya mudah dikenal oleh pembeli	Saya mencari cara yang efektif agar pengunjung tidak merasa bosan dengan pemancingan saya
	3	Agar pembeli tidak menunggu terlalu lama untuk menikmati makanan yang telah dipesan	Karena jangan sampai pembeli merasa bosan saat menunggu masakan yang dipesan	Karena dengan tepat waktu maka pelanggan akan loyal	Agar konsumen atau pengunjung merasa puas dengan pelayanan yang tepat waktu
Pengambil Risiko	1	Karena pada saat ini banyak pemancingan yang berdiri di sekitar pemancingan saya	Saya berusaha mengambil risiko sekecil apapun agar lebih baik	Agar kedepannya usaha pemancingan saya dapat bersaing dengan baik	Saya mengambil risiko wajar karena persaingan akan tetap ada ketika kita memiliki usaha
	2	Saya siap menerima segala tantangan dari usaha yang saya miliki	Adanya tantangan dari usaha saya maka saya dapat belajar untuk lebih baik	Karena setiap usaha pastinya akan ada tantangan yang dapat menjadikan saya lebih termotivasi	Setiap usaha pastinya akan selalu ada tantangan, dan saya menerima tantangan yang selalu ada agar usaha saya tetap berdiri
	3	Setiap risiko yang terjadi akan saya hadapi untuk tetap mengembangkan usaha saya	Karena dengan menekan risiko agar pembeli tidak lari ke yang lain	Dengan mengambil risiko usaha saya akan lebih tahu cara menanggulangi	Saya tangguh setiap menerima risiko usaha yang saya jalani agar usaha saya lebih ramai pengunjung
Kepemimpinan	1	Untuk meningkatkan mutu pelayanan di pemancingan saya	Dengan memberi motivasi pada karyawan agar dapat meningkatkan kinerja dan semangat karyawan	Dengan begitu karyawan yang saya punya akan semangat untuk bekerja	Agar karyawan yang bekerja dipemancingan saya tetap semangat sehingga karyawan meningkatkan mutu pelayanan

	2	Saya membantu karyawan saya karena untuk terjun dilapangan ketika pemancingan ramai	Disaat banyak pembeli maka saya akan selalu turun langsung dengan konsumen seperti membantu mengkasiri	Dengan bertemu langsung saya akan tahu betul bahwa keadaan lapangan yang sebenarnya	Saya ikut terjun langsung dipemancingan agar saya tahu konsumen puas atau tidak dengan pelayanan yang ada dipemancingan saya
	3	Dengan adanya saran dan kritik usaha yang saya miliki menjadi tingkat mutu pelayanan baik	Saya selalu berusaha memenuhi kritik dan saran meskipun tidak semuanya bisa terwujud	Karena dengan begitu usaha saya akan lebih baik untuk kedepannya	Saya menampung semua kritik dan saran untuk meningkatkan mutu dipemancingan saya
Keorisinilan	1	Pemancingan saya tidak menyesuaikan tema hari besar karena untuk meminimalkan pengeluaran biaya	Saya lebih mengedepankan produk saya dan cita rasa masakan dibandingkan desain interior	Karena pasti dalam keadaan tertentu ada acara yang diselenggarakan	Ketika pada hari besar tidak selalu mendesain tema yang sesuai dengan hari-hari besar
	2	Pemancingan saya menyediakan berbagai jenis ikan dan tidak mengikuti jenis ikan yang sedang tren	Pemancingan saya tidak terlalu memikirkan jenis ikan yang sedang tren tetapi lebih mengutamakan cita rasa	Pesanan ikan menyesuaikan degan minat konsumen	Pemancingan saya menyediakan berbagai jenis ikan tawar
	3	Tidak selalu memiliki menu baru disetiap bulannya	Saya lebih menjaga resep dari yang sudah turun-temurun daripada memikirkan menu yang baru	Menu yang ditawarkan hanya ikan yang sudah tersedia	Tidak setiap bulan pemancingan saya memiliki menu yang baru, karena pemancingan saya hanya menyediakan ikan tawar

Masa Depan	1	Terkadang saya merenovasi lahan pemancingan saya, tetapi tidak setiap bulan	Agar pelanggan tidak berpindah tempat ke pemancingan yang lainnya	Karena dengan begitu usaha saya kedepannya dapat bersaing dengan baik dan wajar	Saya selalu memanfaatkan lahan kosong dipemancingan saya agar pada bulan selanjutnya bisa menjadi konsep yang berbeda
	2	Karena di hari besar/weend pengunjung lebih banyak dari dari hari weekday	Karena pada hari besar atau liburan pembeli sangat banyak yang memesan makanan	Disaat hari liburan stok persediaan ikan dipemancingan saya akan selalu bertambah	Ketika diweekend dan hari besar pemancingan saya selalu ramai pengnjug dan persediaan ikan akan selalu bertambah
	3	Saya memperbaiki kelemahan usaya saya agar tetap lebih baik	Karena manajemen keuangan yang sangat mempengaruhi suatu usaha agar tetap bertahan	Karena setiap usaha harus ada manajemen yang baik agar dapat berjalan sesuai rencana	Saya selalu memperbaiki manajemen pamancingan agar menajdi baik dan tertata
Keberhasilan Usaha	1	Tidak selalu mengalami peningkatan modal usaha	Jika pelanggan lebih banyak maka usaha saya akan mengalami peningkatan modal usaha	Dengan adanya jumlah konsumen yang semakin meningkat maka modal usaha akan bertambah	Ketika weekend saya mengalami peningkatan modal karena harus membeli persediaan ikan lebih banyak daripada hari-hari biasa
	2	Kekita weekenday omset bertambah, dan ketika weekend omset lebih bertambah	Usaha saya mengalami peningkatan omset disaat hari besar dan liburan sperti persediaan ikan yang selalu bertambah	Karena adanya peningkatan konsumen dari tahun ke tahun maka omset akan bertambah	Pemancingan saya mengalami peningkatan ketika weekend dan hari besar
	3	Karena saya mengiklankan usaha saya di media sosial	Karena pamanvingan saya salah satu pemancingan yang sejak dulu	Karena setiap waktu pemancingan saya sering mengadakan	Karena saya memasarkan pemancingan saya melalui media sosial dan dari

			berdiri	promosi agar pengunjung selalu puas	mulut ke mulut
--	--	--	---------	-------------------------------------	----------------

Indikator		5	6	7	8
		Joko Tarub 2	Cak Hendrik	Jimbaran Indah	Balong Sari
Percaya diri	1	Karena pemancingan saya sudah banyak yang mengenal dan sudah mempunyai cabang	Karena pemancingan saya tempatnya yang strategis dan nyaman untuk berkumpul dengan keluarga	Karena resep masakan pemancingan saya berbeda dengan pemancingan lainnya dan tempatnya sangat strategis	Karena tempat pemancingan saya mempunyai daya tarik sendiri untuk konsumen dan mempunyai fasilitas yang memadai
	2	Saya menggunakan modal sendiri, karena dengan menggunakan modal sendiri saya bisa memajukan usaha saya	Saya menggunakan modal sendiri karena dengan modal sendiri akan lebih giat untuk mengembangkan usaha saya	Dengan usaha menggunakan modal sendiri saya akan lebih semangat untuk menjalankan usaha saya agar kedepannya mempunyai cabang pemancingan	Dengan menggunakan modal sendiri maka dapat menumbuhkan semangat saya untuk lebih mengembangkannya
	3	Saya selalu memikirkan orang lain karena orang lain dapat mendapatkan pekerjaan di pemancingan saya dan saya juga mendapatkan tenaga dari karyawan saya	Adanya pemancingan yang saya miliki akan menambah lapangan pekerjaan untuk orang lain	Untuk membukakan lapangan pekerjaan bagi orang lain	Saya membuka usaha juga untuk kepentingan orang lain karena untuk membukakan lapangan pekerjaan

Tugas dan Hasil	1	Karena konsumen akan datang lagi dipemancingan saya	Saya menciptakan olahan makanan ikan dengan variasi yang lain agar konsumen tertarik	Karena untuk memenuhi kepuasan konsumen agar pemancingan saya biar tetap ramai pengunjung	Jika tren yang diminta konsumen hanya menu olahan ikan maka bagaimana caranya akan saya penuhi permintaan pelanggan
	2	Karena agar pembeli merasa puas dengan pelayanan yang diberikan dipemancingan	Agar pembeli tertarik dengan produk makanan yang saya tawarkan	Karena adanya melakukan promosi dengan cara yang efektif maka akan menarik daya tahan pembeli	Saya selalu melayani pelanggan dengan ramah dan berusaha menarik minat pelanggan
	3	Agar pembeli tidak kecewa menunggu orderan yang dibeli	Agar pembeli puas dengan pelayanan yang diberikan dipemancingan saya	Dengan menyelesaikan pekerjaan yang tepat waktu maka pelanggan puas dengan pelayanan yang diberikan dipemancingan saya	Agar tidak ada komplain buruk dari pelanggan dan pelanggan dapat merasakan kepuasan dari pelayanan pemancingan saya
Pengambil Risiko	1	Agar lebih giat bekerja dan mampu mengambil risiko sewajarnya agar tidak mampu bersaing	Karena di Desa Blater sudah banyak pemancingan dan bukan hanya pemancingan saya saja, maka dari itu saya berani bersaing agar usaha pemancingan agar tidak gulung tikar	Dengan mengambil risiko yang wajar maka akan memberikan motivasi saya untuk kedepannya agar usaha pemancingan saya bisa lebih baik	Dengan mengambil risiko yang wajar karena agar dapat memaksimalkan pendapatan
	2	Karena jika tidak mampu menghadapi tantangan yang ada maka pemancingan saya tidak akan ramai	Sangat berani menghadapi tantang, karena dengan adanya tantangan saya berani untuk lebih maju	Karena adanya tantangan dapat menjadikan saya untuk belajar dari pengalaman untuk kedepannya usaha saya lebih	Karena dari kritik dan masukan pelanggan saya mendapatkan motivasi agar ada perubahan dan hal buruk yang tidak terulang lagi

		pengunjung		maju dan berkembang	
	3	Karena saya orang yang bekerja keras dan berani mengambil risiko yang ada	Saya tangguh dengan adanya risiko karena dengan adanya risikp saya dpat belajar dari kesalahan	Dengan menekan risiko maka dapat membuat usaha saya bisa bertahan dan tidak gulung tikar	Jika tidak da pelanggan maka pemancingan saya tidak dpat beroperasi secara maksimal
Kepemimpinan	1	Agar semua karyawan yang bekerja dipemancingan bisa meningkatkan kinerjanya	Karena dengan adanya motivasi karyawan akan semangat bekerja dan dapat bertahan bekerja dipemancingan saya	Agar karyawan semangat bekerja dan dapat melayani pelanggan dengan sepenuh hati	Agar karyawan tidak jenuh dan merasakan diperhatikan dari pemiliknya
	2	Jika dipemancingan ramai saya membantu melayani agar bisa lebih cepat selesai	Dengan berinteraksi langsung saya akan mengetahui kekurangan pelayanan saya	Berintraksi dengan pelanggan sangat penting agar saya dapat mengetahui apa kekurangan yang dikeluhkan oleh pelanggan saya	Untuk meminta masukan secara langsung dari pelanggan apa kekurangan dari pemancingan dan masakan yang saya hidangkan
	3	Karena adanya saran dan kritik maka dapat memperbaiki pemancingan agar lebih tertata dengan baik	Sangat terbuka dengan adanya saran dan kritik maka dapat memperbaiki pelayanan dan meningkatkan mutu pelayanan yang baik	Agar dapat memperbaiki kualitas usaha pemancingan saya dan memperbaiki kekurangan yang ada	Agar tidak ada komplain buruk dikemudian hari
Keorisnilan	1	Saya akan melayani permintaan konsumen jika ada konsumen	Saya tidak pernah menyesuaikan tren kecuali ada yang meminta	Karena untuk menarik minat konsumen agar kemabali datang dan membeli	Karena untuk meminimalkan pengeluaran

		yang meminta untuk mendekorasi tempat	request seperti perayaan ulang tahun	dipemancingan saya	
	2	Dipemancingan saya hanya menyediakan ikan tawar, karena jika mengikuti jenis ikan yang sedang tren maka pengeluaran akan bertambah dan belum tentu akan laku seperti menu ikan tawar	Tidak karena dipemancingan saya pelanggan yang paling banyak memesan ikan tawar seperti ikan bakar	Karena agar usaha tidak ketinggalan zaman dan biar selalu mengikuti tren yang sedang berlaku saat itu juga	Karena ciri kas dipemancingan blater hanya menyediakan ikan tawar
	3	Setiap bulannya pemancingan saya tidak menyediakan menu baru, karena belum tentu akan laku seperti menu yang sudah ada	Dipemancingan saya menu yang favorit ikan bakar dan ikan goreng	Agar konsumen tetap bisa merasakan menu-menu yang direkomendasikan	Karena sudah menjadi ciri kas dari pelanggan
Masa Depan	1	Hanya memperbaiki kondisi yang sudah tidak layak dipakai agar lebih bermanfaat lagi	Hanya saja jika beberapa kondisi peralatan yang sudah tidak layak dipakai akan saya perbaiki	Agar usaha saya bisa tetap konsisten dan biar tidak gulung tikar	Karena sudah menjadi daya tarik dari pelanggan
	2	Karena dihari libur banyak pengunjung yang datang dengan rombongan dan memesan makanan lebih	Karena dihari besar pengunjung lebih banyak daripada hari biasa	Karena setiap weekend pelanggan lebih banyak yang liburan dipemancingan dan memesan makanan untuk	Agar tidak kehabisan stok dan tidak mengecewakan pelanggan yang sudah datang dipemancingan saya

		banyak		berkumpul dengan keluarga	
	3	Dengan memperbaiki manajemen maka pemancingan saya agar ada kemajuan	Karena dengan adanya perbaikan maka pengelolaan manajemen akan lebih baik	Agar usaha saya tetap berjalan konsisten dan tidak mudah menurun	Karena dengan memperbaiki kelemahan maka untuk meningkatkan pemasukan
Keberhasilan Usaha	1	Karena pembelinya tidak selalu ramai seperti pemancingan Joko Tarub 1	Karena perkiraan pengunjung dipemancingan saya pada hari biasa tidak terlalu banyak seperti liburan	Karena adanya peningkatan modal usaha saya maka dapat mengembangkan usaha saya untuk bisa membuka cabang lagi	Karena untuk memperbaiki dan menambah fasilitas yang belum ada
	2	Pada hari libur atau hari besar akan mengalami peningkatan omset	Pada hari liburan biasanya mengalami omset	Dengan adanya kenaikan omset usaha saya bisa menjadi semangat untuk membangun cabang-cabang yang baru	Dikarenakan banyaknya pengunjung apalagi disaat hari libur
	3	Karena masakan pemancingan saya yang enak dan pelayanan yang ramah	Karena masyarakat mengenal pemancingan saya lewat media sosial dan dari mulut ke mulut	Karena semakin banyak usaha saya dikenal banyak orang semakin sukses usaha yang saya dirikan	Karena lokasi pemancingan saya tempatnya berada disebalah jalan raya dan sangat strategis jika untuk berkumpul dengan keluarga dan menikmati makanan

Indikator		9	10	11	12
		Andheng-Andheng	Hawai	Barokah	Sumber Agung 1
Percaya diri	1	Karena pemancingan saya tempatnya sangat strategis da pelayanannya sangat ramah	Karena dipemancingan saya selalu menerapkan pelayanan yang baik dan dapat memberikan kesan yang baik untuk pelanggan	Karena pemancingan saya tempatnya yang bersih, masakannya enak dan nyaman untuk berkumpul dengan keluarga	Karena pemancingan saya dari hari ke hari banyak peminatnya yang berdatangan
	2	Awal saya mendirikan usahanya menggunakan modal sendiri adagar dapat melihat perkembangan usaha dari awal hingga saat ini	Karena dengan menggunakan modal sendiri maka saya tidak mempunyai tanggungan untuk mengembalikannya	Saat awal usaha saya menggunakan modal sendiri dengan tujuan usaha saya agar lebih maju	Saya menggunakan modal sendiri, karena usaha saya merupakan usaha keluarga
	3	Disisi lain saya juga mementingkan orang disekitar saya karena untuk membukakan lapangan pekerjaan untuk orang lain	Saya tidak memikirkan kepentingan sendiri karena saya ingin membuka lapangan kerja	Karena dapat membukakan lapangan pekerjaan	Karena tujuannya untuk membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar
Tugas dan Hasil	1	Jika saya mengikuti tren maka akan menghambur-hamburkan uang dang kurang bermanfaat	Saya memenuhi kebutuhan konsumen terutama dalam memenuhi fasilitas pemancingan	Supaya pelanggan tidak bosan dengan menu masakannya	Karena konsumen merupakan prioritas bagi saya

Pengambil Risiko	2	Karena agar orang tertarik dengan promosi dipemancingan saya	Sebisa mungkin saya akan menyampaikan cara yang efektif agar dapat dipahami konsumen dan tertarik dengan cara pemasaran dipemancingan saya	Supaya pelanggan tidak kecewa dengan pelayanan yang diberikan dipemancingan saya	Karena masyarakat akan tertarik dengan usaha yang saya jalankan
	3	Pembeli puas dengan dengan pelayanan yang diberikan dipemancingan saya	Saya harus menyelesaikan pekerjaan tetap waktu agar pekerjaan selanjutnya tidak tertunda dan tidak tertumpuk	Supaya pelanggan puas dengan pelayanan dipemancingan saya	Dengan tepat waktu maka pelanggan tidak terlalu lama menunggu untuk menikmati makanan
	1	Supaya saya lebih termotivasi dari pemancingan disekitar saya dan saya dapat mengembangkan usaha saya	Saya mampu mengambil keuntungan yang wajar, agar tidak ketinggalan dengan usaha pemancingan disekitar saya	Agar saya lebih semangat dalam mengembangkan usaha saya untuk kedepannya	Karena kedepannya pemancingan saya dapat bersaing dengan dengan baik
	2	Adanya tantangan saya dapat belajar dari kesalahan yang pernah terjaddi dipemancingan saya agar bisa lebih baik	Karena untuk mempertahankan tujuan awal membangun usaha pemancingan saya	Karena dengan adanya rintangan saya dapat memperbaiki kelemahan dipemancingan saya	Dari tantangan saya dapat belajar untuk lebih tangguh dalam menghadapi rintangan agar usaha saya lebih baik
	3	Karena untuk mengurangi risiko yang terjadi dan tahu bagaimana cara memanimalisir usaha saya	Karena untuk menanggulangi agar usaha saya tidak bangkrut	Supaya usaha pemancingan dapat berkembang dan bertahan	Karena disetiap usaha yang saya jalani, saya selalu siap untuk mengambi risiko apapun untuk dapat mengembangkan usaha saya

Kepemimpinan	1	Supaya karyawan saya dapat bertahan bekerja dipemancingan	Saya selalu memberi motivasi pada karyawan terlebih dalam kebersihan tempat dan makanan yang disajikan	Agar karyawan saya dalam bekerja tidak bertele-tele dan semangat bekerja untuk melayani pelanggan	Karena dengan begitu karyawan saya akan mempunyai semangat dalam bekerja
	2	Untuk membantu karyawan disaat ramai pengunjung	Karena untuk menangani masalah yang kurang jelas dan apa yang dibutuhkan oleh pelanggan	supaya saya tau lebih tau apa komplain dari pelanggan (pelayanan dalam menyajikan makanan)	Karena akan meningkatkan kualitas dalam pelayanan dipemancingan saya
	3	Adanya saran dan kritik saya bisa lebih tau apa kekurangan yang ada dipemancingan saya	Dengan adanya saran dan kritik yang diberikan oleh pelanggan maka saya akan tahu apa kekurangan produk dan pelayanan pemancingan saya	Karena dapat menjadi masukan usaha saya agar lebih tertata	Karena dengan adanya saran dan kritik untuk meningkatkan pelayanan dan kualitas usaha pemancingan saya
Keorisinilan	1	Untuk memperingati hari besar tertentu pemancingan saya hanya memasang mmt	Tidak pernah, karena untuk menghemat biaya	Tidak, karena untuk menghambat pengeluaran	Tidak pernah, karena akan menghemat pengeluaran biaya pemancingan
	2	Pemancingan saya tidak mengikuti jenis ikan yang sedang tren, namun hanya mengikuti tren olahan masakan agar selalu terupdate	Karena jenis ikan yang sedang tren biasanya hanya untuk hiasan saja bukan untuk dikonsumsi	Tidak, karena dipemancingan saya hanya menyediakan jenis ikan tawar dan belum ada menu selain ikan tawar	Terkadang saya menyesuaikan dengan minat pelanggan jika ada rekomendasi

		dan pembeli tidak bosan dengan menu makanan			
	3	Karena dari sepanjang tahun menu favorit pelanggan hanya ikan tawar	Saat ini tidak pernah, akan tetapi untuk kedepannya jika pemancingan saya ramai pengunjung maka akan saya rekomendasikan menu baru	Tidak, karena pemancingan saya hanya menyetok jenis ikan tawar dan salah satu ciri khas didaerah Blater	Tidak, karena menu pemancingan saya sudah sesuai dengan menu yang disediakan
Masa Depan	1	Saya berpikir bagaimana caranya agar konsep usaha pemancingan saya selalu bersih dan pelanggan tetap nyaman	Saya selalu memikirkan konsep untuk pemancingan saya dalam pengelolaan usaha	Karena saya lebih menegdepankan cita rasa masakan	Karena untuk memikat minat pelanggan agar tetap datang ke pamancingan saya
	2	Agar tidak kehabisan stok pada saat hari besar dan liburan	Karean dihari weekend/hari besar akan selalu banyak pengunjung	Karena saat hari besar sering kekurangan persediaan ikan	Karena setiap weekend pengunjung lebih banyak dari hari biasanya
	3	Karena memperbaiki kelemahan akan meningkatkan keuntungan usaha saya setiap bulannya	Saya selalu memperbaiki sistem dalam hal promosi	Agar pemancingan saya dapat beratahan dan usaha pemancingan saya semakin besar	Agar usaha saya harus bisa berkembang dengan baik
Keberhasilan Usaha	1	Karena saat mengalami peningkatan modal bisa untuk	Saat mengalami peningkatan modal usaha disaat hari besar saja meskipun	Disaat hari besar pemancingan saya mengalami peningkatan modal usaha	Usaha saya mengalami peningkatan modal dengan dibuktikannya

		memperbaiki usaha pemancingan saya	tidak terlalu banyak		untuk membeli peralatan yang sudah tidak layak dipakai
	2	Pada saat mengalami peningkatan omset pada hari tertentu yaitu seperti hari libur	Peningkatan omset tentu ada namun tidak terlalu signifikan, biasanya terjadi pada hari besar	Peningkatan omset disaat hari besar pengunjung lebih banyak	Karena adanya peningkatan konsumen omset pemancingan saya akan terus bertambah
	3	Semakin terkenalnya pemancingan saya maka akan meningkatkan keuntungan untuk usaha pemancingan saya	Karena mayoritas pemancingan di daerah Blater semuanya akan ramai pengunjung apalagi disaat hari besar	Usaha saya dikenal orang lewat mulut-kemukut dan jika semakin dikenal maka akan semakin ramai pengunjung	Karena usaha saya melakukan promosi dengan cara mulut ke mulut dan bekerja sama dengan masyarakat sekitar

Indikator		13	14	15	16
		Sumber Agung 2	Mina Sari	Pandawa	Joko Tingkir
Percaya diri	1	Karena usaha pemancingan saya sudah dikenal banyak orang melalui cabang sebelumnya	Iya, karena saya selalu mengedepankan produk saya, agar pemancingan saya ramai pengunjung	Karena saya selalu memperluas jaringan pemasaran agar usaha saya agar selalu ramai	Karena saya selalu mengedepankan kualitas produk pemancingan saya
	2	Pertama membuka usaha menggunakan modal sendiri agar lebih giat untuk mengembangkannya	Dengan menggunakan modal sendiri maka akan berusaha semaksimal mungkin untuk kemajuan usaha pemancingan saya	Saya menggunakan modal sendiri, karena saya memiliki target untuk meningkatkan usaha pemancingan	Karena usaha menggunakan modal sendiri selalu memiliki semangat untuk terus memajukan usaha saya

	3	Karena untuk memberikan pekerjaan masyarakat sekitar	Karena saya selalu memprioritaskan kepentingan bersama dengan tujuan untuk saling menguntungkan satu dengan yang lainnya	Karena dapat membuka pekerjaan untuk masyarakat sekitar	Karena untuk membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain
Tugas dan Hasil	1	Karena sebisa mungkin untuk bisa memberikan yang terbaik untuk pelanggan	Agar produk saya dapat bertahan untuk menghadapi persaingan	Karena saya selalu optimis untuk meningkatkan omset saya agar selalu meningkat	Agar usaha saya dapat dilirik oleh berbagai konsumen
	2	Karena saya menganggap bahwa setiap pembeli atau pelanggan adalah raja	Untuk meyakini pelanggan agar tertarik dengan produk saya	Karena untuk memperluas pemasaran produk saya ke berbagai kalangan	Karena agar tidak mengecewakan pelanggan saat membeli produk saya
	3	Iya, karena saya selalu berusaha untuk jangan sampai mengecewakan pelanggan	Iya, karena selalu memberikan yang terbaik untuk konsumen saya	Karena dengan bekerja semaksimal mungkin pelanggan akan merasa puas	Agar konsumen tidak kecewa dengan pelayanan pemancingan saya
Pengambil Risiko	1	Agar dapat mengimbangi pemancingan disekitar yang sudah lama bertahan dan maju	Karena dengan berani bersaing akan memberi semangat, motivasi, serta dukungan agar kedepannya pemancingan saya lebih maju	Karena berani mengambil risiko dengan kerja yang maksimal akan selalu meningkatkan omset	Agar dapat melihat setiap peluang yang muncul untuk diterapkan di pemancingan saya
	2	Agar lebih giat bekerja dan tidak salah saat mengambil keputusan	Karena kemandirian untuk mengambil keputusan dapat saya jadikan pembelajaran untuk kedepannya	Karena dengan adanya tantangan saya percaya bahwa kesuksesan tidak dapat dicapai dengan cara yang instan	Karena dengan berani mengambil risiko dan berani bersaing dapat menjadikan saya lebih termotivasi untuk usaha saya

	3	Agar dapat memaksimalkan biaya, agar usaha saya dapat bertahan	Karena saya selalu tidak gegabah dalam mengambil keputusan agar tidak salah melangkah	Dengan menekan risiko maka akan mengoptimalkan kinerja agar penurunan berubah menjadi peningkatan	Dengan bekerja yang tekun dan jujur pastinya dapat meminimalkan risiko
Kepemimpinan	1	Agar karyawan saya merasa diperhatikan dan tidak berpindah tempat bekerja	karena saya mempunyai tanggung jawab yang lebih besar untuk mengayomi karyawan saya	Iya, agar semua karyawan saya selalu memberikan pelayanan yang ramah kepada siapa saja	Karena dengan saya memberikan motivasi pada karyawan akan membuat suasana kerja terjalin dengan baik
	2	Untuk membantu karyawan disaat ramainya pengunjung dan dapat memantau apa keluhan dari pelanggan	Karena untuk mengontrol kualitas produk dari bahan baku hingga output	Karena saya ingin memberikan yang terbaik untuk konsumen saya	Karena dengan menjaga komunikasi dan silaturahmi dengan pelanggan akan lebih akrab dengan pelanggan
	3	Dari memperbaiki kritik dan saran, supaya pemancingan saya banyak diminati pelanggan	Iya, saya selalu berusaha mendengar keluhan dari berbagai pihak untuk perbaikan usaha saya	Karena saya sangat berusaha untuk tidak mengecewakan pelanggan saya	Karena saya selalu memberi keleluasan pembeli untuk memberi masukan produk saya
Keorisnilan	1	Karena sampai saat ini pemancingan saya masih menggunakan desain interior yang masih tradisional	Tidak karena saya sudah merasa cukup dengan desain interior pemancingan saya	Karena untuk meminimalkan biaya dan dapat menghemat waktu	Tidak, karena usaha pemancingan saya hanya usaha rumahan
	2	Tidak, karena pemancingan saya dari dulu hingga saat ini hanya	Karena untuk menambah minat pelanggan	Tidak, pemancingan saya hanya menyediakan ikan tawar	Tidak, karena pemancingan saya hanya menyediakan ikan tawar

		menyediakan ikan tawar saja			
	3	Tidak, karena pemancingan saya hanya menyediakan menu ikan tawar saja	Tidak, karena saya ingin menjaga kualitas dan cita rasa masakan pemancingan saya agar tidak berkurang	Tidak, karena belum tentu pelanggan akan membeli menu yang baru	Saya akan mempertahankan pemancingan saya dengan ciri khas ikan tawar
Masa Depan	1	saya lebih mengutamakan pelayanan dan cita rasa untuk konsumen saya	Karena untuk menciptakan suasana kerja yang nyaman	Agar membuat sistem kerja menjadi nyaman	Karena ada target usaha yang harus dicapai
	2	Untuk tidak kehabisan stok saat banyaknya pengunjung	Agar tidak kehabisan persediaan stok saat ramai pengunjung	Agar pelanggan tidak kecewa saat kehabisan stok	Iya, karena dengan memperbanyak stok nantinya tidak akan mengecewakan konsumen
	3	Karena saya memperbaiki kelemahan, agar pelanggan tetap setia dan tidak berpindah tempat ke pemancingan yang lainnya	Iya, karena untuk meningkatkan omset pemancingan saya	Karena untuk mengetahui apa yang harus diperbaiki agar lebih baik untuk pemancingan saya	Karena untuk mencari celah kesalahan agar jangan sampai kesalahan terjadi untuk nantinya
Keberhasilan Usaha	1	Mengalami peningkatan tetapi hanya waktu tertentu dan tidak terus-menerus	Dengan mengoptimalkan kinerja dapat meningkatkan modal usaha saya	Karena saya selalu menjaga loyalitas konsumen agar dapat meningkatkan modal usaha pemancingan saya	Karena saat ini sudah banyak pelanggan yang menyukai olahan masakan pemancingan saya
	2	Terkadang disaat hari libur dan banyaknya pengunjung	Karena saya mengedepankan kualitas produk yang saya jual	Karena selama saya berjualan rasa selalu menjadi prioritas	Mengalami peningkatan omset disaat hari besar atau liburan

		omset akan meningkat		dipemancingan saya yang harus dipertahankan	
	3	Karena jika semakin dikenal banyak orang akan meningkat omset pemancingan saya	Iya, karena menjadikan produk pemancingan saya lebih mudah dijangkau oleh masyarakat	Iya, karena pelayanan pemancingan saya yang selalu ramah kepada konsumen	Karena usaha saya sudah berlangsung cukup lama sehingga mudah dikenal oleh masyarakat



Hasil Analisis Deskriptif

X1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	6.3	6.3	6.3
	Setuju	10	62.5	62.5	68.8
	Sangat Setuju	5	31.3	31.3	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	4	25.0	25.0	25.0
	Setuju	6	37.5	37.5	62.5
	Sangat Setuju	6	37.5	37.5	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	6.3	6.3	6.3
	Setuju	8	50.0	50.0	56.3
	Sangat Setuju	7	43.8	43.8	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	8	50.0	50.0	50.0
	Setuju	5	31.3	31.3	81.3
	Sangat Setuju	3	18.8	18.8	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	6.3	6.3	6.3
	Setuju	11	68.8	68.8	75.0
	Sangat Setuju	4	25.0	25.0	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	6.3	6.3	6.3
	Setuju	5	31.3	31.3	37.5
	Sangat Setuju	10	62.5	62.5	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	6.3	6.3	6.3
	Setuju	9	56.3	56.3	62.5
	Sangat Setuju	6	37.5	37.5	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	6.3	6.3	6.3
	Setuju	7	43.8	43.8	50.0
	Sangat Setuju	8	50.0	50.0	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	6.3	6.3	6.3
	Setuju	7	43.8	43.8	50.0
	Sangat Setuju	8	50.0	50.0	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X4.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	5	31.5	31.3	31.3
	Sangat Setuju	11	68.8	68.8	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X4.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	4	25.0	25.0	25.0
	Sangat Setuju	12	75.0	75.0	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X4.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	3	18.8	18.8	18.8
	Sangat Setuju	13	81.3	81.3	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X5.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	4	25.0	25.0	25.0
	Netral	10	62.5	62.5	87.5
	Setuju	2	12.5	12.5	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X5.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	3	18.8	18.8	18.8
	Netral	10	62.5	62.5	81.3
	Setuju	3	18.8	18.8	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X5.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	6	37.5	37.5	37.5
	Netral	9	56.3	56.3	93.8
	Setuju	1	6.3	6.3	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X6.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	6.3	6.3	6.3
	Netral	4	25.0	25.0	31.3
	Setuju	6	37.5	37.5	68.8
	Sangat Setuju	5	31.3	31.3	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X6.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Setuju	2	12.5	12.5	12.5
	Sangat Setuju	14	87.5	87.5	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

X6.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	1	6.3	6.3	6.3
	Setuju	9	56.3	56.3	62.5
	Sangat Setuju	6	37.5	37.5	100.0
	Total	16	100.0	100.0	

Y.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	6.3	6.3	6.3

Netral	3	18.8	18.8	25.0
Setuju	10	62.5	62.5	87.5
Sangat Setuju	2	12.5	12.5	100.0
Total	16	100.0	100.0	

Y.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Netral	1	6.3	6.3	6.3
Setuju	12	75.0	75.0	81.3
Sangat Setuju	3	18.8	18.8	100.0
Total	16	100.0	100.0	

Y.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Setuju	5	31.3	31.3	31.3
Sangat Setuju	11	68.8	68.8	100.0
Total	16	100.0	100.0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X1.1	16	3.00	5.00	4.2500	.57735
X1.2	16	3.00	5.00	4.1250	.80623
X1.3	16	3.00	5.00	4.3750	.61914
X2.1	16	3.00	5.00	3.6875	.79320
X2.2	16	3.00	5.00	4.1875	.54391
X2.3	16	3.00	5.00	4.5625	.62915
X3.1	16	3.00	5.00	4.3125	.60208
X3.2	16	3.00	5.00	4.4375	.62915
X3.3	16	3.00	5.00	4.4375	.62915
X4.1	16	4.00	5.00	4.6875	.47871
X4.2	16	4.00	5.00	4.7500	.44721
X4.3	16	4.00	5.00	4.8125	.40311
X5.1	16	2.00	4.00	2.8750	.61914
X5.2	16	2.00	4.00	3.0000	.63246
X5.3	16	2.00	4.00	2.6875	.60208
X6.1	16	2.00	5.00	3.9375	.92871
X6.2	16	4.00	5.00	4.8750	.34157
X6.3	16	3.00	5.00	4.3125	.60208
Y.1	16	2.00	5.00	3.8125	.75000

Y.2	16	3.00	5.00	4.1250	.50000
Y.3	16	4.00	5.00	4.6875	.47871
Valid N (listwise)	16				



Hasil Uji Validitas

Correlations

		Correlations			
		Keberhasilan Usaha	Y.1	Y.2	Y.3
Keberhasilan Usaha	Pearson Correlation	1	.643**	.705**	.528*
	Sig. (2-tailed)		.007	.002	.035
	N	16	16	16	16
Y.1	Pearson Correlation	.643**	1	.067	-.174
	Sig. (2-tailed)	.007		.806	.519
	N	16	16	16	16
Y.2	Pearson Correlation	.705**	.067	1	.453
	Sig. (2-tailed)	.002	.806		.078
	N	16	16	16	16
Y.3	Pearson Correlation	.528*	-.174	.453	1
	Sig. (2-tailed)	.035	.519	.078	
	N	16	16	16	16

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

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

Correlations

		Correlations			
		Percaya Diri	X1.1	X1.2	X1.3
Percaya Diri	Pearson Correlation	1	.662**	.816**	.857**
	Sig. (2-tailed)		.005	.000	.000
	N	16	16	16	16
X1.1	Pearson Correlation	.662**	1	.215	.466
	Sig. (2-tailed)	.005		.424	.069
	N	16	16	16	16
X1.2	Pearson Correlation	.816**	.215	1	.568*
	Sig. (2-tailed)	.000	.424		.022
	N	16	16	16	16
X1.3	Pearson Correlation	.857**	.466	.568*	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.069	.022	
	N	16	16	16	16

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

Correlations

		Correlations			
		Tugas dan Hasil	X2.1	X2.2	X2.3
Tugas dan Hasil	Pearson Correlation	1	.855**	.901**	.670**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.004
	N	16	16	16	16
X2.1	Pearson Correlation	.855**	1	.763**	.242
	Sig. (2-tailed)	.000		.001	.366
	N	16	16	16	16
X2.2	Pearson Correlation	.901**	.763**	1	.451
	Sig. (2-tailed)	.000	.001		.080
	N	16	16	16	16
X2.3	Pearson Correlation	.670**	.242	.451	1
	Sig. (2-tailed)	.004	.366	.080	
	N	16	16	16	16

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

Correlations

		Correlations			
		Pengambilan Risiko	X3.1	X3.2	X3.3
Pengambilan Risiko	Pearson Correlation	1	.834**	.840**	.906**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	16	16	16	16
X3.1	Pearson Correlation	.834**	1	.495	.671**
	Sig. (2-tailed)	.000		.051	.004
	N	16	16	16	16
X3.2	Pearson Correlation	.840**	.495	1	.663**
	Sig. (2-tailed)	.000	.051		.005
	N	16	16	16	16
X3.3	Pearson Correlation	.906**	.671**	.663**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.004	.005	
	N	16	16	16	16

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

Correlations

Correlations		Kepemimpinan	X4.1	X4.2	X4.3
Kepemimpinan	Pearson Correlation	1	.731**	.745**	.786**
	Sig. (2-tailed)		.001	.001	.000
	N	16	16	16	16
X4.1	Pearson Correlation	.731**	1	.234	.367
	Sig. (2-tailed)	.001		.384	
	N	16	16	16	16
X4.2	Pearson Correlation	.745**	.234	1	.462
	Sig. (2-tailed)	.001	.384		.071
	N	16	16	16	16
X4.3	Pearson Correlation	.786**	.367	.462	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.162	.071	
	N	16	16	16	16

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

Correlations

Correlations		Keorisinilan	X5.1	X5.2	X5.3
Keorisinilan	Pearson Correlation	1	.866**	.904**	.869**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	16	16	16	16
X5.1	Pearson Correlation	.866**	1	.681**	.604*
	Sig. (2-tailed)	.000		.004	.013
	N	16	16	16	16
X5.2	Pearson Correlation	.904**	.681**	1	.700**
	Sig. (2-tailed)	.000	.004		.003
	N	16	16	16	16
X5.3	Pearson Correlation	.869**	.604*	.700**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.013	.003	
	N	16	16	16	16

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

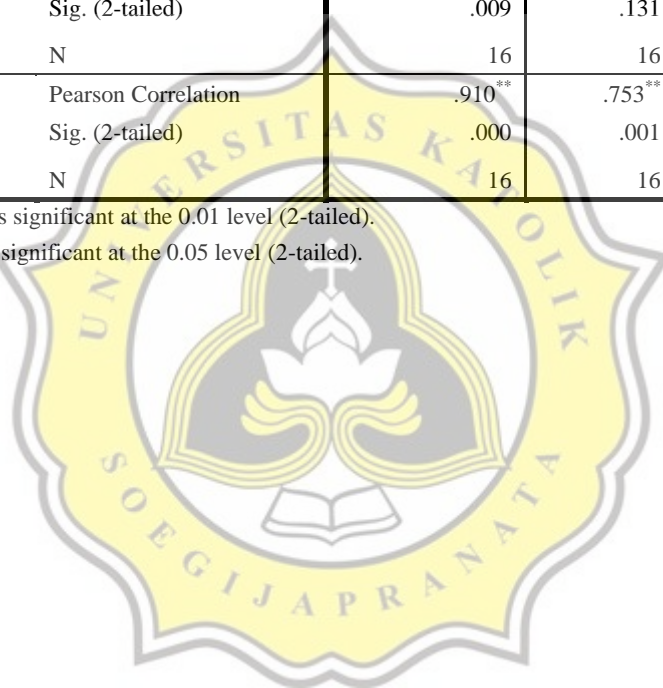
*, Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		Correlations			
		Masa Depan	X6.1	X6.2	X6.3
Masa Depan	Pearson Correlation	1	.932**	.629**	.910**
	Sig. (2-tailed)		.000	.009	.000
	N	16	16	16	16
X6.1	Pearson Correlation	.932**	1	.394	.753**
	Sig. (2-tailed)	.000		.131	.001
	N	16	16	16	16
X6.2	Pearson Correlation	.629**	.394	1	.527*
	Sig. (2-tailed)	.009	.131		.036
	N	16	16	16	16
X6.3	Pearson Correlation	.910**	.753**	.527*	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.036	
	N	16	16	16	16

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

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



Hasil Uji Reliabilitas

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	16	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	16	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.669	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	8.5000	1.600	.365	.708
X1.2	8.6250	1.050	.464	.635
X1.3	8.3750	1.183	.668	.338

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.

Reliability
Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	16	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	16	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.717	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	8.7500	1.000	.567	.617
X2.2	8.2500	1.267	.790	.382
X2.3	7.8750	1.583	.347	.832

Reliability
Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	16	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	16	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.824	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3.1	8.8750	1.317	.639	.797
X3.2	8.7500	1.267	.636	.803
X3.3	8.7500	1.133	.771	.662

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	16	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	16	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.613	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X4.1	9.5625	.529	.347	.630
X4.2	9.5000	.533	.408	.531
X4.3	9.4375	.529	.526	.378

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.

Reliability
Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	16	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	16	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.854	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X5.1	5.6875	1.296	.698	.823
X5.2	5.5625	1.196	.771	.753
X5.3	5.8750	1.317	.712	.810

Reliability
Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	16	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	16	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.741	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X6.1	9.1875	.696	.705	.623
X6.2	8.2500	2.067	.475	.815
X6.3	8.8125	1.229	.793	.407

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	16	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	16	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.180	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	8.8125	.696	-.060	.623
Y.2	8.5000	.667	.327	-.375 ^a
Y.3	7.9375	.863	.103	.116

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.

Hasil Tabel Silang Jenis Kelamin dan Pendidikan

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Jenis Kelamin * Pendidikan	16	100.0%	0	0.0%	16	100.0%

Jenis Kelamin * Pendidikan Crosstabulation

			Pendidikan			Total
			SMA	S1	S2	
Jenis Kelamin	Laki-laki	Count	7	3	0	10
		% within Jenis Kelamin	70.0%	30.0%	0.0%	100.0%
		% of Total	43.8%	18.8%	0.0%	62.5%
	Perempuan	Count	5	0	1	6
		% within Jenis Kelamin	83.3%	0.0%	16.7%	100.0%
		% of Total	31.3%	0.0%	6.3%	37.5%
	Total	Count	12	3	1	16
		% within Jenis Kelamin	75.0%	18.8%	6.3%	100.0%
		% of Total	75.0%	18.8%	6.3%	100.0%

Hasil Tabel Silang Usia dan Lama Usaha

Usia dari masing-masing responden telah dikelompokkan menjadi beberapa kelas dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Range} = \text{Usia tertinggi} - \text{usia terendah} = 58 - 7 \approx 51$$

$$\text{Jumlah kelas} = 1 + 3.3 \log (\text{total data}) = 1 + 3.3 \log (16) = 4.974 \approx 5$$

5

$$\text{Interval antar kelas} = 51 / 5 = 10.2 \approx 10$$

Dengan perhitungan diatas maka pengelompokan kelas usia yang dihasilkan adalah :

- b. 27 – 33 tahun d. 48 – 54 tahun
- c. 34 – 40 tahun e. 55 – 61 tahun
- d. 41 – 47 tahun

Lama usaha dari masing-masing responden telah dikelompokkan menjadi beberapa kelas dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Range} = \text{Lama usaha tertinggi} - \text{lama usaha terendah} = 25 - 11 \approx 14$$

$$\text{Jumlah kelas} = 1 + 3.3 \log (\text{total data}) = 1 + 3.3 \log (16) = 4.974 \approx 5$$

$$\text{Interval antar kelas} = 14 / 5 = 2.8 \approx 3$$

Dengan perhitungan diatas maka pengelompokan kelas lama usaha yang dihasilkan adalah :

- a. 11 -13 tahun d. 20 – 22 tahun
- b. 14 -16 tahun e. 23 – 25 tahun
- c. 17 -19 tahun

Berikut adalah tabel yang menunjukkan pengelompokan responden berdasarkan rata-rata pengunjung/hari dan rata-rata omset/bulan :

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Usia * Lama Usaha	16	100.0%	0	0.0%	16	100.0%

Usia * Lama Usaha Crosstabulation

			Lama Usaha					Total
			11-13	14-16	17-19	20-22	23-25	
Usia	27-33	Count	0	1	1	0	0	2
		% within	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	100.0
		Usia						%
		% of Total	0.0%	6.3%	6.3%	0.0%	0.0%	12.5%
	34-40	Count	0	1	0	0	2	3
		% within	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	66.7%	100.0
		Usia						%
		% of Total	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	12.5%	18.8%
	41-47	Count	0	1	0	0	0	1
		% within	0.0%	100.0	0.0%	0.0%	0.0%	100.0
		Usia		%				%
		% of Total	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%
	48-54	Count	3	0	1	3	0	7
		% within	42.9%	0.0%	14.3%	42.9%	0.0%	100.0
		Usia						%

	% of Total	18.8%	0.0%	6.3%	18.8%	0.0%	43.8%
55-61	Count	0	0	0	1	2	3
	% within	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	66.7%	100.0
	Usia						%
	% of Total	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	12.5%	18.8%
Total	Count	3	3	2	4	4	16
	% within	18.8%	18.8%	12.5%	25.0%	25.0%	100.0
	Usia						%
	% of Total	18.8%	18.8%	12.5%	25.0%	25.0%	100.0
							%

Hasil Tabel Silang Rata-rata Pengunjung dan Omset

Rata-rata pengunjung/hari dari masing-masing responden telah dikelompokkan menjadi beberapa kelas dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Range} = \text{rata-rata pengunjung/hari tertinggi} - \text{rata-rata pengunjung/hari terendah} = 300 - 25 \approx 275$$

$$\text{Jumlah kelas} = 1 + 3.3 \log (\text{total data}) = 1 + 3.3 \log (16) = 4.974 \approx 5$$

$$\text{Interval antar kelas} = 275/5 = 55 \approx 56$$

Dengan perhitungan diatas maka pengelompokan kelas rata-rata pengunjung/hari yang dihasilkan adalah :

- e. 25 – 81 orang
- d. 196 – 252 orang
- f. 82 – 138 orang
- e. 253 – 309 orang
- g. 139 – 195 orang

Rata-rata omset/bulan pelaku usaha dari masing-masing responden telah dikelompokkan menjadi beberapa kelas dengan perhitungan sebagai berikut:

Range = Rata-rata omset tertinggi – rata-rata omset terendah

Range = 250 - 10 \approx 240

Jumlah kelas = $1 + 3.3 \log (\text{total data}) = 1 + 3.3 \log (16) = 4.974 \approx 5$

Interval antar kelas = $240/5 = 48 \approx 49$

Dengan perhitungan diatas maka pengelompokan kelas rata-rata omset/bulan yang dihasilkan adalah :

- a. 10 - 58 juta
- b. 59 - 117 juta
- c. 118 - 166 juta
- d. 167 – 215 juta
- e. 216 – 264 juta

Berikut adalah tabel yang menunjukkan pengelompokan responden berdasarkan rata-rata pengunjung/hari dan rata-rata omset/bulan :

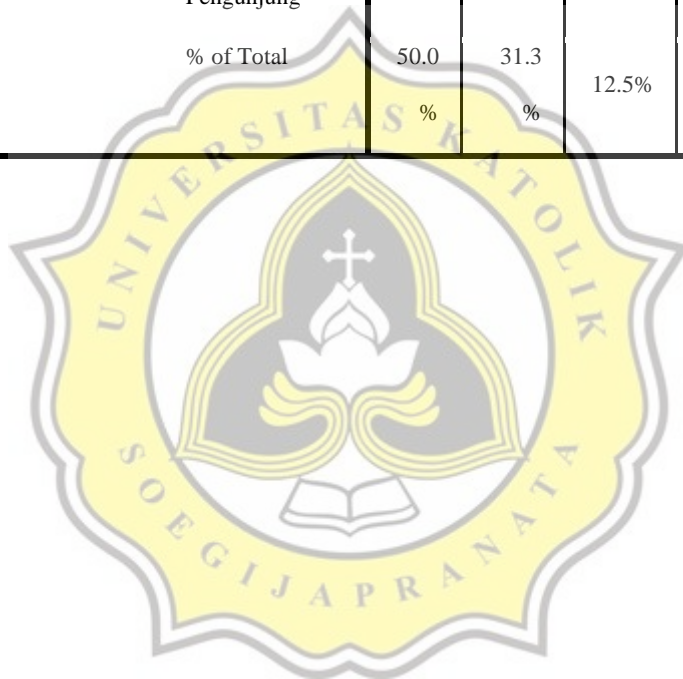
Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Rata-Rata Pengunjung * Omset	16	100.0%	0	0.0%	16	100.0%

Rata-Rata Pengunjung * Omset Crosstabulation

			Omset				Total
			10-58 juta	59-117 juta	167-215 juta	216-264 juta	
Rata-Rata	25-81 orang	Count	5	0	0	0	5
Pengunjung		% within Rata-Rata Pengunjung	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
		% of Total	31.3%	0.0%	0.0%	0.0%	31.3%
	82-138 orang	Count	3	1	0	0	4
		% within Rata-Rata Pengunjung	75.0%	25.0%	0.0%	0.0%	100.0%
		% of Total	18.8%	6.3%	0.0%	0.0%	25.0%
	139-195 orang	Count	0	4	0	0	4
		% within Rata-Rata Pengunjung	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
		% of Total	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	25.0%
	196-252 orang	Count	0	0	2	0	2
		% within Rata-Rata Pengunjung	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
		% of Total	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	12.5%
	253-309	Count	0	0	0	1	1

	orang	% within Rata-	0.0			100.0	100
	Rata		%	0.0%	0.0%	%	.0%
	Pengunjung						
	% of Total		0.0	0.0%	0.0%	6.3%	6.3
Total	Count		8	5	2	1	16
	% within Rata-		50.0	31.3	12.5%	6.3%	100
	Rata		%	%			.0%
	Pengunjung						
	% of Total		50.0	31.3	12.5%	6.3%	100
			%	%			.0%





8.47% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #12550223

BAB I PENDAHULUAN 1. Latar Belakang UKM (Usaha Kecil dan Menengah) merupakan usaha yang sangat berkembang dalam perekonomian Indonesia. UKM menjadi wadah yang baik untuk meningkatkan kesejahteraan para pekerja dan untuk mengurangi tingkat pengangguran. UKM salah satu usaha yang bersifat padat karya, dan tidak menggunakan ketentuan khusus seperti jenjang pendidikan yang tinggi. UKM memiliki fungsi penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik dari aspek jumlah usaha, aspek penciptaan lapangan kerja, atau dari sisi pertumbuhan perekonomian Indonesia (Ananda & Susilowati, 2017). UKM (Usaha Kecil dan Menengah) merupakan salah satu sektor penting bagi perekonomian Indonesia, sebagai contoh adalah Kota Semarang. Sebagai salah satu kota besar di Indonesia, Semarang mempunyai potensi sumber daya, baik dari sumber daya alam maupun sumber daya manusianya. Peran pemerintah sangat penting dalam memberdayakan UKM di Kabupaten Semarang, dengan melihat daya saing yang begitu ketat di UKM, sehingga UKM di Kabupaten Semarang mampu berkembang dan mandiri guna untuk memberikan otonomi kepada masing-masing Pemerintah Daerah guna membantu kinerja Pemerintah Pusat (Purba, 2018). Upaya pemerintah dalam mengembangkan sebuah daerah tentu harus mengetahui karakteristik dan