

LAMPIRAN 1. KUESIONER

KUESIONER KARAKTERISTIK WIRAUSAHAWAN DARI PEMIMPIN CV HOSANA PULUNGSARI MENURUT TEORI MEREDITH (PEMILIK)

Identitas

Jenis Kelamin :

Usia :

Pendidikan :

Petunjuk Pengisian

Berilah Tanda Silang (X)

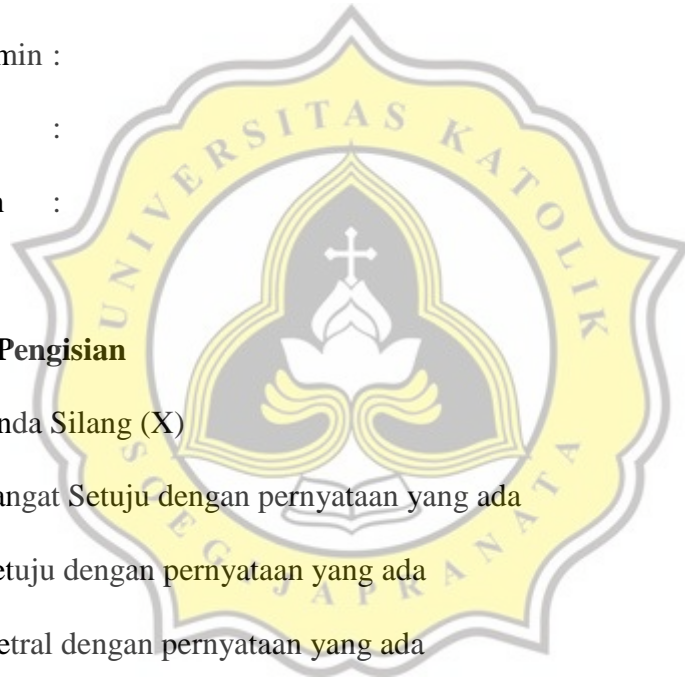
SS : Sangat Setuju dengan pernyataan yang ada

S : Setuju dengan pernyataan yang ada

N : Netral dengan pernyataan yang ada

TS : Tidak Setuju dengan pernyataan yang ada

STS : Sangat Tidak Setuju dengan pernyataan yang ada



PERCAYA DIRI DAN OPTIMIS

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Percaya diri dan optimis						
1	Saya mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usaha di CV Hosana Pulungsari					
2	Saya mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul di CV Hosana Pulungsari					
3	Saya memiliki rasa optimis					
Ketidakbergantungan pada orang lain						
4	Saya mampu merintis CV Hosana Pulungsari secara mandiri					
5	Saya mampu menjalankan CV Hosana Pulungsari secara mandiri					
6	Saya mampu memasarkan produk CV Hosana Pulungsari secara mandiri					
7	Saya mampu mengatur keuangan CV Hosana Pulungsari secara mandiri					
8	Saya senang menyelesaikan tugas-tugas di CV Hosana Pulungsari tanpa bergantung kepada orang lain					
9	Saya senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi CV Hosana Pulungsari tanpa bergantung kepada orang lain					

BERORIENTASI PADA TUGAS DAN HASIL

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Kebutuhan untuk berprestasi						
1	Saya ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat					
2	Saya ingin menghasilkan produk berkualitas					
3	Saya ingin CV Hosana Pulungsari memiliki pangsa pasar yang semakin meluas					
4	Saya ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar					
5	Saya ingin CV Hosana Pulungsari besar dan maju					
Memiliki target realistis						
6	Saya memiliki target yang jelas					
7	Target yang saya tetapkan realistis untuk dicapai					
8	Saya rutin melakukan evaluasi target					
Tingkat energi yang tinggi						
9	Saya mau bekerja keras					
10	Saya bersemangat dalam bekerja					
11	Saya mau terjun langsung pada pekerjaan					

BERANI MENGAMBIL RISIKO DAN TANTANGAN

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Keputusan dalam menciptakan produk baru						
1	Saya berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat					
2	Saya berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru					

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
3	Saya berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru					
4	Saya menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi					
Keputusan dalam menjual produk						
5	Saya mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku					
6	Saya mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk					
7	Saya mencari terobosan terkait penjualan yang rendah					
8	Saya mencari terobosan terkait penjualan yang rendah					

KEPEMIMPINAN

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Berjiwa kepemimpinan						
1	Saya mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya					
2	Saya mampu memberikan contoh kepada karyawan dalam menjalankan tugas-tugasnya					
3	Saya bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan					
Mudah beradaptasi dengan orang lain						
4	Saya mampu berhubungan akrab dengan karyawan					

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
5	Saya mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru					
6	Saya mampu menjalin relasi bisnis					
Terbuka terhadap kritik dan saran						
7	Saya mau mendengarkan masukan dari karyawan					
8	Saya mau mendengarkan masukan dari konsumen					
9	Saya mau mendengarkan masukan dari orang lain					
10	Saya mau mendengarkan keluhan kesah karyawan					
11	Saya mau mendengarkan komplain dari konsumen					

KEORISINALITASAN

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Memiliki kreatifitas dan inovatif						
1	Saya mampu melakukan inovasi produk					
2	Saya mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif					
3	Saya mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas					
Fleksibel						
4	Saya mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen					
5	Saya mampu mengikuti tred strategi pemasaran					

BERORIENTASI MASA DEPAN

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Memiliki perspektif						
1	Saya memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha CV Hosana Pulungsari					
2	Saya memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang					
3	Saya mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen					
Memiliki visi dan misi kedepan						
4	CV Hosana Pulungsari memiliki visi dan misi yang jelas					
5	CV Hosana Pulungsari memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha					
6	CV Hosana Pulungsari memiliki program-program untuk pengembangan usahanya					

TERIMA KASIH

**KUESIONER KARAKTERISTIK WIRAUSAHAWAN DARI PEMIMPIN
CV HOSANA PULUNGSARI MENURUT TEORI MEREDITH
(KARYAWAN)**

Identitas

Jenis Kelamin :

Usia :

Pendidikan :

Posisi Kerja :

Masa Kerja :

Petunjuk Pengisian

Berilah Tanda Silang (X)

SS : Sangat Setuju dengan pernyataan yang ada

S : Setuju dengan pernyataan yang ada

N : Netral dengan pernyataan yang ada

TS : Tidak Setuju dengan pernyataan yang ada

STS : Sangat Tidak Setuju dengan pernyataan yang ada



PERCAYA DIRI DAN OPTIMIS

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Percaya diri dan optimis						
1	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya					
2	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul diusahanya					
3	Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki rasa optimis					
Ketidakbergantungan pada orang lain						
4	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu merintis usahanya secara mandiri					
5	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu menjalankan usahanya secara mandiri					
6	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu memasarkan produk secara mandiri					
7	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri					
8	Pemilik CV Hosana Pulungsari senang menyelesaikan tugas-tugas di perusahaan tanpa bergantung kepada orang lain					
9	Pemilik CV Hosana Pulungsari senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi perusahaan tanpa bergantung kepada orang lain					

BERORIENTASI PADA TUGAS DAN HASIL

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Kebutuhan untuk berprestasi						
1	Pemilik CV Hosana Pulungsari ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat					
2	Pemilik CV Hosana Pulungsari ingin menghasilkan produk berkualitas					
3	Pemilik CV Hosana Pulungsari ingin usahanya memiliki pangsa pasar yang semakin meluas					
4	Pemilik CV Hosana Pulungsari ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar					
5	Pemilik CV Hosana Pulungsari ingin usahanya besar dan maju					
Memiliki target realistis						
6	Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki target yang jelas					
7	Target yang Pemilik CV Hosana Pulungsari tetapkan realistis untuk dicapai					
8	Pemilik CV Hosana Pulungsari rutin melakukan evaluasi target					
Tingkat energi yang tinggi						
9	Pemilik CV Hosana Pulungsari mau bekerja keras					
10	Pemilik CV Hosana Pulungsari bersemangat dalam bekerja					
11	Pemilik CV Hosana Pulungsari mau terjun langsung pada pekerjaan					

BERANI MENGAMBIL RISIKO DAN TANTANGAN

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Keputusan dalam menciptakan produk baru						
1	Pemilik CV Hosana Pulungsari berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat					
2	Pemilik CV Hosana Pulungsari berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru					
3	Pemilik CV Hosana Pulungsari berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru					
4	Pemilik CV Hosana Pulungsari menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi					
Keputusan dalam menjual produk						
5	Pemilik CV Hosana Pulungsari mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku					
6	Pemilik CV Hosana Pulungsari mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk					
7	Pemilik CV Hosana Pulungsari mencari terobosan terkait penjualan yang rendah					
8	Pemilik CV Hosana Pulungsari mencari terobosan terkait penjualan yang rendah					

KEPEMIMPINAN

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Berjiwa kepemimpinan						
1	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya					
2	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu memberikan contoh kepada karyawan dalam menjalankan tugas-tugasnya					
3	Pemilik CV Hosana Pulungsari bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan					
Mudah beradaptasi dengan orang lain						
4	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu berhubungan akrab dengan karyawan					
5	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru					
6	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu menjalin relasi bisnis					
Terbuka terhadap kritik dan saran						
7	Pemilik CV Hosana Pulungsari mau mendengarkan masukan dari karyawan					
8	Pemilik CV Hosana Pulungsari mau mendengarkan masukan dari konsumen					
9	Pemilik CV Hosana Pulungsari mau mendengarkan masukan dari orang lain					
10	Pemilik CV Hosana Pulungsari mau mendengarkan keluhan kesah karyawan					
11	Pemilik CV Hosana Pulungsari mau mendengarkan komplain dari konsumen					

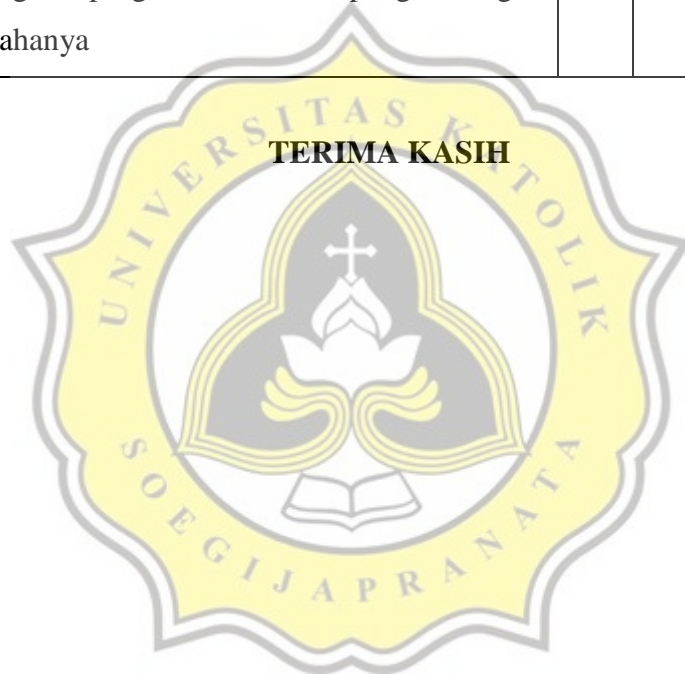
KEORISINALITASAN

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Memiliki kreatifitas dan inovatif						
1	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu melakukan inovasi produk					
2	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif					
3	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas					
Fleksibel						
4	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen					
5	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu mengikuti trend strategi pemasaran					

BERORIENTASI MASA DEPAN

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Memiliki perspektif						
1	Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha CV Hosana Pulungsari					
2	Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang					
3	Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen					

NO	PERNYATAAN	SS	S	N	TS	STS
Memiliki visi dan misi kedepan						
4	Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki visi dan misi yang jelas					
5	Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha					
6	Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki program-program untuk pengembangan usahanya					



LAMPIRAN 2. DATA PENELITIAN

No	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	42
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
6	5	5	5	5	5	5	4	5	5	44
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
9	5	5	5	5	5	4	4	5	4	42

No	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10	B11	B
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55
2	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	54
3	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	50
4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	52
5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	52
6	5	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	52
7	4	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	51
8	5	5	5	4	5	4	3	5	5	5	5	51
9	4	4	5	4	5	4	3	5	5	5	5	49

No	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C
1	3	3	3	4	5	5	5	5	33
2	3	3	3	4	4	4	4	5	30
3	3	3	3	4	3	4	4	5	29
4	2	2	2	3	3	4	4	4	24
5	3	3	3	4	4	4	3	5	29
6	3	3	3	4	3	4	3	4	27
7	2	2	2	3	3	4	4	4	24
8	2	2	2	3	3	4	3	4	23
9	2	2	2	4	3	4	4	4	25

No	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55
2	4	5	4	3	5	5	3	4	4	3	4	44
3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	45
4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	43
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
6	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	45
7	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	37
8	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	42
9	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	43

No	E1	E2	E3	E4	E5	E	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F
1	4	3	3	4	3	17	5	5	5	4	4	4	27
2	3	3	3	4	3	16	5	4	5	4	3	3	24
3	3	3	3	4	3	16	5	4	5	4	4	4	26
4	3	3	3	3	3	15	4	3	4	3	3	3	20
5	3	3	3	3	3	15	5	4	5	4	4	4	26
6	3	3	3	3	3	15	5	4	4	4	3	3	23
7	3	3	3	3	3	15	4	4	4	3	3	3	21
8	3	3	3	3	3	15	4	3	4	3	3	3	20
9	4	3	3	4	3	17	5	4	5	4	4	4	26



LAMPIRAN 3. DATA WAWANCARA

RESPONDEN OWNER

KARAKTERISTIK PERCAYA DIRI	JAWABAN
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya	
a. Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	Namanya wiraswasta ya ngurusin banyak, uang, pegawai, pelanggan, produksi, komplain... ya banyaklah. Ya harus berusaha untuk bisa, kalau tidak usaha tidak bisa jalan dengan baik. Misalnya dulu kami terburu-buru ingin besar kami gegabah mengambil keputusan, berani ambil utang besar di bank dan akhirnya kami gulung tikar ... ya bingung terus satu tahun kita tutup usaha, kita mikir serius sambil berdoa terus kita berusaha kembali, kami bikin terobosan waktu bikin superjuss dan ternyata masyarakat suka yang sudah kami kelola dengan baik sampai sekarang
b. Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	Ya harus bisa, usaha seperti ini kan masalahnya banyak, tidak cuma keuangan, konsumen... karyawan nakal, jadi masalah penting. (karyawan nakal?) gelapkan barang, sampai akhirnya urusan sama polisi karena memang uangnya besar sama pelajaran buat yang lain, jangan macam-macam.
c. Memiliki rasa optimis	Harus optimis kan diterjuni. Jika tidak optimis ya tidak usah dilakukan
Ketidakbergantungan pada orang lain	
a. Mampu merintis usahanya secara mandiri	Iya ... saya dan suami merintis usaha ini dari 0, jatuh bangun kami sudah biasa. tetap bangun dan semangat. saya yang mengurus administrasi dan keuangan, suami produksi dan pemasaran, kami berdua bahu membahu.
b. Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	Kalau ada masalah kami atasi berdua, tidak mau melibatkan banyak orang, nanti malah bingung
c. Mampu memasarkan produk secara mandiri	Iya... awal-awal ngrintis saya dan suami terutama suami yang memasarkan sendiri. Sekarang juga masih ikut memasarkan, kami rutin melakukan kunjungan ke toko-toko pelanggan kami
d. Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	Masalah keuangan kita jatuh bangun...ya tetap dipelajari sampai sekarang supaya keuangan stabil tidak terjadi kebocoran-kebocoran. tetap kita tangani sendiri, pegawai saya ajari dan arahkan dalam akuntansi... belum pernah pakai jasa dari luar.
e. Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	Memang harus dituntut mandiri, prinsipnya kan kami yang menyelesaikan semua urusan bisnis. Saya dan suami kan awalnya mengerjakan semua tugas, karyawan memang membantu kami, namun untuk hal-hal yang penting masih kami selesaikan sendiri. Merasa puas kalau masalah bisa diselesaikan
f. Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	Iya pastinya senang bisa menyelesaikan masalah, berarti kan mampu mengatasi kendala bisnis. Kalau bergantung sama orang lain ya tidak, cuma dalam menyelesaikan masalah memang harus melibatkan orang lain. Misalnya, waktu pegawai kami ada yang menggelapkan uang ya kami laporkan ke polisi dan diproses. Tujuannya untuk pembelajaran yang lain supaya tidak dicontoh.
KARAKTERISTIK BERORIENTASI	
Kebutuhan untuk berprestasi	
a. Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	Iya ... kami senantiasa melakukan inovasi produk. Kami amati produk yang lagi in dan kami coba. Saya dan suami yang langsung turun tangan dalam melakukan inovasi. Kegagalan tapi ada, tapi kami terus-menerus melakukan perbaikan-perbaikan sampai produk kami diterima. Sebenarnya inovasi itu ya menciptakan produk baru, varian rasa, kemasan ... begitu sih, harapannya produk menarik dan diterima konsumen

b. Ingin menghasilkan produk berkualitas	Iya ... kami senantiasa melakukan inovasi produk. Kami amati produk yang lagi in dan kami coba. Saya dan suami yang langsung turun tangan dalam melakukan inovasi. Kegagalan tapi ada, tapi kami terus-menerus melakukan perbaikan-perbaikan sampai produk kami diterima. Sebenarnya inovasi itu ya menciptakan produk baru, varian rasa, kemasan ... begitu sih, harapannya produk menarik dan diterima konsu
c. Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	Iya saat ini memang masih disekitar Ungaran, namun ke depan kami akan mencoba menembus DIY tapi ya itu kami harus mempersiapkan dengan baik. Untungnya anak kami sudah mau terlibat, makanya harapannya saya nanti dia bisa memperluas pangsa pasar usaha kami
d. Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	sudah lumayan banyak dengan grade yang berbeda-beda dengan harga, kemasan dan kualitas yang sedikit berbeda. Misalnya, sirup kami memang ada yang premium.
e. Ingin perusahaannya besar dan maju	Pastinya iya, ingin usaha ini semakin besar bisa dilanjutkan oleh generasi kami berikutnya, jangkauan pasar kami juga semakin luas... intinya semakin besar dan mampu bertahan sampai kapanpun
Memiliki target realistis	
a. Memiliki target yang jelas	Iya ... kami biasanya menetapkan target dari bulan sebelumnya dan bulan yang sama pada tahun berikutnya.
b. Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	Ya bisa tercapai dan bisa gagal. Kalau gagal ya kami evaluasi dan kemudian mencari solusi. Misalnya, pas penjualan menurun, saya segera investigasi ke lapangan kenapa bisa turun. Apa yang dikeluhkan pelanggan. Itu yang saya dan suami lakukan
c. Rutin melakukan evaluasi target	Iya saya evaluasi target, biasanya per minggu dan akhir bulan. Ya harapannya kami tahu kita untung tidak, sebabnya apa, ada masalah keuangan tidak?
Tingkat energi yang tinggi	
a. Mau bekerja keras	Ha...ha... yang pastinya kami ini bekerja keras untuk membangun usaha ini. benar-benar dari 0. Saya yang produksi, suami yang memasarkan. Saya dan suami saling membantu dan kerjasama
b. Semangat	Kalau tidak semangat ya sulit bertahan... memang harus semangat ya
c. Mau terjun langsung pada pekerjaan	Lha iya pasti terjun langsung to., he..he
KARAKTERISTIK BERANI MENGAMBIL RISIKO	
Keputusan dalam menciptakan produk baru	
a. Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	Tidak. Kami biasanya memproduksi produk-produk yang dimasyarakat sudah ada. seperti sirup, susu bantal. namun kami menambah varian rasa dan harga kami buat lebih murah
b. Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	Tidak. Kami membeli alat-alat produksi yang sudah menjadi standar. kalau untuk khusus coba-coba tidak.
c. Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	ya kami ada waktu cuma memang jarang. sampai sekarang yang benar-benar kita melakukan eksperimen untuk nemuin resep hanya saat produksi susu bantal sama sirup...
d. Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	Pasti ... rugi dalam bisnis itu biasa, ya diusahakan jangan sampai rugi. Makanya harus teliti dan hati-hati dalam ambil keputusan-keputusan. Ya misalnya, kalau mau ambil kredit mobil box benar-benar diperhitungkan masuk tidak

Keputusan dalam menjual produk	
a. Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	Ya bisanya saya memberikan diskon, harga yang lebih murah... itu upaya menjual produk-produk yang kurang laku dan stoknya masih banyak. cara lainnya, ya saya kasih hadiah, seperti piring
b. Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	Upaya mempertahankan kualitas dengan produksi sesuai SOP
c. Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	Ya itu tadi, diskon, hadiah, atau suami saya turun ke toko-toko pelanggan untuk mencari informasi kemudian kita cari solusi
d. Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	Ya .. upaya-upaya yang tadi saya jelaskan cukup membantu untuk mengatasi masalah stok produk yang masih banyak
KARAKTERISTIK KEPEMIMPINAN	
Berjiwa kepemimpinan	
a. Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	Ya ... kami memang mengarahkan karyawan-karyawan. Biasanya pas pagi itu, saya memberikan arahan tugas-tugas mereka di hari ini
b. Mampu memberikan contoh kepada karyawan dalam menjalankan tugas-tugasnya	Ya ... saya ajari karyawan yang mengalami kesulitan. Nek dulu sih berkaitan pembukuan. Kalau sekarang karyawan sudah mengerti, saya cuma mengawasi
c. Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	Ya... itu kalau ada yang salah saya kasih tahu yang benar dan tak contohin.
Mudah beradaptasi dengan orang lain	
a. Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	Ya... kalau saya merasa kenal baik karyawan saya. Wong mereka kan rata-rata ikut saya sudah lama juga
b. Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	Ya ... saya selalu lihat perkembangan situasi bisnis, upaya apa ... seperti buat inovasi, kasih diskon ... mencoba mengikuti tips berbisnis. Anak saya kan orang manajemen, kadang dia yang memberi kami ide. Kami mau belajarlah
c. Mampu menjalin relasi bisnis	Iya.. ini kami lakukan dengan rutin mengunjungi toko-toko pelanggan, bertemu langsung kepada pemilik/ pengelola, mendengarkan masukan-masukan mereka.
Terbuka terhadap kritik dan saran	
a. Mau mendengarkan masukan dari karyawan	Ya... kami pertimbangkan, kalau benar ya kami pikirkan. intinya kami menerima masukan-masukan
b. Mau mendengarkan masukan dari konsumen	pasti, kami dengarkan masukan dan keluhan mereka. ya kami mencoba menanggapi dengan baik. ya misalnya, pas kami dikomplain produk kami rusak ...ya saya jawab minta maaf dan kalau memang kesalahan kami, saya ganti yang baru
c. Mau mendengarkan masukan dari orang lain	Ya... kami pertimbangkan, kalau benar ya kami pikirkan. intinya kami menerima masukan-masukan
d. Mau mendengarkan keluhan karyawan	Ya... kami pertimbangkan, kalau benar ya kami pikirkan. intinya kami menerima masukan-masukan

e. Mau mendengarkan komplain dari konsumen	pasti, kami dengarkan masukan dan keluhan mereka. ya kami mencoba menanggapi dengan baik. ya misalnya, pas kami dikomplain produk kami rusak ...ya saya jawab minta maaf dan kalau memang kesalahan kami, saya ganti yang baru
KARAKTERISTIK KEORISINALITASAN	
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif	
a. Mampu melakukan inovasi produk	Pernah melakukan inovasi, seingat saya di tahun 1995. Kami buat Superjuss dan diterima masyarakat hingga saat ini. Terus hingga sekarang kami memang belum melakukan inovasi seperti Superjuss... kami cuma mengembangkan varians rasa untuk mengikuti minat masyarakat
b. Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	Tidak, strategi kami umum... kasih harga yang murah, kasih diskon, kasih hadiah ... seperti itu
c. Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	Ya saat ini kami masih berfokus sama usaha ini karena peluang masih besar. Makanan minuman itu kan sampai kapan pun tetap dibutuhkan, itu peluang bisnisnya. Makanya kami masih bertahan pada usaha ini...
Fleksibel	
a. Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	Pernah melakukan inovasi, seingat saya di tahun 1995. Kami buat Superjuss dan diterima masyarakat hingga saat ini. Terus hingga sekarang kami memang belum melakukan inovasi seperti Superjuss... kami cuma mengembangkan varians rasa untuk mengikuti minat masyarakat
b. Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	Ya menurut saya biasa saja, kami tetap cenderung menekankan hubungan dengan toko-toko pelanggan kami
KARAKTERISTIK BERORIENTASI MASA DEPAN	
Memiliki perspektif	
a. Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	harapan kami usaha kami semakin besar, banyak produk yang kami produksi diterima masyarakat, jangkauan pasar semakin meluas bisa merambah ke kota-kota sekitar Ungaran mungkin juga luar provinsi
b. Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	menekankan hubungan dengan toko-toko pelanggan kami
c. Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	ya, rutin melakukan kunjungan ke pelanggan, menanggapi baik keluhan pelanggan, intinya kami menekankan hubungan dengan toko-toko pelanggan kami. Promo toko berupa diskon atau hadiah
Memiliki visi dan misi kedepan	
a. Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	Ya intinya kami ingin usaha ini bisa semakin besar
b. Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	Ya kami mempunyai target-target yang harus dicapai perusahaan, khususnya target penjualan
c. Perusahaan mamiliki program-program untuk pengembangan usahanya	Secara khusus tidak. Kami mengalir saja, yang penting kami tidak merugi

RESPONDEN PEGAWAI 1

KARAKTERISTIK PERCAYA DIRI	JAWABAN
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya	
d. Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	Bapak sama ibu orangnya cekatan. tes..tes... ya bisa ngurus perusahaan dengan baik.
e. Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	mampu karena perusahaan masih ada sampai sekarang.
f. Memiliki rasa optimis	Oiya, bapak sama ibu optimisnya tinggi. Kalau punya target optimis bisa dicapai, meski salesnya kadang mikir mampu tidak ya
Ketidakbergantungan pada orang lain	
g. Mampu merintis usahanya secara mandiri	Kalau ceritanya usaha ini dirintis mereka dari nol. Pernah koleps kemudian tutup, kemudian buka kembali sampai sekarang. Meski ada pegawai semuanya yang memutuskan bapak
h. Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	
i. Mampu memasarkan produk secara mandiri	Iya sampai sekarang bapak masih ikut atau meninjau toko-toko pelanggan
j. Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	Iya semua diurus bapak ibu dengan pegawai. Tidak pakai jasa luar.
k. Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	Kalau saya lihat sih, bapak sama ibu itu mandiri, bisa melakukan semuanya sendiri. Namun karena usahanya besar ngurusin banyak konsumen, maka memiliki pegawai. Kalau ada masalah langsung dilaporkan bapak ibu dan mereka (khususnya bapak) yang mengambil keputusan Misal mau memecat pegawai, biasanya tidak langsung dilakukan. Memecat pegawai biasanya kalau memang sudah keterlaluhan sekali. Kalau memecat pegawai biasanya dikasih teguran atau malah dipotong gaji. (keterlaluhan) contohnya mengelapkan uang, itu pernah ada kejadian terus dibawa ke polisi dipidanakan
l. Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	
KARAKTERISTIK BERORIENTASI	
Kebutuhan untuk berprestasi	
f. Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	Superjuss merupakan produk andalan perusahaan ini dan diterima baik oleh masyarakat. yang lainnya lumayan lah
g. Ingin menghasilkan produk berkualitas	iya, pegawai produksi bekerja sesuai SOP yang ada
h. Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	Rasan-rasan seperti itu, tapi kayaknya masalah pegawai ... kemarin kan ada sopir yang bermasalah sampai dituntut pidana. Lha akhirnya harus pikir ulang.
i. Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	sepertinya lebih fokus dengan produk-produk yang sudah ada. produknya kan jenisnya sudah banyak
j. Ingin perusahaannya besar dan maju	Kalau dengar-dengar begitu. Ibu yang terlihat semangat ingin melihat perusahaan tambah-tambah besar
Memiliki target realistis	

d. Memiliki target yang jelas	ada, target penjualan. Biasanya bulan sebelumnya.
e. Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	ya realistis deh ... kan target sebelumnya sudah dicapai, berarti kan realistis
f. Rutin melakukan evaluasi target	ya ... bentuknya audit keuangan
Tingkat energi yang tinggi	
d. Mau bekerja keras	iya.. wong pernah rugi besar sampai tutup terus bangun malah usaha lebih besar. kalau ada malah langsung turun tangan. pernah ada geseh tagihan, ibu langsung cek langsung
e. Semangat	
f. Mau terjun langsung pada pekerjaan	
KARAKTERISTIK BERANI MENGAMBIL RISIKO	
Keputusan dalam menciptakan produk baru	
e. Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	sepertinya belum. selama kerja produknya masih sama, memang ada produk yang punya varians baru tapi nggak banyak. ya mungkin konsen untuk memasarkan produk-produk yang sudah ada karena memang jenisnya menurut saya ya sudah banyak
f. Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	seperti tidak... mungkin ya itu tadi, sejak saya kerja hingga saat ini belum ada pembuatan produk baru.
g. Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	
h. Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	ya seperti begini... kalau rugi ya cuma bilang ayo semangat kerja
Keputusan dalam menjual produk	
e. Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	Setahu saya kalau ada produk yang tidak laku biasanya harganya didiskon sama dikasih hadiah
f. Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	seperti yang sudah saya bilang, hingga saat ini nggak ada bikin produk baru. setahu saya untuk jaga kualitas ya produksi dilakukan sesuai SOP
g. Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	Biasanya pas penjualan turun, bapak lebih banyak ikut keliling ke toko-toko, ya mungkin cek lapangan sama lobi-lobi ke toko
h. Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	Ya nek dilihat sih lumayan sih... ya biasanya akan ada permintaan dari toko yang habis dikunjungi bapak
KARAKTERISTIK KEPEMIMPINAN	
Berjiwa kepemimpinan	
d. Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	Kalau yang banyak ngatur sebenarnya ibu, ya bapak iya juga. Mungkin saya kan kerjanya dibagian administrasi sama ibu, mungkin yang saya rasakan ibu banyak mengatur. Orangnya teliti, salah angka saja beliau bisa tahu dengan

e. Mampu memberikan contoh kepada karyawan dalam menjalankan tugas-tugasnya	cepat. Awal-awal kerja dulu ibu mengajari saya, bagaimana cara memasukan data dengan cepat dan baik, namun ibu ya ijin kan saya pakai cara sendiri
f. Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	Kalau pagi gitu ibu langsung ingatkan apa saja tugas-tugas saya ... diingatkan prioritasnya apa... pas awal-awal dulu ya bingung, namun sudah lama ya akhirnya terbiasa Kalau bapak itu kalau ada sales yang targetnya belum nutup biasanya dipanggil dan diberi pengarahan, diajari caranya ngomong sama pemilik toko Ya. bapak sama ibu orangnya baik hati, suka membantu. Kalau ada pegawai kesusahan ya bapak ibu memberikan perhatian dan bantuan
Mudah beradaptasi dengan orang lain	
d. Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	Ya bapak ibu baiklah sama pegawai. Kalau marah ya marah tapi habis itu selesai
e. Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	Iya mereka supel
f. Mampu menjalin relasi bisnis	relasinya banyak sih
Terbuka terhadap kritik dan saran	
f. Mau mendengarkan masukan dari karyawan	ya mendengarkan, kadang-kadang ibu memang tanya kira-kira enak nya bagaimana?
g. Mau mendengarkan masukan dari konsumen	ya mendengarkan, biasanya dari toko-toko yang ambil besar iya pelanggan besar ...biasanya diperhatikan
h. Mau mendengarkan masukan dari orang lain	
i. Mau mendengarkan keluhan kesah karyawan	ya tidak terlalu sih... maksudnya ya pas ada keluhan yang didengarkan, namun belum tentu ada lanjutan
j. Mau mendengarkan komplain dari konsumen	ya mendengarkan, biasanya dari toko-toko yang ambil besar iya pelanggan besar ...biasanya diperhatikan
KARAKTERISTIK KEORISINALITASAN	
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif	
d. Mampu melakukan inovasi produk	Kalau ceritanya inovasi produk yang berhasil hingga sekarang (maksudnya) produknya sampai sekarang diterima Superjuss namun setelah itu belum ada inovasi.
e. Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	Kayaknya biasa saja. ya diskon hadiah ... biasanya strateginya itu
f. Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	
Fleksibel	
c. Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	ya produk-produk
d. Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	Kayaknya biasa saja. ya diskon hadiah ... biasanya strateginya itu
KARAKTERISTIK BERORIENTASI MASA DEPAN	

Memiliki perspektif	
d. Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	ya kalau dari cerita-cerita ibu ya memang pinginnya lebih besar
e. Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	ya mungkin senantiasa menjual produk-produk yang diminati konsumen. kan memang. ya kasih diskon sama hadiah untuk pembelian jumlah tertentu
f. Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	iya karena yang menjadi pelanggan kebanyakan sudah lama kerja samanya. banyak yang dari awal perusahaan berdiri.
Memiliki visi dan misi kedepan	
d. Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	tahunya saya perusahaan ingin maju dan tambah besar
e. Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	setiap bulannya ada target yang ditetapkan bapak ibu
f. Perusahaan memiliki program-program untuk pengembangan usahanya	tidak ada...



RESPONDEN PEGAWAI 2

KARAKTERISTIK PERCAYA DIRI	JAWABAN
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya	
g. Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	ya terlihat dari usaha masih berdiri
h. Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	
i. Memiliki rasa optimis	
Ketidakbergantungan pada orang lain	
m. Mampu merintis usahanya secara mandiri	kalau dari cerita-cerita yang saya dengar, memang usaha dirintis oleh bapak ibu dan mengalami jatuh bangun dan tetap berdiri bahkan termasuk besar.
n. Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	
o. Mampu memasarkan produk secara mandiri	
p. Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	
q. Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	
r. Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	
KARAKTERISTIK BERORIENTASI	
Kebutuhan untuk berprestasi	
k. Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	produk sirup dan susu bantalnya termasuk sukses.. diterima konsumen, namun sampai sekarang sudah tidak ada lagi inovasi.
l. Ingin menghasilkan produk berkualitas	sudah ada SOP
m. Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	sepertinya iya, cuma belum siap... ya mungkin SDM mungkin dana kan banyak yang dipikirkan kalau mau buka cabang
n. Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	Kalau cerita-cerita iya, pingin buat inovasi lagi, tapi kayaknya belum ada waktu. Karena produknya kan sudah banyak jenisnya sekarang persaingan juga tinggi jadi ya fokus ke produk-produk yang sudah ada
o. Ingin perusahaannya besar dan maju	iya
Memiliki target realistis	
g. Memiliki target yang jelas	ada, target penjualan. Biasanya bulan sebelumnya.


h. Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	kalau menurut saya tidak, karena persaingan ketat. produk lain lebih menarik harga lebih murah dan banyak iming-iming hadiah, juga diiklankan... sales kayak saya kadang berat
i. Rutin melakukan evaluasi target	iya
Tingkat energi yang tinggi	
g. Mau bekerja keras	nek ini tidak usah ditanyakan ... sudah terbukti
h. Semangat	
i. Mau terjun langsung pada pekerjaan	
KARAKTERISTIK BERANI MENGAMBIL RISIKO	
Keputusan dalam menciptakan produk baru	
i. Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	tidak ...lha sampai sekarang tidak produk baru yang dikeluarkan
j. Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	Tidak...bapak ibu orangnya hati-hati
k. Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	Tidak ... mungkin waktu ... untuk mengurus yang saat ini saja sudah banyak produknya
l. Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	iya setahu saya pernah rugi besar, ya sedihlah tapi tetap jalan. kalau saya tanya ... "untung rugi itu biasa, yang penting tetap jalan untuk maju" begitu kata bapak
Keputusan dalam menjual produk	
i. Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	mainnya diskon sama hadiah
j. Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	kayaknya tidak, ya tadi tidak ada waktu, makanya belum melakukan terobosan
k. Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	bapak ikut keliling ke toko-toko, cek lapangan sama lobi-lobi ke toko
l. Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	ada pengaruhnya, biasanya ada orderan
KARAKTERISTIK KEPEMIMPINAN	
Berjiwa kepemimpinan	
g. Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	iya
h. Mampu memberikan contoh kepada karyawan	Ya. contohnya ngajari kalau dikomplain jawabnya bagaimana

dalam menjalankan tugas-tugasnya	
i. Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	Ya. yang penting jujur
Mudah beradaptasi dengan orang lain	
g. Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	ya sama pegawai lumayan akrab
h. Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	Iya wong mereka bisa memasarkan di kota-kota sekitar Ungaran
i. Mampu menjalin relasi bisnis	nek relasi banyak sekali
Terbuka terhadap kritik dan saran	
k. Mau mendengarkan masukan dari karyawan	kadang-kadang. pegawai disini kalau ditanya baru jawab, kalau mau kasih masukan ya bapak tanya dulu
l. Mau mendengarkan masukan dari konsumen	kayaknya iya, terutama pelanggan besar
m. Mau mendengarkan masukan dari orang lain	kadang-kadang. pegawai disini kalau ditanya baru jawab, kalau mau kasih masukan ya bapak tanya dulu
n. Mau mendengarkan keluhan kesah karyawan	
o. Mau mendengarkan komplain dari konsumen	kayaknya iya, terutama pelanggan besar
KARAKTERISTIK KEORISINALITASAN	
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif	
g. Mampu melakukan inovasi produk	Tidak sih..
h. Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	biasa. diskon hadiah ...
i. Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	
Fleksibel	
e. Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	Susu bantal sama sirupnya dari tahun ke tahun ya itu-itu saja. cuma kalau produk luar semakin banyak dan biasanya produk-produk yang lagi digandrungi ada
f. Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	biasa. diskon hadiah ...
KARAKTERISTIK BERORIENTASI MASA DEPAN	
Memiliki perspektif	
g. Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	ya pinginnya lebih besar

h. Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	senantiasa menjual produk-produk yang diminati konsumen.
i. Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	iya pelanggan kebanyakan sudah lama. banyak dari awal perusahaan berdiri.
Memiliki visi dan misi kedepan	
g. Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	maju dan tambah besar
h. Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	ada target sales
i. Perusahaan mamiliki program-program untuk pengembangan usahanya	tidak ada



RESPONDEN PEGAWAI 3

KARAKTERISTIK PERCAYA DIRI	JAWABAN
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya	
j. Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	ya
k. Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	
l. Memiliki rasa optimis	orangnya sangat optimis. jeleknya target sales tinggi
Ketidakbergantungan pada orang lain	
s. Mampu merintis usahanya secara mandiri	 kalau dari cerita-cerita yang saya dengar, memang usaha dirintis oleh bapak ibu dan mengalami jatuh bangun dan tetap berdiri bahkan termasuk besar.
t. Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	
u. Mampu memasarkan produk secara mandiri	
v. Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	
w. Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	
x. Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	
KARAKTERISTIK BERORIENTASI	
Kebutuhan untuk berprestasi	
p. Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	iya dan produk memang cukup diterima pasar. Harganya kan memang murah dan enaklah ... bisa diterima konsumen. Produk yang diminati susu bantal sama sirupnya
q. Ingin menghasilkan produk berkualitas	ya produknya sudah lumayan lah untuk kualitasnya jika dibandingkan harganya yang murah. sama pesaing juga rasanya lebih enak
r. Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	memang cita-cita bapak pasarnya diperluas tapi kayaknya bapak pikir belum siap karena butuh tenaga dan biaya besar juga ...dan itungannya kayaknya belum masuk
s. Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	sepertinya belum bisa berinovasi karena tenaga belum ada
t. Ingin perusahaannya besar dan maju	iya
Memiliki target realistis	
j. Memiliki target yang jelas	ada, target penjualan

k. Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	ha...ha...ha... ya kalau saya sih targetnya terlalu berat
l. Rutin melakukan evaluasi target	iya
Tingkat energi yang tinggi	
j. Mau bekerja keras	wah semangatnya patut diacungin
k. Semangat	
l. Mau terjun langsung pada pekerjaan	
KARAKTERISTIK BERANI MENGAMBIL RISIKO	
Keputusan dalam menciptakan produk baru	
m. Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	tidak.. produk-produk yang dikeluarkan prinsipnya diterima pasar, tidak mau spekulasi untuk hal-hal yang seperti itu
n. Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	Tidak...bapak ibu orangnya hati-hati
o. Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	Tidak... mungkin waktu ...
p. Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	iya ... kalau bapak cerita rugi itu lumrah yang penting hati-hati supaya jangan merugi
Keputusan dalam menjual produk	
m. Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	diskon harga, hadiah kayak piring, gelas
n. Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	kurang paham, cuma setahu saya yang buatnya sesuai resep yang sudah dibuat bapak
o. Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	bapak ikut keliling ke toko-toko, cek lapangan sama lobi-lobi ke toko. rutin bapak melakukan kunjungan ke toko-toko pelanggan
p. Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	ada... biasanya ada orderan masuk. Bapak lobinya memang bagus
KARAKTERISTIK KEPEMIMPINAN	
Berjiwa kepemimpinan	
j. Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	iya
k. Mampu memberikan contoh kepada karyawan	Ya.

dalam menjalankan tugas-tugasnya	
l. Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	Ya. yang penting jujur
Mudah beradaptasi dengan orang lain	
j. Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	lumayan akrab
k. Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	pemasarannya sudah luaslah..
l. Mampu menjalin relasi bisnis	dilihat dari jumlah relasinya yang banyak, ... memang orangnya baik dan ramah, enak kalau bicara
Terbuka terhadap kritik dan saran	
p. Mau mendengarkan masukan dari karyawan	ya
q. Mau mendengarkan masukan dari konsumen	ya
r. Mau mendengarkan masukan dari orang lain	kadang-kadang
s. Mau mendengarkan keluhan kesah karyawan	
t. Mau mendengarkan komplain dari konsumen	ya
KARAKTERISTIK KEORISINALITASAN	
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif	
j. Mampu melakukan inovasi produk	Tidak sih..
k. Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	diskon hadiah
l. Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	
Fleksibel	
g. Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	tidak...produknya hingga saat ini masih sama
h. Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	diskon hadiah
KARAKTERISTIK BERORIENTASI MASA DEPAN	
Memiliki perspektif	
j. Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	besar

k. Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	produk diminati konsumen.
l. Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	iya pelanggan loyal
Memiliki visi dan misi kedepan	
j. Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	maju dan tambah besar
k. Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	ada target sales
l. Perusahaan mamiliki program-program untuk pengembangan usahanya	tidak ada



RESPONDEN KONSUMEN 1

KARAKTERISTIK PERCAYA DIRI	JAWABAN
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya	
m. Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	percaya dirinya tinggi karena berani bangkit kembali saat jatuh. dulu kan pernah sampai tutup usaha, namun ternyata tidak selang waktu lama buka kembali dan lebih besar. jumlah karyawannya pun termasuk banyak
n. Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	kalau usaha itu kan masalahnya banyak, sampai sekarang tetap berdiri dan untung ya menurut saya pemiliknya pasti mampu mengatasi masalah-masalah yang ada
o. Memiliki rasa optimis	orangnya optimisnya tinggi, kalau cerita usahanya semangat sekali. suka menasehati jangan mudah menyerah
Ketidakbergantungan pada orang lain	
y. Mampu merintis usahanya secara mandiri	usaha ini dirintis secara mandiri dikelola mandiri
z. Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	
aa. Mampu memasarkan produk secara mandiri	
bb. Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	
cc. Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	
dd. Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	
KARAKTERISTIK BERORIENTASI	
Kebutuhan untuk berprestasi	
u. Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	Produknya lumayan sih untuk daerah sini banyak yang pakai karena murah.
v. Ingin menghasilkan produk berkualitas	
w. Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	
x. Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	
y. Ingin perusahaannya besar dan maju	iya
Memiliki target realistis	
m. Memiliki target yang jelas	setahu saya ada target, karena salesnya kalau ke saya kadang-kadang “merayu” untuk tambah-tambah order supaya targetnya nutup

n. Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	kurang tahu, tapi sales kadang ceritanya targetnya besar, sales kadang mengeluh
o. Rutin melakukan evaluasi target	sepertinya iya
Tingkat energi yang tinggi	
m. Mau bekerja keras	kalau dilihat memang om-nya pekerja keras, mau turun tangan langsung dan orangnya semangat. ramah lagi.
n. Semangat	
o. Mau terjun langsung pada pekerjaan	
KARAKTERISTIK BERANI MENGAMBIL RISIKO	
Keputusan dalam menciptakan produk baru	
q. Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	Sepertinya tidak, produknya semua umumnya tidak ada yang aneh-aneh Ya mungkin tidak mau rugi, jadi buat produk yang aman dalam arti pasar gampang menerima
r. Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	
s. Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	
t. Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	
Keputusan dalam menjual produk	
q. Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	mainnya diskon sama hadiah
r. Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	
s. Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	
t. Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	
KARAKTERISTIK KEPEMIMPINAN	
Berjiwa kepemimpinan	
m. Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	
n. Mampu memberikan contoh kepada karyawan	

dalam menjalankan tugas-tugasnya	
o. Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	
Mudah beradaptasi dengan orang lain	
m. Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	
n. Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	
o. Mampu menjalin relasi bisnis	iya, orangnya baik dan ramah. bicaranya juga enak, omnya pinter kalau berhubungan dengan orang lain
Terbuka terhadap kritik dan saran	
u. Mau mendengarkan masukan dari karyawan	
v. Mau mendengarkan masukan dari konsumen	mau, kalau saya komplain omnya menanggapi dengan baik
w. Mau mendengarkan masukan dari orang lain	
x. Mau mendengarkan keluhan kesah karyawan	
y. Mau mendengarkan komplain dari konsumen	mau, kalau saya komplain omnya menanggapi dengan baik
KARAKTERISTIK KEORISINALITASAN	
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif	
m. Mampu melakukan inovasi produk	Tidak sih..
n. Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	biasa. diskon hadiah ...
o. Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	
Fleksibel	
i. Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	Susu bantal sama sirupnya dari tahun ke tahun ya itu-itu saja. varians rasa diterima
j. Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	biasa. diskon hadiah ...
KARAKTERISTIK BERORIENTASI MASA DEPAN	
Memiliki perspektif	
m. Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	ya pinginnya lebih besar

n. Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	senantiasa menjual produk-produk yang diminati konsumen. kasih promo dengan iming-iming hadiah potongan harga
o. Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	mau, kalau saya komplain omnya menanggapi dengan baik. terus saya lihat yang beli disini banyakan sudah lama beli. berarti kan pelanggannya loyal-loyal
Memiliki visi dan misi kedepan	
m. Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	tambah besar
n. Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	kayaknya sales-salesnya ditarget
o. Perusahaan mamiliki program-program untuk pengembangan usahanya	kurang tahu



RESPONDEN KONSUMEN 2

KARAKTERISTIK PERCAYA DIRI	JAWABAN
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya	
p. Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	mampu memimpin usaha lebih dari 30 tahun, berarti pemilik mampu mengelola usaha dengan baik
q. Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	
r. Memiliki rasa optimis	Optimis pak Is memang luar biasa. ya itu usahanya sudah berumur 30 tahun lebih kan jatuh bangunnya banyak dan tetap bertahan berarti memiliki keyakinan yang kuat usahanya akan berhasil
Ketidakbergantungan pada orang lain	
ee. Mampu merintis usahanya secara mandiri	usaha dibangun mandiri
ff. Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	
gg. Mampu memasarkan produk secara mandiri	
hh. Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	
ii. Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	
jj. Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	
KARAKTERISTIK BERORIENTASI	
Kebutuhan untuk berprestasi	
z. Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	produknya diterima masyarakat, harganya terjangkau, kualitasnya baik untuk harga segitu
aa. Ingin menghasilkan produk berkualitas	
bb. Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	
cc. Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	produknya macam-macam
dd. Ingin perusahaannya besar dan maju	iya
Memiliki target realistis	
p. Memiliki target yang jelas	setahu saya salesnya ditarget

q. Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	
r. Rutin melakukan evaluasi target	
Tingkat energi yang tinggi	
p. Mau bekerja keras	Terlihat pekerja keras buktinya masih mau terjun langsung ke toko-toko, padahal dengan pegawai yang dimiliki bisa suruh saja, tapi pak Is tidak
q. Semangat	
r. Mau terjun langsung pada pekerjaan	
KARAKTERISTIK BERANI MENGAMBIL RISIKO	
Keputusan dalam menciptakan produk baru	
u. Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	Saya lihat produk-produk umum, permen ya permen ... tidak aneh-aneh, misalnya bentuk dibuat seperti apa. permen ya bentuknya umum
v. Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	
w. Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	
x. Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	
Keputusan dalam menjual produk	
u. Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	biasanya kalau barangnya banyak pak Is akan nawari toko-toko pelanggan dengan diskon atau iming-iming hadiah
v. Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	
w. Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	
x. Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	
KARAKTERISTIK KEPEMIMPINAN	
Berjiwa kepemimpinan	
p. Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	
q. Mampu memberikan contoh kepada karyawan	

	dalam menjalankan tugas-tugasnya	
r.	Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	
Mudah beradaptasi dengan orang lain		
p.	Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	
q.	Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	
r.	Mampu menjalin relasi bisnis	Pak Is orangnya pintar kalau menjalin hubungan dengan orang. Kalau bicara ramah dan mau mendengarkan. Keluhan-keluhan ditanggapi baik tidak ngotot. enak orangnya
Terbuka terhadap kritik dan saran		
z.	Mau mendengarkan masukan dari karyawan	
aa.	Mau mendengarkan masukan dari konsumen	Pak Is orangnya pintar kalau menjalin hubungan dengan orang. Kalau bicara ramah dan mau mendengarkan. Keluhan-keluhan ditanggapi baik tidak ngotot. enak orangnya
bb.	Mau mendengarkan masukan dari orang lain	
cc.	Mau mendengarkan keluhan kesah karyawan	
dd.	Mau mendengarkan komplain dari konsumen	Pak Is orangnya pintar kalau menjalin hubungan dengan orang. Kalau bicara ramah dan mau mendengarkan. Keluhan-keluhan ditanggapi baik tidak ngotot. enak orangnya
KARAKTERISTIK KEORISINALITASAN		
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif		
p.	Mampu melakukan inovasi produk	inovasinya setuju saya masih varians rasa
q.	Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	tidak pemasarannya biasa saja, kasih diskon atau hadiah
r.	Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	
Fleksibel		
k.	Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	produknya diterima konsumen
l.	Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	diskon hadiah
KARAKTERISTIK BERORIENTASI MASA DEPAN		
Memiliki perspektif		

p. Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	
q. Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	
r. Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	
Memiliki visi dan misi kedepan	
p. Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	
q. Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	
r. Perusahaan memiliki program-program untuk pengembangan usahanya	



RESPONDEN KONSUMEN 3

KARAKTERISTIK PERCAYA DIRI	JAWABAN
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya	
s. Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	kalau dari ceritanya pak Is, ya beliau mampu menyelesaikan masalah-masalah bisnisnya. Misalnya, pas pak Is merasa salesnya curang, beliau benar-benar melakukan selidiki dan terbukti itu sales langsung dilaporkan polisi untuk diproses. Kadang tidak mudah lo, karena kita tahu kalau lapor polisi kan juga butuh biaya dan kadang sales tidak ganti rugi, tapi pak Is tegas pidanakan tujuannya supaya tidak terulang lagi
t. Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	
u. Memiliki rasa optimis	terlihat dari cara berbicaranya saya lihat beliau orang yang optimis. Ya misalnya, masalah target penjualan, inikan kondisi tidak baik tapi beliau selalu ngomong jangan khawatir pasti tetap ada berkah... nah kata-kata ini kan terlihat optimisnya
Ketidakbergantungan pada orang lain	
kk. Mampu merintis usahanya secara mandiri	dari cerita pak Is, usahanya didirikan sama istrinya. Awalnya kontrak kemudian bisa mendirikan pabrik sendiri
ll. Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	
mm. Mampu memasarkan produk secara mandiri	
nn. Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	
oo. Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	
pp. Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	
pp. Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	
KARAKTERISTIK BERORIENTASI	JAWABAN
Kebutuhan untuk berprestasi	
ee. Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	iya dan produk-produk Hosana ini kan produk yang diminati masyarakat
ff. Ingin menghasilkan produk berkualitas	produk Hosana ini meski murah, rasanya enak
gg. Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	
hh. Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	
ii. Ingin perusahaannya besar dan maju	iya
Memiliki target realistis	

s. Memiliki target yang jelas	
t. Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	
u. Rutin melakukan evaluasi target	
Tingkat energi yang tinggi	
s. Mau bekerja keras	Pak Is pekerja keras, mau turun tangan langsung dan orangnya semangat. ramah lagi
t. Semangat	
u. Mau terjun langsung pada pekerjaan	
KARAKTERISTIK BERANI MENGAMBIL RISIKO	
Keputusan dalam menciptakan produk baru	
y. Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	setahu saya produknya umum di pasaran
z. Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	
aa. Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	
bb. Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	
Keputusan dalam menjual produk	
y. Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	biasanya memberikan potongan harga sama hadiah-hadiah
z. Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	
aa. Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	
bb. Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	
KARAKTERISTIK KEPEMIMPINAN	
Berjiwa kepemimpinan	
s. Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	
t. Mampu memberikan contoh kepada karyawan	

dalam menjalankan tugas-tugasnya	
u. Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	
Mudah beradaptasi dengan orang lain	
s. Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	
t. Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	
u. Mampu menjalin relasi bisnis	iya pak Is orangnya baik, ramah, melayani pelanggan dengan baik, kalau ada keluhan diterima baik dan diberi solusi.
Terbuka terhadap kritik dan saran	
ee. Mau mendengarkan masukan dari karyawan	
ff. Mau mendengarkan masukan dari konsumen	iya pak Is orangnya baik, ramah, melayani pelanggan dengan baik, kalau ada keluhan diterima baik dan diberi solusi.
gg. Mau mendengarkan masukan dari orang lain	
hh. Mau mendengarkan keluhan kesah karyawan	
ii. Mau mendengarkan komplain dari konsumen	iya pak Is orangnya baik, ramah, melayani pelanggan dengan baik, kalau ada keluhan diterima baik dan diberi solusi.
KARAKTERISTIK KEORISINALITASAN	
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif	
s. Mampu melakukan inovasi produk	varians rasa untuk sirupnya lumayan lengkap, permennya juga... kalau yang lainnya biasa-biasa saja
t. Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	
u. Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	
Fleksibel	
m. Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	varians rasa untuk sirupnya lumayan lengkap, permennya juga... kalau yang lainnya biasa-biasa saja
n. Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	
KARAKTERISTIK BERORIENTASI MASA DEPAN	
Memiliki perspektif	
s. Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	ya pinginnya lebih besar

t. Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	menjalin hubungan yang baik dengan konsumen
u. Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	mampu karena banyak pelanggannya yang sudah berlangganan lama
Memiliki visi dan misi kedepan	
s. Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	
t. Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	
u. Perusahaan memiliki program-program untuk pengembangan usahanya	





8.84% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #12317031

35 36 BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan bagian dari usaha nasional yang berperan penting dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional. UMKM sebagai pengontrol pertumbuhan ekonomi nasional dan regional (daerah) yang berpotensi memberdayakan semua sumber daya dan mendorong tumbuhnya pengembangan kewirausahaan, sebagai salah satu perannya adalah peningkatan kesempatan kerja dan pembangunan ekonomi masyarakat. Karakteristik UMKM di Indonesia meliputi jumlah yang sangat banyak melebihi usaha besar dan tersebar diseluruh plosok pedesaan ataupun di kota, serta sangat padat karya sehingga UMKM mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang sangat besar. Dalam Industri UMKM telah membuktikan bahwa mereka merupakan industri yang tangguh dan mampu bertahan melewati kondisi-kondisi sulit, yaitu krisis ekonomi, dalam krisis tersebut dapat di lihat dari jumlah pengangguran menurut. Melambatnya ekonomi Indonesia mengakibatkan jumlah pengangguran dalam negeri bertambah Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pada Februari 2014-Februari 2015 jumlah pengangguran di Indonesia meningkat 300 ribu orang, sehingga total pengangguran mencapai 7,45 juta orang pada Februari 2015 dari realisasi sama tahun lalu sebanyak 7,15 juta orang