

## Kuesioner

Responden Yth,

Saya Poejovan selaku mahasiswa dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan Nim 17.D1.0016 akan mengadakan penelitian mengenai “Pengaruh dimensi entrepreneurial marketing terhadap kinerja UMKM dagang pakaian di Semarang “. Untuk itu kami mohon kesediaan Ibu untuk menjawab pertanyaan dalam kuesioner ini.

### A. BAGIAN I ( IDENTITAS PEMILIK )

1. Nama : .....
2. Usia : .....
3. Nama Usaha : .....
4. Alamat Usaha : .....
5. Usaha di Bidang : UMKM
6. Kapan memulai usaha : ..... Tahun
7. Jumlah karyawan : ..... orang
8. Apakah pernah mengikuti pelatihan usaha ?
9. Berapa kali mengikuti pelatihan usaha ?
10. Pelatihan usaha seperti apa yang diikuti ?
11. Pernah mendapat bantuan dari pemerintah / lembaga / organisasi untuk pengembangan usaha ?

### PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Anda dapat memberikan jawaban dengan memberikan tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia. Hanya satu jawaban saja yang dimungkinkan untuk setiap pertanyaan. Pilihan jawaban yaitu sangat setuju (SS), setuju (S), ragu-ragu/netral (N), tidak

setuju (TS) dan sangat tidak setuju (STS). Berilah jawaban yang paling sesuai dengan pilihan jawaban Anda.

### Kinerja UMKM

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya merasakan adanya peningkatan penjualan					
	Jelaskan :					
2.	Saya merasa produk lebih dikenal					
	Jelaskan :					
3.	Saya merasa usaha saya tercapai kepuasan pelanggan					
	Jelaskan :					

### Proactiveness

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya sudah mencoba menciptakan produk baru pada usaha dagang pakaian saya.					
	Jelaskan :					
2.	Pada saat ini saya juga sedang menciptakan produk baru untuk usaha dagang pakaian saya.					

	Jelaskan :				
3.	Saya sudah mengadopsi atau memanfaatkan teknologi untuk usaha dagang pakaian saya				
	Jelaskan :				
4.	Saya menerapkan diversifikasi produk pada usaha dagang pakaian saya				
	Jelaskan :				
5.	Saya mencari informasi tentang produk baru serta metode produksi dan penjualan				
	Jelaskan :				
6.	Saya sudah melakukan pendistribusian produk dengan baik				
	Jelaskan :				

***Calculated Risk-Taking***

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya melakukan evaluasi peluang pada usaha dagang pakaian saya					
	Jelaskan :					
2.	Saya melakukan ekspansi daerah pemasaran baru					
	Jelaskan :					

3.	Saya mempertimbangkan resiko yang terjadi					
	Jelaskan :					

***Innovativeness***

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya berkreasi dalam produk, berkreasi dalam penjualan, berusaha menciptakan produk yang unik, selalu mencari pasar baru					
	Jelaskan :					
2.	Saya juga berkreasi dalam pengembangan teknologi didalam usaha saya, seperti membuat social media untuk memasarkan produk					
	Jelaskan :					
3.	Saya menciptakan suasana yang mendorong kreatifitas dan inovatif di perusahaan saya.					
	Jelaskan :					

***Opportunity Focus***

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya mencari informasi mengenai perkembangan usaha yang ditekuni					

	Jelaskan :				
2.	Saya memiliki kesadaran untuk mengidentifikasi adanya peluang				
	Jelaskan :				
3.	Perusahaan saya akan melakukan apapun untuk mengejar peluang				
	Jelaskan :				

***Resource leveraging***

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya mengetahui kekuatan usaha yang saya miliki					
	Jelaskan :					
2.	Saya memanfaatkan dengan baik sumber daya eksternal dan internal pada usaha yang saya miliki					
3.	Saya memanfaatkan jejaring kerjasama dengan pihak lain atau pertukaran sumberdaya untuk pengembangan perusahaan					
	Jelaskan :					

***Customer intensity***

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya berusaha memahami kebutuhan pelanggan					
	Jelaskan :					
2.	Saya mengikuti selera pelanggan					
	Jelaskan :					
3.	Saya menjalin interaksi serta komunikasi yang baik dengan pelanggan					
	Jelaskan :					
4.	Saya berusaha memenuhi kebutuhan konsumen					
	Jelaskan :					
5.	Saya meyakini bahwa keunggulan bersaing usaha saya didasarkan pada pemahaman terhadap kebutuhan pelanggan					
	Jelaskan :					

**Value creation**

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya mempunyai kemampuan menciptakan nilai dari sumber daya yang belum dimanfaatkan.					
	Jelaskan :					

2.	Saya mengikuti kemampuan menciptakan nilai dengan menciptakan kombinasi yang unik dari sumber daya.					
3.	Memberikan nilai bagi pelanggan merupakan hal yang paling penting yang dilakukan usaha saya.					
	Jelaskan :					
4.	Saya memastikan bahwa penetapan harga produk saya dirancang untuk memberikan nilai bagi pelanggan.					
	Jelaskan :					



## Hasil Plagiasi



**9.29%** PLAGIARISM APPROXIMATELY

**0.17%** IN QUOTES

### Report #13380811

95 134 135 137 BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Masalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu penggerak ekonomi di Negara Indonesia. Kontribusi UMKM dalam perekonomian nasional tidak bisa dipandang sebelah mata. Lebih dari 90 persen tenaga kerja Indonesia bekerja pada sektor UMKM (Rinuastuti & Mulyono, 2020). 9 UMKM dipercaya sebagai pencipta lapangan kerja baru yang diharapkan berdampak kepada berkurangnya pengangguran dan pemerataan pendapatan masyarakat. Selain itu, UMKM telah terbukti mampu bertahan disaat krisis ekonomi terjadi. Kemampuannya dalam bertahan disaat banyak usaha besar yang mengalami kebangkrutan, menjadikan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian yang mampu menopang kesejahteraan masyarakat. Dengan Jumlah unit usaha yang banyak dan kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja memperlihatkan peran strategik UMKM dalam pengentasan kemiskinan dan pendorong kesejahteraan masyarakat (Arfanly et al., 2017). UMKM berperan baik dalam ekonomi Indonesia. Dimana separonya

REPORT #1338081112 JUL 2021, 9:15 AM

CHECKED  
AUTHOR ANDRE KURNIAWAN

PAGE 1 OF 49