Kuesioner

Responden Yth, saya Joanito Evan Krissanto selaku mahasiswa dari Universitas Katolik Soegijapranata Semarang dengan NIM 17.D1.0017 akan melakukan penelitian mengenai "Adopsi *Entrepreneurial Marketing* dan Pengaruhnya terhadap Kinerja UMKM (Studi pada UMKM Makanan Sarapan Pagi di Kota Semarang)". Penelitian ini dalam rangka menyusun tugas akhir/skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan S1. Untuk itu saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk menjawab pertanyaan dalam kuesioner ini.

Dengan adanya kuesioner ini juga saya selaku peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada Bapak/Ibu/Saudara/I yang telah membantu saya dengan mengisi kuesioner yang nantinya sangat bermanfaat bagi penelitian saya. Dan juga diharapkan penelitian ini akan berdampak luas bagi masyarakat terkhusus pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah baik di Kota Semarang maupun di seluruh Indonesia.

LEMBAR KUESIONER

A. BAGIAN I (IDENTITAS PEMILIK)

1. Nama :
2. Usia :
3. Nama Usaha :
4. Alamat Usaha :
5. Usaha Dibidang :
6. Kapan memulai usaha :
7. Apakah pernah mengikuti pelatihan usaha?
8. Berapa kali mengikuti pelatihan usaha?
9. Pelatihan usaha seperti apa yang diikuti?
10. Omzet per minggu?
11. Pernahkan mendapat bantuan dari pemerintah/Lembaga/organisasi untuk pengembangan usaha?

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Anda dapat memberikan memilih 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 Ibu.

Proaktif *(Proactiveness)*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya sudah mencoba menciptakan produk baru untuk usaha saya					
2.	Pada saat ini saya juga sedang menciptakan produk baru untuk usaha saya					
3.	Saya sudah mengadopsi atau memanfaatkan teknologi untuk usaha saya					
4.	Saya menerapkan diversifikasi produk pada usaha saya					
5.	Saya mencari informasi tentang produk baru serta metode produksi dan penjualan					
6.	Saya sudah melakukan pendistribusian produk dengan baik					

Inovasi *(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					
2.	Saya juga berkreasi dalam pengembangan teknologi didalam usaha saya, seperti membuat social media untuk memasarkan produk					

3.	Saya menciptakan suasana yang mendorong kreatifitas dan inovatif di usaha saya.					

Pengambilan resiko yang diperhitungkan *(Calculated Risk-Taking)*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya melakukan evaluasi peluang pada usaha saya					
2.	Saya melakukan ekspansi daerah pemasaran baru					
3.	Saya mempertimbangkan resiko yang terjadi apabila melakukan pengambilan keputusan baik dalam inovasi produk, mencari pasar yang baru dan lain sebagainya.					

Fokus Peluang *(Opportunity Focus)*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya mencari informasi mengenai perkembanga usaha yang saya tekuni					
2.	Saya memiliki kesadaran untuk mengidendifikasi adanya peluang baru					
3.	Perusahaan saya akan melakukan apapun untuk mengejar peluang					

Intensitas Pelanggan *(Customer intensity)*

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

Pemanfaatan sumberdaya *(Resource leveraging)*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya mengetahui kekuatan usaha yang saya miliki					
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					

Penciptaan nilai *(Value creation)*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya mempunyai kemampuan menciptakan nilai dari sumber daya yang belum dimanfaatkan.					
2.	Saya mengikuti kemampuan menciptakan nilai dengan menciptakan kombinasi yang unik dari sumber daya.					
3.	Saya memastikan bahwa penetapan harga produk saya dirancang untuk memberikan nilai bagi pelanggan.					
4.	Memberikan nilai bagi pelanggan merupakan hal yang paling penting yang dilakukan usaha saya					

Kinerja *(Performance)*

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

Hasil Plagiasi

PLAGIARISM CHECK.ORG

4.11% PLAGIARISM APPROXIMATELY

Report #13365793

Bab IPendahuluan Latar BelakangKota Semarang merupakan ibu kota dari Provinsi Jawa Tengah, yang memiliki berbagai permasalahan yang cukup kompleks. Tingkat pengangguran merupakan salah satu permasalahan yang sering terjadi di Indonesia. Pengangguran menurut Sukirno (1997) dalam Ningrum (2017) merupakan kondisi dimana seseorang tergolong ke dalam angkatan kerja dan menginginkan pekerjaan namun belum memperoleh pekerjaan tersebut. Karena tinggi rendahnya pengangguran dapat mempengaruhi kesejahteraan masyarakat, dan berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik tingkat pengangguran terbuka dari tahun 2018 ke 2020 di Kota Semarang mengalami peningkatan yang cukup signifikan, dimana pada tahun 2018 jumlah tingkat pengangguran terbuka (TPT) sebesar 5,29% dan pada tahun 2020 tingkat pengangguran terbuka (TPT) sebesar 9,57% (BPS, Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Jawa Tengah 2018-2020). Tabel 1. Tingkat Pengangguran Terbuka Upaya yang dapat dilakukan untuk menekan peningkatan tingkat pengangguran terbuka pada tahun

REPORT	CHECKED	AUTHOR	PAGE
#133657938	JUL 2021, 10:24 AM	ANDRE KURNIAWAN	1 OF 46