

## LAMPIRAN 1

### TRANSKIP BAGI PEMILIK TASTY BAKERY

#### Identitas Responden

1. Nama : Gloria
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 27 tahun
4. Pendidikan : S1

#### Percaya diri dan optimis

1. Apakah Anda memiliki kepercayaan terhadap kemampuan diri Anda membuat roti yang enak? Roti seperti apa yang dirasakan enak oleh pelanggan? Enak itu seperti apa? Kemampuan apa yang Anda miliki yang paling Anda percayai?

Jawab:

Iya saya mampu dengan diri saya, karena menurut saya saya mampu dan mahir dibidang dalam pembuat roti. Menurut saya roti yang enak dan dirasakan oleh konsumen adalah roti yang apabila dimakan tidak memberikan rasa bosan terhadap konsumen.

2. Apakah Anda tidak tergantung dengan orang lain dalam berbisnis? Apa yang membuat Anda merasa tidak tergantung dengan orang lain ketika berbisnis?

Berikan contohnya seperti ketika ada karyawan tidak masuk, pemilik dapat membuat sendiri

Jawab:

Iya saya tidak suka berganung kepada orang lain, iya karena semua roti yang saya buat adalah hasil dari karya saya. Iya contohnya kartawan lainnya bekerja sesuai dengan apa yang saya lakukan.

3. Bagaimana optimisme Anda dalam keberhasilan usaha Anda bersaing dengan usaha roti lainnya?

Jawab:

Iya saya harus optimis dengan memberikan produk yang terbaik dan yang pastinya membuat konsumen merasa kecewa dengan produk yang saya buat

### **Berorientasikan pada tugas dan hasil**

1. Bagaimana cara Anda mencapai omset penjualan roti yang Anda targetkan? Berikan contohnya. Berapa target omset penjualan Anda

Jawab:

Iya dengan membaut variasai rasa yang berbeda kepada konsumen. Target penjualan keseluruhan yang saya miliki adalah Rp 20.000.000

2. Bagaimana cara Anda mencapai laba yang Anda targetkan? Berikan contohnya.

Berapa persen laba yang Anda inginkan.

Jawab:

Iya dengan menjual semua roti yang ada di toko tasty bakery saya

3. Bagaimana cara Anda tekun untuk mencapai target penjualan roti yang Anda inginkan? Berikan contoh ketekunan pemilik.

Jawab:

Iya pastinya dengan memberikan produk yang menarik di mata konsumen dan selalu memberikan kepuasan terhadap konsumen

4. Bagaimana cara Anda mendorong karyawan untuk mencapai target penjualan roti yang Anda tetapkan? Berikan contohnya. Seberapa target penjualan untuk karyawan?

Jawab:

Selalu memberikan semangat dan memberikan upah sesuai dengan hasil kerja kerasnya yang dilakukan

5. Apakah Anda memiliki semangat untuk mencapai target Anda? Berikan contohnya. Semangat kerja seperti apa yang Anda tunjukkan?

Jawab:

Iya pastinya, dengan menghasilkan inovasi produk yang baru pastinya

### **Pengambil risiko**

1. Apakah Anda berani mengambil risiko untuk investasi pada Tasty Bakery? Apa risiko yang Anda ambil dalam berinvestasi tersebut? misalnya membeli oven besar, mengapa Anda melakukannya?

Jawab:

Iya pastinya saya harus berani untuk berinvestasinya agar Tasty Bakery ini dapat berkembang dengan pesat dan baik

2. Bagaimana cara Anda membuat perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan yang berisiko? Berikan contohnya, misalnya pada pembuatan produk roti rasa baru

Jawab:

Iya biasanya saya coba-coba dengan bahan-bahan yang sedikit, nah kalau misalnya sudah cocok baru akan dilouncing

3. Apakah Anda berani dalam mengambil tantangan baru dalam berbisnis? Bagaimana cara anda dalam menghadapi tantangan adanya pesaing – pesaing baru? Berikan contohnya

Jawab:

Tentu saya sangat berani, misalnya memberikan bonus atau diskon kepada pembeli

### **Kepemimpinan**

1. Bagaimana cara Anda memberikan perintah kepada karyawan untuk bekerja sesuai dengan SOPnya? Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Sebelum melakukan pekerjaan saya melakukan briefing terlebih dahulu bersama para karyawan

2. Bagaimana cara Anda mengorganisir karyawan? Berikan contohnya

Jawab;

Dengan mmeberikan pengarahan satu persatu agar karyawan mengerti dengan apa yang harus dilakukan

3. Bagaimana cara Anda berkomunikasi dengan karyawan?Apakah karyawan terbuka dengan Anda tentang kesulitan dalam pekerjaan?Berikan contohnya

Jawab:

Saya berkomunikasi seperti biasa, tidak ada batasan atau yang lainnya.

Misalnya ada karyawan yang kesulitan dalam menggunakan oven, maka dari itu saya akan membantunya

4. Bagaimana cara Anda menerima saran dan kritik karyawan tentang produk dan proses produksi pembuatan roti? Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Dengan cara membuat produk yang lebih baik lagi dan membuat formula atau resep baru

#### **Keorisinilan**

1. Bagaimana cara Anda menghasilkan produk baru secara rutin?Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Tetap konsisten dan tidak mudah menyerah

2. Bagaimanakah cara Anda menghasilkan roti baru dengan rasa yang berbeda dengan pesaing Anda?

Jawab:

Yang jelas roti saya menggunakan bahan yang berkualitas tinggi sehingga roti yang dihasilkan akan sempurna

### **Berorientasi pada masa depan**

1. Bagaimana visi Anda dalam berbisnis?Jelaskan jawaban Anda

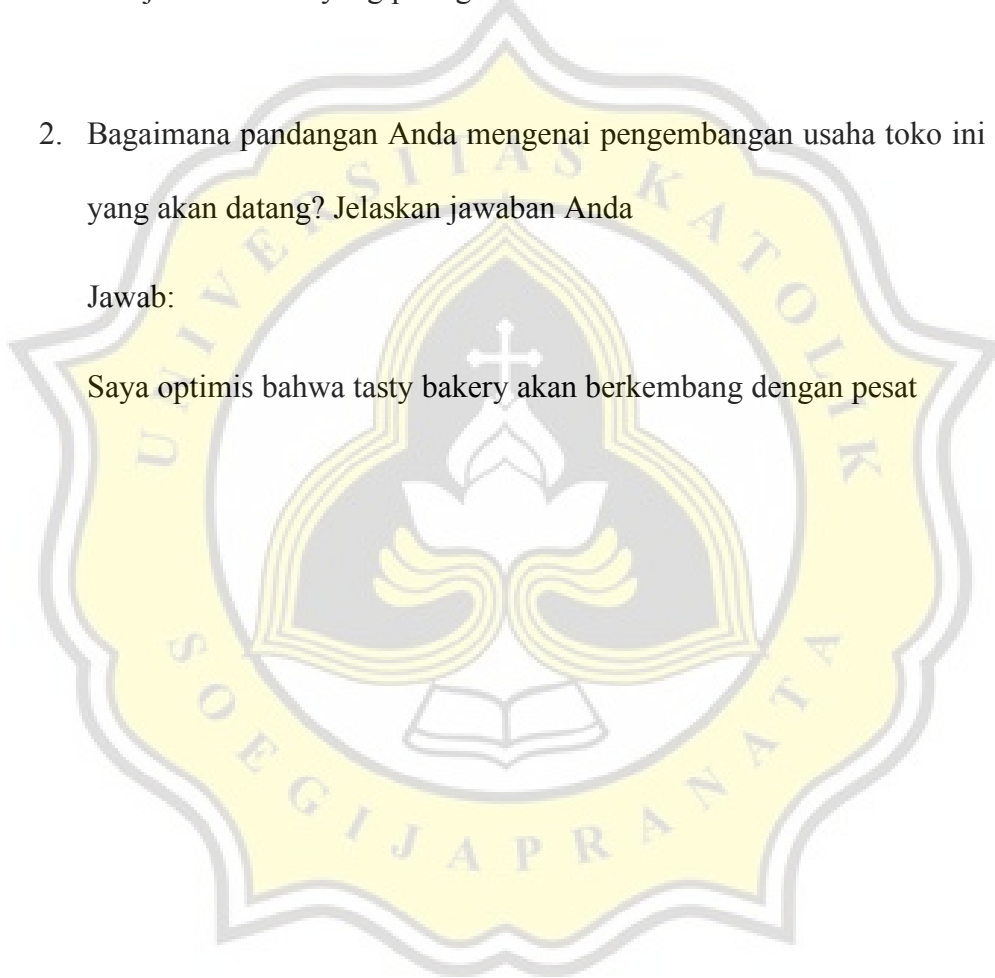
Jawab:

Menjadi toko kue yang paling dicari oleh konsumen

2. Bagaimana pandangan Anda mengenai pengembangan usaha toko ini di masa yang akan datang? Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Saya optimis bahwa tasty bakery akan berkembang dengan pesat



## LAMPIRAN 2

### TRANSKRIP BAGI KARYAWAN TASTY BAKERY

#### Identitas Responden

1. Nama : Ardiyanto
2. Jenis Kelamin : Laki-laki
3. Usia : 28 tahun
4. Pendidikan : S1
5. Jabatan : SPV Produksi
6. Lama Kerja : 8 jam

#### Percaya diri dan optimis

1. Apakah pemilik memiliki kepercayaan terhadap kemampuan diri pemilik membuat roti yang enak? Kemampuan apa yang Pemilik miliki yang dapat Anda percayai?

Jawab:

Iya sangat percaya diri



2. Apakah Pemilik tidak tergantung dengan orang lain dalam berbisnis? Apa yang membuat Pemilik merasa tidak tergantung dengan orang lain ketika berbisnis?

Jawab:

Iya karena dia merasa mampu dan bias mengerjakan

3. Bagaimana optimisme pemilik dalam keberhasilan usaha Tasty Bakery bersaing dengan usaha roti lainnya?

Jawab:

Sangat optimis sekali dalam membuat rotinya

### **Berorientasikan pada tugas dan hasil**

1. Bagaimana cara Pemilik mencapai omset yang Pemilik targetkan? Berikan contohnya

Jawab:

Membuat menu baru dan variasi baru

2. Bagaimana cara Pemilik mencapai laba yang Pemilik targetkan? Berikan contohnya

Jawab:

Iya dengan menjual produk sesuai dengan harga jual rotinya

3. Bagaimana cara Pemilik tekun untuk mencapai target yang Pemilik inginkan?

Berikan contoh ketekunan pemilik

Jawab:

Iya selalu membuat produk baru dan tidak patah semangat

4. Bagaimana cara Pemilik mendorong Anda untuk mencapai target penjualan yang Pemilik tetapkan? Berikan contohnya

Jawab:

Memberikan motivasi dan memberikan semangat kepada karyawan

5. Apakah pemilik memiliki semangat untuk mencapai target? Berikan contohnya? Berikan contohnya

Jawab:

Sangat semangat sekali

### **Pengambil risiko**

1. Apakah Pemilik berani mengambil risiko untuk investasi pada Tasty Bakery?

Apa risiko yang pemilik ambil? Apa yang membuat pemilik mengambil risiko tersebut?

Jawab:

Sangat berani, menurut saya saya sangat ulet dan tidak memikirkan kegagalan

2. Bagaimana cara Pemilik membuat perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan yang berisiko? Berikan contohnya

Jawab:

Di perhitungkan habisnya biaya produksi kemudian ditentukan harganya

3. Apakah Pemilik berani dalam mengambil tantangan baru dalam berbisnis? Bagaimana cara pemilik dalam menghadapi tantangan adanya pesaing – pesaing baru pada bidang usaha yang sama? Berikan contohnya

Jawab:

Berani, dengan membuat produk baru

### **Kepemimpinan**

1. Bagaimana cara Pemilik memberikan perintah kepada Anda untuk bekerja sesuai dengan SOPnya? Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Biasanya dengan memberi jobdesknya sendiri-sendiri jadi aman

2. Bagaimana cara Pemilik mengorganisir Anda? Berikan contohnya

Jawab:

Dengan memberikan arahan, misalnya saya akan bagian produksi jadi ya saya bagian mengurus semua bahannya

3. Bagaimana cara Pemilik berkomunikasi dengan Anda? Apakah Anda terbuka dengan Pemilik tentang kesulitan dalam pekerjaan? Berikan contohnya

Contoh:

Iya berkomunikasi seperti biasa dan tidak ada batasan

4. Bagaimana cara Pemilik menerima saran dan kritik Anda tentang produk dan proses produksi pembuatan roti? Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Dia selalu menerima kritik dan saran secara baik dan terbuka

### **Keorisinilan**

1. Bagaimana cara Pemilik menghasilkan produk baru secara rutin? Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Iya selalu berkembang dan berinovasi

2. Bagaimanakah cara Pemilik menghasilkan roti baru dengan rasa yang berbeda dengan pesaing Pemilik?

Jawab:

Iya dengan mencoba terus menerus

**Berorientasi pada masa depan**

1. Bagaimana visi Pemilik dalam berbisnis?Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Menjadi toko kue yang dimintai oleh konsumen

2. Bagaimana pandangan Pemilik mengenai pengembangan usaha toko ini di masa yang akan datang? Jelaskan jawaban Anda

Jawab:

Iya saya percaya toko kue ini akan berkembang dengan pesat

## LAMPIRAN 3

### RANGKUMAN JAWABAN RESPONDEN

#### Identitas Responden

1. Nama : Agung
2. Jenis Kelamin : Laki-laki
3. Usia : 28 tahun
4. Pendidikan : S1
5. Jabatan : Manajer Toko
6. Lama Kerja : 8 jam

#### Percaya diri dan optimis

1. Apakah pemilik memiliki kepercayaan terhadap kemampuan diri pemilik membuat roti yang enak?Kemampuan apa yang Pemilik miliki yang dapat Anda percayai?

#### Jawab :

Iya saya mempercayai pemilik roti dalam membuat roti memang sangat enak dan lezat. Saya percaya karena pemilik roti pernah bersekolah tataboga ketika

sekolah menengah pertama, selain itu menurut keluarganya pemilik toko ini memang hobi memasak khususnya roti.

2. Apakah Pemilik tidak tergantung dengan orang lain dalam berbisnis? Apa yang membuat Pemilik merasa tidak tergantung dengan orang lain ketika berbisnis?

**Jawab :**

Pemilik itu masih tergantung dengan orang tua dalam hal modal, cuman kalau kemampuan saya akui dia memiliki bakat yang sangat hebat dan sangat handal dalam membuat roti. Roti yang dihasilkan bisa empuk, gurih, manis, dan pokoknya enaklah.

3. Bagaimana optimisme pemilik dalam keberhasilan usaha Tasty Bakery bersaing dengan usaha roti lainnya?

**Jawab :**

Kalau saya liat si dia memiliki optimis yang sangat bagus. Kepercayaan dalam membuat roti itu sangat terlihat dan ketika membuat adonan juga tampak senang. Apalagi roti yang dijual selalu habis, artinya kan memang rotinya enak.

### **Berorientasikan pada tugas dan hasil**

1. Bagaimana cara Pemilik mencapai omset yang Pemilik targetkan? Berikan contohnya

**Jawab :**

Dia telah memperhitungkan matang-matang dari bahan baku, gaji karyawan, produksi, sampai hal terkecil saja dihitung. Sehingga omset yang dihasilkan juga baik.

2. Bagaimana cara Pemilik mencapai laba yang Pemilik targetkan? Berikan contohnya

**Jawab :**

Dengan melihat peluang pasar. Misalnya roti yang paling laku itu adalah coklat, vanila, dan mocca maka varian itu yang akan dibuat lebih banyak soalnya yang paling best seller ya itu. Sedangkan rasa-rasa lainnya kan peminatnay biasanya, jadi buatnya sedikit jadi gak ada yang kebuang dan semua roti akan terjual.

3. Bagaimana cara Pemilik tekun untuk mencapai target yang Pemilik inginkan? Berikan contoh ketekunan pemilik

**Jawab :**

Pemilik memiliki keuletan yang sangat laur biasa, dia selalu emnulis dan merinci segala bentuk kegiatan yang berhubungan dengan jual beli toko ini. Toko selalu mendapatkan ekuntungan dan tidak pernah rugi, karena pemilik tekun dan selalu belajar melihat pasaran agar tokonya laris.



4. Bagaimana cara Pemilik mendorong Anda untuk mencapai target penjualan yang Pemilik tetapkan? Berikan contohnya

**Jawab :**

Iya pasti emberikan semangat tidak boleh putus asa, kalau misalnya sepi suka memberikan lucu-lucuan biar karyawanya enggak stres dalam kerja.

5. Apakah pemilik memiliki semangat untuk mencapai target? Berikan contohnya? Berikan contohnya

**Jawab :**

Iya, saya melihat dia memiliki semangat yang sangat ulet dalam mencapai sebuah target yang diharapkan.

### **Pengambil risiko**

1. Apakah Pemilik berani mengambil risiko untuk investasi pada Tasty Bakery? Apa risiko yang pemilik ambil? Apa yang membuat pemilik mengambil risiko tersebut?

**Jawab :**

Kalau menurut saya si kurang mengambil resiko karena pemilik toko kalau misalnya mebuat roti yang paling banyak ya produk yang best seller kalau yang

lainnya itu tidak paling cuman buat sedikit-sedikit takut enggak alku terus dibuang.

2. Bagaimana cara Pemilik membuat perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan yang berisiko? Berikan contohnya

**Jawab :**

Misalnya dalam membuat produk baru, pemilik akan menghitung matang-matang tentang kualitas produknya rasa, tekstur, dan komposisinya harus pas. Kemudian harga yang paling sulit karena kalau harganya kemahalan malah yang ada malah enggak laku dan roti akan jamur.

3. Apakah Pemilik berani dalam mengambil tantangan baru dalam berbisnis? Bagaimana cara pemilik dalam menghadapi tantangan adanya pesaing – pesaing baru pada bidang usaha yang sama? Berikan contohnya

**Jawab :**

Pemilik suka dengan tantangan, namun tidak semua tantangan akan dilakukan oleh pemilik roti karena, mungkin karena masih muda jadi tidak mau mengambil resiko yang besar.

## **Kepemimpinan**

1. Bagaimana cara Pemilik memberikan perintah kepada Anda untuk bekerja sesuai dengan SOPnya? Jelaskan jawaban Anda

**Jawab :**

Biasanya diberikan arahan terlebih dahulu, kemudian diberikan buku yang berupa SOP yang wajib kita lakukan. Seperti menjaga kebersihan dapur, tempat, dan lainnya. Komposisi harus pas tidak boleh lebih atau kurang. Jadi hal kecil diperhatikan oleh atasan saya.

2. Bagaimana cara Pemilik mengorganisir Anda? Berikan contohnya

**Jawab :**

Dengan membuat grafik kerja yang nantinya akan mengatur semua part-part yang dilakukan oleh karyawannya. Karyawan akan berjalan dengan tugasnya masing-masing.

3. Bagaimana cara Pemilik berkomunikasi dengan Anda? Apakah Anda terbuka dengan Pemilik tentang kesulitan dalam pekerjaan? Berikan contohnya

**Jawab :**

Komunikasi yang dilakukan baik, bahasa yang dilakukan tidak terlalu formal, iya kalau cdurhat si belum hanya sebatas karyawan dan bos saja.

4. Bagaimana cara Pemilik menerima saran dan kritik Anda tentang produk dan proses produksi pembuatan roti? Jelaskan jawaban Anda

**Jawab :**

Iya menerimanya dengan sangat baik dan tidak marah, malah dari kritik pemilik membuat formula baru agar rotinya lebih disukai.

### **Keorisinilan**

1. Bagaimana cara Pemilik menghasilkan produk baru secara rutin?Jelaskan jawaban Anda

**Jawab :**

Iya pastinya dari kesehariannya yang suka masak, sehingga terciptalah produk baru yang dihasilkan. Kalau misalnya rasanya masih kurang maka akan diulangi dan coba lagi agar hasilnya bisa sempurna dengan benar.

2. Bagaimanakah cara Pemilik menghasilkan roti baru dengan rasa yang berbeda dengan pesaing Pemilik?

**Jawab :**

Hmmm, kalau itu saya kurang paham karena setiap orang memiliki cir khas dalam membuat sebuah produk roti. Jadi mungkin dia lebih memberikan kualitas yang sangat baik kepada konsumen yang menikmati rotinya.

### **Berorientasi pada masa depan**

1. Bagaimana visi Pemilik dalam berbisnis?Jelaskan jawaban Anda

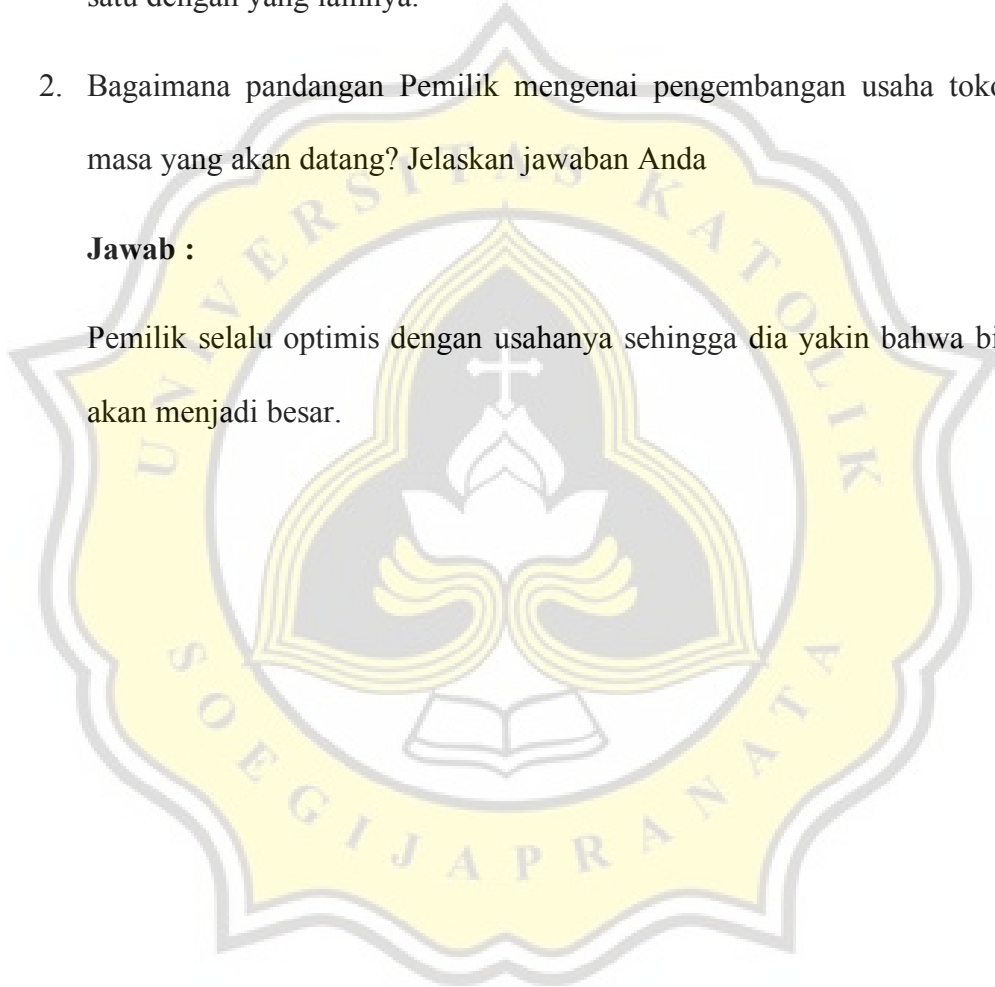
**Jawab :**

Visi dari perusahaan ini menjadi toko kue dengan cita rasa yang tinggi. Visi ini diharapkan pemilik akan memberikan ciri khas rasa yang berbeda dengan roti satu dengan yang lainnya.

2. Bagaimana pandangan Pemilik mengenai pengembangan usaha toko ini di masa yang akan datang? Jelaskan jawaban Anda

**Jawab :**

Pemilik selalu optimis dengan usahanya sehingga dia yakin bahwa bisnis ini akan menjadi besar.



## DAFTAR PERTANYAAN BAGI KARYAWAN TASTY BAKERY (2)

### Identitas Responden

1. Nama : Dhevi
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Usia : 26 tahun
4. Pendidikan : S1
5. Jabatan : SPV Toko
6. Lama Kerja : 8 jam

### Percaya diri dan optimis

1. Apakah pemilik memiliki kepercayaan terhadap kemampuan diri pemilik membuat roti yang enak? Kemampuan apa yang Pemilik miliki yang dapat Anda percayai?

**Jawab :**

Iya sangat percaya to mba, solanya rotinya dihasilkan memang sangat enak dan sangat lembut. Skill dalam membuat roti yang sangat sabar dan berkreasi.

2. Apakah Pemilik tidak tergantung dengan orang lain dalam berbisnis? Apa yang membuat Pemilik merasa tidak tergantung dengan orang lain ketika berbisnis?

Jawab :

Kalau menurut saya si masih soalnya kan masih muda, mungkin modal awal masih dari orang tua. Tapi kalau penjualanya ya mungkin dia sedikit demi sedikit belajar sendiri.

3. Bagaimana optimisme pemilik dalam keberhasilan usaha Tasty Bakery bersaing dengan usaha roti lainnya?

Jawab :

Kalau saya liat si, dia itu anaknya tu optimis dan selalu mencoba hal baru. kalau misalnya produk yang dibuat gagal dia akan membuat yang sama namun dengan ukuran dan takaran yang berbeda agar hasilnya sempurna.

### **Berorientasikan pada tugas dan hasil**

1. Bagaimana cara Pemilik mencapai omset yang Pemilik targetkan? Berikan contohnya

Jawab :

Iya pastinya dengan menjual produk-produk yang best seller, kalau gak best seller orang jarang ada yang mau beli.

2. Bagaimana cara Pemilik mencapai laba yang Pemilik targetkan?Berikan contohnya

Jawab :

Biasnya dengan melakukan promosi yang menarik di instagram dan membuat produk baru atau inovasi gitu loh biar gak bosan konsumennya.

3. Bagaimana cara Pemilik tekun untuk mencapai target yang Pemilik inginkan?Berikan contoh ketekunan pemilik

Jawab :

Iya pastinya selalu mencoba terus menerus dan tidak patah semangat. Dia kan masih muda jadi semangatnya masih ada dan menggebu-gebu.

4. Bagaimana cara Pemilik mendorong Anda untuk mencapai target penjualan yang Pemilik tetapkan?Berikan contohnya

Jawab :

Iya yang tadi saya bilang menjual produk yang laku dipasaran kalau artinya yang lebih keren itu yang best seller. Kalau misalnya ada inovasi baru paling buatnya sedikit dulu.



5. Apakah pemilik memiliki semangat untuk mencapai target? Berikan contohnya? Berikan contohnya

Jawab :

Membuat inovasi produk baru dengan rasa yang berbeda. Misalnya kemaren launching produng match dan caramel, itu dia yang menciptakan produk sendiri dan syukur hingga sekarang peminatnya masih ada.

### **Pengambil risiko**

1. Apakah Pemilik berani mengambil risiko untuk investasi pada Tasty Bakery? Apa risiko yang pemilik ambil? Apa yang membuat pemilik mengambil risiko tersebut?

Jawab :

Menurut ku si udah, karena dia slelu membuat produk gak peduli si laku apa enggak karena dia ingin produknya itu bervariasi tidak itu-itu saja.

2. Bagaimana cara Pemilik membuat perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan yang berisiko? Berikan contohnya

Jawab :

Iya dengan melihat situasi yang dihadapi dan kalau memang harus diputuskan yang diputuskan dengan bijak.

3. Apakah Pemilik berani dalam mengambil tantangan baru dalam berbisnis? Bagaimana cara pemilik dalam menghadapi tantangan adanya pesaing – pesaing baru pada bidang usaha yang sama? Berikan contohnya

Jawab :

Iya dengan membuat inovasi produk yang lebih keren tapi rasa harus enak agar mengundang konsumen tergiur untuk membeli produknya.

### **Kepemimpinan**

1. Bagaimana cara Pemilik memberikan perintah kepada Anda untuk bekerja sesuai dengan SOPnya? Jelaskan jawaban Anda

Jawab :

SOP yang diterapkan si biasanya mengenai kebersihan, ketepatan, kecepatan, dan rasa melayani konsumen. Soalnya kalau kita tidak melakukan itu pimpinan akan marah.

2. Bagaimana cara Pemilik mengorganisir Anda? Berikan contohnya

Jawab :

Iya dengan memberikan job desk yang sudah ditetapkan, jadinya kan berjalan dengan baik.

3. Bagaimana cara Pemilik berkomunikasi dengan Anda?Apakah Anda terbuka dengan Pemilik tentang kesulitan dalam pekerjaan?Berikan contohnya

Jawab :

Iya komunikasi yang terjalin selama ini baik-baik aja. Malah kadang suka bercanda kalau misalnya toko sedang sepi. Bercandaan yang dilakukan biasanya seperti ledek-ledek, tapi kalau misalnya serius ya serius.

4. Bagaimana cara Pemilik menerima saran dan kritik Anda tentang produk dan proses produksi pembuatan roti? Jelaskan jawaban Anda

Jawab :

Iya sangat baik dan dia tu tipikal orang yang menerima kritiakn. Jadi kalau misalnya ada rasa kue yang kurang enak, dia malah membuatnya lagi. Dia tu tipikal pekerja keras kalau saya liat, jadi dia aman-aman si kalau dikritik.

### **Keorisinilan**

1. Bagaimana cara Pemilik menghasilkan produk baru secara rutin?Jelaskan jawaban Anda

Jawab :

Iya dengan membuat dengan porsi yang sudah direncanakan, produk yang kurang tidak baik dan kelebihan juga tidak baik. jadi takarananya harus pas satu dengan yang lainnya.

2. Bagaimanakah cara Pemilik menghasilkan roti baru dengan rasa yang berbeda dengan pesaing Pemilik?

Jawab :

Iya kalau itu rahasia dapur, tapi selama saya menjadi karyawannya roti yang dihasilkan memiliki tekstur yang lembut tapi gurih. Rasa itu yang membedakan satu dengan yang lainnya.

### **Berorientasi pada masa depan**

1. Bagaimana visi Pemilik dalam berbisnis?Jelaskan jawaban Anda

Jawab :

Visi dari perusahaan ini menjadi toko kue dengan cita rasa yang tinggi. Pemilik berharap kuenya bisa diterima oleh banyak orang dan bisa menjadi perusahaan frenches.

2. Bagaimana pandangan Pemilik mengenai pengembangan usaha toko ini di masa yang akan datang? Jelaskan jawaban Anda

Jawab :

Iya menurut saya jangka panjang toko roti ini akan menghasilkan profit yang tinggi dan akan bekerjasama dengan baik



Lampiran : Bukti acc revisi dari dosen pembimbing

**Delta** Mahasiswa Access 30-May-2022 09:46 15.D1.0122 Hal, Yosua Ardian Chrisant

Home Riwayat Bimbingan Input Bimbingan (File) Input Bimbingan (Uri) Bimbingan ViCon Berkas Pendukung Log Book Sumber Rujukan

Tahapan DELTA

- Pendaftaran
- Bimbingan
- Antiplagiasi
- Ujian
- Bimbingan Revisi
- Unggah Full Text
- Selesai

Penutupan Full Text Periode III 2022  
29-Jul-2022 23:59  
Waktu tersisa  
60d 14h 11m 27s

**Panduan**

- Jika "Tanggal Cek Dosen" masih tertulis "Belum dicek dosen", silahkan menunggu dosen untuk memberi catatan kesimpulan terlebih dahulu.
- Tanggal cek adalah tanggal dimana dosen memberikan catatan.

**Tabel Riwayat Bimbingan** [Print / PDF](#)

No	Perihal Bimbingan	Nama Pembimbing	Catatan Bimbingan	Tanggal Bimbingan	Tanggal Cek	Berkas Bimbingan
1	Revisi Ujian Skripsi	Rustina Untari	ACC revisi ujian skripsi	18-May-2022 04:12 AM	24-May-2022 01:04	<a href="#">Berkas Bimbingan</a>
2	revisi tentang Perbaiki teknis penyajian tabel: tidak boleh terpotong, spasi judul tabel harus konsisten, harus ada judul kolom. Halaman tidak boleh kosong, kecuali ganti bab	My. Dwi Hayu Agustini	Ok., silakan ke penguji untuk mendapatkan acc atas revisi yang telah dibuat	28-Apr-2022 04:24 AM	30-Apr-2022 07:27	<a href="#">Berkas Bimbingan</a>

38 Revisi Ujian Skripsi ACC revisi 30-May-2022 10:08 31-May-2022 11:37 [Berkas Bimbingan](#) A. Eva Maria Soekesi

## Lampiran : Report Plagiasi

### Similarity Report

PAPER NAME

**15.D1.0122.docx**

WORD COUNT

**13723 Words**

CHARACTER COUNT

**88452 Characters**

PAGE COUNT

**100 Pages**

FILE SIZE

**1.0MB**

SUBMISSION DATE

**Jul 19, 2022 8:31 AM GMT+7**

REPORT DATE

**Jul 19, 2022 8:35 AM GMT+7**

● **12% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 11% Internet database
- Crossref database
- 8% Submitted Works database
- 4% Publications database
- Crossref Posted Content database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Cited material
- Quoted material
- Small Matches (Less than 10 words)

Summary