

LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN

1. *Dream*

- a. Apa visi Anda terhadap bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih”?
Apa tujuan Anda di masa yang akan datang?
- b. Apa mimpi Anda ketika memulai bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih”? Bagaimana cara Anda mewujudkan mimpi Anda tersebut? Apakah Anda memiliki kemampuan untuk mewujudkan impian Anda?
- c. Bagaimana pandangan Anda terhadap UMKM Ketempling “Raos Ih” saat ini dan masa yang akan datang? Berikan contohnya

2. *Decisiveness*

- a. Apakah Anda tidak menunda membuat keputusan? Mengapa Anda tidak menunda-nunda keputusan? Berikan contohnya
- b. Bagaimana Anda mampu membuat keputusan secara cepat dan tepat? Berikan contohnya
- c. Apakah Anda tegas dalam membuat keputusan? Apa yang membuat Anda tegas dalam membuat keputusan?

3. *Doers*

- a. Apakah Anda cepat menerapkan keputusan yang Anda buat? Jelaskan alasannya
- b. Apakah Anda selalu berusaha memenuhi janji pada pelanggan Anda? Mengapa Anda melakukannya? Berikan contohnya

4. *Determination*

- a. Bagaimana komitmen Anda terhadap bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih”? Jelaskan alasan Anda.
- b. Dalam berbisnis banyak tantangan yang Anda hadapi, apakah Anda pernah menyerah pada tantangan? Apa yang membuat Anda menyerah/tidak dalam menghadapi tantangan?

- c. Apakah Anda selalu mau penuh perhatian dan bertanggung jawab penuh pada bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih”? Mengapa demikian, jelaskan.

5. *Dedication*

- a. Apakah Anda mau untuk mengorbankan kepentingan keluarga untuk kepentingan usaha UMKM Ketempling “Raos Ih”? Mengapa demikian, jelaskan. Berikan contohnya
- b. Apakah Anda bekerja setiap hari tanpa libur? Mengapa Anda melakukan hal tersebut?

6. *Devotion*

- a. Apakah Anda mencintai bisnis yang Anda jalankan? Apa yang membuat Anda mencintai bisnis ini?
- b. Apakah Anda fokus dalam menjalankan bisnis ketempling ini? Mengapa Anda hanya fokus pada satu bidang ini saja?

7. *Details*

- a. Apakah Anda selalu memperhatikan setiap hal terkecil dalam proses bisnis? Mengapa Anda selalu memperhatikan hal terkecil itu? Berikan contohnya
- b. Apakah Anda selalu mampu mendetail dalam pekerjaan terutama administrasi dan persediaan bahan baku? Mengapa demikian? Berikan contoh mengenai hal tersebut

8. *Destiny*

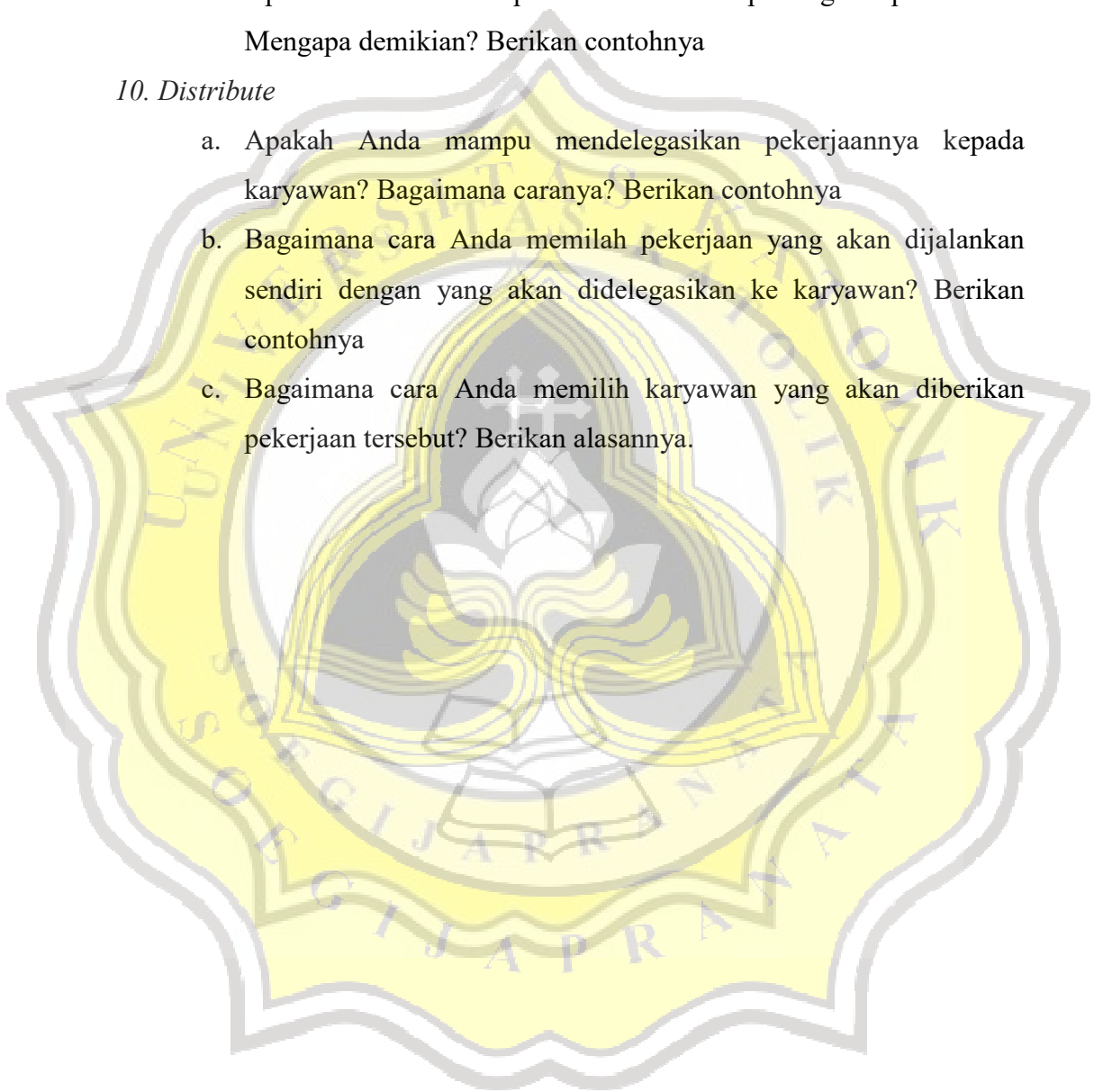
- a. Apakah Anda tergantung dengan orang lain atau tidak dalam bekerja? Jelaskan mengapa demikian dan berikan contohnya.
- b. Bagaimana Anda mengandalkan diri sendiri dalam menyelesaikan permasalahan? Jelaskan mengapa demikian
- c. Apakah Anda lebih suka menjalankan bisnis Anda sendiri sekecil apapun hasilnya? Mengapa demikian?

9. *Dollars*

- a. Apakah Anda merasa bahwa uang merupakan tolok ukur kesuksesan? Jika bukan hanya uang, apa motivasi lainnya? Bagaimana mengukurnya? Berikan contohnya
- b. Apakah Anda merasa proses bisnis lebih penting daripada hasil? Mengapa demikian? Berikan contohnya

10. *Distribute*

- a. Apakah Anda mampu mendelegasikan pekerjaannya kepada karyawan? Bagaimana caranya? Berikan contohnya
- b. Bagaimana cara Anda memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan yang akan didelegasikan ke karyawan? Berikan contohnya
- c. Bagaimana cara Anda memilih karyawan yang akan diberikan pekerjaan tersebut? Berikan alasannya.



HASIL WAWANCARA KONDISI UMKM KETEMPLING RAOS IH SAAT

INI

1. Berapa jumlah pengeluaran Anda dalam satu bulan?

Untuk pengeluaran satu bulan sekitar 2,5 juta sudah bersih termasuk bahan baku dan karyawan

2. Bagaimana rincian pengeluaran tersebut? Berapa pengeluaran untuk tenaga kerja?

Jumlah karyawan saat ini adalah 15 orang dengan upah Rp 35.000 per hari dan uang makan sebanyak Rp 10.000 per hari. Sehingga pengeluaran harian untuk karyawan adalah Rp 675.000.

3. Berapa pengeluaran untuk bahan baku dalam sehari?

Pengeluaran bahan baku dalam sehari jika produksi di bawah 70 kg adalah 1.625.000. Pendapatan dalam seharinya kalau itu adalah 1.728.000.

Pengeluaran bahan baku dalam sehari jika produksi sebanyak 70 kg adalah 2.210.000. Pendapatan dalam seharinya kalau itu adalah 2.310.000.

4. Berapa banyak produksi ketempling dalam satu hari? Berapa orang yang dibutuhkan untuk produksi?

Jika produksi di bawah 70 kg, kita butuhnya Cuma orang 10, jadi produksi bisa 50 kg. Caranya bahan baku singkong dibikin tepung dulu, sehari bisa 50 kg. Kalau untuk produksi 70 kg butuhnya 15 orang sehari.

5. Selain bahan baku singkong, ada bahan apa lagi untuk produksi?

Minyak. Untuk minyak pengeluaran kita adalah rata-rata 24 liter per hari, tapi kalau pas karyawan masuk semua, bisa sampe 36 liter. Jadi produksi 100 kg ketempling akan membutuhkan 100 liter minyak.

6. Berapa harga jual ketempling Anda?

Harga jual per kg adalah Rp 33.000 kalau ke toko lain, tapi harga jual langsung disini adalah Rp 36.000. Iya lebih mahal kalau tidak kan tidak ada yang ambil. Untuk kemasan 220 gram adalah Rp 10.000 sedangkan untuk kemasan 440 gram adalah Rp 20.000. Harga jual tersebut sudah termasuk stiker yang dibuat label.

7. Berapa omset penjualan Anda saat ini?

Omset saat ini per hari 2-3jt gara-gara Covid, padahal biasanya sampe 6jt-7jt. Untuk pendapatan setahun sebelum Covid bisa sampe 50 juta, kadang lebih. Penjualan per hari biasanya 50 kg. Jika sedang ramai bisa sampai 200 pack dalam sehari yang 440 gram, tapi jika sedang sepi kayak pandemi ini hanya 30-40 pack saja.

HASIL WAWANCARA

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
<i>Dream</i>	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki visi yang jelas	Saya sendiri sebagai pemilik memiliki visi yang jelas. Saya malah menambah usaha sampingan	pemilik memiliki visi yang nyata karena owner memikirkan usaha untuk jangka panjang	Pemilik mampu meningkatkan usaha ketempling dan terus tumbuh dengan bertambahnya jumlah karyawan	pemilik sendiri sanggup memberikan visinya karena usaha ini adalah usaha yang dirintis paling awal diantara usaha lainnya	Pemilik merasa bahwa ia telah merealisasikan visi yang dibuatnya hingga teruji dari pertumbuhan penjualan hingga penambahan karyawan
	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki kemampuan untuk mewujudkan impiannya	Saya punya keinginan untuk memberdayakan perempuan khususnya ibu ibu rumah tangga disekitar tempat tinggal saya	pemilik sendiri memang punya keinginan untuk membuka lapangan pekerjaan untuk ibu ibu rumah tangga	Pemilik sendiri mampu mewujudkan impiannya yaitu menjadi orang yang berguna bagi orang orang disekitar lingkungan nya	pemilik adalah orang yang baik itu tercemin dengan memberikan lapangan pekerjaan untuk ibu ibu rumah tangga khususnya	Pemilik sendiri memiliki impian untuk membantu ibu ibu rumah tangga untuk bisa bekerja guna memenuhi kebutuhan hidup
	Pandangan terhadap UMKM Ketempling “Raos Ih” di masa depan	Saya sendiri jujur membutuhkan tambahan modal agar usaha bisa semakin berkembang dengan membuka lain yang bisa mendukung	Saya sebagai karyawan produksi merasa usaha nya berkembang karena pemasarannya luas	Saya yakin makin dikenal di semakin diminati karena sudah terbukti terkirim hingga luar daerah	Karena dijual ke luar kota maka akan dapat berkembang di masa yang akan datang	Permintaan semakin tinggi karena banyak permintaan dari luar kota hingga keluar pulau
<i>Decisiveness</i>	Kemampuan pemilik membuat keputusan	Saya tidak menunda nunda dalam membuat	Pemilik membuat keputusan dengan	Keputusan yang dibuat	Pemilik membuat	Bu icih sendiri mampu membuat keputusan pasti

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
	yang pasti	keputusan karena punya pengaruh besar terhadap usaha saya	pasti	sebelumnya sifatnya pasti . biar perintah dari atasan sendiri kepada karyawan tidak salah tangkap	keputusan dengan pasti karena saya sebagai karyawan belum pernah melihat pemilik merubah keputusan yang dibuatnya	yang bisa diterima oleh karyawan
	Kemampuan membuat keputusan secara cepat dan tepat.	Saya sebagai pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat	Pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat	Pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat	Pemilik membuat keputusan dengan cepat dan tepat	Pemilik sendiri mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat.
	Ketegasan pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” dalam membuat keputusan	Saya selaku pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan karena sangat perlu agar karyawan dan pemilik bisa respect	Pemilik jelas tegas dalam membuat keputusan karena membuat karyawan bisa diatur	Pemilik tegas dalam membuat keputusan agar supplier tidak berbuat seenaknya.	Bu icih tegas dalam membuat keputusan dalam hal pengaturan karyawan karena kalau kurang disiplin bisa bikin usaha rugi	Pemilik tegas dalam membuat keputusan karena ingin lebih cepat dalam hal penjualan
<i>Doers</i>	Kecepatan penerapan keputusan	Saya sendiri sebagai pemilik sangat cepat dalam menerapkan keputusan karena	Ibu icih sendiri cepat dalam mengambil keputusan karena	Ibu icih sendiri menerapkan keputusan yang sudah dibuatnya	Pemilik ingin cepat menerapkan keputusan nya	Dengan cepatnya penerapan keputusan pemilik dapat menikmati hasilnya. Dan jika ada masalah selesai

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
		sayang kalau usaha yang udah dibangun sampai berhenti karena telambat dalam membuat keputusan	ingin masalah cepat selesai	karena pemilik ingin cepat mengetahui hasil yang nyata dari keputusannya	karrena ingin alur operasionalnya menjadi lebih cepat	dengan cepat
	Pemenuhan janji kepada konsumen	Saya sendiri selalu Menuhin janji ke pelanggan saya karena ada hubungan nya dengan reputasi	Pemilik mampu Menuhin janji ke konsumen agar bisa membeli kembali kepada bu icih	Karena pemilik ingin selalu memenuhi janji ke konsumen maka beli bahan baku yang cukup agar produksi bisa maksimal	Pemilik mampu memenuhi janji ke konsumen dengan pengemasan dengan cepat	Pemilik mampu memenuhi janji ke konsumen apalagi dari segi kuantitas karena kalau diatas kapasitas produksi pemilik juga jujur tidak mampu melayani
<i>Determination</i>	Komitmen total Pemilik UMKM Ketempling “Raos lh”	Saya berkomitmen terhadap usaha saya sendiri agar terus berjalan bagaimanapun kondisinya	Bu icih sangat berkomitmen sama usahanya	Sangat bekomitmen keliatan dari cara dia ngawasin khususnya bahan baku walaupun dia juga punya pekerjaan lain yang banyak	Pemilik punya komitmen dan mastiin kalau produknya yang ia kirim adalah produk yang terbaik	Pemilik berkomitmen dengan jaga hubungan baik sama pelanggan
	Pemilik UMKM Ketempling “Raos lh” pantang menyerah ketika dihadapkan pada tantangan	Tidak ada kamus meenyerah bagi saya seorang pemilik karena pengen ngasih contoh ke anak anak saya dan mertahanin karyawan yang selama ini ada dari awal merintis	Pemilik tidak menyerah karena ingin mengajarkan kepada anak anaknya dan sempat kehabisan modal sampai cari pinjaman kesana	Pemilik tidak menyerah dan dapat mempertahankan selain itu juga dia sampai ngejar distributor sama supplier	Pemilik pantang menyerah dalam mencapai apa yang di tuju nya karena kalau tidak menyerah pasti ada aja pintu kesempatan yang	Pemilik pantang menyerah karena pernah sempat di tolak oleh toko toko sampe 5 kali tapi gk menyerah begitu saja

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
			kemari		menghampiri	
	Penuh perhatian dan bertanggung jawab penuh pada bisnisnya	Saya selalu memberikan perhatian dan tanggung jawab dalam usaha ini karena usaha ini udah dirintis lama sekali dari tahun 2003	Pemilik sangat memperhatikan usahanya tidak pernah ditinggal karena usahanya udah dirintis dari nol	Pemilik juga perhatian terhadap karyawan seperti ngajak makan dan tanggung jawab sama kesalahan karyawan	Pemilik benar benar perhatian penuh sama usahanya karena ibarat anak yang di besarkan dari kecil dengan susah payah	Pemilik punya tanggung jawab penuh terhadap usahanya yang udah 20 tahun di pertahankan sampe sekarang dan pemilik juga berkomitmen untuk memberikan perhatian kaya dating ke tempat kerja tiap hari
<i>Dedication</i>	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mengorbankan kepentingan keluarga untuk kepentingan usaha	Saya sebagai pemilik berdedikasi saya sampe rela mengorbankan kepentingan keluarga saya sampe rumah tempat tinggal saya buat usaha jual motor anak buat nutup kegiatan operasional	Pemilik sendiri rela mengorbankan kepentingan keluarga demi kepentingan usaha sampai tidak pernah libur sampai mementingkan pekerjaan	Pemilik lebih menghabiskan waktu di tempat kerja daripada bertemu dengan anak anaknya	Pemilik mengorbankan kepentingan usahanya seperti berangkat pagi dan kadang kadang anak belum bangun dan seperti tidak ada waktu luang dengan anak	Pemilik mengorbankan kepentingan keluarga demi kepentingan usaha sampai ngorbanin waktu, harta nya sendiri
	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” bekerja setiap hari tanpa libur	Saya buka usaha setiap hari karena usaha ramai ketika akhir pekan atau hari hari besar	Pemilik buka setiap hari karena selalu ada pesanan	Pemilik merasa sayang kalau ngelewatin kesempatan pas libur	Pemilik buka usaha tanpa hari libur karena pemilik ngerasa pekerjaan bisa dilakukan setiap saat dan selalu ada pesanan dan ramai saat libur	Tempat usaha buka setiap hari karena selalu ada pesanan dari konsumen untuk dikirimkan terutama hari libur
<i>Devotion</i>	Pemilik UMKM	Saya sebagai pemilik	Pemilik menyukai	Pemilik menyukai	Pemilik	Pemilik menyukai bisnis

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
	Ketempling “Raos Ih” menyukai bisnis yang dijalankannya	mencintai usaha karena memberikan kenyamanan bagi saya sendiri terutama batin dan mencurahkan semua perhatian dalam bekerja saya merasa lebih hidup	bisnis yang dijalankan karena sudah digeluti 20 tahun lamanya dan sudah ngerasain sukanya	bisnis yang dijalankan karena sudah hobi saat muda	menyukai bisnis yang digelutinya dan jadi bagian kesenangan bagi pemilik agar bisa Menuhin keinginan konsumen	karena bisa bertemu dengan banyak orang dan bisa menambah teman juga.
	Fokus Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” dalam menjalankan bisnisnya	Saya selalu fokus dalam usaha ini meskipun saat pandemi ini harus meminjam bank dan bisa bertahan hingga saat ini.	Pemilik fokus menjalankan bisnisnya di satu bidang saja karena ingin fokus dan bisa jadi ahli dan bisa lebih enak dari pesaing	Pemilik fokus terhadap satu bidang usaha saja agar bisa jadi spesialis dan bisa bikin produk yang kualitasnya tinggi	Pemilik hanya fokus terhadap satu bidang usaha saja dan menjadi ahli di bidangnya agar produknya bisa lebih sempurna dan mudah dijual	Pemilik fokus di satu bidang saja karenanya, pemilik mampu menjelaskan produknya kepada pelanggan dan tau apa yang diinginkan konsumen
<i>Details</i>	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memperhatikan setiap hal terkecil dalam bisnisnya	Sayang selaku pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan khususnya dalam hal rasa dari produk itu sendiri dan memcicipi setiap sampel hingga menemukan hingga garam yang kurang 1 gram pun	Pemilik selalu fokus terhadap detail detail kecil dan tidak boleh menyimpang dari resep. Kalau ada kesalahan pemilik tahu karena sering dicoba.	Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan khususnya bahan baku bila ditemukan kurang segar dan selalu mengawasi bahan baku yang ada karena ada kaitannya dengan kualitas produk itu sendiri	Pemilik juga memperhatikan detail pekerjaan khususnya packing. Detail yang diperhatikan bila ada kemasan rusak bisa bikin melemem	Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan khususnya pesanan dan pentingnya penyampaian barang menuju pelanggan.
	Pemilik UMKM	Saya selalu mendetail	Pemilik selalu	Pemilik terperinci	Pemilik selalu	Pemilik terperinci dalam

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
	Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya	khususnya dalam hal administrasi dan bahan baku agar bisa berjalan dengan semestinya dan mencatat pengeluaran sekecil apapun	terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya khususnya saat produksi dan diawasi agar sesuai dengan SOP	dalam melaksanakan pekerjaannya karena tau dengan pasti jumlah persediaan yang ada dan kapan harus melakukann pembelian	terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya karena pemilik menganjurkan agar bisa taat terhadap prosedur sesuai standar.	melaksanakan pekerjaannya yaitu melakukan pengecekan terhadap jumlah pesanan, jumlah produk terjual dan retur yang sampai ke konsumen.
<i>Destiny</i>	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” tidak ingin bekerja bergantung pada orang lain	Saya tidak ingin bergantung pada orang lain bergantung pun Cuma sama penyedia bahan baku, karyawan yang memegang resep namun pengambilan keputusan tetap saya sebagai pemilik sendiri yang memutuskan	Pemilik bekerja bergantung kepada karyawan kalau tanpa karyawan usaha tidak akan berjalan	Pemilik masih bergantung sama supplier karena butuh bahan baku untuk produksi	Pemilik mampu mengerjakan sendiri tapi tetap saja butuh bantuan orang lain dalam hal produksi	Pemilik butuh karyawan untuk bekerja, memproduksi, membuat kemasan dan sebagainya dan itu tidak semua dapat kerjakan sendiri.
	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mengandalkan diri sendiri dalam menyelesaikan permasalahan	Saya sebagai pemilik mengandalkan diri sendiri dalam bekerja karena saya yang paling tahu kondisi usaha saya sendiri	Pemilik mengandalkan diri sendiri dalam menyelesaikan masalah seperti masalah keuangan hingga menjual kendaraan anaknya agar mampu membeli bahan baku penjualan	Pemilik selalu mengandalkan diri sendiri dalam bekerja padahal karyawannya ingin pemilik tahu mereka mampu memback up pekerjaannya	Pemilik melakukan beberapa pekerjaan sendiri karena sesuatu yang strategic misalnya keuangan	Pemilik dapat melakukan pekerjaan sendiri dengan ramainya pesanan pemilik akan kewalahan.

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya	Saya pemilik lebih suka menjalankan usahanya sendiri sekecil apapun hasilnya karena sudah terlalu cinta dan menggeluti usaha ini yang sudah di rintis dari tahun 2003 sehingga bukan cuman bisnis tapi bagian dari hobi dan kesenangan	Pemilik lebih suka menjalankna usahanya sekecil apapun hasilnya lebih senang menjadi bos usaha sendiri dibanding karyawan di perusahaan besar	Memiliki bisnis sendiri lebih bergengsi karena sudah dimulai dari awal hingga saat ini.	Pemilik lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri apapun hasilnya karena sudah jadi bagian habi dan kesenangannya	Pemilik merasa bahwa dirinya lebih senang usaha sendiri dibanding bekerja di tempat lain karena punya kebebasan dalam menentukan.
<i>Dollars</i>	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa proses bisnis lebih penting daripada hasil	Saya merasa hasil lebih penting daripada proses, karena kalau ada hasil proses bisnis dapat berjalan , jadi kalau ingin berbisnis harus mengeluarkan modal kemudian bayar tenaga kerja sehingga hasil lebih penting daripada proses.	Bagi saya seorang karyawan proses jauh lebih penting daripada hasil	Pemilik merasa proses yang tepat akan jadi jaminan hasil baik	Hasil juga suatu rangkaian dari proses yang baik juga dengan adanya hasil adalah bagian evaluasi dari proses sehingga dapat meningkatkna hasil di masa depan	Hasil lebih penting karena proses bisa lama tapi kalau hasil maka bisa jadi dorongan untuk pemilik sendiri.
	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa bahwa uang merupakan tolak ukur kesuksesan	Saya merasa tolak ukur kesuksesan adalah uang, jadi proses bisnis emang penting. Namun jika tidak menghasilkan dengan cukup maka akan	Uang adalah tolak ukur kesuksesan karena tujuan bisnis adalah uang.	Bagi pemilik uang sangat penting karena uang bisa mempertahankan usaha dan mengembangkan usaha.	Pemilik merasa bahwa uang sebagai tolak ukur kesuksesan karena dengan uang yang didapatkan	Pemilik merasa bahwa uang adalah tolak ukur kesuksesan sebab dengan adanya uang dapat mempertahankan karyawan yang bekerja dan mempertahankan bisnisnya.

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
		percuma karena membeli bahan baku butuh uang.			selama berbisnis akan mendapat kehidupan seperti sekarang	
<i>Distribute</i>	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mampu mendelegasikan pekerjaannya kepada karyawan	Saya sendiri mulai mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan saya terutama pembelian bahan baku karena saya sendiri sibuk dan saya fokus di pengemasan sementara yang lain sudah ada yang handle	Pemilik mampu mendelegasikan pekerjaannya dalam hal produksi kepada karyawan terlihat dari karyawan yang bisa memegang kepercayaan dalam menjaga resep dan memproduksi sesuai dengan yang diinginkan pemilik	Pemilik mampu mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan karena bisa dipercaya membelikan bahan baku ke supplier dengan diarahkan sesuai dengan jumlah yang diperlukan	Pemilik mampu mendelegasikan pekerjaannya dalam hal pengemasan dan diberi kepercayaan untuk mengoperasikan mesin sehingga proses dapat dipercayakan kepada karyawan	Pemilik mampu mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan dengan memerintah karyawan melakukan pendekatan secara langsung kepada konsumen
	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan yang akan didelegasikan ke karyawan	Saya sendiri memilah pekerjaan mana yang bisa saya jalankan sendiri mana yang harus didelegasikan kepada karyawan dengan menghitung waktu yang tersita. Karena apa? Karena dengan memerintah karyawan untuk	Pemilik memilah pekerjaan yang bisa dikerjakan sendiri seperti pembukuan dan administrasi	Pekerjaan yang dilakukan pemilik dapat dipilah berdasarkan tingkat kesulitan yang ada agar memudahkan karyawan dalam bekerja	Pemilik memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri yang dianggap penting seperti administrasi serta pembukuan seperti didelegasikan kepada karyawan	Pemilik memilah pekerjaan yang dijalankan sendiri dengan mengkosultasikan dengan karyawan yang akan diutus pemilik untuk menjalankan nya untuk mengetahui apa ia sanggup atau tidak

Dimensi	Indikator	Jawaban Responden Penelitian				
		Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales
		melaksanakannya maka saya bisa menghemat waktu dan dapat fokus terdapat produksi sehingga tidak cacat produksi.			bagian pengemasan	
	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilih karyawan yang akan diberikan pekerjaan tersebut	Saya memilih karyawan yang dirasa kompeten. Waktu karyawan belum sebanyak sekarang, tidak bisa memilih jadi hanya seorang saja kemudian saya ajarkan mana bahan baku yang baik dan layak digunakan harga yang di beli berapa dan sejalan dengan saat lebih tau mengenai pekerjaan yang dilakukan dan yang tidak perlu di instruksi dari saya.	Pemilik memilih karyawan yang akan di berikan pekerjaan tersebut dari segi pengalaman dan kemampuan di bagian produksi dari awal usaha dirintis	Pemilik memilih karyawan yang akan diberikan pekerjaan yang dirasa mampu dikerjakan.	Pemilik memilih karyawan yang akan diberikan sesuai dengan keahliannya seperti pengemasan yang harus mampu mengoperasikan mesin	Pemilik memilih karyawan yang diberikan dengan mengetahui batas kemampuan dan mencoba mengevaluasi selama beberapa waktu sebelum diberikan kepercayaan tersebut

DOKUMENTASI





● **13% Overall Similarity**

Top sources found in the following databases:

- 12% Internet database
- 4% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 8% Submitted Works database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.



1	repository.unika.ac.id	5%
2	pengusahamudaIndonesia.com	1%
3	lidy1207.blogspot.com	<1%
4	repositori.usu.ac.id	<1%
5	123dok.com	<1%
6	coursehero.com	<1%
7	es.slideshare.net	<1%
8	vdocuments.site	<1%

Sources overview