

KUESIONER PENELITIAN (PEMILIK)

IDENTITAS RESPONDEN

- Nama :
 Usia :
 Jenis Kelamin :
 a. Laki-laki
 b. Perempuan

PERTANYAAN KUESIONER

PETUNJUK PENGISIAN:

Mohon kesediaan Anda untuk memberikan tanda (V) atau (X) sesuai dengan pilihan Anda masing-masing.

Terima Kasih.

Keterangan:

- SS : Sangat Setuju
 S : Setuju
 N : Netral
 TS : Tidak Setuju
 STS : Sangat Tidak Setuju

Able to motivate:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Saya dapat memacu semangat kerja karyawan saya untuk kinerja maksimal misalnya memberikan bonus, tunjangan kepada karyawan yang giat dan rajin dalam melakukan pekerjaan | | | | | |
| | Bagaimana upaya atau caranya ? | | | | | |
| 2. | Saya dapat mengarahkan karyawan saya untuk bekerja dengan tepat, memberikan arahan dalam melayani pelanggan dengan | | | | | |

| | | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|--|
| | ramah yang akan beli di MAJU SPORT | | | | | |
| | Bagaimana upaya atau caranya ? | | | | | |

Visionary:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|---|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Saya memiliki gambaran usaha di masa depan, yaitu dengan mampu mengembangkan usaha MAJU SPORT dari toko eceran menjadi distributor alat olah raga | | | | | |
| | Apa visi dan misinya? | | | | | |
| 2. | Saya mampu menceritakan pada teman atau rekan kerja saya tentang usaha yang saya geluti saat ini | | | | | |
| | Kepada siapa dan pada waktu kapan? | | | | | |
| 3. | Saya mampu mengkomunikasikan harapan bisnis saya kepada rekan kerja atau suplier, konsumen dan karyawan dengan cara mengobrol | | | | | |
| | Bagaimana caranya? | | | | | |
| 4. | Saya mampu meyakinkan rekan kerja, konsumen, supplier tentang prospek bisnis saya seperti membuka anak cabang | | | | | |
| | Bagaimana cara Anda meyakinkan? | | | | | |

Proactive:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|---|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Saya dapat memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi, seperti adanya peluang untuk membuka usaha baru yang sedang trend | | | | | |
| | Sebutkan contohnya dan bagaimana respon anda?..... | | | | | |
| 2. | Saya dapat melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan MAJU SPORT dengan mengikuti trend dan model | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| | pada peralatan olah raga | | | | | |
| | Bagaimana caranya? | | | | | |
| 3. | Saya dapat mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya misalnya berjualan lebih komersil, promosi lebih menarik | | | | | |
| | Bagaimana caranya? | | | | | |

Innovativeness:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|---|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Saya aktif mencari ide baru untuk mengembangkan bisnis Maju Sport | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 2. | Saya mengajak karyawan berpikir untuk menemukan bisnis baru dengan cara diskusi/ <i>sharing</i> | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 3. | Saya berusaha mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru bagi MAJU SPORT | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |

Risk Taking:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|---|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Saya bersedia menanggung kemungkinan kerugian keuangan dalam bekerja misalnya dengan mengganti raket yang patah akibat disetar oleh Maju Sport | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 2. | Saya bersedia menanggung kemungkinan kerugian dalam aspek sosial kehidupan, misalnya memberikan sumbangan donasi untuk kegiatan sosial, ikut menghadiri kegiatan sosial | | | | | |

| | | | | | | |
|--|----------------------------|--|--|--|--|--|
| | Berikan contohnya | | | | | |
|--|----------------------------|--|--|--|--|--|

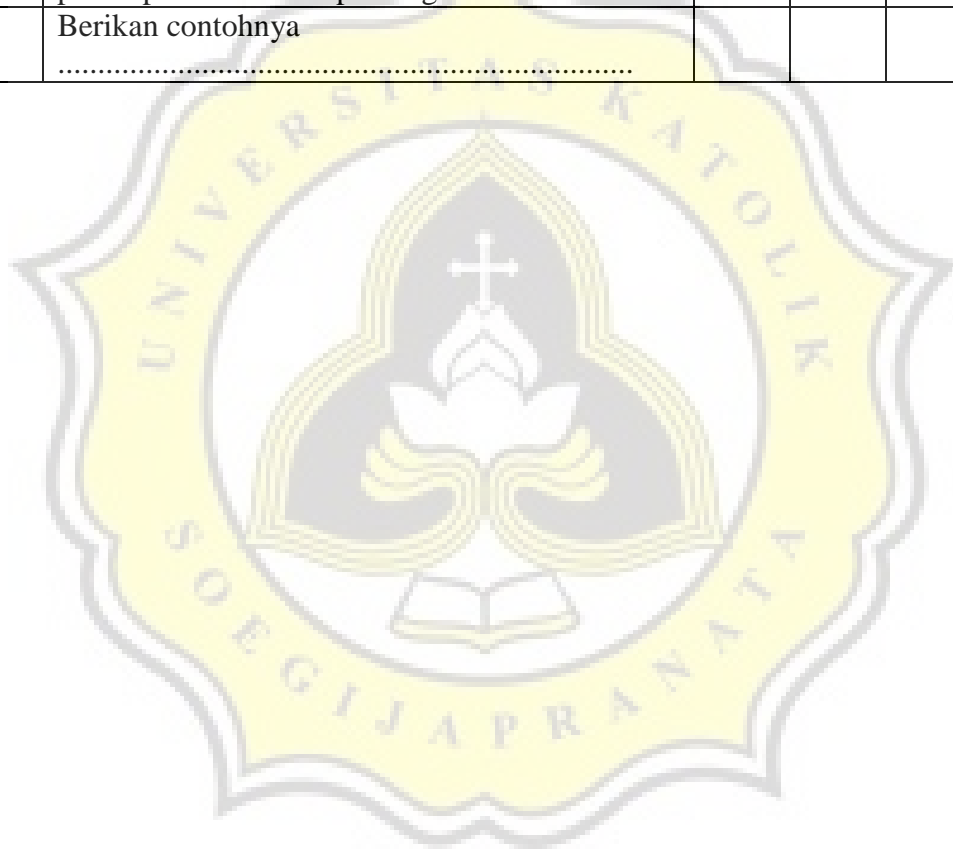
Achievement oriented:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|---|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Saya memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis yang saya geluti dengan menggali pengetahuan tentang atlet dan alat olah raga yang sedang dicari konsumen | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 2. | Saya mampu mendelegasikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi proses penjualan pada MAJU SPORT | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 3. | Saya mau untuk mengawasi proses bisnis dari hulu-hilir (dari supplier kepada konsumen) | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 4. | Saya mau mengganti rencana yang telah direncanakan apabila ada masukan yang lebih baik misalnya rencana awal ada hambatan maka membuat rencana baru | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 5. | Saya dapat mencapai tujuan dengan lebih maju misalnya berkembang menjadi distributor | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |

Persistent:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Saya memiliki daya tahan terhadap tekanan pekerjaan, adanya persaingan dari toko yang sama | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 2. | Saya bertindak konkrit saat ada hambatan yang | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| | timbul, misalnya jika ada saingan baru maka harus lebih gencar promosi | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 3. | Saya gigih bertindak dalam mengatasi hambatan misalnya banyak barang tidak laku maka harus lebih kreatif dalam pemasarannya | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 4. | Saya terus bertahan pada pekerjaan meski penuh tantangan misalnya sedang sepi maka harus pintar-pintar mencari peluang baru | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |



KUESIONER PENELITIAN (KARYAWAN)

IDENTITAS RESPONDEN

- Nama :
 Usia :
 Lama bekerja :
 Jenis Kelamin :
 a. Laki-laki
 b. Perempuan

PERTANYAAN KUESIONER

PETUNJUK PENGISIAN:

Mohon kesediaan Anda untuk memberikan tanda (V) atau (X) sesuai dengan pilihan Anda masing-masing.

Terima Kasih.

Keterangan:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Able to motivate:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Atasan saya dapat memacu semangat kerja saya untuk kinerja maksimal misalnya memberikan bonus, tunjangan kepada karyawan yang giat dan rajin dalam melakukan pekerjaan | | | | | |
| | Bagaimana upaya atau caranya ? | | | | | |
| 2. | Atasan saya dapat mengarahkan saya untuk bekerja dengan tepat, misalnya memberikan | | | | | |

| | | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|--|
| | arahan dalam melayani pelanggan dengan ramah yang akan beli di MAJU SPORT | | | | | |
| | Bagaimana upaya atau caranya ? | | | | | |

Visionary:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Atasan saya memiliki gambaran usaha di masa depan, yaitu dengan mampu mengembangkan usaha MAJU SPORT dari toko eceran menjadi distributor alat olah raga | | | | | |
| | Apa visi dan misinya? | | | | | |
| 2. | Atasan saya mampu menceritakan pada teman atau rekan kerjanya tentang usaha yang digelutinya saat ini | | | | | |
| | Kepada siapa dan pada waktu kapan? | | | | | |
| 3. | Atasan saya mampu mengkomunikasikan harapan bisnis saya kepada rekan kerja atau supplier, konsumen dan karyawan dengan cara mengobrol | | | | | |
| | Bagaimana caranya? | | | | | |
| 4. | Atasan saya mampu meyakinkan rekan kerja, konsumen, supplier tentang prospek bisnisnya, seperti membuka anak cabang | | | | | |
| | Bagaimana caranya meyakinkan? | | | | | |

Proactive:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Atasan saya dapat memberikan respon positif terhadap peristiwa yang terjadi, seperti adanya peluang untuk membuka usaha baru yang sedang trend | | | | | |
| | Sebutkan contohnya dan bagaimana respon anda?..... | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 2. | Atasan saya dapat melihat dan membaca peluang yang terjadi di pasar untuk mengembangkan MAJU SPORT dengan mengikuti trend dan model pada peralatan olah raga | | | | | |
| | Bagaimana caranya? | | | | | |
| 3. | Atasan saya dapat mendorong karyawan untuk kreatif dalam menjalankan pekerjaannya misalnya berjualan lebih komersil, promosi lebih menarik | | | | | |
| | Bagaimana caranya? | | | | | |

Innovativeness:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Atasan saya aktif mencari ide baru untuk mengembangkan bisnis Maju Sport | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 2. | Atasan saya mengajak karyawan berpikir untuk menemukan bisnis baru dengan cara diskusi/ <i>sharing</i> | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 3. | Atasan saya berusaha mendorong karyawan untuk kreatif dalam menciptakan bisnis baru bagi MAJU SPORT | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |

Risk Taking:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|---|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Atasan saya bersedia menanggung kemungkinan kerugian keuangan dalam bekerja misalnya dengan mengganti raket yang patah akibat disetar oleh Maju Sport | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 2. | Atasan saya bersedia menanggung kemungkinan kerugian dalam aspek sosial kehidupan, misalnya memberikan sumbangan donasi untuk kegiatan sosial, ikut menghadiri kegiatan sosial | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |

Achievement oriented:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Atasan saya memberikan perhatian yang lebih dalam bisnis ini dengan menggali pengetahuan tentang atlet dan alat olah raga yang sedang dicari konsumen | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 2. | Atasan saya mampu mendelegasikan tugas dengan baik sekaligus mengawasi proses penjualan pada MAJU SPORT | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 3. | Atasan saya mau untuk mengawasi proses bisnis dari hulu- hilir (dari supplier kepada konsumen) | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 4. | Atasan saya mau mengganti rencana yang telah direncanakan apabila ada masukan yang lebih baik misalnya rencana awal ada hambatan maka membuat rencana baru | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 5. | Atasan saya dapat mencapai tujuan dengan baik misalnya berkembang menjadi distributor | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |

Persistent:

| No. | Keterangan | Jawaban | | | | |
|-----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Atasan saya memiliki daya tahan terhadap tekanan pekerjaan, adanya persaingan dari toko yang sama | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 2. | Atasan saya bertindak konkrit saat ada hambatan yang timbul, misalnya jika ada saingan baru maka harus lebih gencar promosi | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 3. | Atasan saya gigih bertindak dalam mengatasi hambatan misalnya banyak barang tidak laku maka harus lebih kreatif dalam pemasarannya | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |
| 4. | Atasan saya terus bertahan pada pekerjaan meski penuh tantangan misalnya sedang sepi maka harus pintar-pintar mencari peluang baru | | | | | |
| | Berikan contohnya | | | | | |

**SEKIAN DAN TERIMA KASIH ATAS
PARTISIPASINYA....**