

Daftar Pertanyaan Wawancara kepada Pemilik Toko Bambino :

1. Apa yang membuat bapak tertarik untuk membuka toko perlengkapan bayi ?
2. Kapan dan di mana Toko Bambino pertama didirikan ?
3. Apakah Toko Bambino didirikan oleh bapak sendiri atau dari bisnis keluarga ?
4. Hal apa yang Bapak lakukan untuk membuat Toko Bambino ada sampai sekarang meskipun sekarang ini toko perlengkapan bayi di Semarang sudah sangat banyak ?
5. Untuk barang-barang yang ada di Toko Bambino, Apakah bapak memproduksi sendiri atau membeli barang dari sales ?
6. Apa bapak pernah membeli semua stok barang yang ada sehingga hanya toko bambino saja yang memiliki barang tersebut ?
7. Bagaimanakah cara bapak mengatasi karyawan yang kurang termotivasi dalam bekerja atau kurang pandai dalam melayani konsumen ?
8. Jika pada saat rapat, terdapat karyawan yang memberikan saran dan kritik kepada bapak, Bagaimana sikap bapak dalam mengatasi saran dan kritik dari karyawan ?
9. Apa yang menjadi keinginan bapak untuk membuat Toko Bambino menjadi lebih maju dan berkembang ?

Hasil wawancara dengan Pemilik Toko Perengkapan Bayi Bambino

1. Berdasarkan pemantauan, yang mana pada waktu itu saya memiliki seorang bayi dan mendapatkan banyak kado dari saudara-saudara. Dengan pemantauan itu saya juga dapat melihat pangsa pasar untuk keperluan bayi yang masih sangat besar. Sehingga dari sanalah saya merasa optimis untuk membuka toko perlengkapan bayi yang pada saat itu toko khusus perlengkapan bayi dapat dikatakan masih sangat jarang.
2. Pada masa itu di rumah saya yaitu di Jl. MT. HARYONO 363 Semarang. Toko Bambino pertama kali berdiri pada tahun 1980 ketika saya memiliki seorang anak laki-laki.
3. Toko Bambino bukanlah bisnis keluarga, saya bersama dengan istri yang mendirikan Toko Bambino.
4. Persaingan semakin tahun akan semakin ketat tetapi Toko Bambino harus mempunyai sisi eksklusif dari kelengkapan produk-produk yang akan di jual di Toko Bambino sehingga toko perlengkapan bayi lain tidak memiliki produk tersebut. Selain itu Toko Bambino juga mengutamakan masalah harga, sehingga Toko Bambino dapat memberikan harga-harga yang dapat dikatakan relatif lebih murah dibandingkan harga pada toko perlengkapan bayi yang lain.

5. Barang-barang yang di jual pada Toko Bambino ada sebagian yang di produksi sendiri dan ada sebagian produk seperti dot, kereta bayi yang di beli dari sales-sales yang datang ke toko atau membeli barang-barang ke Jakarta bahkan sampai ke luar negeri. Disamping itu toko bambino sekarang ini sudah menjadi distributor untuk toko-toko kecil khususnya di wilayah jawa tengah sehingga harga di toko bambino akan relatif lebih murah dibanding toko perlengkapan bayi lain.
6. Toko Bambino sering untuk membeli semua stok barang yang ada sehingga hanya Toko Bambino yang memiliki barang tersebut. Berdasarkan *feeling* dan pengalaman saya yang sudah lebih dari 25 tahun, beliau dapat mengetahui barang-barang mana yang akan di minati oleh konsumen sehingga setiap barang yang di beli dan di jual di Toko Bambino banyak di minati oleh konsumen.
7. Pada saat akan masuk para karyawan khususnya pramuniaga harus diberikan training supaya karyawan dapat mengetahui etika saat melayani konsumen dan dapat menguasai produk-produk yang ada di Toko Bambino. Salah satu cara lain yaitu dengan memberikan motivasi kepada karyawan berupa bonus dari penjualan masing-masing karyawan yang tiap bulan akan di berikan penilaian, Jika semakin karyawan semakin rajin dalam melayani konsumen maka bonus yang di dapat juga akan semakin banyak tetapi sebaliknya jika

karyawan malas-malasan saat melayani konsumen maka karyawan tersebut akan mendapatkan bonus yang sedikit bahkan ada yang tidak mendapatkan bonus.

8. Jika pada saat rapat ada karyawan yang memberikan saran dan kritik maka dengan senang hati akan mendengarkan saran dan kritik tersebut. Karena dengan saran yang diberikan karyawan akan membuat Toko Bambino mengetahui kekurangan dari Toko Bambino dan dari saran dan kritik para karyawan akan membuat Toko Bambino semakin maju dan berkembang. Jika memang saran dan kritik dari para karyawan membuat toko akan lebih maju dan berkembang maka saran dan kritik tersebut akan diterima dan dipakai demi kemajuan Toko Bambino.
9. Yang pertama Toko Bambino harus memiliki dan menjaga kelengkapan produk, oleh sebab itu sekarang Toko Bambino tidak hanya menjual barang-barang kebutuhan bayi tetapi juga menjual barang-barang untuk ibu bayi dari sebelum melahirkan sampai setelah melahirkan. Selain itu Toko Bambino juga harus menjaga kebersihan dan keindahan toko dengan cara melakukan renovasi toko sehingga konsumen akan merasa nyaman saat berbelanja di Toko Bambino dan akan kembali membeli barang ke Toko Bambino saat mencari kebutuhan bayi dan ibu bayi. Disamping itu Toko Bambino ingin membuka cabang ke Solo atau Yogyakarta tetapi sampai sekarang masih belum terealisasikan.

Daftar Pertanyaan Untuk Karyawan :

1. Sudah berapa lama anda bekerja di Toko Bambino ?
2. Bagaimana keadaan lingkungan kerja anda ? Baik dari teman-teman maupun dari Atasan anda ?
3. Jika ada karyawan yang kurang pintar dalam melayani konsumen dan kurang menguasai suatu produk, Apa yang dilakukan atasan anda terhadap karyawan tersebut ?
4. Jika ada barang-barang yang tidak habis terjual, Apa yang dilakukan oleh atasan anda agar barang-barang tersebut dapat habis terjual ?
5. Bagaimana sikap atasan dalam menanggapi kritik dan saran dari para karyawan pada saat rapat ?
6. Apakah atasan anda berani untuk membeli semua stok barang yang ada, sehingga toko perlengkapan bayi lain tidak memiliki barang tersebut ?
7. Apakah barang-barang yang ada di Toko Bambino hanya membeli dari sales atau memproduksi sendiri ?
8. Jika ada barang yang belum pernah di jual di Toko Bambino, Apakah atasan anda berani untuk order barang tersebut ?

Hasil wawancara dengan karyawan Toko Bambino

1. Saya bekerja di Toko Bambino ± sudah 15 tahun.
2. Keadaan lingkungan tempat saya bekerja nyaman, teman teman saya juga sangat baik dan saling bekerja sama dan tidak saling menjatuhkan satu sama lain. Meskipun antara karyawan ingin mendapatkan komisi yang lebih banyak tetapi mereka tidak saling menjatuhkan. Komisi yang di dapat berbeda-beda, semakin rajin dalam melayani konsumen maka komisi yang di dapat akan semakin banyak. Tetapi jika ada barang yang hilang di Toko Bambino maka karyawan yang harus mengganti barang tersebut dengan cara memotong komisi dari hasil penjualan masing-masing karyawan.
3. Atasan akan memanggil karyawan tersebut dan akan memberikan pengarahan. Tetapi jika karyawan tersebut masih terus melakukan kesalahan maka atasan akan memberikan peringatan atau sanksi kepada karyawan tersebut.
4. Pada saat akhir tahun atau hari-hari besar seperti natal, lebaran, dll pasti akan diadakan promo-promo atau diskon sehingga barang-barang yang belum laku terjual akan laku terjual. Tetapi barang-barang yang ada di toko tidak mungkin habis terjual meskipun sudah di berikan diskon maka atasan akan menyumbangkan barang-barang tersebut ke panti asuhan.

5. Jika dalam rapat ada karyawan yang memberikan kritik dan saran, atasan tidak mudah untuk menerima kritik dan saran tersebut. Beliau terlebih dahulu akan menanyakan kepada karyawan-karyawan lain, jika saran dan kritik tersebut dapat membuat Toko Bambino semakin maju dan berkembang maka atasan akan menerima dan menggunakan kritik dan saran tersebut dengan senang hati.
6. Atasan saya berani untuk membeli semua barang terlebih lagi pada saat harga barang akan naik, maka atasan akan membeli semua barang dan menjual barang tersebut dengan harga lama sehingga Toko Bambino masih memiliki barang tersebut dan toko perlengkapan bayi lain sudah tidak memiliki barang tersebut.
7. Barang-barang yang ada di Toko Bambino sebagian di produksi sendiri seperti baju, celana, popok, dll dan sebagian lagi ada yang membeli dari sales. Terkadang atasan saya juga membeli barang-barang yang akan di jual lagi ke Jakarta bahkan sampai ke Luar Negeri.
8. Atasan saya juga berani untuk membeli barang baru yang belum pernah di jual di Toko Bambino tetapi pada kenyatannya barang tersebut juga laku di pasaran bahkan ada konsumen yang ingin membeli lagi barang tersebut di Toko Bambino tetapi sudah habis dan mencari barang tersebut di toko lain tetapi di toko lain juga tidak ada barang tersebut karena hanya Toko Bambino yang memiliki barang tersebut.

Daftar Pertanyaan untuk Rekan Bisnis :

1. Apakah anda sebagai rekan bisnis dari Pemilik Bambino, sudah mengenal beliau sejak lama ?
2. Apakah anda sebagai rekan bisnis, Anda memiliki bisnis yang sama dengan beliau ?
3. Menurut anda beliau, adalah orang yang seperti apa dalam lingkungan bisnis ?
4. Apa yang menjadi kelebihan dan kekurangan dari beliau saat berbisnis dengan anda ?
5. Bagaimanakah sikap beliau dalam mengatasi karyawan yang kurang pandai dalam melayani konsumen ?
6. Selain dalam lingkungan bisnis, Hal apa lagi yang dapat anda ketahui dari beliau ?
7. Apa yang menjadi cita-cita beliau untuk memajukan Toko Bambino ?

Hasil wawancara dengan Rekan Bisnis Pemilik Toko Bambino

1. Saya sebagai rekan bisnis sudah mengenal beliau diatas 15 tahun
2. Ya, saya sebagai supplier perlengkapan bayi seperti popok, baju, gurita, dll
3. Beliau seorang yang berwibawa karena beliau dapat memimpin karyawan-karyawannya dengan baik. Selain itu beliau adalah orang yang ulet, pekerja keras karena pada waktu itu mengenal beliau semenjak Toko Bambino

masih kecil sampai sekarang ini Toko Bambino sudah besar selain itu dahulu Bambino hanya toko eceran tetapi sekarang ini Toko Bambino sudah menjadi distributor. Beliau juga sebagai orang yang optimis karena beliau selalu mengusahan barang yang di beli harus habis terjual. Beliau juga orang yang pandai bergaul sehingga banyak supplier-supplier yang senang berbisnis dengan beliau.

4. Kelebihan berbisnis dengan beliau, beliau adalah orang yang mudah untuk diminta order dan beliau tidak pernah telat dalam membayar. Sedangkan kesulitan berbisnis dengan beliau, sekarang ini toko bambino sudah semakin besar oleh sebab itu untuk menemui beliau sekarang lebih sulit.
5. Pada waktu di Toko Bambino, ada karyawan yang malas-malasan saat bekerja. Beliau tidak langsung memarahi karyawan tersebut tetapi karyawan itu dipanggil ke dalam dan diberi pengarahan.
6. Beliau bukanlah orang yang tertutup, beliau juga tidak mudah terpengaruh oleh supplier-supplier lain yang saling menjatuhkan. Selain itu beliau juga memiliki jiwa sosial yang tinggi karena jika ada barang di toko yang tidak habis terjual tidak hanya baju, celana, popok, gurita tetapi kereta bayi, baby walker, mainan-mainan bayi pun akan disumbangkan ke panti asuhan.
7. Pernah terucap keinginannya untuk membuka cabang di kota lain meskipun sampai sekarang ini belum terealisasikan keinginannya.

KUESIONER UNTUK REKAN BISNIS PENGUSAHA BAMBINO

Kuesioner ini dibuat untuk mengetahui apakah pemilik bambino memiliki karakteristik Geoffrey Meredith yang dapat dikatakan sampai sekarang pemilik bambino sebagai salah seorang wirausahawan yang sukses. Kuesioner ini dibuat sebagai kuesioner penelitian skripsi.

Nama :

Pekerjaan :

Petunjuk :

Berikanlah tanda centang (✓) pada salah satu kolom jawaban yang telah disediakan. Jawablah sesuai dengan keadaan atau kondisi anda yang sebenarnya.

Keterangan :

SS = Sangat Setuju

S = Setuju ;

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

KARAKTERISTIK GEOFFREY G. MEREDITH

1. Percaya Diri

| Pertanyaan | SS | S | TS | STS |
|---|----|---|----|-----|
| 1. Beliau selalu merasa yakin dalam order barang baru yang belum pernah dijual pada toko bambino. | | | | |
| 2. Beliau selalu optimis dalam menjual barang yang sudah beliau beli. | | | | |
| 3. Beliau selalu menangani semua resiko sendiri tanpa melibatkan keluarga dan karyawan. | | | | |
| 4. Beliau memiliki kemandirian dalam membangun toko bambino sampai seperti sekarang ini. | | | | |

2. Berorientasikan Tugas dan Hasil

| Pertanyaan | SS | S | TS | STS |
|--|----|---|----|-----|
| 1. Beliau selalu ingin hasil kerja karyawannya sesuai dengan aturan-aturan yang telah beliau terapkan. | | | | |
| 2. Beliau selalu memikirkan untuk memperoleh laba yang besar. | | | | |
| 3. Beliau selalu memiliki tekad yang kuat, tekun dan bekerja keras untuk membuat toko bambino semakin maju dan berkembang. | | | | |
| 4. Beliau selalu memiliki ide-ide baru untuk membuat toko bambino berbeda dengan toko perlengkapan bayi yang lain. | | | | |
| 5. Beliau adalah seseorang yang enerjik dalam melaksanakan aktivitas kerjanya. | | | | |

3. Pengambil Resiko

| Pertanyaan | SS | S | TS | STS |
|---|----|---|----|-----|
| 1. Beliau selalu berani untuk membeli semua stok barang yang ada. | | | | |
| 2. Beliau berani untuk membeli barang baru yang belum pernah di jual di toko bambino. | | | | |
| 3. Beliau selalu menyukai tantangan yang dapat membuat toko semakin berkembang. | | | | |
| 4. Beliau selalu bertanggung jawab terhadap resiko yang telah beliau ambil. | | | | |

4. Berorientasi ke masa depan

| Pertanyaan | SS | S | TS | STS |
|---|----|---|----|-----|
| 1. Beliau selalu berpikir ke depan untuk membuat toko bambino semakin maju. | | | | |
| 2. Beliau berpikiran untuk membuka cabang ke luar kota. | | | | |
| 3. Beliau selalu menjaga kelengkapan produk-produk yang ada di toko bambino. | | | | |
| 4. Beliau selalu ingin menjaga keindahan dan kenyamanan toko bambino dengan melakukan renovasi. | | | | |

KUESIONER UNTUK KARYAWAN TOKO BAMBINO

Kuesioner ini dibuat untuk mengetahui apakah pemilik bambino memiliki karakteristik Geoffrey Meredith yang dapat dikatakan sampai sekarang pemilik bambino sebagai salah seorang wirausahawan yang sukses. Kuesioner ini dibuat sebagai kuesioner penelitian skripsi.

Nama :

Jabatan :

Petunjuk :

Berikanlah tanda centang (✓) pada salah satu kolom jawaban yang telah disediakan.

Jawablah sesuai dengan keadaan atau kondisi anda yang sebenarnya.

Keterangan :

SS = Sangat Setuju S = Setuju TS = Tidak Setuju STS = Sangat Tidak Setuju

KARAKTERISTIK GEOFFREY G. MEREDITH

1. Berorientasikan Tugas dan Hasil

| Pertanyaan | SS | S | TS | STS |
|--|----|---|----|-----|
| 1. Atasan saya selalu ingin hasil kerja karyawannya sesuai dengan aturan-aturan yang telah beliau terapkan. | | | | |
| 2. Atasan saya selalu memikirkan untuk memperoleh laba yang besar. | | | | |
| 3. Atasan saya selalu memiliki tekad yang kuat dan bekerja keras untuk membuat toko bambino semakin maju dan berkembang. | | | | |
| 4. Atasan saya selalu memiliki ide-ide untuk membuat toko bambino berbeda dengan toko perlengkapan bayi yang lain. | | | | |
| 5. Atasab saya adalah seseorang yang enerjik dalam melaksanakan aktivitas kerjanya. | | | | |

2. Pengambil Resiko

| Pertanyaan | SS | S | TS | STS |
|--|----|---|----|-----|
| 1. Atasan saya berani untuk membeli semua stok barang yang ada. | | | | |
| 2. Atasan saya berani untuk membeli barang baru yang belum pernah di jual di toko bambino. | | | | |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| 3. Atasan saya selalu menyukai tantangan yang dapat membuat toko bambino semakin maju dan berkembang. | | | | |
| 4. Atasan saya selalu bertanggung jawab terhadap resiko yang telah beliau ambil. | | | | |
| 5. Atasan saya dapat memanfaatkan peluang bisnis yang ada sehingga dapat membuat toko bambino memiliki produk yang lengkap. (Baik produk untuk bayi maupun untuk ibu bayi) | | | | |

3. Kepemimpinan

| Pertanyaan | SS | S | TS | STS |
|--|----|---|----|-----|
| 1. Atasan saya dapat memimpin karyawan dengan baik dan tegas sesuai dengan aturan-aturan yang telah beliau buat. | | | | |
| 2. Atasan saya selalu memberikan pengarahan kepada karyawan yang kurang pandai dalam melayani konsumen | | | | |
| 3. Atasan saya memiliki banyak rekan bisnis. | | | | |
| 4. Atasan saya mau menerima saran dan kritik dari para karyawan untuk membuat toko bambino semakin berkembang. (Atasan saya selalu melibatkan karyawan dalam mengambil keputusan). | | | | |
| 5. Atasan saya selalu ingin menjadi pelopor yang dapat membuat toko bambino berbeda dengan toko perlengkapan bayi yang lain | | | | |

4. Keorisinilan

| Pertanyaan | SS | S | TS | STS |
|--|----|---|----|-----|
| 1. Atasan saya memiliki kreativitas yang tinggi untuk membuat toko bambino semakin maju dan berkembang. | | | | |
| 2. Sebagian Barang-barang yang dijual di toko bambino hasil produksi toko bambino sendiri | | | | |
| 3. Atasan saya selalu memberikan ide-ide baru yang membuat toko bambino berbeda dengan toko perlengkapan bayi yang lain. | | | | |
| 4. Atasan saya orang yang fleksibel dalam menghadapi para karyawan. | | | | |
| 5. Atasan saya orang yang tidak pernah puas dengan cara kerjanya. (Beliau selalu ingin memperbarui cara kerjanya) | | | | |

Responden untuk Karyawan

1. Berorientasikan Tugas dan Hasil

| Responden | Skor Pertanyaan | | | | |
|---------------------|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 5 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 |
| 6 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 |
| 7 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 8 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 |
| 9 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 |
| 10 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 12 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 |
| 13 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 |
| 14 | 3 | 1 | 4 | 3 | 3 |
| 15 | 3 | 1 | 3 | 2 | 4 |
| 16 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 17 | 3 | 1 | 4 | 3 | 3 |
| 18 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 19 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 20 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 |
| | 67 | 37 | 68 | 60 | 69 |
| Persentase | 83.8% | 46.3% | 85.0% | 75.0% | 86.3% |
| Total skor | 301 | | | | |
| Nilai Karakteristik | 62.21 | | | | |
| Persentase | 75.3% | | | | |

Responden untuk Karyawan

2. Pengambil Resiko

| Responden | Skor Pertanyaan | | | | |
|---------------------|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 6 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 7 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 8 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 9 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 |
| 10 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 |
| 11 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 12 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 13 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 15 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 16 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 17 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 18 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 19 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 20 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| | 68 | 62 | 68 | 64 | 66 |
| Persentase | 85.0% | 77.5% | 85.0% | 80.0% | 82.5% |
| Total skor | 328 | | | | |
| Nilai Karakteristik | 67.88 | | | | |
| Persentase | 82.0% | | | | |

Responden untuk Karyawan

3. Kepemimpinan

| Responden | Skor Pertanyaan | | | | |
|---------------------|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 |
| 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 6 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 7 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 8 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 9 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 10 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 12 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 13 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 14 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 15 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 16 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 17 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 18 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 19 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 20 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 |
| | 70 | 63 | 68 | 67 | 65 |
| Persentase | 87.5% | 78.8% | 85.0% | 83.8% | 81.3% |
| Total skor | 333 | | | | |
| Nilai Karakteristik | 68.93 | | | | |
| Persentase | 83.3% | | | | |

Responden untuk Karyawan

4. Keorisinilan

| Responden | Skor Pertanyaan | | | | |
|---------------------|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 6 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 |
| 7 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 |
| 8 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 9 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 10 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 12 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 |
| 13 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 14 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 15 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 16 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 17 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 18 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 19 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 20 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| | 60 | 59 | 65 | 69 | 64 |
| Persentase | 75.0% | 73.8% | 81.3% | 86.3% | 80.0% |
| Total skor | 317 | | | | |
| Nilai Karakteristik | 65.57 | | | | |
| Persentase | 79.3% | | | | |

Responden untuk Rekan Bisnis

1. Percaya Diri

| Responden | Skor Pertanyaan | | | |
|---------------------|-----------------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| 2 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 6 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 7 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 8 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| | 27 | 28 | 23 | 29 |
| Persentase | 84.4% | 87.5% | 71.9% | 90.6% |
| Total skor | 107 | | | |
| Nilai Karakteristik | 29.1 | | | |
| Persentase | 83.6% | | | |

Responden untuk Rekan Bisnis

2. Berorientasikan Tugas dan Hasil

| Responden | Skor Pertanyaan | | | | |
|---------------------|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 |
| 6 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 7 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 8 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| | 26 | 18 | 28 | 25 | 27 |
| Persentase | 81.3% | 56.3% | 87.5% | 78.1% | 84.4% |
| Total skor | 124 | | | | |
| Nilai Karakteristik | 26.9 | | | | |
| Persentase | 77.5% | | | | |

Responden untuk Rekan Bisnis

3. Pengambil Resiko

| Responden | Skor Pertanyaan | | | |
|---------------------|-----------------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 6 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 7 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 8 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| | 28 | 28 | 25 | 26 |
| Persentase | 87.5% | 87.5% | 78.1% | 81.3% |
| Total skor | 107 | | | |
| Nilai Karakteristik | 29.1 | | | |
| Persentase | 83.6% | | | |

Responden untuk Rekan Bisnis

4. Berorientasi ke Masa Depan

| Responden | Skor Pertanyaan | | | |
|---------------------|-----------------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 6 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 7 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 8 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| | 26 | 29 | 28 | 26 |
| Persentase | 81.3% | 90.6% | 87.5% | 81.3% |
| Total skor | 109 | | | |
| Nilai Karakteristik | 29.7 | | | |
| Persentase | 85.2% | | | |