

**L
A
M
P
I
R
A
N**

Lampiran 1. Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN

**Karakteristik dan Perilaku Wirausaha dengan Keberhasilan UMKM Coffee
di Kecamatan Jambu Kabupaten Semarang**

I. Identitas Responden

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : P/L
3. Alamat :
4. Usia :
5. Tingkat Pendidikan :
6. Pekerjaan
 - a) Pekerjaan Utama :
 - b) Pekerjaan Sampingan :
7. Pendapatan :
8. Nomor handphone :

II. Profil usaha

1. Nama Usaha :
2. Berdiri nyaa usaha :
3. Lama menjalankan Usaha :
4. Jumlah Tenaga Kerja
 - a. Tenaga Kerja Tetap :
 - b. Tenaga Kerja Tidak Tetap :
5. Teknologi yang di gunakan :
6. Kapasitas Teknologi :
7. Jenis Usaha : Pribadi/Kelompok
8. Luas bangunan :
9. Status bangunan : Pribadi/Garap/Sewa

Contoh kuisioner Karakteristik wirausaha

No.	Pertanyaan	S	N	TS
1.	<p>Saya yakin pada setiap langkah yang saya ambil untuk memantau mutu produk kopi saya.</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			
2.	<p>Saya selalu merasa mampu menyelesaikan permasalahan kualitas produk biji kopi.</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			
3.	<p>Saya tetap percaya dengan standar mutu yang saya ciptakan akan membawa banyak pembeli.</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			
4.	<p>Saya orang yang optimis dapat mengembalikan keadaan buruk saat usaha kopi saya mengalami tidak ada nya harapan.</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			
5.	<p>Saya selalu berfikir hal positif jika mengetahui kualitas produk saya di komplain pelanggan</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			
6.	<p>Saya selalu berusaha menyelesaikan masalah produksi dengan kemampuan yang dimiliki</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			
7.	<p>Saya bersemangat dalam mencari pelanggan baru</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			

8.	<p>Saya adalah tipe orang yang selalu memperjuangkan usaha.</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			
9.	<p>Saya selalu berfikir cepat untuk menyelesaikan masalah, ketika pembeli mengeluh terhadap kualitas produk</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			
10.	<p>Saya selalu menemukan jalan keluar saat saya mengetahui jika lokasi pemasaran saya jarang membeli produk saya.</p> <p>Contoh/Alasan : ...</p>			

Contoh kuisisioner perilaku wirausaha

No	Pertanyaan	Jawaban		
		S	N	TS
1.	Saya selalu menguji kualitas produk biji kopi saya. Contoh/Alasan : ...			
2.	Saya selalu memilih supplier yang sesuai dengan kriteria saya, karna nantinya akan bergantung pada produk biji kopi saya. Contoh/Alasan : ...			
3.	Saya selalu memperbaiki kesalahan karyawan karyawan saya untuk menjaga citra usaha saya. Contoh/Alasan : ...			
4.	Saya selalu mengantisipasi berbagai permasalahan demi memenuhi target usaha saya. Contoh/Alasan : ...			
5.	Saya selalu membuat keputusan yang paling berat untuk pengembangan usaha biji kopi ini. Contohh/Alasan : ...			
6.	Saya selalu memikirkan untuk membeli mesin pengolahan yang baru. Contoh/Alasan : ...			
7	Saya selalu bekerja keras tanpa mengenal waktu untuk mencapai target produksi			

	Contoh/Alasan : ...			
8.	Saya selalu memberikan tantangan pada diri saya untuk memacu kerja keras saya. Contoh/Alasan : ...			
9.	Saya selalu menyadarkan setiap kesalahan yang di lakukan karyawan saya Contoh/Alasan : ...			
10.	Saya selalu membuat kegiatan evaluasi kinerja karyawan di setiap akhir bulan. Contoh/Alasan : ...			

Contoh kuisisioner Keberhasilan usaha

A. Kuesioner tertutup

NO.	Keberhasilan Usaha	S	N	TS
1.	Usaha saya mengalami peningkatan jumlah produksi dari tahun 2020 sampai tahun 2024 Contoh/Alasan :			
2.	Usaha saya mengalami peningkatan jumlah alat produksi Contoh/Alasan :			
3.	Usaha saya mengalami peningkatan jumlah penjualan dari tahun 2020 sampai tahun 2024 Contoh/Alasan : ...			
4.	Saya lebih suka menambah mitra untuk menjual produk saya. Contoh/Alasan : ...			
5.	Saya menjual dengan harga yang berbeda di tempat yang berbeda agar saya mendapat keuntungan yang konsisten (berapa pcs dan harga nya berapa di setiap tempat) Contoh/Alasan : ...			
6.	Usaha saya mengalami peningkatan harga jual kopi Contoh/Alasan :			

7.	Saya mampu mengubah dan memperbesar usaha pengolahan biji kopi saya Contoh/Alasan : ...			
8.	Saya membuka cabang pengolahan biji kopi di tempat lain Contoh/Alasan : ...			

B. Kuesioner terbuka

1. Berapa jumlah pcs produk yang paling rendah anda hasilkan, dan berapa jumlah produksi anda yang paling tinggi? (sebutkan tahun dan jelaskan)

Jawab:

.....

.....

2. Apa cara anda untuk meningkatkan jumlah produksi biji kopi?

Jawab:

.....

.....

3. Apa cara anda untuk meningkatkan jumlah penjualan anda?

Jawab:

.....

.....

4. Dimana saja anda memasarkan hasil produksi anda, dan bagaimana cara anda menjual di tempat tersebut?

Jawab:

.....

.....

5. Seberapa besar keuntungan yang pernah anda terima selama menajalani usaha pengolahan biji kopi?

Jawab:

.....
.....

6. Menurut anda apakah usaha biji kopi ini sudah mengalami perkembangan atau pertumbuhan?

Jika sudah apa yang bisa di jadikan contoh untuk perkembangan atau pertumbuhan nya?

Jawab:

.....
.....

7. Berapa modal yang anda gunakan untuk menegmbangkan usaha anda?

Jawab:

.....
.....

8. Dalam menjalani usaha pengolahan biji kopi apa saja biaya yang anda keluarkan dan berapa?

Jawab:

.....
.....

9. Dari tahun 2020 sampai 2023 adakah pasang surut nya usaha anda dan dari segi apa yang di alami usaha anda?

Jawab:

.....
.....

10. Pernahkan menjual produk kopi melalui media online? Jika pernah berapa pcs yang terjual paling tinggi?

Jawab:

.....
.....

11. Apa yang anda lakukan jika saat anda melakukan pemasaran dan lokasi pemasaran tersebut menolak produk anda?

Jawab:

.....
.....

12. Produk kopi yang anda jual mempunyai standar apa? Dan bagaimana cara anda menguji standar anda?

Jawab:

.....
.....

13. Kenapa anda memilih standar tersebut?

Jawab:

.....
.....

14. Berapa modal awal yang anda keluarkan untuk usaha kopi ini?

Jawab:

.....
.....

15. Berapa upah karyawan yang anda berikan?

Jawab:

.....
.....

16. Bagaimana peraturan jam kerja karyawan yang anda berikan?

Jawab:

.....
.....

17. Dalam penjualan kopi 1 hari / minggu/ bulan penjualan berapa pcs?

Jawab:

.....
.....

Lampiran 2. Tabulasi data Kuesioner

1. Karakteristik Wirausaha

No	Karakteristik Wirausaha										Total X1
	Percaya diri			Optimis			Ambisi		Kreatif		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
2	3	2	3	3	2	1	3	3	3	3	26
3	3	3	2	3	1	3	3	2	3	3	26
4	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	28
5	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	28
6	3	3	3	3	3	3	1	3	3	2	27
7	3	1	3	3	2	3	3	3	3	2	26
8	1	2	1	3	3	3	3	3	3	3	25
9	1	3	1	3	3	3	3	3	1	3	24
10	2	3	2	1	2	1	3	3	2	3	22
11	1	3	3	3	2	3	3	3	3	3	27
12	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	27
13	2	3	3	2	3	1	1	2	2	3	22
14	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	28
15	3	3	1	2	3	3	3	3	1	3	25
	34	40	36	41	35	39	41	43	39	43	391

2. Perilaku Wirausaha

No	Perilaku Wirausaha										Total X2
	Orientasi tujuan		Proaktif		Berani		Kerja keras		Evaluasi		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	28
3	3	3	3	1	3	1	3	1	3	2	23
4	3	3	3	3	3	3	1	2	3	3	27
5	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	28
6	2	3	3	3	3	1	1	3	1	3	23
7	3	3	3	2	1	3	2	1	1	3	22
8	3	3	2	3	3	1	3	3	3	3	27
9	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	28
10	3	3	2	1	1	3	2	3	2	1	21
11	3	1	3	3	3	2	2	2	3	2	24
12	2	3	3	1	3	2	3	3	3	3	26
13	3	3	1	1	3	2	1	1	1	3	19
14	3	1	2	3	3	3	3	3	2	3	26
15	3	2	1	1	3	3	1	1	1	1	17
	43	40	38	32	41	36	34	34	33	38	369

3. Keberhasilan Usaha

No	Keberhasilan Usaha								Total Y
	Produksi		Penjualan		Keuntungan		Perkembangan		
	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	3	3	3	3	3	3	3	1	22
2	3	3	3	3	3	1	3	1	20
3	3	3	3	3	3	3	2	1	21
4	3	3	2	3	3	3	3	2	22
5	3	3	3	3	3	3	2	1	21
6	1	3	2	3	3	3	3	1	19
7	3	3	3	3	3	3	3	1	22
8	3	3	3	3	3	3	3	3	24
9	3	3	3	3	3	3	3	1	22
10	1	1	3	3	3	3	1	1	16
11	3	3	2	3	2	3	3	1	20
12	1	3	1	3	3	3	3	1	18
13	2	3	2	3	1	3	3	1	18
14	2	3	2	3	3	3	3	1	20
15	2	1	2	3	3	3	1	1	16
	36	41	37	45	42	43	39	18	301

Lampiran 3. Tabulasi Deskripsi kuesioner

1. Profil Usaha

No	Nama Responden/ Nama Usaha	Profil Usaha					
		Berdiri nya Usaha	Modal Usaha	Karyawan	Mesin yang digunakan	Omset perbulan	Permasalahan Usaha
1	Pak Yatman dan Bu Erna/ Coffee Berkah Kelir	2021	12 juta	4 orang	Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 10 juta/bulan	Pembayaran tidak di bayar cash dan kekurangan modal saat tahun 2022
2	Pak Harno/Gembong Coffee	2016	10 juta	3 orang	Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 14 juta/bulan	Modal dan penjualan curah tidak langsung di bayar dan di bayar pada saat sudah laku
3	Pak Yasin/Pakc Coffee	2019	10 juta	3 orang	Pulper, Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 10-12 juta/bulan	Supplier masih mengirim tidak sesuai standar Pakc Coffee (standar kopi warna merah tidak ada hijau)
4	Pak Sriyanto/Kopi Kenthir	2014	3 juta	6 orang	Roasting, Glinder	Kisaran 35 juta/bulan	Modal pada tahun 2015
5	Pak Yusup/Kopi Abang	2017	1 juta	3 orang	Roasting, Glinder	Kisaran 10 juta/bulan	Kapasitas gudang untuk penambahan stok green bean terbatas hanya 50-70kg
6	Pak Haji Hadi Prapto/Kopi Gunung Kelir	1996	5 juta	6 orang	Pulper, Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 8-10 juta/bulan	Modal awal berdirinya Kelompok Tani Manunggal Enam dan Umur beliau yang sudah tidak produktif lag

7	Pak Ngadiyanto/Kopi Dusun Sirap	1994	15 juta	8 orang	Pulper, Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 100 juta/bulan	Fluktuasi harga yang mahal saat ini
8	Mba Resti/Kelir Javanese Kopi	2019	1.2 juta	3 orang	Roasting, Glinder	Kisaran 14-15 juta/bulan	Pemasaran dan penjualan karena harus mengejar target penjualan
9	Pak Andri/Kerep Kopi	2019	12 juta	5 orang	Pulper, Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 70 juta/bulan	Pembayaran tidak langsung di bayar cash melainkan di angsur
10	Pak Arif/Kopi Lereng Blalak	2019	5 juta	3 orang	Roasting, Glinder	Kisaran 16 juta/bulan	Pemasaran masih konvensional belum tau cara jual sosmed, modal, mesin roasting masih kredit
11	Pak Suraji/Kawah Coffee Gunung Kelir	2017	10 juta	6 orang	Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 20-30 juta/bulan	Modal saat awal buka usaha, dan saat ini bahan baku mahal
12	Bu Kirman/Kopi Wali Bu Kirman	2018	10 juta	4 orang	Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 25-30 juta/bulan	Banyak kafe dan restoran yang menolak, penjualan ke reseller tidak di bayar semua, membagi waktu menjadi ibu rumah tangga
13	Pak Ahmad/Kopi Sastra	2020	6-8 juta	3 orang	Pulper, Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 20 juta/bulan	Modal kurang saat awal buka usaha dan tidak punya target usaha
14	Pak Azwa/Gembong Kelir Java Coffee	2019	14 juta	4 orang	Huller, Roasting, Glinder	Kisaran 28 juta/bulan	Saat ini harga naik bahan baku kurang bagus dan mahal, dan penjualan tidak di bayar cash dari penjualan ke reseller.

15	Pak Suryadi/Kopi Arsata	2021	8 juta	3 orang	Roasting, Glinder	Kisaran 12 juta/bulan	Modal kurang, mesin masih utng bank, persaingan pasar sulit
----	----------------------------	------	--------	---------	-------------------	-----------------------	---

2. Karakter Wirausaha

No	Nama Responden	Karakteristik Wirausaha			
		Percaya Diri	Optimis	Ambisi	Kreatif
1	Pak Yatman dan Bu Erna	Percaya diri dalam hal kemampuan berbisnis yang di miliki.	Untuk mensejahterakan keluarganya	Mampu bolak balik meminjam mesin roasting teman nya	Kreatif dalam menjaga hubungan dengan pembeli dengan cara menawarkan barang dan dapat tester sebelum membeli
2	Pak Harno	Keyakinan terhadap produk yang saya ciptakan dan setiaap akan melakukan penjualan saya mangjukan pengujian kadar air	Untuk keberlanjutan usaha	Mampu menjual produk nya di tempat rest area itu cara beliau agar brand nya di kenal oleh para pengunjung rest area	Kreatif dalam gebrakan produk nya yaitu menghadirkan rasa baru kopi wine yang sekarang masih tahap uji coba.
3	Pak Yasin	Menerima kritikan dan saran untuk modal sebagai perkembangan usaha.	Terhadap kualitas produknya akan di terima semua konsumen	Hanya berpegang pada prinsip jika sudah mencapai target beliau tidak meneruskan produksi nya kecuali ada pesanan banyak	Kreatif dalam mencari konsumen dan membesarkan nama usahanya dengan cara aktif di komunitas dan memberi tester ke toko kedai
4	Pak Sriyanto	Menciptakan pasarnya sendiri alias tidak mengikuti permintaan pasar	Kualitas produknya akan di terima semua konsumen karena beliau menjual barang yang di jamin lebih baik	Dapat menjaga reputasi usaha nya karena bagi beliau nama baik nomor 1 dalam berbisnis kopi yang banyak saingan	Kreatif dalam mencari konsumen dan membesarkan nama usahanya dengan cara hadir komunitas, pameran, menjadi narasumber edukasi wiarausaha dan kopi di

					berbagai Perusahaan itu semua demi promosi Kopi Kenthir terlebih lagi beliau menciptakan varian kopi Tarik untuk mempertahankan citra usahanya
5	Pak Yusup	Percaya pada kualitas nya sendiri maka penjualan kopi mengikuti permintaan konsumen	Mempertahankan Kopi Abang dengan cara menjual rempah minuman rempah rempah pada saat paandemi dan pada saat itu banyak konsumen membeli minuman herbal nya	Meminjam mesin roasting dan berjalan nya waktu beliau dapat membeli mesin roasting sendiri dengan harga Rp17.000.000	Kreatif dalam memecahkan masalah di saat lokasi pemasarannya menolak produk nya dengan cara mennual melalui online
6	Pak Haji Hadi Prapto	Percaya diri di depan pembeli karna beliau menganggap nama usaha adalah yang terpenting untuk mengembangkan suatu bisnis.	Mempertahankan Kelompok Tani Manunggal 6 agar tetap berdiri dan berharap akan di teruskan oleh anak nya	Mampu mengajak kerja sama dengan Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten semarang (DISKUMPERINDAG) untuk memfasilitasi segala pergerakan dan kebutuhan Kelompok Tani Manunggal Enam	Kreatif pada masa jayanya (2012-2016) dalam menjaga hubungan dengan pembeli dengan cara memberi diskon pada setiap pembelian dalam jumlah tertentu
7	Pak Ngadiyanto	menjual pada Perusahaan besar bahwa kualitas produk yang di jual terjamin	mengejar target penjualan dan harus komitmen	mampu mengajak kerja sama dengan Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten semarang (DISKUMPERINDAG) untuk memfasilitasi dan mensponsori Kelompok Tani Rahayu 4	kreatif dalam penjualan beliau selalu menawarkan tester pada pembeli baru agar pembelian berikutnya sudah sesuai permintaan.

8	Mba Resti	Jika nama brand sudah di kenal maka konsumen tidak akan kemana.	Kualitas produknya akan di terima semua konsumen karena beliau menjual barang yang di jamin lebih baik	Semangat mengikuti komunitas untuk membangun nama brand	Kreatif dalam menciptakan hal baru dengan cara menghadirkan kemasan sachet untuk mempertahankan nama baik brand nya
9	Pak Andri	Hubungan yang akan membawa banyak pembeli dan pada dasarnya pembeli akan selalu ada	Selalu mencari relasi dan saat harga bahan baku naik beliau membeli bahan baku dan menjual nya Kembali seperti tengkulak, dan keuntungannya akan di alihkan menjadi stok	Mampu menyelesaikan masalah produksi apabila tidak tercapai target bulanan yaitu dengan cara jual beli greenbean untuk menutupi kekurangan target bulanan	Kreatif dalam mencari pembeli Ketika tidak ada yang menerima adalah cari tempat lain dengan memberi diskon.
10	Pak Arif	Peminat kopi pasti banyak, walupun saat roasting kematangan akan tetap ada yang membeli	Setiap harga naik drastis dan beliau tidak punya stok maka Pak Arif memilih untuk focus pada pekerjaan sampingannya (pembibitan alpukat)	Memilih untuk vacuum pada tahun 2020 sampai 2021 karena kehabisan modal, vacuum selama 1 tahun untuk mencari modal dan membangun usaha ini kemabali	Tidak ada kreatifitas dalam bentuk apapun
11	Pak Suraji	Mengutamakan relasi atau hubungan dengan semua orang relasi banyak sama dengan calon pembeli, beliau hanya percaya bahwa Kawah Kopi Kelir punya penetapan standarnya sendiri, maka pembeli akan datang dengan sendirinya karena brand dikenal	Yakin merakit mesin roasting sendiri	Produktivitas karena mempunyai tuntutan keluarga dan tuntutan karyawan yang harus di gaji setiap bulannya.	Ketika tidak ada yang membeli produk Pak Suraji membuat produk kopi arabika dan melakukan penawaran di komunitas facebook
12	Bu Kirman	Percaya diri dalam bersaing dengan UMKM lain karena	Berharap pada usahanya demi keluarga	Dapat kerja lembur untuk kejar target produksinya	Kreatif dalam menyelesaikan masalah kualitas seperti rasa asem

		orang orang akan mudah percaya dengan beliau.			dan ditegur pembeli maka beliau akan mengganti dengan yang baru dan tidak perlu membayar karena beliau merasa dapat solusi yang membangun
13	Pak Ahmad	Tidak mempunyai rasa percaya diri yang kuat karena beliau menjual produk sesuai permintaan konsumen	Mempunyai harapan jika tidak masukan beliau menyewa mesin mesin nya dengan harga tertentu	Tidak ambisius dalam menjalankan usaha karena beliau mendapat banyak penolakan dalam pemasarannya itu yang membuat beliau menjual mengikuti pesanan terlebih lagi beliau jika menadapat pesanan banyak pasti akan di kerjakan	Kurang kreatif dalam berkarya dalam usahanya karena Pak Ahmad juga mempunyai penghasilan sampingan yaitu kost kostan dan beliau membangun usaha Kopi Satra karena beliau menyukai kopi.
14	Pak Azwa	Pembeli itu datang nya dari relasi	Melewati masa sulit pada tahun 2022 dengan harga bahan baku nik, mesin rusak dan itu semua terlewati karna punya harapan	Terus mencari mitra reseller yang dapat dipercaya agar target penjualan tidak keteteran.	Kreatif dalam memecahkan masalah yaitu bersikeras dalam menarik kembali produknya dan menggantinya sesuai keinginan pembeli.
15	Pak Suryadi	Nama brand menggunakan nama anak pasti pembeli akan selalu datang	Optimis terhadap complain dari pelanggan hal tersebut memacu beliau dalam berbisnis karena beliau selalu meminta solusi dari pelanggan	Menawarkan produknya hingga ke temanggung, salatiga, dan lokal	Kreatif dalam mencari pembeli dengan cara menjual melalui online yaitu facebook dengan komunitas kopi se kabupaten semarang dan komunitas se kecamatan jambu.

3. Perilaku Wirausaha

No	Nama Responden	Perilaku Wirausaha				
		Orientasi Tujuan	Proaktif	Berani Mengambil Keputusan	Kerja Keras	Evaluasi
1	Pak Yatman dan Bu Erna	Membangun usaha dengan tujuan kesejahteraan keluarga maka membeli biji kopi dari petani yang 90% petik merah agar pelanggan tidak lari	mengambil pekerjaan jika karyawan nya sedang ada halangan.	meminjam uang pada bank dan menggunakan Tabungan nya untuk di belikan bahan baku dan komponen komponen mesin roasting	bekerja cukup keras dalam hal keberlanjutan usaha dengan merakit mesin roasting, dan mampu bekerja hingga malam hari	Bu erna selalu membuat pembukuan untuk evaluasi keuangan usaha kopi nya.
2	Pak Harno	Membangun usaha untuk menyukai kopi, melakukan pengecekan ulang agar penjualan sudah layak di jual	Menghadapi karyawan dengan mood nya sendiri dapat di katakana kadang proaktif kadang tidak	Memutuskan langkah nya dengan carra menjual motor untuk di merakit mesin roasting	Mampu bekerja hingga malam hari	Jarang membuat evaluasi terhadap usaha nya walaupun di buat itu di buat oleh istrinya.
3	Pak Yasin	Membangun usaha karena menyukai kopi dan melakukan menjaga rasa pada kopi sudah sesuai permintaan atau masih kurang	Menghadapi karyawan baik dan tegas dengan menegur pada saat mesin di tinggal karena akan menimbulkan biji kopi gosong	Penuh keberanian untuk mebeli green bean dengan cara pinjaman pada tahun 2022 dengan alasan ingin menyetok karna kopi mulai mahal	Tidak bekerja keras dalam hal mencapai target penjualan 7kg/minggu karena beliau yakin 1 hari 1kg itu sudah pasti terjual	Jarang membuat evaluasi terhadap usaha nya walaupun di buat itu hanya evaluasi kinerja karyawan yang tidak konsisten.
4	Pak Sriyanto	Komitmen pada tujuan awal yaitu untuk	Penimbangan ulang di saat karyawan nya mdi	Penuh tekad dan keberanian yaitu	Mempunyai target penjualan kopi tapi beliau kerja santai	Membuat evaluasi kinerja karyawan yang harus di

		msejahterakan keluarganya dengan cara menerapkan ilmu bisnis orang yaitu ATM	ketahui salah makan akan di beri kerja lembur	membangun sebuah kedai kopi di atas pengolahan	agar beliau bebas berwirausaha,	bekali dan evaluasi pembukuan yang terus di bantu istri
5	Pak Yusup	Membangun kembali kesejahteraan petani kopi	Memperbaiki kesalahan karyawan saat di ketahui karyawan salah mengisi format pada kemasan	Membuka kedai tapi bangunan setengah jadi an terbenkai	Bekerja cukup keras tapi hanya saat panen raya beliau dapat bekerja hingga malam hari	Membuat evaluasi kinerja karyawan yang selalu telat saat panen raya karena karyawan tersebut juga bekerja di tempat yang lain
6	Pak Haji Hadi Prapto	Membangun usaha kopi dengan mengutamakan Kualitas (2012-2016) karena beliau menjual produk nya pada luar negeri dengan cara pengecekan laboratorium dengan kadar air 13%, kotoran <0,5%, dan cacat < 0,05%, dan dengan standar roasting dark.	Memperbaiki kesalahan karyawan saat di ketahui karyawan salah pada penimbangan dan penginputan saat pengiriman luar negrei,	Menerima investor untuk bagi hasil 40/60 dan beliau berani mencari pembeli hingga ke dubai dan Vietnam tapi gagal karena syarat yang rumit dan harga tidak cocok	Bekerja cukup keras tapi hanya saat masa jaya nya beliau mencari pasokan untuk menambah kuantitas produk nya dan untuk saat ini beliau sudah lagi tidak bekerja keras karena kendala umur.	Membuat evaluasi kinerja karyawan dengan cara mengeluarkan saat di ketahui ada karyawan yang tidak niat.
7	Pak Ngadiyanto	Membangun usaha kopi dengan mengutamakan menghargai rasa pada kopi melakukan pengecekan dengan cara mencium aroma,	Tidak selalu menunjukkan sikap proaktif nya karena sudah ada yang mengurus hal tersebut	Menolak investor untuk Kelompok Tani Rahayu 4 dan beliau berani mengajukan proposal untuk di belikan mesin baru pada dinas yang akan	Bekerja sebutuhnya dia karena beliau sudah memperkerjakan orang untuk operasional Kopi Dusun Sirap.	Membuat rapat bulanan atau pertemuan dengan anggota kelompok dan karyawan.

		melihat warna dan feeling		di berikan pada anggota nya terlebih lagi beliau menerima Kerjasama dengan bank BCA sebagai sponsor Kopi Dusun Sirap		
8	Mba Resti	Membangun usaha kopi untuk terkenal dalam industry kopi untuk terkenal butuh cita rasa dan relasi dilakukan standar roasting dan ikut komunitas.	Tidak tega saat menegur karyawan karna sudah tua	Tidak menerima investor di tahun 2021 karena beliau ingin merasakan kepuasan tersendiri dengan apa yang di kerjakan.	Mba Resti mempunyai target penjualan dan omset bulanan nya itu yang menjadi tuntutan beliau untuk bekerja keras.	Membuat evaluasi pembukuan untuk mengecek target sudah tercapai atau belum.
9	Pak Andri	Membangun usaha kopi karrena melihat potensi di lingkungan tinggal nya.	Suka memarahi karyawan jika di ketahui orang tersebut tidak detail dalam hal sepele.	Tidak menerima investor karena beliau tidak ingin di setir dan bagi hasil, beliau lebih memilih meminjam uang ke bank untuk Pembangunan ruang penyimpanan sebanyak 150juta.	Mempunyai target penjualan (200kg/bulan) dan melakukan peminjaman dana tersebut agar beliau merasa di tuntut buat usaha ini continue.	Pak Andri sehabis kerja perlu mengkritik karyawan nya jika tidak di tegaskan mereka akan semena mena.
10	Pak Arif	Membangun usaha karena menyukai kopi dan melakukan menjaga rasa pada kopi dilakukan pengecekan dengan cara melihat warna, dan aroma	Jarang memperbaiki kesalahan karyawan nya, di lakukan peneguran disaat ada masalah fatal.	Berani mencari investor tetapi investor tidak percaya pada Pak Arif dan beliau berhasil membeli mesin roasting bekas seharga kisaran 20juta secara kredit.	Mempunyai target penjualan (80-150kg/bulan) dan melakukan pengkreditan alat tersebut agar beliau merasa di tuntut buat menghasilkan uang dari usaha kopi dan pekerjaan sampingan nya	Tidak adanya evaluasi pada karyawan dan tetap menjalankan usaha seperti biasanya.

		terlebih lagi mengikuti suhu temperature 208-210°C				
11	Pak Suraji	Membangun usaha kopi dengan hobi pada kopi dan senang berbisnis	Tidak suka menegur apalagi memarahi orang termasuk karyawan nya sendiri melakukan kesalahan lebih sering istrinya berikap tegas.	Memabngun kedai kopi kisaran 60juta pinjaman pada bank dan rencana beliau akan membeli mesin roast cash yang baru agar produksi tidak keteteran	Mempunyai target usaha yang terdiri dari target produksi kemasan pcs, curah bubuk, target penjualan curah bubuk, jual beli greenbean dan roastbean itu semua sudah cukup menjadi tantangan untuk kerja keras beliau.	Memberi evaluasi melalui istrinya dalam bentuk peneguran dan edukasi yang seharusnya di lakukan dan tidak membuat pembukuan karena beliau mempunyai keterbatasan dalam pengetahuan pembukuan
12	Bu Kirman	Membangun usaha untuk menghidupkan keluarga dan menghargai industry kopi agar usaha nya lancer.	Orang yang sigap beliau melakukan membackup karyawan di saat terlihat pelayanan kurang pas	Menjual tanah almarhum suaminya untuk tambah modal Kopi wali Bu Kirman	Mempunyai caranya sendiri untuk bekerja keras yaitu konsisten pada target usaha agar bekerja sungguh sungguh	Tidak membuat evaluasi kinerja karyawan.
13	Pak Ahmad	Membangun usaha dengan komitmen awal mensejahterakan petani kopi akan tetapi beliau harus mendapatkan petani yang menjual 80-90% petik merah (jika tidak ada lagi beliau	Melakukan semua nya sendiri jika ada kesalahan dri karyawan	Mengambil Tabungan dari pemasukan kost kostan untuk modal awal Kopi Sastra.	Tidak mempunya target produksi maupun target penjualan ksemua nya di biarkan mengalir maka beliau tidak ada tuntutan usaha pada dirinya.	Pak Ahmad tidak membuat evaluasi kinerja karyawan, karena karena karyawan sudah tua dan Pak Ahmad punya rasa segan.

		tetap membeli ketersediaan petani)				
14	Pak Azwa	membangun usaha karena menyukai kopi dan ingin mensejahterakan petani kopi dengan cara menerima semua ketersediaan dan akan di sortir kembali dan di jual kembali	Suka memperbaiki kesalahan karyawan jika di ketahui orang tersebut tidak detail dalam melakukan sortasi	Mengajak istri untuk menggabungkan dana untuk pembuatan kedai tahun 2021 “Azwaco”	Mempunyai cara untuk membuat dirinya kerja keras yaitu membeli banyak greenbean ahah berfikir untuk menjualnya.	Tidak membuat evaluasi kinerja karyawan melainkan menghitung pemasukan dan pengeluaran Bersama istrinya.
15	Pak Suryadi	Membangun usaha untuk jangka panjang keberlangsungan hidup keluarganya	Tidak menilai karyawan maka beliau tidak ada sikap proaktif.	Meminjam dana untuk pembelian mesin roast kredit dan pembelian pupuk untuk keperluan budidaya nya.	Tidak mempunyai target penjualan dan ojika ada pesanan banyak maka akan dikerjakan	Pak Suryadi juga tidak mempunyai evaluasi pada karyawan maupun dirinya.

4. Keberhasilan Usaha

No	Nama Responden	Keberhasilan Usaha			
		Jumlah Produksi	Jumlah Penjualan	Pendapatan	Perkembangan Usaha
1	Pak Yatman dan Bu Erna	90kg/bulan	Curah 50kg/bulan Roastbean 40kg/bulan Kemasan pcs kisaran 100 pcs (tergantung pesanan)	Curah Rp 100.000/kg reseller Roastbean Rp 75.000/kg reseller Kemasan 100gr Rp 20.000, 180gr Rp 28.000, 200gr Rp 32.000 warung, dan kedai	Belum ada rencana
2	Pak Harno	110kg/bulan	Curah 90kg/bulan Kemasan 100pcs/bulan	Curah Rp 110.000/kg reseller, lokal Kemasan 150gr Rp 22.000, 250gr Rp 32.000, 500gr Rp 55.000 warungkopi, rest area salatiga danperbatasan kab semarang	Pak Harno belum memiliki modal untuk membuka kedai kopi.
3	Pak Yasin	90kg/bulan	Curah 50kg/bulan Roastbean 40kg/bulan	Curah Rp 100.000-150.000/kg reseller, kedai, dan lokal. Roastbean Rp 80.000/kg reseller, dan coffee shop.	Pak Yasin sampai saat ini belum teertarik untuk membuka pengolahan kopi baru tetapi kedai kopi.
4	Pak Sriyanto	300-400kg/bulan	Curah 300kg/bulan Kemasan 100-200pcs Kemasan botol 10-20 botol	Curah Rp 250.000/kg (diskon 20% u/pembelian >10kg) reseller Kemasan pcs 200gr Rp 50.000, 250gr Rp 65.000, 500gr Rp	Pemilik Kopi Kenthir ini sudah membuka kedai kopi untuk perluasan.

				125.000 kedai, warung kopi, kedai sendiri, dan Tokopedia Kemasan botol 250ml Rp 10.000 tokopedia	
5	Pak Yusup	50-90kg/bulan	Curah 50kg/bulan Kemasan pcs 100pcs/bulan	Curah Rp 150.000 kedai dan Rp 180.000 reseller Kemasan Rp 200gr Rp 35.000/pcs	Pak yusup belum memiliki rencana untuk membuka pengolahan kopi di tempat lain melainkan mempunyai rencana perluasan Gudang kopinya.
6	Pak Haji Hadi Prapto	100kg/bulan	Curah 20kg/bulan Greenbean 50kg/bulaan Kemasan mengikuti pesanan	Curah Rp Rp 115.000/kg reseller, lokaln sekitar Kemasan pcs 200gr Rp 30.000/pcs restoran, kafe Greenbean Rp75.000/kg tengkulak	Pak Haji Hadi Prapto sudah membangun perluasan ruangan untuk ttempat edukasi dengan ukuran 32 m2
7	Pak Ngadiyanto	2.3ton/tahun	Curah 700kg/tahun Greenbean 1.5ton/tahun	Curah Rp 115.000/kg hotel untuk beberapa bulan, reseller Greenbean Rp 85.000/kg tengkulak salatiga	Pak Ngadiyanto sudah membangun Gapura, pengecoran jalan, dan Pembangunan kafe
8	Mba Resti	250kg/bulan	Greenbean 100kg/bulan Roastbean 100kg/bulan Kemasan 200pcs/bulan Kemasan sachet 10pcs/bulan	Greenbean Rp 75.000/kg tengkulak Roastbean Rp 85.000/kg reseller, kafe, dan restoran Kemasan pcs 100gr Rp 25.000, 200gr Rp 55.000 reseller, kafe, dan resto	Pemilik Kelir Javanese Kopi ini membuka franchise dan beberapa yang bergabung berasal dari Salatiga, Semarang, dan Jakarta.

				Kemasan sachet 30gr Rp 3.000 warung dan lokal	
9	Pak Andri	300kg/bulan	Curah 150kg/bulan Greenbean 100kg/bulan Kemasan mengikuti pesanan	Curah Rp 110.000/kg lokal, reseller Greenbean Rp 75.000/kg tengkulak dan reseller Kemasan 180gr Rp 20.000 kafe, dan lokal	Pemilik Kerep Kopi ini menyewakan lahan untuk tempat penjemuran kopi dengan luas 6x6
10	Pak Arif	180kg/bulan	Curah 150kg/bulan Roastbean 20-30kg/bulan Kemasan mengikuti pesanan	Curah Rp 120.000/kg reseller dan local. Roastbean Rp 85.000/kg kafe kafe Kemasan 100gr Rp 17.000, 200gr Rp 32.000, 500gr Rp 75.000 warung kopi	Tidak ada rencana untuk melakukan perluasan bangunan terlebih Pak Arif hanya bermimpi membuka kedai karena mempunyai kemampuan di barista.
11	Pak Suraji	500kg/bulan	Curah 150kg/bulan Roastbean 200kg/bulan Greenbean 100kg/bulan Kemasan mengikuti pesanan	Curah Rp 105.000/kg reseller, kedai pribadi, dan kedai lainnya Roastbean Rp 70.000/kg kafe dan kedai Greenbean Rp 65.000/kg tengkulak Kemasan 200gr Rp 27.000/pcs warung dan lokal	Pemilik UMKM ini membangun kedai "Kopi Suraji Sirap" dengan luas 6x8 dan akan membuka kedai kedua di Salatiga.
12	Bu Kirman	300-500kg/bulan	Curah 210kg/bulan Roastbean 200kg/bulan Greenbean 30-70kg/bulan Kemasan 200pcs/bulan	Curah Rp 100.000-110.000/kg reseller dan lokal sekitar Roastbean Rp 70.000/kg reseller	Belum ada rencana memperluas atau melebarkan sayap pada UMKM nya

				Greenbean Rp 63.000/kg pengusaha kopi lain nya Kemasan 2200gr Rp 30.000 kafe dan restoran	
13	Pak Ahmad	200kg/bulan	Curah 150-200kg/bulan Roastbean tergantung pesanan Kemasan pcs tergantung pesanan	Curah Rp 115.000/kg reseller Roastbean Rp 75.000/kg penjualan biasanya kafe kafee Kemasan 200gr Rp 30.000, dan 500gr Rp 55.000 lokalan	Pak Ahmad belum mempunyai rencana untuk membesarkan usaha nya.
14	Pak Azwa	500kg/bulan	Curah 300kg/bulan Roastbean 100kg/bulan Greenbean 100kg/bulan Kemasan 100pcs (tergantung pemesanan)	Curah Rp 116.000/kg reseller, dan restoran Roastbean Rp 76.000/kg reseller dan kedai Greenbean Rp 65.000/kg tengkulak dan pengusah kopi lain nya Kemasan 150gr Rp 28.000, 200gr Rp 32.000, 500gr Rp 55.000 kafe, warung kopi, dan lokalan	Memperbesar usaha dengan bangun kedai Bernama “Azwaco”
15	Pak Suryadi	185kg/bulan	Curah 110kg/bulan Roastbean 70kg/bulan Kemasan 20pcs/bulan tergantun pesanan	Curah Rp 118.000/kg reseller dan lokalan Roastbean Rp 77.000/kg reseller Kemasan 150gr Rp 28.000/pcs warung kopi dan kedai	Pemilik Kopi Arsata ini belum memiliki modal untuk memperbesar usaha nya karena di satu sisi yang terpenting adalah adalah membenahi diri sebelum membenahi pekerjaan nya.

Lampiran 4. Dokumentasi Kegiatan

Wawancara Bersama pelaku usaha

