

Lampiran 1

- **Kuesioner Data Penunjang**
- **Kuesioner *Resilience at Work***

DATA PENUNJANG

Nama (Inisial) :

Jenis Kelamin :

Di bawah ini adalah pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan kehidupan pekerjaan Anda sehari-hari. Isilah pertanyaan-pertanyaan tersebut berdasarkan dengan diri Anda kemudian jelaskanlah jawaban Anda.

1. Apakah Anda memandang bahwa turunnya omset penjualan Anda akan mempengaruhi keuntungan perusahaan yang nantinya akan berdampak pada kesejahteraan Anda juga? Jelaskan!
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

2. Apakah Anda memandang secara luas dampak persaingan industri makanan ringan pada perusahaan Anda? Jelaskan!
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

3. Bagaimanakah Anda memandang persaingan tersebut?
 - a. sebagai tantangan, karena ...
 - b. sebagai hambatan, karena ...

4. Apakah Anda menganggap kesulitan perusahaan juga merupakan kesulitan bagi Anda juga? Jelaskan!
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

5. Apakah Anda memandang penurunan omset penjualan rekan Anda akan berpengaruh pada diri Anda? Jelaskan!
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

6. Apakah Anda merancang strategi untuk meningkatkan penjualan? Jelaskan!
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

7. Apakah Anda mengevaluasi diri untuk menemukan hal-hal yang menjadi hambatan Anda selama ini? Jelaskan!
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

8. Jika Ya, apakah Anda menemukan solusi untuk mengatasinya?
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

9. Ketika rekan Anda tidak berhasil mencapai target bulan ini, apakah Anda bersikap simpati dan berusaha menghiburnya? Jelaskan!
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

10. Ketika Anda sedang memiliki masalah dalam pekerjaan, apakah Anda mencari rekan untuk menceritakan masalah Anda?
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

11. Ketika rekan Anda tidak berhasil mencapai target bulan ini, apakah Anda membagikan tips-tips keberhasilan Anda padanya?
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

12. Ketika Anda gagal mencapai target bulan ini, apakah Anda meminta saran pada rekan-rekan Anda?
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

13. Apakah Anda memandang bahwa perusahaan dan Anda sama-sama berjuang untuk mengembangkan perusahaan ke arah yang lebih baik?
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

14. Apakah Anda merasa bahwa Anda dan rekan-rekan Anda sama-sama berjuang untuk mencapai target yang telah ditentukan?
 - a. Ya, karena ...
 - b. Tidak, karena ...

PENGANTAR

Kuesioner ini berisi pernyataan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan diri Anda saat berada di lingkungan kerja. Setiap pernyataan memiliki 4 pilihan jawaban:

1. **SS (Sangat Setuju)**, jika pernyataan tersebut sangat sesuai dengan diri Anda.
2. **S (Setuju)**, jika pernyataan tersebut sesuai dengan diri Anda.
3. **TS (Tidak Setuju)**, jika pernyataan tersebut tidak sesuai dengan diri Anda.
4. **STS (Sangat Tidak Setuju)**, jika pernyataan tersebut sangat tidak sesuai dengan diri Anda.

Pilihlah jawaban berdasarkan apa yang paling sesuai dengan diri Anda dengan **memberikan tanda *checklist* (✓) pada kolom pilihan jawaban** yang Anda pilih. Perlu diketahui, jawaban yang Anda pilih semuanya benar dan bersifat rahasia. Jawablah dengan jujur dan **jangan sampai ada pernyataan yang terlewat**.

Atas perhatian dan kesediaannya, terima kasih.

Peneliti

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya akan berusaha mencari calon pembeli baru setiap hari.				
2.	Dengan semakin maraknya produk makanan ringan merek lain, saya merasa enggan untuk mencari calon pembeli.				
3.	Saya akan mencari calon pembeli setiap saat dan dimana saja agar saya dapat menawarkan produk makanan ringan meskipun hal itu sulit.				
4.	Saya tidak peduli jika tidak ada calon pembeli yang tertarik dengan produk makanan ringan yang saya tawarkan.				
5.	Saya menganggap kegagalan saat mencari calon pembeli sebagai keberhasilan yang tertunda.				
6.	Saya merasa tidak yakin akan mendapatkan calon pembeli jika saya sudah gagal.				
7.	Dengan banyaknya tugas yang harus dikerjakan, saya akan berusaha untuk mengalokasikan waktu saya dengan tepat agar semua tugas dapat diselesaikan tepat waktu.				
8.	Ketika saya dituntut untuk menyelesaikan pekerjaan, saya akan menghindari tugas yang sulit dan mengerjakan tugas yang lebih mudah.				
9.	Saya melakukan <i>follow-up</i> melalui telepon kepada calon pembeli dan pelanggan secara berkala.				
10.	Saya tidak akan menemui calon pembeli dan pelanggan lagi jika mereka sulit untuk dihubungi dan hanya akan membuang waktu saja.				
11.	Saya optimis bahwa saya mampu membagi waktu saya untuk menemui calon pembeli dan pelanggan.				
12.	Saya merasa tertekan jika saya tidak bisa menyelesaikan semua pekerjaan saya sesuai <i>deadline</i> .				
13.	Saya akan tetap berusaha meyakinkan calon pembeli dan pelanggan yang tidak percaya akan kelebihan produk				

	makanan ringan yang saya tawarkan.				
14.	Saya tidak akan memberikan informasi lagi kepada calon pembeli dan pelanggan, jika mereka tidak tertarik pada produk makanan ringan yang saya tawarkan.				
15.	Saya akan menyelipkan humor saat saya mengkomunikasikan produk makanan ringan, jika hal itu dapat menarik perhatian calon pembeli dan pelanggan.				
16.	Saya hanya akan memberikan informasi mengenai produk makanan ringan yang saya tawarkan jika calon pembeli dan pelanggan menanyakan.				
17.	Saya tidak merasa kesulitan dalam memberikan informasi kepada calon pembeli dan pelanggan meskipun mereka banyak bertanya.				
18.	Saya khawatir tidak mampu memberikan informasi mengenai produk makanan ringan, sehingga calon pembeli dan pelanggan tidak tertarik untuk membelinya.				
19.	Saya akan mengunjungi calon pembeli dan pelanggan agar mereka tertarik untuk membeli produk makanan ringan yang saya tawarkan.				
20.	Saya tidak giat dalam menjual produk makanan ringan ke pembeli dan pelanggan.				
21.	Jika saya gagal mencapai target penjualan, maka saya akan mencari ide-ide yang kreatif agar saya dapat tetap menjual produk makanan ringan kepada calon pembeli dan pelanggan.				
22.	Saya merasa tidak berdaya ketika saya gagal menjual produk makanan ringan sesuai dengan target penjualan yang harus dicapai.				
23.	Saya selalu berpikir jika satu calon pembeli atau pelanggan tidak membeli produk makanan ringan saya, maka masih ada				

	calon pembeli dan pelanggan lain yang akan membelinya.				
24.	Saya kecewa jika saya tidak berhasil menjual produk makanan ringan yang saya tawarkan kepada calon pembeli dan pelanggan.				
25.	Saya akan menerima semua keluhan dari konsumen.				
26.	Jika konsumen menuntut pelayanan yang lebih dari apa yang mampu saya lakukan, saya akan me-refer kepada rekan saya.				
27.	Saya akan melayani keluhan konsumen melalui prosedur yang ada.				
28.	Saya tidak akan melayani pengembalian produk makanan ringan yang 'rusak' (misalnya: kemasan rusak, makanan melempem, dsb.)				
29.	Saya akan mengintrospeksi diri jika ada konsumen yang mengeluh mengenai pelayanan yang saya berikan.				
30.	Saya merasa jenuh jika harus memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen yang sangat banyak dan sulit untuk dipenuhi.				
31.	Saya akan berusaha mendalami <i>product knowledge</i> saya mengenai produk makanan ringan yang akan saya tawarkan.				
32.	Jika saya gagal mengumpulkan informasi pasar, saya menjadi tidak bersemangat lagi dalam bekerja.				
33.	Saya tetap akan mengumpulkan informasi yang berguna untuk memasarkan produk makanan ringan meskipun rekan kerja menganggapnya sebagai sesuatu yang sia-sia.				
34.	Saya tidak akan mengumpulkan informasi mengenai situasi pasar lagi jika saya gagal.				
35.	Saya yakin bahwa saya mampu melakukan riset pasar guna mengumpulkan informasi yang dibutuhkan agar pemasaran produk makanan ringan semakin berkembang.				
36.	Saya merasa malu jika tidak mampu mengumpulkan				

	informasi yang dibutuhkan karena akan mengecewakan rekan-rekan tim saya.				
37.	Saya mampu mencapai target meskipun sulit untuk mencari calon pembeli.				
38.	Saya pasrah jika saya tidak mendapatkan calon pembeli.				
39.	Jika saya gagal mendapatkan calon pembeli, saya akan mencari peluang lain agar mendapatkan calon pembeli lagi.				
40.	Saya tidak perlu mencari calon pembeli karena mereka akan datang sendiri jika membutuhkan produk makanan ringan.				
41.	Mencari calon pembeli merupakan pekerjaan yang menyenangkan, meskipun sulit untuk mendapatkan calon pembeli.				
42.	Mencari calon pembeli merupakan pekerjaan yang membosankan bagi saya.				
43.	Meskipun calon pembeli Saya tidak akan melakukan perencanaan kerja dalam menyelesaikan pekerjaan saya. beli dan pelanggan tidak tertarik dengan produk makanan ringan yang saya tawarkan, saya tetap mencari dan menemui calon pelanggan dan pembeli lainnya.				
44.	Ketika saya dituntut untuk menyelesaikan pekerjaan dalam mencapai target, saya tidak akan melakukan perencanaan kerja.				
45.	Saya akan membuat rencana-rencana alternatif sehingga jika saya gagal menemui calon pembeli dan pelanggan yang satu, saya memiliki rencana lain.				
46.	Saya akan lebih memilih untuk mengalokasikan waktu saya hanya pada pelanggan saja karena saya sudah mengenal mereka.				
47.	Meskipun calon pembeli dan pelanggan sulit untuk ditemui, saya yakin jika terus menerus dihubungi, mereka akan				

	bersedia menemui saya.				
48.	Saya merasa lebih nyaman jika calon pembeli dan pelanggan menghampiri saya.				
49.	Saya berusaha memberikan informasi yang lengkap kepada calon pembeli dan pelanggan mengenai produk makanan ringan yang saya tawarkan.				
50.	Saya akan memberikan informasi mengenai produk makanan ringan kepada calon pembeli dan pelanggan, jika mereka menanyakan.				
51.	Saya akan menginformasikan kelebihan produk makanan ringan yang saya tawarkan kepada calon pembeli dan pelanggan.				
52.	Saya tidak perlu mendekati calon pembeli dan pelanggan agar mereka tertarik dengan produk makanan ringan yang saya tawarkan.				
53.	Saya tidak akan menyerah untuk membuat calon pembeli dan pelanggan tertarik dengan produk makanan ringan yang saya tawarkan.				
54.	Saya merasa tidak mampu mengkomunikasikan produk makanan ringan secara optimal kepada calon pembeli dan pelanggan.				
55.	Saya ingin berhasil mencapai target penjualan dengan kerja keras menawarkan produk makanan ringan kepada calon pembeli dan pelanggan.				
56.	Saya tidak melakukan pendekatan yang baik kepada calon pembeli dan pelanggan ketika menjual produk makanan ringan.				
57.	Saya yakin dengan terus menerus menawarkan produk makanan ringan kepada calon pembeli dan pelanggan, saya mampu menjual produk makanan ringan sesuai dengan				

	target penjualan.				
58.	Saya tidak akan berbuat apa-apa jika saya gagal menjual produk makanan ringan.				
59.	Menurut saya pekerjaan menjual produk makanan ringan sangat menyenangkan meskipun sulit untuk membuat orang tertarik dengan produk makanan ringan yang saya tawarkan.				
60.	Ketika saya gagal dalam menjual produk makanan ringan, saya merasa tidak memiliki kemampuan menjual.				
61.	Saya bersedia meluangkan waktu saya untuk memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen.				
62.	Saya tidak mengetahui apa yang harus saya lakukan jika ada keluhan dari konsumen.				
63.	Saya akan melakukan pengiriman pesanan produk makanan ringan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati bersama calon pembeli dan pelanggan.				
64.	Saya tidak akan memberikan bantuan apapun kepada konsumen yang terlalu banyak mengeluh.				
65.	Saya akan memberikan konsumen bonus yang menguntungkan agar mereka senang bekerja sama dengan saya.				
66.	Saya merasa gagal ketika konsumen memberikan kritik mengenai kualitas pelayanan yang telah saya berikan.				
67.	Saya akan berusaha mengumpulkan informasi mengenai situasi pasar dengan selengkap-lengkapny.				
68.	Saya tidak berpikir untuk mengumpulkan informasi mengenai permintaan pasar terhadap produk makanan ringan yang saya jual.				
69.	Ketika saya gagal menemukan informasi yang dibutuhkan, saya akan mencari cara lain agar dapat menemukan informasi lain.				

70.	Saya selalu gagal dalam mengumpulkan informasi mengenai situasi pasar, karena saya tidak mampu mencari informasi yang bermanfaat.				
71.	Walaupun saya kecewa telah gagal melakukan riset pasar, saya akan sering berlatih dari pengalaman sampai saya mampu.				
72.	Saya bosan terus menerus gagal dalam mengumpulkan informasi yang berguna bagi perusahaan.				

Lampiran 2

Hasil Perhitungan Validitas dan Reliabilitas

Validitas

Item	Koefisien Korelasi	Keterangan Validitas
1	0.75	Valid
2	0.31	Valid
3	0.5	Valid
4	0.64	Valid
5	-0.09	Tidak Valid
6	0.74	Valid
7	0.55	Valid
8	0.39	Valid
9	0.43	Valid
10	0.56	Valid
11	0.41	Valid
12	0.37	Valid
13	0.58	Valid
14	0.3	Valid
15	0.05	Tidak Valid
16	0.09	Tidak Valid
17	0.64	Valid
18	0.21	Tidak Valid
19	0.34	Valid
20	0.79	Valid
21	0.79	Valid
22	0.47	Valid
23	0.22	Tidak Valid
24	0.09	Tidak Valid
25	0.29	Tidak Valid

Item	Koefisien Korelasi	Keterangan Validitas
26	-0.56	Tidak Valid
27	-0.13	Tidak Valid
28	0.41	Valid
29	0.58	Valid
30	0.62	Valid
31	0.54	Valid
32	0.36	Valid
33	0.82	Valid
34	0.55	Valid
35	0.48	Valid
36	0.01	Tidak Valid
37	0.26	Tidak Valid
38	0.36	Valid
39	0.71	Valid
40	0.56	Valid
41	0.61	Valid
42	0.71	Valid
43	0.38	Valid
44	0.42	Valid
45	0.74	Valid
46	0.24	Tidak Valid
47	0.43	Valid
48	0.31	Valid
49	0.53	Valid
50	0.34	valid

Item	Koefisien Korelasi	Keterangan Validitas
51	0.6	Valid
52	0.44	Valid
53	0.68	Valid
54	0.64	Valid
55	0.63	Valid
56	0.34	Valid
57	0.41	Valid
58	0.34	Valid
59	0.26	Tidak Valid
60	0.64	Valid
61	0.8	Valid

Item	Koefisien Korelasi	Keterangan Validitas
62	0.36	Valid
63	0.83	Valid
64	0.52	Valid
65	0.08	Tidak Valid
66	0.6	Valid
67	0.55	Valid
68	0.69	Valid
69	0.75	Valid
70	0.69	Valid
71	0.83	Valid
72	0.56	Valid

Keterangan :

- Item Diterima : 58
- Item Ditolak : 14

Reliabilitas :

0,9443 → Reliabilitas Tinggi Sekali

Lampiran 3

Hasil Tabulasi Silang

Tabel 4.3 Resilience at Work dengan Commitment Crosstabulation

		COMMIT		Total	
		tinggi	rendah		
RESILIEN	tinggi	Count	6	0	6
		% within RESILIEN	100.0%	.0%	100.0%
	rendah	Count	0	6	6
		% within RESILIEN	.0%	100.0%	100.0%
Total		Count	6	6	12
		% within RESILIEN	50.0%	50.0%	100.0%

Tabel 4.4 Resilience at Work dengan Control Crosstabulation

		CONTROL		Total	
		tinggi	rendah		
RESILIEN	tinggi	Count	5	1	6
		% within RESILIEN	83.3%	16.7%	100.0%
	rendah	Count	1	5	6
		% within RESILIEN	16.7%	83.3%	100.0%
Total		Count	6	6	12
		% within RESILIEN	50.0%	50.0%	100.0%

Tabel 4.5 Resilience at Work dengan Commitment Crosstabulation

		CHALLENGE		Total	
		tinggi	rendah		
RESILIEN	tinggi	Count	5	1	6
		% within RESILIEN	83.3%	16.7%	100.0%
	rendah	Count	0	6	6
		% within RESILIEN	.0%	100.0%	100.0%
Total		Count	5	7	12
		% within RESILIEN	41.7%	58.3%	100.0%

Resilience at Work dengan Transformational Coping dan Social Support Crosstabulation

		Menggunakan		Total
		TRANSCOP	SOSSUP	
RESILIEN	tinggi	6	6	12
	rendah	6	6	12
Total		12	12	