

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

1. Berdasarkan karakteristik responden dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Mayoritas responden pada penelitian ini telah berusaha selama 5 sampai 10 tahun yaitu sebesar 49%.
- b. Sampel pada penelitian ini terdiri dari 50 perusahaan bisnis ritel skala kecil dan 50 perusahaan bisnis ritel berskala menengah.

2. Berdasarkan cara bisnis ritel mendefinisikan visi dapat disimpulkan sebagai berikut:

Perusahaan bisnis ritel skala kecil dan menengah mendefinisikan visi dalam suatu konteks yang cukup/relatif sama dimana bisnis ritel skala kecil dan menengah menyatakan bahwa visi dalam organisasi dituliskan dengan jelas; Visi organisasi dituliskan secara baku; Visi organisasi dituliskan dalam bentuk pernyataan yang mengesankan; Strategi dalam jangka panjang (visi) lebih difokuskan pada pertumbuhan domestik atau regional; Penerapan visi memberikan dampak positif bagi organisasi; Organisasi telah menentukan visi dengan jelas; Organisasi membutuhkan beberapa ide pendekatan yang akan digunakan berkaitan dengan visi; Organisasi membutuhkan pemimpin yang memiliki pengetahuan bagaimana cara memimpin yang baik; Organisasi membutuhkan strategi yang intens. Strategi kepemimpinan jangka panjang

diwujudkan dalam organisasi dalam bentuk perilaku yang baku. Tujuan atau strategi pimpinan dituliskan dalam bentuk pernyataan yang mengesankan.

3. Berdasarkan fungsi dari cara pandang (*visi*) dapat disimpulkan sebagai berikut:

Perusahaan bisnis ritel skala kecil dan menengah menyatakan bahwa: Peningkatan Kinerja; Motivasi staff/karyawan; Berpikir strategis; Memperbaiki perspektif; Berpikir dan fokus jangka panjang; Perbaikan secara eksternal; Menciptakan suatu identitas; Kepemimpinan yang telah ditetapkan; Meningkatkan fleksibilitas perusahaan, merupakan suatu hal yang harus dilakukan dalam konteks fungsi dari visi.

4. Berdasarkan kapan visi dikembangkan dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Mayoritas bisnis ritel skala kecil mengembangkan visi saat krisis dan untuk suatu perubahan sedangkan bisnis ritel skala menengah mayoritas mengembangkan visi saat krisis, untuk suatu perubahan dan setelah meraih kesuksesan.

- b. Mayoritas bisnis ritel skala kecil mengembangkan visi antara 1 sampai 10 tahun yang lalu sedangkan bisnis ritel skala menengah mayoritas mengembangkan visi lebih dari 5 tahun yang lalu.

5. Berdasarkan dimana cara pandang (*vision*) dikembangkan dapat disimpulkan bahwa perusahaan ritel skala kecil dan menengah mengembangkan saat rapat pemilik perusahaan.

6. Berdasarkan daya tanggap dan keterlibatan dalam pengembangan visi dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Pada perusahaan ritel skala kecil, mayoritas dikembangkan oleh grup kecil yang dibentuk dan oleh satu orang yang berkompeten, sedangkan pada bisnis ritel skala menengah mayoritas dikembangkan oleh grup kecil yang dibentuk dan banyak orang (dalam perusahaan) yang terlibat.
 - b. Pihak internal yang responsif dalam mengembangkan visi pada bisnis ritel skala kecil adalah pemilik perusahaan, sedangkan pada bisnis ritel skala menengah adalah CEO perusahaan.
7. Hasil analisis bagaimana cara digunakan untuk mengembangkan visi dapat disimpulkan sebagai berikut:

Perusahaan bisnis ritel skala kecil dan menengah menyatakan bahwa, cara yang digunakan untuk mengembangkan visi dalam perusahaan dilakukan dengan: Diintegrasikan dengan proses perencanaan strategik; Proses pengembangan visi dilakukan mulai dari tidak berguna sampai bernilai tambah; Proses pengembangan visi dilakukan secara terus menerus; Teknik yang digunakan untuk mengembangkan visi adalah gagasan dan analisis pasar; Teknik yang digunakan untuk mendukung visi selanjutnya adalah *value chain-analysis* dan *Boston Matrix*; Faktor eksternal yang dipertimbangkan sebelum visi diformulasikan adalah faktor ekonomi; Faktor internal yang dipertimbangkan sebelum visi diformulasikan adalah faktor tujuan organisasi; Faktor yang dipertimbangkan penanam modal sebelum visi diformulasikan adalah faktor konsumen.

5.2. Implikasi Manajerial

Persaingan yang cukup ketat antar perusahaan yang bergerak pada sektor industri memberikan semangat kompetisi antar satu perusahaan dengan perusahaan yang lain. Ketatnya persaingan bisnis tersebut memicu semua perusahaan untuk menjadi yang terbaik dalam industri yang bersangkutan. Kemampuan suatu perusahaan untuk tetap eksis dalam bisnis tidak terlepas dari strategi yang diterapkan pihak perusahaan. Salah satu strategi tersebut adalah penerapan cara pandang (visi) perusahaan.

Eriksson (2008) berpendapat bahwa, perusahaan harus memiliki visi yang jelas. Visi menggambarkan tujuan atau kondisi dimasa depan yang ingin dicapai. Visi memberikan gambaran yang jelas dimasa mendatang yang bisa dilihat oleh *customer*, *stakeholders*, dan *employee*. Visi dapat memberikan aspirasi dan motivasi disamping memberikan panduan atau rambu-rambu dalam menyusun strategi organisasi.

Visi dalam perusahaan harus ditentukan atau dirancang sedemikian rupa agar dapat merepresentasikan tujuan organisasi di masa depan dan digunakan sebagai pedoman kerja anggota organisasi. Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi suatu organisasi untuk memperhatikan beberapa hal yang berkaitan dengan visi yaitu: Bagaimana organisasi mendefinisikan visi perusahaan; Bagaimana organisasi mengembangkan atau membutuhkan visi; Di dalam konteks apa organisasi mengembangkan visi; Kapan organisasi mengembangkan visi; Siapa saja yang terlibat dalam pengembangan visi organisasi; dan Bagaimana/cara apa yang digunakan organisasi dalam mengembangkan visi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana bisnis ritel skala kecil dan menengah mendesain visi bagi kepentingan organisasi. Hasil penelitian ini memberikan beberapa informasi berkaitan dengan visi perusahaan dimana bisnis ritel skala kecil dan menengah memiliki perspektif yang berbeda dalam mendefinisikan visi perusahaan; mengembangkan atau membutuhkan visi; konteks organisasi mengembangkan visi; Waktu organisasi mengembangkan visi; siapa saja yang terlibat dalam pengembangan visi organisasi; dan bagaimana/cara apa yang digunakan organisasi dalam mengembangkan visi. Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi masing-masing bisnis ritel atau industri untuk merancang atau mendesain dan menjalankan visi yang telah ditetapkan sesuai dengan kebutuhan organisasi.

5.3. Saran

1. Visi merupakan suatu hal yang penting untuk ditetapkan sebagai panduan jangka panjang suatu organisasi. Perusahaan bisnis ritel skala kecil dan menengah sebaiknya membuat visi dengan baik dan dilakukan oleh orang-orang yang berkompeten dibidangnya, hal ini dilakukan dengan tujuan agar visi yang dibuat dapat digunakan sebagai landasan operasional perusahaan dalam pencapaian tujuan organisasi.
2. Visi yang dibuat oleh perusahaan bisnis ritel skala kecil dan menengah sebaiknya menggambarkan dengan nyata atau jelas, sesuai dengan tujuan awal pendirian perusahaan. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar tujuan yang hendak dicapai dapat dilakukan dengan mudah supaya tidak terjadi penyimpangan.

3. Perbedaan penerapan visi dalam bisnis ritel (kecil dan menengah) merupakan suatu hal yang wajar. Kondisi ini lebih disebabkan karena kepentingan yang berbeda antara satu perusahaan dengan perusahaan yang lain. Berdasarkan hal tersebut maka pihak manajemen (bisnis ritel kecil dan menengah) sebaiknya menformulasikan visi sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
4. Pengembangan visi perusahaan pada bisnis ritel skala kecil sebaiknya lebih difokuskan untuk suatu perubahan dalam perusahaan. Sebagai contoh ritel kecil akan menerapkan konsep swalayan dalam pelayanan kepada pelanggan. Berdasarkan hal tersebut maka pihak manajemen bisnis ritel skala kecil harus menyiapkan sumber daya manusia dan menyediakan fasilitas teknologi informasi untuk mendukung perubahan tersebut. Perusahaan skala ritel skala menengah cenderung mengembangkan visi saat krisis, untuk suatu perubahan dan setelah meraih kesuksesan. Hal ini penting untuk dilakukan karena perusahaan ritel skala menengah lebih rentan (lebih terpengaruh) pada perubahan lingkungan bisnis hingga perlu melakukan penyesuaian strategi (visi) perusahaan.
5. Pihak yang mengembangkan visi pada bisnis ritel skala kecil adalah salah satu orang yang berkompeten dan grup kecil yang dibentuk, sedangkan pada bisnis ritel skala menengah adalah grup kecil yang dibentuk dan banyak orang yang terlibat. Hal ini penting untuk diperhatikan oleh pihak manajemen berhubungan dengan tujuan dan manfaat visi itu bagi masing-masing perusahaan. Bagi bisnis ritel skala menengah, informasi dari berbagai pihak (banyak orang) misalnya manajemen, karyawan dan konsultan lebih disebabkan karena banyaknya faktor yang harus dipertimbangkan dalam perancangan visi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Allison, M. dan Jude Kaye., (2005), *Perencanaan Strategi*, Penerbit Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.
- Atmaja, L.S., (1997), *Statistik Bisnis*, Buku 2, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Cooper, D.R., dan Emory, C.W., (1997), *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi Kelima, Jilid I, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Dajan, A., (2000), *Pengantar Metode Statistik*, Jilid II, Penerbit LP3ES, Jakarta.
- David,F.R., (2008), *Manajemen strategi*, Penerbit Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Eriksson T., (2008) Corporate Visioning : A Cross Comparison Between Smes In Scotland And Sweden, <https://research-repository.st-andrews.ac.uk/>.
- Heru., (2010), *Mereview Kembali Visi Misi Organisasi*, <http://heru.wordpress.com/2006/07/26/>, Diakses 4 Okyeber 2010.
- Karadityo., Widagso, K., dan Wisnuaji., (2010), *Keamanan Sistem Informasi untuk Perusahaan Kecil dan Menengah: Studi Terhadap PT IMT*, Makalah Seminar Magister Teknologi Informasi Fakultas Ilmu Komputer Universitas Indonesia. Tidak Dipublikasikan
- Kotler, P., (2008), *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, Edisi 12, Penerbit Indeks, Jakarta.
- Kotler, P., dan Armstrong,G., (2001), *Dasar-dasar Pemasaran*, Jilid 2, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kuncoro, M., (2006), *Strategi*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kusuma., (2009), *Visi dan Misi Perusahaan*, <http://www.arthapanghuripan.blogspot.com>, Diakses 4 Oktober 2010.
- Ma'ruf, M., (2005), *Manajemen ritel*, Penerbit Penerbit Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Salusu, 1996, *Pengambilan Keputusan Strategi*, Penerbit Rasido, Jakarta.
- Sansinto., (2010), *Manajemen Ritel*, Sansinto.Wordpress.Com/. Diakses 4 Oktober 2010.

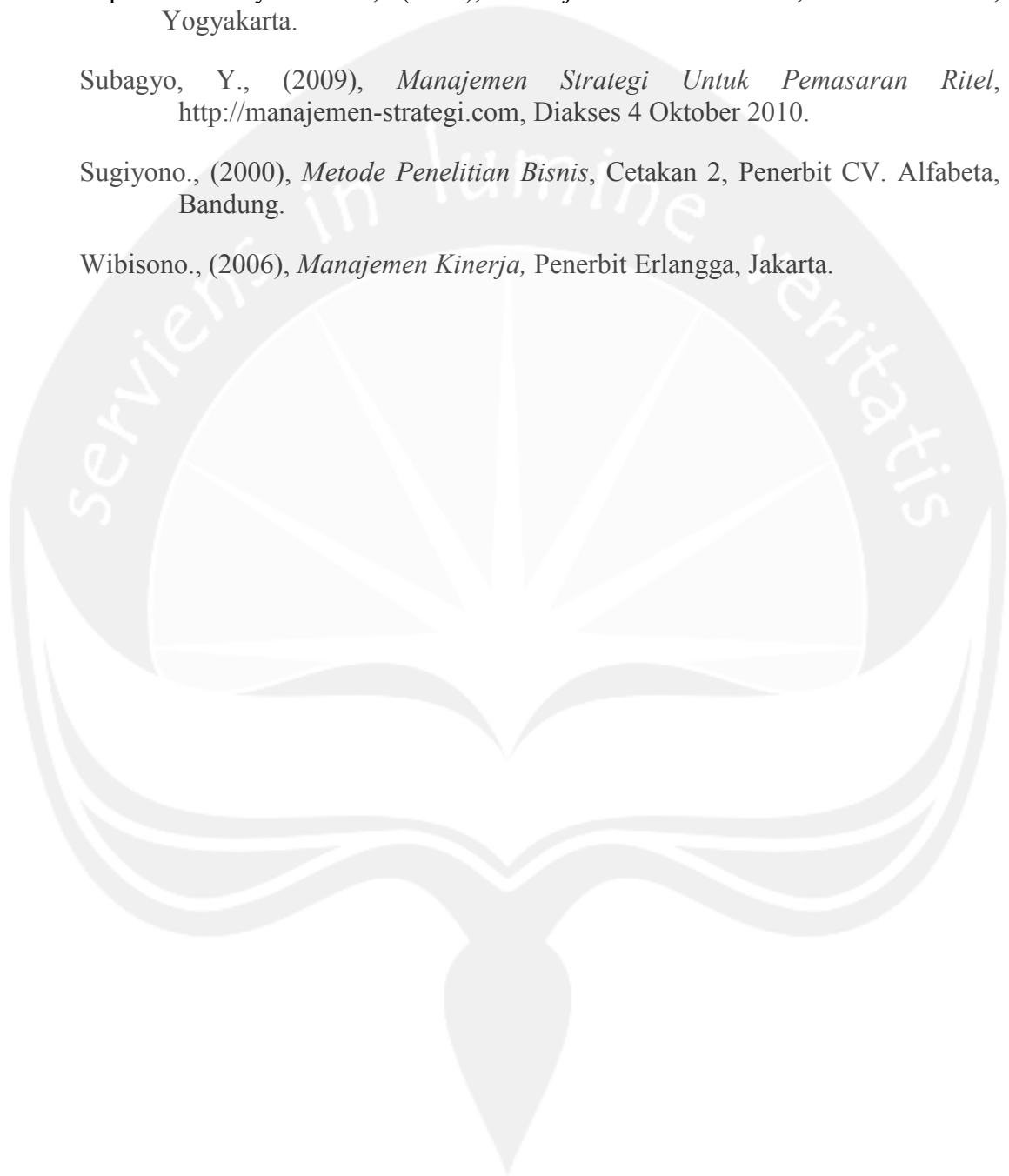
Santoso, S., dan Tjiptono F., (2001), *Riset Pemasaran*, Penerbit Elexmedia Computindo, Jakarta.

Sopiah dan Syihabudin., (2008), *Manajemen Bisnis Ritel*, Penerbit Andi, Yogyakarta.

Subagyo, Y., (2009), *Manajemen Strategi Untuk Pemasaran Ritel*, <http://manajemen-strategi.com>, Diakses 4 Oktober 2010.

Sugiyono., (2000), *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan 2, Penerbit CV. Alfabeta, Bandung.

Wibisono., (2006), *Manajemen Kinerja*, Penerbit Erlangga, Jakarta.





KUESIONER

I. PROFIL PERUSAHAAN

Berikut ini merupakan pertanyaan mengenai profil perusahaan. Bapak/Ibu.Sdr/I dipersilahkan untuk menjawab dengan memberi tanda silang (X) atau cek list (√) pada salah satu alternatif jawaban yang telah disediakan.

1. Sudah berapa lama bisnis ritel anda (anda miliki) berdiri:
 - a. Kurang dari 5 tahun
 - b. 5 sampai 10 tahun
 - c. Lebih dari 10 tahun
2. Berapa jumlah karyawan anda saat ini:
 - a. 5 – 19 orang
 - b. 20 sampai 99 orang

II. DEFINISI CARA PANDANG (VISI)

1. Cara pandang (visi) organisasi dituliskan dengan jelas dalam organisasi:
 - a. Ya
 - b. Tidak
 - c. Tidak tahu
2. Bagaimana visi perusahaan diterapkan dalam organisasi:
 - a. Digambarkan
 - b. Dituliskan secara baku
 - c. Ditunjukkan dalam perilaku yang baku
 - d. Lainnya,.....
3. Bagaimana visi organisasi dituliskan:
 - a. Dituliskan dalam bentuk “Kiasan singkat”
 - b. Dituliskan dalam bentuk “Slogan”
 - c. Dituliskan dalam bentuk “Pernyataan yang mengesankan”
 - d. Lainnya,.....
4. Strategi dalam jangka panjang (visi) apa yang lebih difokuskan oleh organisasi:
 - a. Pertumbuhan domestik/regional
 - b. Pertumbuhan pangsa pasar
 - c. Merger/Partneship/Joint venture
 - d. Biaya
 - e. Berfokus pada konsumen
 - f. Pengembangan/inovasi produk
 - g. Lainnya,.....
5. Bagaimana dampak dari penerapan visi yang dilakukan oleh organisasi:
 - a. Memberikan dampak positif
 - b. Memberikan dampak negatif
 - c. Yang lainnya,.....

6. Apakah organisasi menentukan visi dengan jelas:
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Apakah organisasi membutuhkan beberapa ide pendekatan yang akan digunakan berkaitan dengan visi:
 - a. Ya
 - b. Tidak
8. Apakah organisasi membutuhkan pemimpin yang memiliki pengetahuan bagaimana cara memimpin yang baik:
 - a. Ya
 - b. Tidak
9. Apakah organisasi membutuhkan strategi yang intens:
 - a. Ya
 - b. Tidak
10. Bagaimana strategi kepemimpinan jangka panjang diwujudkan dalam organisasi:
 - a. Digambarkan
 - b. Dituliskan secara baku
 - c. Ditunjukkan dalam perilaku yang baku
 - d. Lainnya,.....
11. Bagaimana tujuan atau strategi pimpinan dituliskan:
 - a. Dituliskan dalam bentuk “Kiasan singkat”
 - b. Dituliskan dalam bentuk “Slogan”
 - c. Dituliskan dalam bentuk “Pernyataan yang mengesankan”
 - d. Lainnya,.....

III. FUNGSI DARI CARA PANDANG (VISI)

12. Alasan perusahaan anda mengembangkan visi

	Pernyataan	STS	TS	CS	S	SS
A	Peningkatan kinerja					
B	Motifasi staff/karyawan					
C	Berpikir strategis					
D	Memperbaiki perspektif					
E	Berpikir dan fokus jangka panjang					
F	Perbaikan secara eksternal					
G	Menciptakan suatu identitas					
H	Kepemimpinan yang telah ditetapkan					
I	Meningkatkan fleksibilitas perusahaan					

IV. SAAT KAPAN CARA PANDANG (VISI) DIKEMBANGKAN

13. Dalam situasi seperti apa perusahaan anda mengembangkan visi
 - a. Saat krisis
 - b. Untuk suatu perubahan
 - c. Setelah meraih kesuksesan
 - d. Saat pergantian pimpinan dalam perusahaan

- e. Saat terjadi pergantian pemilik perusahaan
- f. Situasi yang lainnya,.....

14. Sejak kapan perusahaan anda mengembangkan visi:.....tahun yang lalu

V. DIMANA CARA PANDANG (VISI) DIKEMBANGKAN

15. Dimana visi dalam perusahaan anda dikembangkan
- a. Saat rapat perusahaan
 - b. Eksternal workshop
 - c. Internal workshop
 - d. Rapat pemilik perusahaan
 - e. Lainnya,.....

VI. DAYA TANGGAP DAN KETERLIBATAN DALAM PENGEMBANGAN CARA PANDANG JANGKA PANJANG (VISI)

16. Siapa yang mengembangkan visi dalam perusahaan
- a. Oleh salah satu orang yang berkompeten
 - b. Grup kecil yang dibentuk
 - c. Banyak orang yang terlibat
 - d. Yang lainnya,.....

17. Siapa pihak internal yang terlibat dalam mengembangkan visi perusahaan
- a. Pemilik perusahaan
 - b. CEO perusahaan
 - c. Top manajemen
 - d. Middle manajemen
 - e. Lower manajemen
 - f. Staff/karyawan

18. Siapa pihak eksternal yang terlibat dalam mengembangkan visi perusahaan
- a. Konsultan
 - b. Pelanggan
 - c. Kompetitor
 - d. Suplier
 - e. Pemegang saham
 - f. Investor
 - g. Trade unions (Grup/kelompok bisnis)
 - h. Yang lainnya,.....

19. Siapa pihak internal perusahaan yang responsif dalam mengembangkan visi
- a. Pemilik perusahaan
 - b. CEO perusahaan
 - c. Top manajemen
 - d. Middle manajemen
 - e. Lower manajemen
 - f. Staff/karyawan

20. Siapa pihak eksternal yang responsif dalam mengembangkan visi perusahaan
- Konsultant
 - Pelanggan
 - Kompetitor
 - Suplier
 - Pemegang saham
 - Investor
 - Trade unions (Grup/kelompok bisnis)
 - Yang lainnya,.....
21. Fasilitator yang terlibat dalam proses pengembangan perusahaan
- Pihak eksternal perusahaan
 - Pihak internal perusahaan
22. Latar belakang pendidikan fasilitator yang terlibat dalam proses pengembangan perusahaan
- Sumber daya manusia
 - Manajemen strategik
 - Teknologi
 - Ekonom
 - Lainnya,.....

VI. BAGAIMANA CARA DIGUNAKAN UNTUK MENGEMBANGKAN VISI

23. Bagaimana cara digunakan untuk mengembangkan visi dalam perusahaan
- Pendekatan tidak formal
 - Terintegrasi dengan proses perencanaan strategik
 - Diskusi dalam organisasi
 - Workshop
 - Rapat dalam organisasi
 - Metode yang lainnya,.....
24. Bagaimana perusahaan anda menggambarkan proses pengembangan visi dalam perusahaan
- Mudah - sukar
 - Tidak berguna - Bernilai tambah
 - Lambat – cepat
25. Apakah proses pengembangan visi berjalan secara berkelanjutan
- Ya
 - Tidak
26. Teknik yang digunakan untuk mendukung visi:
- Analisis SWOT
 - Brainstorming/Gagasan
 - Analisis pasar
 - Analisis pesaing
 - Critical success faktor
 - Analisis lingkungan
 - Bench marking
 - Perencanaan skenario

i. Balance scorecard

27. Teknik yang digunakan untuk mendukung visi selanjutnya:

- a. Boston matrix
- b. PEST-analysis
- c. Value chain-analysis
- d. Porter's 5 forces
- e. Mckinsey's 7S framework
- f. TOWS-analysis
- g. Teknik yang lain,.....

28. Faktor yang dipertimbangkan sebelum visi diformulasikan (eksternal):

- a. Faktor politik
- b. Faktor ekonomi
- c. Faktor kultur dan sosial
- d. Faktor teknologi
- e. Analisis industri dari kompetitor
- f. Penelitian pemasaran
- g. Image/citra perusahaan
- h. Relationship

29. Faktor yang dipertimbangkan sebelum visi diformulasikan (internal):

- a. Faktor produk
- b. Struktur organisai
- c. Kultur, nilai dan norma
- d. Tujuan organisasi
- e. Misi organisasi
- f. Kompetensi
- g. Penerapan strategi
- h. Faktor lainnya,.....

30 Faktor yang dipertimbangkan penanam modal/pemegang saham sebelum visi diformulasikan:

- a. Konsumen
- b. Kompetitor
- c. Suplier
- d. Investor yang lainnya
- e. Grup bisnis
- f. Pemerintah
- g. Asosiasi perusahaan



LAMPIRAN II

Frequencies

Frequency Table

Sudah berapa lama bisnis ritel anda (anda miliki) berdiri

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang dari 5 tahun	19	19.0	19.0	19.0
	5 - 10 tahun	49	49.0	49.0	68.0
	Lebih dari 10 tahun	32	32.0	32.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Jumlah tenaga kerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5 - 19 orang	50	50.0	50.0	50.0
	20 - 99 orang	50	50.0	50.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



Crosstabs

Perusahaan * Cara pandang (visi) organisasi dituliskan dengan jelas dalam organisasi

Crosstab

		Cara pandang (visi) organisasi dituliskan dengan jelas dalam organisasi			
		Ya	Tidak	Tidak tahu	
Perusahaan	Kecil	Count	42	2	6
		% within Perusahaan	84.0%	4.0%	12.0%
	Menengah	Count	44	1	5
		% within Perusahaan	88.0%	2.0%	10.0%
Total		Count	86	3	11
		% within Perusahaan	86.0%	3.0%	11.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.471 ^a	2	.790
Likelihood Ratio	.477	2	.788
Linear-by-Linear Association	.219	1	.640
N of Valid Cases	100		

a. 2 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.50.

Perusahaan * Bagaimana visi perusahaan diterapkan dalam organisasi

Crosstab

			Bagaimana visi perusahaan diterapkan dalam organisasi			
			Digambarkan	Dituliskan secara baku	Ditunjukkan dalam perilaku yang baku	Lainnya
Perusahaan	Kecil	Count	7	37	4	2
		% within Perusahaan	14.0%	74.0%	8.0%	4.0%
	Menengah	Count	3	39	7	1
		% within Perusahaan	6.0%	78.0%	14.0%	2.0%
Total		Count	10	76	11	3
		% within Perusahaan	10.0%	76.0%	11.0%	3.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2.804 ^a	3	.423
Likelihood Ratio	2.867	3	.413
Linear-by-Linear Association	.761	1	.383
N of Valid Cases	100		

a. 2 cells (25.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.50.

Perusahaan * Bagaimana visi organisasi dituliskan

Crosstab

			Bagaimana visi organisasi dituliskan			
			Dituliskan dalam bentuk "Kiasan singkat"	Dituliskan dalam bentuk "Slogan"	Dituliskan dalam bentuk "Pernyataan yang mengesankan"	Lainnya
Perusahaan	Kecil	Count	7	11	29	3
		% within Perusahaan	14.0%	22.0%	58.0%	6.0%
	Menengah	Count	10	14	23	3
		% within Perusahaan	20.0%	28.0%	46.0%	6.0%
Total		Count	17	25	52	6
		% within Perusahaan	17.0%	25.0%	52.0%	6.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.582 ^a	3	.664
Likelihood Ratio	1.587	3	.662
Linear-by-Linear Association	1.131	1	.288
N of Valid Cases	100		

a. 2 cells (25.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3.00.

Perusahaan * Strategi dalam jangka panjang (vision) apa yang lebih difokuskan oleh organisasi

Crosstab

		Strategi dalam jangka panjang (vision) apa yang lebih difokuskan oleh organisasi				
		Pertumbuhan domestik/regional	Pertumbuhan pangsa pasar	Biaya	Berfokus pada konsumen	
Perusahaan	Kecil	Count	26	10	1	13
		% within Perusahaan	52.0%	20.0%	2.0%	26.0%
	Menengah	Count	28	12	5	5
		% within Perusahaan	56.0%	24.0%	10.0%	10.0%
Total		Count	54	22	6	18
		% within Perusahaan	54.0%	22.0%	6.0%	18.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6.478 ^a	3	.091
Likelihood Ratio	6.850	3	.077
Linear-by-Linear Association	1.345	1	.246
N of Valid Cases	100		

a. 2 cells (25.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3.00.

Perusahaan * Bagaimana dampak dari penerapan visi yang dilakukan oleh organisasi

Crosstab

		Bagaimana dampak dari penerapan visi yang dilakukan oleh organisasi		
		Memberikan dampak positif		Memberikan dampak negatif
Perusahaan	Kecil	Count	44	6
		% within Perusahaan	88.0%	12.0%
	Menengah	Count	42	8
		% within Perusahaan	84.0%	16.0%
Total		Count	86	14
		% within Perusahaan	86.0%	14.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.332 ^b	1	.564
Likelihood Ratio	.333	1	.564
Linear-by-Linear Association	.329	1	.566
N of Valid Cases	100		

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7.00.

Perusahaan * Organisasi menentukan visi dengan jelas

Crosstab

		Organisasi menentukan visi dengan jelas		
		Ya	Tidak	
Perusahaan	Kecil	Count	44	6
		% within Perusahaan	88.0%	12.0%
	Menengah	Count	42	8
		% within Perusahaan	84.0%	16.0%
Total		Count	86	14
		% within Perusahaan	86.0%	14.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.332 ^b	1	.564
Likelihood Ratio	.333	1	.564
Linear-by-Linear Association	.329	1	.566
N of Valid Cases	100		

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7.00.

Perusahaan * Organisasi membutuhkan beberapa ide pendekatan yang akan digunakan berkaitan dengan visi

Crosstab

			Organisasi membutuhkan beberapa ide pendekatan yang akan digunakan berkaitan dengan visi	
			Ya	Tidak
Perusahaan	Kecil	Count	45	5
		% within Perusahaan	90.0%	10.0%
	Menengah	Count	46	4
		% within Perusahaan	92.0%	8.0%
Total		Count	91	9
		% within Perusahaan	91.0%	9.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.122 ^b	1	.727
Likelihood Ratio	.122	1	.727
Linear-by-Linear Association	.121	1	.728
N of Valid Cases	100		

a. Computed only for a 2x2 table

b. 2 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4.50.

Perusahaan * Organisasi membutuhkan pemimpin yang memiliki pengetahuan bagaimana cara memimpin yang baik

Crosstab

			Organisasi membutuhkan pemimpin yang memiliki pengetahuan bagaimana cara memimpin yang baik	
			Ya	Tidak
Perusahaan	Kecil	Count	46	4
		% within Perusahaan	92.0%	8.0%
	Menengah	Count	49	1
		% within Perusahaan	98.0%	2.0%
Total		Count	95	5
		% within Perusahaan	95.0%	5.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.895 ^b	1	.169
Likelihood Ratio	2.022	1	.155
Linear-by-Linear Association	1.876	1	.171
N of Valid Cases	100		

a. Computed only for a 2x2 table

b. 2 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.50.

Perusahaan * Organisasi membutuhkan strategi yang intens

Crosstab

			Organisasi membutuhkan strategi yang intens	
			Ya	Tidak
Perusahaan	Kecil	Count	46	4
		% within Perusahaan	92.0%	8.0%
	Menengah	Count	47	3
		% within Perusahaan	94.0%	6.0%
Total		Count	93	7
		% within Perusahaan	93.0%	7.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.154 ^b	1	.695
Likelihood Ratio	.154	1	.695
Linear-by-Linear Association	.152	1	.697
N of Valid Cases	100		

a. Computed only for a 2x2 table

b. 2 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3.50.

Perusahaan * Bagaimana strategi kepemimpinan jangka panjang diwujudkan dalam organisasi

Crosstab

		Bagaimana strategi kepemimpinan jangka panjang diwujudkan dalam organisasi				
		Digambarkan	Dituliskan secara baku	Ditunjukkan dalam perilaku yang baku	Lainnya	
Perusahaan	Kecil	Count	3	12	29	6
		% within Perusahaan	6.0%	24.0%	58.0%	12.0%
	Menengah	Count	2	11	37	0
		% within Perusahaan	4.0%	22.0%	74.0%	.0%
Total		Count	5	23	66	6
		% within Perusahaan	5.0%	23.0%	66.0%	6.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7.213 ^a	3	.065
Likelihood Ratio	9.535	3	.023
Linear-by-Linear Association	.214	1	.644
N of Valid Cases	100		

a. 4 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.50.

Perusahaan * Bagaimana tujuan atau strategi pimpinan dituliskan

Crosstab

			Bagaimana tujuan atau strategi pimpinan dituliskan			
			Dituliskan dalam bentuk "Kiasan singkat"	Dituliskan dalam bentuk "Slogan"	Dituliskan dalam bentuk "Pernyataan yang mengesankan"	Lainnya
Perusahaan	Kecil	Count	5	14	29	2
		% within Perusahaan	10.0%	28.0%	58.0%	4.0%
	Menengah	Count	4	11	35	0
		% within Perusahaan	8.0%	22.0%	70.0%	.0%
Total		Count	9	25	64	2
		% within Perusahaan	9.0%	25.0%	64.0%	2.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3.034 ^a	3	.386
Likelihood Ratio	3.808	3	.283
Linear-by-Linear Association	.193	1	.661
N of Valid Cases	100		

a. 4 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.00.



T-Test

Group Statistics

	Perusahaan	N	Mean	Std. Deviation
Peningkatan kinerja	Kecil	50	4.04	.493
	Menengah	50	3.96	.570
Motifasi staff/karyawan	Kecil	50	4.02	.622
	Menengah	50	4.18	.661
Berpikir strategis	Kecil	50	3.86	.572
	Menengah	50	3.98	.515
Memperbaiki perspektif	Kecil	50	4.06	.652
	Menengah	50	4.14	.495
Berpikir dan fokus jangka panjang	Kecil	50	3.94	.652
	Menengah	50	4.10	.505
Perbaikan secara eksternal	Kecil	50	3.90	.614
	Menengah	50	4.08	.488
Menciptakan suatu identitas	Kecil	50	3.96	.605
	Menengah	50	4.10	.614
Kepemimpinan yang telah ditetapkan	Kecil	50	4.20	.639
	Menengah	50	4.18	.482
Meningkatkan fleksibilitas perusahaan	Kecil	50	4.20	.495
	Menengah	50	4.18	.560

Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means		
		t	df	Sig. (2-tailed)
Peningkatan kinerja	Equal variances assumed	.750	98	.455
	Equal variances not assumed	.750	96.018	.455
Motifasi staff/karyawan	Equal variances assumed	-1.247	98	.216
	Equal variances not assumed	-1.247	97.655	.216
Berpikir strategis	Equal variances assumed	-1.103	98	.273
	Equal variances not assumed	-1.103	96.935	.273
Memperbaiki perspektif	Equal variances assumed	-.691	98	.491
	Equal variances not assumed	-.691	91.434	.491
Berpikir dan fokus jangka panjang	Equal variances assumed	-1.372	98	.173
	Equal variances not assumed	-1.372	92.248	.173
Perbaikan secara eksternal	Equal variances assumed	-1.622	98	.108
	Equal variances not assumed	-1.622	93.239	.108
Menciptakan suatu identitas	Equal variances assumed	-1.148	98	.254
	Equal variances not assumed	-1.148	97.975	.254
Kepemimpinan yang telah ditetapkan	Equal variances assumed	.177	98	.860
	Equal variances not assumed	.177	91.124	.860
Meningkatkan fleksibilitas perusahaan	Equal variances assumed	.189	98	.850
	Equal variances not assumed	.189	96.529	.850



LAMPIRAN V

Crosstabs

Perusahaan * Dalam situasi seperti apa perusahaan anda mengembangkan visi

Crosstab

		Dalam situasi seperti apa perusahaan anda mengembangkan visi					
		Saat krisis	Untuk suatu perubahan	Setelah meraih kesuksesan	Saat pergantian pimpinan dalam perusahaan	Saat terjadi pergantian pemilik perusahaan	
Perusahaan	Kecil	Count	11	30	7	1	1
		% within Perusahaan	22.0%	60.0%	14.0%	2.0%	2.0%
	Menengah	Count	15	16	12	7	0
		% within Perusahaan	30.0%	32.0%	24.0%	14.0%	.0%
Total		Count	26	46	19	8	1
		% within Perusahaan	26.0%	46.0%	19.0%	8.0%	1.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11.692 ^a	4	.020
Likelihood Ratio	12.727	4	.013
Linear-by-Linear Association	1.171	1	.279
N of Valid Cases	100		

a. 4 cells (40.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .50.

Perusahaan * Sejak kapan perusahaan anda mengembangkan vision

Crosstab

			Sejak kapan perusahaan anda mengembangkan vision		
			Kurang dari 5 tahun	5 - 10 tahun	Lebih dari 10 tahun
Perusahaan	Kecil	Count	21	26	3
		% within Perusahaan	42.0%	52.0%	6.0%
	Menengah	Count	8	28	14
		% within Perusahaan	16.0%	56.0%	28.0%
Total		Count	29	54	17
		% within Perusahaan	29.0%	54.0%	17.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13.019 ^a	2	.001
Likelihood Ratio	13.838	2	.001
Linear-by-Linear Association	12.797	1	.000
N of Valid Cases	100		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8.50.



Crosstabs

Perusahaan * Dimana visi dalam perusahaan anda dikembangkan Crosstabulation

		Dimana visi dalam perusahaan anda dikembangkan					
		Saat rapat perusahaan	Eksternal workshop	Internal workshop	Rapat pemilik perusahaan	Lainnya	
Perusahaan	Kecil	Count	13	3	1	32	1
		% within Perusahaan	26.0%	6.0%	2.0%	64.0%	2.0%
	Menengah	Count	14	4	1	28	3
		% within Perusahaan	28.0%	8.0%	2.0%	56.0%	6.0%
Total		Count	27	7	2	60	4
		% within Perusahaan	27.0%	7.0%	2.0%	60.0%	4.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.447 ^a	4	.836
Likelihood Ratio	1.494	4	.828
Linear-by-Linear Association	.047	1	.829
N of Valid Cases	100		

a. 6 cells (60.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.00.



Crosstabs

Perusahaan * Siapa yang mengembangkan visi dalam perusahaan

Crosstab

		Siapa yang mengembangkan visi dalam perusahaan				
		Oleh salah satu orang yang berkompeten	Grup kecil yang dibentuk	Banyak orang yang terlibat	Yang lainnya	
Perusahaan	Kecil	Count	10	37	2	1
		% within Perusahaan	20.0%	74.0%	4.0%	2.0%
	Menengah	Count	3	31	13	3
		% within Perusahaan	6.0%	62.0%	26.0%	6.0%
Total		Count	13	68	15	4
		% within Perusahaan	13.0%	68.0%	15.0%	4.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13.365 ^a	3	.004
Likelihood Ratio	14.567	3	.002
Linear-by-Linear Association	11.143	1	.001
N of Valid Cases	100		

a. 2 cells (25.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.00.

Perusahaan * Siapa pihak internal yang terlibat dalam mengembangkan visi perusahaan

Crosstab

		Siapa pihak internal yang terlibat dalam mengembangkan visi perusahaan			
		Pemilik perusahaan	CEO perusahaan	Top managemen	
Perusahaan	Kecil	Count	33	4	13
		% within Perusahaan	66.0%	8.0%	26.0%
	Menengah	Count	27	11	12
		% within Perusahaan	54.0%	22.0%	24.0%
Total		Count	60	15	25
		% within Perusahaan	60.0%	15.0%	25.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3.907 ^a	2	.142
Likelihood Ratio	4.038	2	.133
Linear-by-Linear Association	.340	1	.560
N of Valid Cases	100		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7.50.

Perusahaan * Siapa pihak eksternal yang terlibat dalam mengembangkan visi perusahaan

Crosstab

			Siapa pihak eksternal yang terlibat dalam mengembangkan visi perusahaan				
			Konsultan	Pelanggan	Pemegang saham	Investor	Grup Bisnis
Perusahaan	Kecil	Count	38	8	2	0	2
		% within Perusahaan	76.0%	16.0%	4.0%	.0%	4.0%
	Menengah	Count	26	12	7	2	3
		% within Perusahaan	52.0%	24.0%	14.0%	4.0%	6.0%
Total		Count	64	20	9	2	5
		% within Perusahaan	64.0%	20.0%	9.0%	2.0%	5.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8.028 ^a	4	.091
Likelihood Ratio	8.985	4	.061
Linear-by-Linear Association	5.248	1	.022
N of Valid Cases	100		

a. 6 cells (60.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.00.

Perusahaan * Siapa pihak internal perusahaan yang responsif dalam mengembangkan visi perusahaan

Crosstab

		Siapa pihak internal perusahaan yang responsif dalam mengembangkan visi perusahaan			
		Pemilik perusahaan	CEO perusahaan	Top managemen	
Perusahaan	Kecil	Count	35	4	11
		% within Perusahaan	70.0%	8.0%	22.0%
	Menengah	Count	13	28	9
		% within Perusahaan	26.0%	56.0%	18.0%
Total		Count	48	32	20
		% within Perusahaan	48.0%	32.0%	20.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	28.283 ^a	2	.000
Likelihood Ratio	30.918	2	.000
Linear-by-Linear Association	6.582	1	.010
N of Valid Cases	100		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10.00.

Perusahaan * Siapa pihak eksternal perusahaan yang responsif dalam mengembangkan visi perusahaan

Crosstab

			Siapa pihak eksternal perusahaan yang responsif dalam mengembangkan visi perusahaan				
			Konsultan	Pelanggan	Pemegang saham	Investor	Trade union (Grup/ kelompok bisnis)
Perusahaan	Kecil	Count	41	8	1	0	0
		% within Perusahaan	82.0%	16.0%	2.0%	.0%	.0%
	Menengah	Count	31	11	5	2	1
		% within Perusahaan	62.0%	22.0%	10.0%	4.0%	2.0%
Total		Count	72	19	6	2	1
		% within Perusahaan	72.0%	19.0%	6.0%	2.0%	1.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7.529 ^a	4	.110
Likelihood Ratio	8.939	4	.063
Linear-by-Linear Association	7.297	1	.007
N of Valid Cases	100		

a. 6 cells (60.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .50.

Perusahaan * Fasilitator yang terlibat dalam proses pengembangan perusahaan

Crosstab

		Fasilitator yang terlibat dalam proses pengembangan perusahaan		
		Pihak eksternal perusahaan	Pihak internal perusahaan	
Perusahaan	Kecil	Count	5	45
		% within Perusahaan	10.0%	90.0%
	Menengah	Count	7	43
		% within Perusahaan	14.0%	86.0%
Total		Count	12	88
		% within Perusahaan	12.0%	88.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.379 ^b	1	.538
Likelihood Ratio	.380	1	.537
Linear-by-Linear Association	.375	1	.540
N of Valid Cases	100		

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6.00.

Perusahaan * Latar belakang pendidikan fasilitator yang terlibat dalam proses pengembangan perusahaan

Crosstab

			Latar belakang pendidikan fasilitator yang terlibat dalam proses pengembangan perusahaan				
			Sumber daya manusia	Manajemen strategik	Teknologi	Ekonom	Lainnya
Perusahaan	Kecil	Count	5	36	2	6	1
		% within Perusahaan	10.0%	72.0%	4.0%	12.0%	2.0%
	Menengah	Count	6	30	2	12	0
		% within Perusahaan	12.0%	60.0%	4.0%	24.0%	.0%
Total		Count	11	66	4	18	1
		% within Perusahaan	11.0%	66.0%	4.0%	18.0%	1.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3.636 ^a	4	.457
Likelihood Ratio	4.062	4	.398
Linear-by-Linear Association	.739	1	.390
N of Valid Cases	100		

a. 4 cells (40.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .50.



Crosstabs

Perusahaan * Bagaimana cara digunakan untuk mengembangkan visi dalam perusahaan

Crosstab

			Bagaimana cara digunakan untuk mengembangkan visi dalam perusahaan			
			Pendekatan tidak formal	Terintegrasi dengan proses perencanaan strategik	Diskusi dalam organisasi	Workshop
Perusahaan	Kecil	Count	4	31	6	3
		% within Perusahaan	8.0%	62.0%	12.0%	6.0%
	Menengah	Count	4	31	5	2
		% within Perusahaan	8.0%	62.0%	10.0%	4.0%
Total		Count	8	62	11	5
		% within Perusahaan	8.0%	62.0%	11.0%	5.0%

Crosstab

		Bagaimana cara digunakan		
		Rapat dalam organisasi	Metode yang lainnya	
Perusahaan	Kecil	Count	5	1
		% within Perusahaan	10.0%	2.0%
	Menengah	Count	8	0
		% within Perusahaan	16.0%	.0%
Total		Count	13	1
		% within Perusahaan	13.0%	1.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.983 ^a	5	.851
Likelihood Ratio	2.377	5	.795
Linear-by-Linear Association	.028	1	.867
N of Valid Cases	100		

a. 6 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .50.

Perusahaan * Bagaimana perusahaan anda menggambarkan proses pengembangan visi dalam perusahaan

Crosstab

			Bagaimana perusahaan anda menggambarkan proses pengembangan visi dalam perusahaan		
			Mudah - sukar	Tidak berguna - bernilai tambah	Lambat – cepat
Perusahaan	Kecil	Count	5	40	5
		% within Perusahaan	10.0%	80.0%	10.0%
	Menengah	Count	4	39	7
		% within Perusahaan	8.0%	78.0%	14.0%
Total		Count	9	79	12
		% within Perusahaan	9.0%	79.0%	12.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.457 ^a	2	.796
Likelihood Ratio	.459	2	.795
Linear-by-Linear Association	.426	1	.514
N of Valid Cases	100		

a. 2 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4.50.

Perusahaan * Apakah proses pengembangan visi berjalan secara berkelanjutan

Crosstab

		Apakah proses pengembangan visi berjalan secara berkelanjutan		
		Ya	Tidak	
Perusahaan	Kecil	Count	43	7
		% within Perusahaan	86.0%	14.0%
	Menengah	Count	46	4
		% within Perusahaan	92.0%	8.0%
Total		Count	89	11
		% within Perusahaan	89.0%	11.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.919 ^b	1	.338
Likelihood Ratio	.930	1	.335
Linear-by-Linear Association	.910	1	.340
N of Valid Cases	100		

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5.50.

Perusahaan * Teknik yang digunakan untuk mendukung visi

Crosstab

			Teknik yang digunakan untuk mendukung visi				
			Analisis SWOT	Brainstorming /Gagasan	Analisis pasar	Analisis pesaing	Critical success faktor
Perusahaan	Kecil	Count	7	22	13	3	5
		% within Perusahaan	14.0%	44.0%	26.0%	6.0%	10.0%
	Menengah	Count	7	15	15	6	7
		% within Perusahaan	14.0%	30.0%	30.0%	12.0%	14.0%
Total		Count	14	37	28	9	12
		% within Perusahaan	14.0%	37.0%	28.0%	9.0%	12.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2.801 ^a	4	.592
Likelihood Ratio	2.830	4	.587
Linear-by-Linear Association	1.388	1	.239
N of Valid Cases	100		

a. 2 cells (20.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4.50.

Perusahaan * Teknik yang digunakan untuk mendukung visi selanjutnya

Crosstab

			Teknik yang digunakan untuk mendukung visi selanjutnya						
			Boston matrix	PEST-an alysis	Value chain-an alysis	Porter's 5 forces	Mckinsey's 7S framework	TOWS-a nalysis	Teknik yang lain
Perusahaan	Kecil	Count	15	3	18	2	2	7	3
		% within Perusahaan	30.0%	6.0%	36.0%	4.0%	4.0%	14.0%	6.0%
	Menengah	Count	11	7	13	4	3	11	1
		% within Perusahaan	22.0%	14.0%	26.0%	8.0%	6.0%	22.0%	2.0%
Total		Count	26	10	31	6	5	18	4
		% within Perusahaan	26.0%	10.0%	31.0%	6.0%	5.0%	18.0%	4.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5.777 ^a	6	.449
Likelihood Ratio	5.897	6	.435
Linear-by-Linear Association	.396	1	.529
N of Valid Cases	100		

a. 6 cells (42.9%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.00.

Perusahaan * Faktor yang dipertimbangkan sebelum visi diformulasikan (eksternal)

Crosstab

			Faktor yang dipertimbangkan sebelum visi diformulasikan (eksternal)					
			Faktor politik	Faktor ekonomi	Faktor kultur dan sosial	Faktor teknologi	Analisis industri dari kompetitor	Image/citra perusahaan
Perusahaan	Kecil	Count	1	36	1	1	10	1
		% within Perusahaan	2.0%	72.0%	2.0%	2.0%	20.0%	2.0%
	Menengah	Count	2	30	2	5	10	1
		% within Perusahaan	4.0%	60.0%	4.0%	10.0%	20.0%	2.0%
Total		Count	3	66	3	6	20	2
		% within Perusahaan	3.0%	66.0%	3.0%	6.0%	20.0%	2.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3.879 ^a	5	.567
Likelihood Ratio	4.137	5	.530
Linear-by-Linear Association	.329	1	.566
N of Valid Cases	100		

a. 8 cells (66.7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.00.

Perusahaan * Faktor yang dipertimbangkan sebelum visi diformulasikan (internal):

Crosstab

		Faktor yang dipertimbangkan sebelum visi diformulasikan (internal):							
		Faktor produk	Struktur organisasi	Kultur, nilai dan norma	Tujuan organisasi	Misi organisasi	Kompetensi	Penerapan strategi	
Perusahaan	Kecil	Count	13	2	2	25	3	5	0
		% within Perus	26.0%	4.0%	4.0%	50.0%	6.0%	10.0%	.0%
	Menengah	Count	8	2	1	31	5	2	1
		% within Perus	16.0%	4.0%	2.0%	62.0%	10.0%	4.0%	2.0%
Total		Count	21	4	3	56	8	7	1
		% within Perus	21.0%	4.0%	3.0%	56.0%	8.0%	7.0%	1.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4.952 ^a	6	.550
Likelihood Ratio	5.406	6	.493
Linear-by-Linear Association	.973	1	.324
N of Valid Cases	100		

a. 10 cells (71.4%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .50.

Perusahaan * Faktor yang dipertimbangkan penanam modal/pemegang saham sebelum visi diformulasikan

Crosstab

			Faktor yang dipertimbangkan penanam modal/pemegang saham sebelum visi diformulasikan					
			Konsumen	Kompetitor	Suplier	Investor yang lainnya	Grup bisnis	Asosiasi perusahaan
Perusahaan	Kecil	Count	33	5	1	8	2	1
		% within Perusahaan	66.0%	10.0%	2.0%	16.0%	4.0%	2.0%
	Menengah	Count	24	5	3	12	3	3
		% within Perusahaan	48.0%	10.0%	6.0%	24.0%	6.0%	6.0%
Total		Count	57	10	4	20	5	4
		% within Perusahaan	57.0%	10.0%	4.0%	20.0%	5.0%	4.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4.421 ^a	5	.491
Likelihood Ratio	4.527	5	.476
Linear-by-Linear Association	3.606	1	.058
N of Valid Cases	100		

a. 6 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.00.



LAMPIRAN IX

Case Summaries

	Lama	Tenaga_Kerja	Var.6	Var.7	Var.8	Var.9	Var.10	Var.11	Var.12	Var.13
1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1
3	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1
4	2	1	1	2	3	5	1	1	1	1
5	2	1	1	2	3	1	1	1	1	2
6	2	1	3	2	1	5	1	1	1	1
7	1	1	1	2	3	2	1	1	1	1
8	2	1	1	2	3	2	1	1	1	1
9	2	1	2	2	3	1	1	1	1	1
10	1	1	1	2	3	5	1	1	2	1
11	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1
12	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1
13	2	1	1	2	3	5	2	1	1	1
14	1	1	1	2	3	5	1	1	1	1
15	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1
16	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1
17	1	1	3	2	3	2	1	1	1	1
18	2	1	1	2	1	5	1	1	1	1
19	3	1	3	2	3	1	2	1	1	1
20	2	1	1	3	2	1	1	1	1	1
21	1	1	3	4	4	2	1	1	1	1
22	1	1	1	2	3	5	1	2	1	1
23	2	1	1	2	3	5	2	1	1	2
24	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1
25	2	1	2	3	1	1	1	1	1	1
26	3	1	1	2	3	1	1	2	2	1
27	2	1	1	2	2	2	1	2	1	1
28	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1
29	2	1	3	1	2	1	2	1	1	1
30	1	1	1	2	3	2	1	1	1	1
31	1	1	1	2	3	1	1	1	2	1
32	3	1	1	2	3	5	1	1	1	2
33	2	1	1	2	3	5	2	1	1	1
34	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1
35	1	1	1	2	3	5	1	1	1	1
36	1	1	1	2	3	1	1	2	1	1
37	2	1	1	2	3	5	1	2	1	1
38	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1
39	2	1	1	3	1	4	1	1	1	1
40	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1
41	3	1	1	3	4	2	2	1	1	1
42	3	1	1	1	1	5	1	1	1	1
43	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1
44	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1
45	3	1	1	2	2	2	1	2	1	1
46	3	1	1	2	3	1	1	1	1	1
47	2	1	1	4	4	1	1	1	1	1
48	3	1	1	2	3	2	1	1	1	1
49	3	1	3	2	2	1	1	1	1	2
50	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1

Case Summaries

	Lama	Tenaga_Kerja	Var.6	Var.7	Var.8	Var.9	Var.10	Var.11	Var.12	Var.13
51	2	2	1	2	3	1	1	1	1	1
52	2	2	1	2	3	1	1	1	1	1
53	1	2	1	2	3	2	1	2	1	1
54	2	2	3	3	1	2	1	1	1	1
55	3	2	1	2	3	1	1	2	1	1
56	2	2	1	3	2	1	1	1	1	1
57	2	2	3	2	3	1	1	1	1	1
58	3	2	1	3	4	2	1	2	1	1
59	1	2	1	2	3	2	1	1	1	1
60	2	2	1	2	3	2	1	1	1	1
61	3	2	3	4	4	1	1	1	2	1
62	2	2	1	2	2	2	1	1	1	1
63	3	2	3	3	2	4	2	1	2	1
64	3	2	1	2	1	5	1	1	1	1
65	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1
66	2	2	1	2	3	2	1	1	1	1
67	3	2	1	2	2	1	1	1	1	1
68	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1
69	3	2	3	3	3	1	1	1	1	1
70	3	2	1	2	3	4	1	1	1	1
71	3	2	1	1	3	2	1	2	1	1
72	2	2	1	2	2	2	1	1	1	1
73	2	2	1	2	4	1	1	1	1	1
74	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1
75	3	2	1	2	2	1	2	1	1	1
76	3	2	1	2	2	1	1	1	1	1
77	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1
78	3	2	1	2	3	1	1	1	1	1
79	2	2	1	2	2	4	1	2	1	1
80	2	2	1	2	2	1	2	1	1	1
81	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1
82	3	2	1	2	3	2	1	1	1	1
83	2	2	1	2	2	5	2	1	1	1
84	2	2	1	2	3	1	1	1	1	1
85	1	2	1	1	1	4	2	1	1	1
86	2	2	1	3	1	4	1	1	1	1
87	2	2	1	2	3	1	1	1	1	1
88	1	2	2	2	3	1	1	2	1	1
89	2	2	1	2	3	5	1	1	1	1
90	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1
91	3	2	1	2	3	5	1	1	1	1
92	2	2	1	2	3	1	1	1	1	1
93	3	2	1	2	1	1	1	1	1	2
94	2	2	1	2	2	1	2	1	1	1
95	3	2	1	1	3	1	1	2	2	1
96	2	2	1	2	1	5	2	1	1	1
97	3	2	1	2	3	1	1	1	1	1
98	3	2	1	3	2	1	1	2	1	1
99	3	2	1	2	3	1	1	1	1	1
100	3	2	1	2	3	2	1	1	1	1

Case Summaries

	Var.14	Var.15	Var.16	VAR. 17a	VAR. 17b	VAR. 17c	VAR. 17d	VAR. 17e	VAR. 17f	VAR. 17g	VAR. 17h
1	1	2	3	4	5	4	3	3	3	4	4
2	1	3	3	3	4	4	4	3	5	4	4
3	1	3	3	4	5	5	5	4	3	4	4
4	1	2	2	4	4	4	4	3	4	4	5
5	1	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
6	1	2	2	4	5	4	4	4	4	4	4
7	1	3	3	4	4	4	5	3	3	4	3
8	1	3	3	4	4	5	4	5	4	4	5
9	1	3	3	5	4	4	4	3	5	4	4
10	1	3	3	5	5	4	4	4	3	4	4
11	1	3	3	4	5	4	4	5	4	4	4
12	1	1	3	3	3	3	3	2	3	4	4
13	1	3	3	4	4	5	4	4	4	4	4
14	1	2	2	4	4	5	5	4	3	4	4
15	1	2	2	4	4	3	3	4	4	4	4
16	1	3	1	4	3	4	4	4	4	4	4
17	1	3	3	5	4	3	3	3	4	5	4
18	1	1	1	4	3	4	5	5	4	4	4
19	1	1	1	4	5	3	5	5	4	4	4
20	1	2	2	3	3	2	4	4	4	3	4
21	2	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4
22	1	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3
23	1	3	3	4	5	4	4	4	3	4	5
24	1	2	2	4	4	4	4	4	4	3	5
25	1	3	4	4	4	4	4	4	3	5	5
26	1	3	3	5	4	4	4	4	3	4	5
27	1	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4
28	1	3	3	4	4	4	5	4	5	4	5
29	1	4	2	4	4	3	4	4	4	5	4
30	1	3	1	4	5	4	5	5	4	4	4
31	1	3	3	4	4	4	5	4	4	5	5
32	1	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4
33	2	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4
34	1	3	3	4	3	4	4	3	4	2	3
35	1	3	3	5	4	4	3	4	5	4	4
36	1	3	2	4	5	4	4	4	3	4	3
37	1	3	1	4	4	4	4	4	5	4	5
38	2	2	3	4	3	4	4	3	4	3	4
39	1	3	3	4	5	3	3	4	4	5	5
40	1	2	2	5	4	4	4	4	5	4	5
41	1	3	3	4	3	4	5	4	4	4	4
42	1	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3
43	1	3	3	4	4	3	4	5	4	3	5
44	1	3	3	4	4	3	4	4	5	3	4
45	1	3	3	4	3	4	3	4	4	3	5
46	2	2	2	5	3	4	4	4	3	4	5
47	1	4	3	4	4	4	4	5	4	5	4
48	1	4	2	3	4	3	4	5	4	4	5
49	1	2	3	4	4	4	4	4	4	4	5
50	1	2	2	4	4	4	3	4	4	5	3

Case Summaries

	Var.14	Var.15	Var.16	VAR. 17a	VAR. 17b	VAR. 17c	VAR. 17d	VAR. 17e	VAR. 17f	VAR. 17g	VAR. 17h
51	1	3	3	4	5	4	4	4	5	3	4
52	1	3	3	4	3	3	5	3	4	5	4
53	1	3	3	4	5	3	5	4	4	5	5
54	1	1	3	3	2	3	3	3	4	3	4
55	1	3	3	3	4	4	4	4	3	4	5
56	1	2	2	4	5	4	4	5	4	4	4
57	1	3	3	4	4	3	5	5	4	5	4
58	1	3	3	5	5	4	5	4	4	4	4
59	1	3	3	4	4	5	4	4	4	4	4
60	1	3	3	5	5	4	4	4	4	4	4
61	1	3	3	4	4	5	5	5	4	4	4
62	1	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4
63	1	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4
64	1	3	3	3	5	4	5	4	4	4	4
65	1	2	2	5	5	4	4	5	4	4	4
66	1	2	2	4	5	4	4	4	4	4	4
67	2	1	2	4	4	4	4	5	5	5	4
68	1	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
69	1	3	1	4	4	3	4	5	5	5	3
70	1	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4
71	1	2	2	4	5	5	4	5	4	4	4
72	1	3	3	4	4	4	5	4	5	5	4
73	1	3	3	4	5	4	4	5	4	4	4
74	1	3	3	3	4	4	4	4	3	5	4
75	1	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4
76	1	3	3	3	4	4	4	4	5	4	4
77	1	2	1	4	4	4	4	4	4	5	4
78	1	3	2	4	4	5	3	4	5	4	5
79	1	3	1	5	5	4	4	4	4	4	4
80	1	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5
81	1	3	3	4	3	4	4	4	4	3	5
82	1	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
83	2	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4
84	1	3	3	4	3	4	4	4	4	5	5
85	1	2	2	5	4	4	4	4	4	4	4
86	1	3	3	4	4	5	4	4	5	5	5
87	1	2	2	4	5	4	4	4	4	3	4
88	1	3	3	4	4	4	4	4	4	5	4
89	1	3	3	4	3	5	5	4	4	4	4
90	2	3	1	4	4	4	4	5	5	3	4
91	1	3	3	3	5	4	4	4	4	4	5
92	1	2	2	4	4	4	4	4	4	3	4
93	1	3	3	4	5	4	4	4	4	3	5
94	1	3	3	3	4	3	5	4	4	4	5
95	1	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
96	1	2	2	4	4	4	4	3	3	4	4
97	1	3	3	5	4	4	3	4	4	4	3
98	1	2	3	5	4	4	4	3	4	4	4
99	1	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
100	1	3	3	3	4	4	5	4	4	4	5

Case Summaries

	VAR. 17i	Var.18	Var.19	Var.20	Var.21	Var.22	Var.23	Var.24	Var.25	Var.26	Var.27
1	5	2	2	4	2	2	1	1	1	2	2
2	4	2	1	4	2	1	1	1	1	2	2
3	5	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3
4	4	2	2	4	1	1	1	1	1	2	2
5	5	2	2	4	2	1	2	1	2	2	1
6	4	1	2	4	2	3	2	3	2	2	2
7	4	2	1	4	2	1	2	1	2	2	2
8	4	3	2	2	2	1	1	3	1	2	2
9	4	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2
10	4	2	1	4	2	1	1	1	1	2	2
11	4	2	2	1	2	1	1	1	1	2	2
12	3	2	1	4	1	3	2	3	2	2	2
13	4	2	2	4	2	1	1	1	1	2	3
14	5	2	1	3	2	1	1	2	1	2	2
15	4	3	2	2	2	1	1	1	1	2	4
16	4	2	2	4	1	3	1	3	1	2	2
17	4	1	1	1	2	3	1	3	1	2	2
18	4	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2
19	4	3	2	1	2	1	1	1	1	2	4
20	4	2	2	4	2	1	1	1	1	1	1
21	4	3	1	4	2	3	1	3	1	2	2
22	4	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2
23	4	2	2	4	2	2	1	2	1	2	1
24	4	2	2	4	2	1	2	1	1	2	4
25	4	1	1	4	2	1	1	1	1	1	2
26	4	3	3	1	2	3	1	3	1	2	1
27	4	4	2	4	2	1	1	1	1	2	2
28	4	2	1	4	2	2	7	2	1	2	4
29	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
30	4	1	1	4	2	3	5	1	5	2	1
31	4	1	1	1	3	3	1	1	1	2	2
32	5	1	2	4	2	2	1	2	1	2	2
33	4	2	1	4	2	1	1	1	1	1	2
34	3	1	2	4	2	1	1	1	1	1	4
35	4	3	1	4	2	3	1	1	1	2	2
36	4	2	1	4	2	1	1	1	1	2	2
37	5	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2
38	5	2	2	4	3	1	1	1	1	2	2
39	4	2	1	1	2	1	1	3	1	2	2
40	4	1	1	4	1	3	1	3	1	2	2
41	4	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2
42	5	2	2	1	1	3	7	3	2	2	2
43	4	1	1	5	1	1	1	1	1	2	2
44	4	2	2	4	2	1	1	1	1	2	5
45	5	2	2	4	2	1	1	1	1	2	4
46	5	2	3	4	4	1	5	1	1	2	2
47	5	2	2	1	1	1	2	1	1	2	2
48	5	3	2	4	2	1	1	1	1	2	2
49	4	5	3	4	1	3	1	3	1	2	2
50	4	2	1	1	2	3	2	1	2	2	2

Case Summaries

	VAR. 17i	Var.18	Var.19	Var.20	Var.21	Var.22	Var.23	Var.24	Var.25	Var.26	Var.27
51	5	3	2	1	2	1	5	1	5	2	2
52	4	3	2	1	2	2	1	2	1	2	2
53	5	2	1	4	3	1	2	2	2	1	2
54	3	1	1	4	2	1	5	1	5	2	3
55	5	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2
56	5	1	2	1	2	3	7	3	1	2	4
57	3	3	1	4	2	3	1	3	1	2	4
58	5	3	2	4	4	1	1	1	1	2	4
59	5	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2
60	4	1	2	2	3	1	2	2	2	2	2
61	4	2	3	5	1	2	2	2	6	2	1
62	4	4	2	4	2	1	1	2	1	2	2
63	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2
64	4	1	2	4	3	1	2	2	1	2	2
65	4	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2
66	4	4	2	1	2	1	1	2	1	1	4
67	5	2	3	4	4	2	5	2	5	2	2
68	4	2	2	4	2	1	7	1	1	2	1
69	4	2	3	4	4	3	1	3	1	2	1
70	5	2	3	4	2	3	5	2	5	2	4
71	4	3	3	1	2	2	1	2	1	2	3
72	4	3	2	1	2	1	1	2	1	2	2
73	4	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2
74	4	1	3	4	3	3	5	3	1	2	4
75	5	1	3	4	3	1	1	2	2	2	2
76	4	2	2	4	2	1	1	2	5	2	2
77	4	4	1	4	2	1	1	2	1	2	1
78	4	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2
79	5	1	2	1	1	1	6	2	2	2	4
80	4	2	2	4	2	1	1	2	1	2	2
81	4	3	3	1	2	3	2	3	1	2	1
82	4	1	3	4	3	2	1	2	1	2	2
83	4	3	2	4	3	1	1	1	1	1	2
84	5	3	2	5	2	1	1	3	1	2	1
85	4	3	1	4	2	1	5	1	1	2	2
86	5	4	2	1	2	1	2	3	2	2	2
87	4	1	2	5	3	1	1	2	1	2	4
88	4	4	1	4	3	3	1	1	1	2	2
89	4	2	2	4	2	3	1	1	1	2	2
90	3	2	2	1	2	1	1	3	1	2	2
91	4	1	3	1	3	3	1	1	1	2	2
92	4	2	2	4	2	1	1	2	7	1	4
93	4	1	2	4	3	1	1	1	1	2	2
94	3	3	2	2	3	3	6	1	6	1	4
95	4	4	3	4	1	3	7	3	1	2	2
96	4	1	1	4	3	3	5	2	1	2	4
97	5	1	3	4	2	1	1	2	1	2	2
98	4	1	2	4	2	2	1	2	1	2	2
99	4	2	3	4	2	1	2	2	2	1	4
100	4	2	2	1	2	1	1	1	1	2	2

Case Summaries

	Var.28	Var.29	Var.30	Var.31	Var.32	Var.33	Var.34	Var.35
1	1	2	1	2	1	2	4	1
2	2	2	1	1	1	2	1	1
3	2	3	2	3	1	2	4	2
4	1	2	1	3	1	2	4	1
5	2	2	1	1	1	2	4	4
6	2	2	1	2	1	5	1	1
7	2	2	1	3	3	5	4	1
8	2	2	1	2	1	2	4	4
9	4	2	1	5	1	2	4	1
10	2	2	2	2	3	2	4	1
11	3	2	1	1	3	2	1	1
12	2	2	1	3	1	2	1	2
13	3	2	1	4	4	5	1	1
14	2	3	1	2	4	2	4	4
15	3	3	1	2	1	2	6	2
16	3	2	1	5	3	7	4	1
17	2	2	1	2	3	2	2	4
18	5	2	2	3	3	2	4	1
19	5	2	1	2	3	5	6	2
20	2	2	1	2	2	5	4	1
21	2	2	1	5	3	2	1	1
22	2	1	2	3	3	2	4	4
23	2	1	1	2	1	5	3	1
24	2	2	2	3	3	2	5	5
25	5	2	1	2	3	2	5	1
26	3	2	1	4	3	2	1	1
27	2	2	1	3	5	5	4	1
28	2	2	2	2	6	5	6	1
29	2	2	1	2	6	2	4	1
30	2	2	1	1	1	3	4	1
31	2	2	1	2	7	2	1	4
32	2	2	1	3	6	2	4	7
33	2	2	1	4	5	2	1	1
34	2	2	1	3	1	4	4	2
35	3	1	1	5	6	2	6	1
36	2	2	1	1	6	2	4	1
37	2	2	1	2	6	5	4	1
38	1	1	1	2	6	2	1	1
39	1	3	1	2	1	1	4	1
40	4	2	1	2	3	2	1	1
41	2	2	1	5	7	2	4	1
42	5	2	1	3	3	2	3	4
43	4	1	1	2	3	2	1	1
44	2	2	1	3	2	2	1	1
45	2	2	1	1	2	2	6	1
46	6	3	1	2	7	2	2	3
47	2	2	2	2	1	2	4	4
48	2	2	1	3	3	2	4	1
49	2	2	1	1	3	2	5	5
50	5	2	1	2	3	5	4	1

Case Summaries

	Var.28	Var.29	Var.30	Var.31	Var.32	Var.33	Var.34	Var.35
51	2	2	1	1	6	2	4	1
52	3	2	1	5	5	5	4	1
53	2	1	1	2	3	2	4	2
54	3	2	1	5	4	2	4	2
55	3	2	1	1	3	1	4	3
56	2	2	1	2	3	2	4	4
57	2	2	1	4	3	5	1	5
58	3	1	1	3	1	5	4	1
59	2	2	1	2	4	4	4	1
60	3	2	1	2	3	2	4	2
61	2	2	1	5	7	2	5	1
62	5	2	1	2	1	2	4	4
63	2	2	1	3	6	1	1	3
64	2	2	1	3	1	2	5	1
65	2	2	1	3	6	2	4	4
66	2	2	1	5	1	2	3	5
67	2	2	1	2	6	5	4	7
68	5	2	1	2	5	2	1	4
69	2	3	1	2	1	2	4	4
70	2	2	1	4	2	2	5	1
71	1	1	1	2	3	4	4	1
72	2	2	1	3	6	5	4	7
73	5	2	1	5	3	5	1	4
74	5	3	1	3	2	2	4	4
75	2	2	2	5	4	2	6	4
76	1	3	1	5	3	5	7	7
77	2	2	1	4	1	2	1	1
78	2	3	1	2	2	2	4	1
79	2	2	2	3	3	4	1	1
80	5	2	1	2	1	2	1	1
81	2	2	1	3	3	5	4	4
82	2	3	1	3	2	2	6	1
83	1	2	2	1	1	2	4	1
84	2	3	1	3	5	2	5	1
85	2	2	1	4	6	7	4	1
86	2	2	2	1	6	4	4	1
87	4	2	1	2	1	2	4	1
88	2	2	1	3	2	2	4	1
89	2	2	1	3	1	2	4	4
90	4	2	1	1	2	2	4	2
91	5	1	1	2	6	5	4	1
92	1	2	1	4	6	4	4	2
93	2	2	1	2	3	2	1	1
94	2	2	1	3	1	5	2	3
95	5	2	1	1	2	2	5	1
96	2	2	1	1	3	2	2	1
97	5	3	1	2	4	2	4	5
98	2	2	1	4	6	3	4	4
99	2	2	1	3	6	3	4	4
100	2	2	1	3	3	2	4	1