

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Percetakan Sinar Pandawa

Usaha percetakan Sinar Pandawa dimulai pada tahun 1995. Percetakan ini didirikan oleh Bp Nicodemus Raharja bersama istrinya Imelda Irwanto. Sebelum usaha ini berdiri, Bp Nicodemus Raharja telah memiliki pekerjaan yang cukup mapan sebagai karyawan, namun beliau berani meninggalkan pekerjaannya dan memilih untuk menjadi seorang wirausaha dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Pada awalnya percetakan Sinar Pandawa dirintis di rumah tinggal di jalan Sinar Pelita. Setelah bertahun-tahun berdiri dan berkembang dengan bertambahnya jumlah mesin dan karyawan, sekarang ini telah berpindah lokasi yang lebih luas di jalan Prof Suharso no 19 Sendang Mulyo, Semarang.

4.2 Gambaran Umum Responden

Pada sub bab ini akan membahas tentang gambaran umum responden yang meliputi jenis kelamin, usia, lama bekerja. Responden yang dipilih adalah pemilik percetakan Sinar Pandawa dan juga tiga orang karyawan yang telah bekerja lebih dari lima tahun dan juga sering berinteraksi mengenai pekerjaan dengan pemilik. Salah satu karyawan adalah istri selaku orang kepercayaan.

Tabel 4.1

Tabel Data Responden Menurut Jenis Kelamin, Usia, dan Lama bekerja

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Usia	Lama Bekerja
1	Nicodemus R	Laki-laki	50 tahun	20 tahun
2	Imelda I	Perempuan	44 tahun	20 tahun
3	Haryatmi	Perempuan	35 tahun	5 tahun
4	Mushinin	Laki-laki	29 tahun	7 tahun

Sumber: Data primer, 2016

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat gambaran umum responden yaitu 2 orang laki-laki dan 2 orang perempuan dengan usia 29-50 tahun dan telah bekerja 5 tahun sampai dengan 20 tahun.

4.3 Analisis Hasil Penelitian

Hasil analisis berikut ini menggunakan analisis deskriptif untuk menganalisis jawaban responden dalam faktor-faktor yang mendorong kewirausahaan pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Terdapat dua faktor, yaitu faktor internal dengan variable kebutuhan berprestasi, internal locus of control, kebutuhan akan kebebasan, nilai-nilai pribadi, pengalaman. Sedangkan faktor eksternal dengan variable role model, dukungan keluarga dan teman, pendidikan.

4.3.1 Persepsi Responden Tentang Kebutuhan Berprestasi

Persepsi responden tentang variabel kebutuhan berprestasi dilakukan dengan metode analisis deskriptif dengan tujuan untuk mempermudah dalam menganalisis tanggapan responden terhadap variable kebutuhan berprestasi pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Untuk mengetahui persepsi responden dapat diketahui dengan perkalian antara skor pada skala likert dengan banyaknya frekuensi jawaban responden pada masing-masing indikator, kemudian dibagi menjadi 2 kategori yaitu rendah dan tinggi. Deskripsi hasil jawaban responden dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.2

Jawaban Pemilik Tentang Kebutuhan Berprestasi

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5	4	3	2	1	5	4	3	2	1			
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Tidak mudah menyerah jika menghadapi masalah dalam usahanya			1	4							4	4	Tinggi
2	Selalu berusaha untuk berprestasi			1	4							4	4	Tinggi
Rata-rata												4	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Pemilik usaha tidak mudah menyerah jika menghadapi masalah dalam usahanya. Pemilik berpendapat jika ingin usahanya maju, tidak boleh menyerah saat ada masalah yang menyulitkan, karena setiap masalah dapat diselesaikan dan selalu ada jalan keluar. Contohnya ketika pemilik memberikan penawaran produk kepada calon konsumen, dan mendapat penolakan, pemilik akan datang kembali dengan jangka waktu tertentu untuk memberikan penawaran kembali, karena terkadang pada saat menolak penawaran, calon konsumen bisa saja dalam keadaan pikiran yang sedang jenuh. Pemilik beranggapan jika saat datang di waktu yang tepat, minimal akan dapat berkomunikasi dengan baik dan mendapat respon yang baik agar saat itu mendapat pesanan barang, atau lain kali dapat menawarkan kembali produknya, namun dengan hubungan yang lebih baik lagi dengan konsumen tersebut.

Pemilik selalu berusaha untuk berprestasi dengan cara sungguh-sungguh dalam bekerja dan meningkatkan kinerja, tetapi dalam percetakan ini, pemilik tidak bekerja seorang diri, melainkan dengan karyawan, maka dari itu perlu memicu karyawan agar ikut memajukan usahanya dengan memberikan aturan-aturan yang dibuat untuk memicu kerja karyawan, contohnya dengan memberikan aturan jam kerja, agar semua karyawan bisa datang tepat waktu dan proses produksi dapat berjalan dengan lancar, diberikan aturan jika datang terlambat, maka uang makan hari itu akan hilang.

Tabel 4.3

Jawaban Karyawan Tentang Kebutuhan Berprestasi Pemilik

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Tota l Skor	Rata- rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Tidak mudah menyerah jika menghadapi masalah dalam usahanya	2	10	1	4							14	4,6	Tinggi
2	Selalu berusaha untuk berprestasi	2	10	1	4							14	4,6	Tinggi
Rata-rata												4,6	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Menurut karyawan pemilik usaha tidak mudah menyerah jika menghadapi masalah dalam usahanya dengan melihat kesungguhan pemilik dalam mencari jalan keluar ketika menghadapi masalah-masalah yang timbul dalam usahanya seperti bertambahnya jumlah pesaing, ataupun adanya kesalahan yang dilakukan karyawan. Pemilik selalu berusaha agar masalah-masalah tersebut diselesaikan dengan segera. Pemilik juga terus memperbaiki kinerjanya dari masa lalu agar usahanya semakin maju.

Menurut karyawan, pemilik selalu berusaha untuk berprestasi dengan berbagai upaya yang dilakukan untuk memajukan usahanya dan bekerja lebih baik lagi, contohnya ketika penjualan di satu daerah tidak stabil, pemilik mencari

daerah baru untuk memperluas pasar, dan terus berusaha mencari inovasi untuk produk yang dihasilkan.

Tabel 4.4

Hasil Tanggapan Pemilik dan Karyawan Tentang Kebutuhan Berprestasi

No	Keterangan	Rata-rata skor pemilik	Rata-rata skor karyawan	Rata-rata Skor	Kategori
1	Tidak mudah menyerah jika menghadapi masalah dalam usahanya	4	4,6	4,3	Tinggi
2	Selalu berusaha untuk berprestasi	4	4,6	4,3	Tinggi

Sumber: Data primer, 2016

Di dalam variable kebutuhan berprestasi terdapat dua indikator. Indikator 1 adalah tidak mudah menyerah jika menghadapi masalah dalam usahanya. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) lebih rendah dari karyawan (4,6) yang masuk dalam kategori tinggi. Menurut pemilik, beliau tidak mudah menyerah jika menghadapi masalah yang terjadi dalam usahanya. Pemilik berpendapat jika ingin usahanya maju, tidak boleh menyerah saat ada masalah yang menyulitkan, karena setiap masalah dapat diselesaikan dan selalu ada jalan keluar. Pemilik terus berupaya memperbaiki ketika ada kesalahan-kesalahan ataupun masalah yang timbul dalam usahanya agar menjadi lebih baik lagi. Menurut karyawan pemilik usaha tidak mudah menyerah jika menghadapi masalah dalam usahanya dengan melihat kesungguhan pemilik dalam mencari

jalan keluar ketika menghadapi masalah-masalah yang timbul dalam usahanya, pemilik juga selalu berusaha agar masalah-masalah tersebut diselesaikan dengan segera. Pemilik juga terus memperbaiki kinerjanya dari masa lalu agar usahanya semakin maju.

Indikator yang ke 2 adalah selalu berusaha untuk berprestasi. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) lebih rendah dari karyawan (4,6) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik selalu berusaha untuk berprestasi dengan sungguh-sungguh meningkatkan kinerjanya dari masa lalu dengan memberikan aturan-aturan kepada karyawan supaya semua pekerjaan dapat berjalan lancar. Sedangkan menurut karyawan, pemilik selalu berusaha untuk berprestasi dengan upaya memperluas pasar, mencari inovasi baru, dan juga meningkatkan kinerja.

4.3.2 Persepsi Responden Tentang Internal Locus Of Control

Persepsi responden tentang variabel internal locus of control dilakukan dengan metode analisis deskriptif dengan tujuan untuk mempermudah dalam menganalisis tanggapan responden terhadap variable internal locus of control pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Untuk mengetahui persepsi responden dapat diketahui dengan perkalian antara skor pada skala likert dengan banyaknya frekuensi jawaban responden pada masing-masing indikator, kemudian dibagi menjadi 2 kategori yaitu rendah dan tinggi. Deskripsi hasil jawaban responden dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.5

Jawaban Pemilik Tentang Internal locus Of Control

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
3	Mampu mempunyai keyakinan bahwa usahanya akan berkembang dimasa depan			1	4							4	4	Tinggi
4	Selalu bertanggung jawab penuh hingga pekerjaan selesai			1	4							4	4	Tinggi
Rata-rata												4	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Pemilik usaha mampu mempunyai keyakinan bahwa usahanya akan berkembang dimasa depan, karena pemilik usaha yakin barang yang diproduksinya adalah barang yang selalu dibutuhkan orang dari masa ke masa, disamping itu juga jumlah konsumen barang produksi tersebut semakin meningkat dari tahun-tahun sebelumnya, ini membuat pemilik menjadi semakin yakin bahwa usaha percetakannya akan semakin berkembang dimasa depan.

Pemilik selalu bertanggung jawab penuh hingga pekerjaan selesai dengan selalu mengawasi karyawan dan memberikan arahan agar semua pesanan konsumen dapat diproduksi sesuai pesanan, dan dapat dikirim tepat waktu, atau bahkan bisa lebih awal.

Tabel 4.6

Jawaban Karyawan Tentang Internal locus Of Control Pemilik

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
3	Mampu mempunyai keyakinan bahwa usahanya akan berkembang dimasa depan	2	10	1	4							14	4,6	Tinggi
4	Selalu bertanggung jawab penuh hingga pekerjaan selesai	1	5	2	8							13	4,3	Tinggi
Rata-rata												4,5	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Menurut karyawan, pemilik mampu mempunyai keyakinan bahwa usahanya akan berkembang dimasa depan dengan melihat pemilik selalu optimis dalam mengambil tindakan. Pemilik juga selalu mengambil keputusan dengan kepala dingin, tanpa tergesa-gesa. Demi kemajuan usahanya ini, pemilik selalu memikirkan segala sesuatunya dengan matang agar tidak terjadi hal yang merugikan diri sendiri dan orang lain di kemudian hari. Pemilik juga selalu menambah produk baru dalam kurun waktu tertentu agar penjualan semakin meningkat.

Menurut karyawan, pemilik usaha selalu bertanggung jawab penuh hingga pekerjaan selesai. Pemilik tidak sekedar pasrah pada karyawan dalam proses

produksi, pemilik juga terlibat didalamnya. Ini dapat dilihat ketika ada pesanan barang, pemilik akan selalu mengawasi setiap proses produksi untuk dapat diselesaikan, lalu dikirim tepat waktu kepada konsumen.

Tabel 4.7

Hasil Tanggapan Pemilik dan Karyawan Tentang Internal Locus of Control

No	Keterangan	Rata-rata skor pemilik	Rata-rata skor karyawan	Rata-rata Skor	Kategori
3	Mampu mempunyai keyakinan bahwa usahanya akan berkembang dimasa depan	4	4,6	4,3	Tinggi
4	Selalu bertanggung jawab penuh hingga pekerjaan selesai	4	4,3	4,2	Tinggi

Sumber: Data primer, 2016

Di dalam variable internal locus of control terdapat dua indikator. Indikator yang ke 3 adalah mampu mempunyai keyakinan bahwa usahanya akan berkembang dimasa depan. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) lebih rendah dari karyawan (4,6) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik mempunyai keyakinan bahwa usahanya akan berkembang dimasa depan karena pemilik usaha yakin barang yang diproduksi adalah barang yang selalu dibutuhkan orang dari masa ke masa, disamping itu juga jumlah konsumen barang produksi tersebut semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Sedangkan menurut karyawan usaha ini akan berkembang dimasa depan dengan melihat sifat pemilik yang mana demi kemajuan usahanya ini, pemilik selalu memikirkan segala sesuatunya dengan matang agar tidak terjadi hal yang merugikan di kemudian hari.

Indikator yang ke 4 adalah selalu bertanggung jawab penuh hingga pekerjaan selesai. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) lebih rendah dari karyawan (4,3) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik selalu bertanggung jawab penuh hingga pekerjaan selesai mulai dari menerima pesanan, proses produksi, lalu sampai dengan proses pengiriman barang. Sedangkan menurut karyawan, pemilik usaha selalu bertanggung jawab penuh hingga pekerjaan selesai karena pemilik selalu mengawasi proses kerja dari diterimanya pesanan hingga proses pengiriman, dan tidak hanya sekedar pasrah pada karyawan.

4.3.3 Persepsi Responden Tentang Kebutuhan Akan Kebebasan

Persepsi responden tentang variabel kebutuhan akan kebebasan dilakukan dengan metode analisis deskriptif dengan tujuan untuk mempermudah dalam menganalisis tanggapan responden terhadap variable kebutuhan akan kebebasan pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Untuk mengetahui persepsi responden dapat diketahui dengan perkalian antara skor pada skala likert dengan banyaknya frekuensi jawaban responden pada masing-masing indikator, kemudian dibagi menjadi 2 kategori yaitu rendah dan tinggi. Deskripsi hasil jawaban responden dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.8

Jawaban Pemilik Tentang Kebutuhan Akan Kebebasan

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5	4	3	2	1								
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
5	Optimis mengambil setiap kesempatan bisnis yang ada	1	5									5	5	Tinggi
6	Berani mengambil keputusan yang memiliki resiko besar			1	4							4	4	Tinggi
Rata-rata												4,5	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Pemilik optimis mengambil setiap kesempatan bisnis yang ada, yaitu dengan secara langsung turun sendiri ke lapangan dengan bebas menentukan kemana tempat konsumen yang akan dituju agar dapat bernegosiasi secara langsung sambil melihat-lihat keadaan sekitar. Pemilik berpendapat bahwa banyak peluang dan informasi menguntungkan yang bisa diambil saat berada di lapangan yang mana jika saja ada peluang yang menguntungkan untuk usahanya, pemilik dapat langsung mengambil keputusan tanpa waktu yang lama. Selain itu pemilik juga dapat dengan bebas memberikan control harga produk yang dihasilkannya dengan cara tawar menawar dengan konsumen. Salah satu contohnya, pemilik selalu mengambil kesempatan yang menguntungkan ketika tawar-menawar, agar produknya dapat laku dengan harga tinggi, pemilik sebisa mungkin bernegosiasi

masalah harga tanpa memberikan diskon kepada konsumen supaya keuntungan yang diperoleh dapat maksimal.

Pemilik berani mengambil keputusan yang memiliki resiko besar. Pemilik beranggapan bahwa besar kecilnya resiko tergantung bagaimana keadaan, dan pemilik beranggapan bahwa dirinya sendiri yang tau keadaan usahanya karena dirinyalah yang memegang kekuasaan. Maka dari itu pemilik memiliki kebebasan kapan dirinya harus mengambil keputusan besar sambil memikirkan seberapa besar resiko yang harus dihadapi. Contohnya ketika pemilik memproduksi produk yang baru. Sebelumnya pemilik telah memikirkan kemungkinan bahwa produk tersebut bisa saja laku atau tidak laku di pasaran, maka dari itu sebelumnya pemilik telah mempersiapkan dana tambahan untuk memproduksi produk lainnya yang sudah laku di pasaran guna meningkatkan target penjualan supaya pemasukan dan produksi tidak terganggu.

Tabel 4.9

Jawaban Karyawan Tentang Kebutuhan Akan Kebebasan Pemilik

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		ST		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		S				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
5	Optimis mengambil setiap kesempatan bisnis yang ada	1	5	1	4	1	3					12	4	Tinggi
6	Berani mengambil keputusan yang memiliki resiko besar			3	12							12	4	Tinggi
Rata-rata												4	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Menurut karyawan, pemilik optimis mengambil setiap kesempatan bisnis yang ada, contohnya ketika ada peluang yang menguntungkan bagi usahanya seperti pemilik memiliki beberapa pemasok bahan baku, sehingga pemilik dapat dengan bebas memilih pemasok mana yang harganya dianggap paling murah. Jika saat itu bahan baku dapat diperoleh dengan harga yang murah atau harga sedang turun, maka dapat membeli bahan baku tersebut dengan semaksimal mungkin dengan perhitungan tertentu di luar pemesanan yang telah ada, sehingga sisanya dapat disimpan dan digunakan saat dibutuhkan.

Menurut karyawan, pemilik berani mengambil keputusan yang memiliki resiko besar dengan cara menghadapi setiap masalah yang timbul dalam usahanya. Pemilik akan selalu bertanggung jawab pada tindakannya, contohnya ketika bahan baku mendadak naik, pemilik akan menentukan beberapa pelanggan dengan pertimbangannya sendiri untuk tetap diberikan harga lama tanpa adanya kenaikan mengingat hubungan baik yang telah lama terjalin. Namun tidak berlaku bagi konsumen baru yang memesan dengan jumlah sedikit.

Tabel 4.10

Hasil Tanggapan Pemilik dan Karyawan Tentang Kebutuhan Akan Kebebasan

No	Keterangan	Rata-rata skor pemilik	Rata-rata skor karyawan	Rata-rata Skor	kategori
5	Optimis mengambil setiap kesempatan bisnis yang ada	5	4	4,5	Tinggi
6	Berani mengambil keputusan yang memiliki resiko besar	4	4	4	Tinggi

Sumber: Data primer, 2016

Indikator yang ke 5 adalah optimis mengambil setiap kesempatan bisnis yang ada. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (5) lebih tinggi dari karyawan (4) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik optimis mengambil setiap kesempatan bisnis yang ada, yaitu dengan secara langsung turun sendiri ke lapangan dengan bebas menentukan kemana tempat konsumen yang akan dituju agar dapat bernegosiasi secara langsung sambil melihat-lihat keadaan

sekitar. Pemilik berpendapat bahwa banyak peluang dan informasi menguntungkan yang bisa diambil saat berada di lapangan yang mana jika saja ada peluang yang menguntungkan untuk usahanya, pemilik dapat langsung mengambil keputusan tanpa waktu yang lama. Sedangkan menurut karyawan, pemilik optimis mengambil setiap ada kesempatan yang dapat menguntungkan bagi usahanya.

Indikator yang ke 6 adalah berani mengambil keputusan yang memiliki resiko besar. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah sama, rata-rata skor pemilik (4), karyawan (4) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik beranggapan bahwa besar kecilnya resiko tergantung bagaimana keadaan, dan pemilik beranggapan bahwa dirinya sendiri yang tau keadaan usahanya karena dirinyalah yang memegang kekuasaan. Menurut karyawan, pemilik berani mengambil keputusan yang memiliki resiko besar dengan cara menghadapi setiap masalah yang timbul dalam usahanya. Pemilik akan selalu bertanggung jawab pada tindakannya.

4.3.4 Persepsi Responden Tentang Nilai-Nilai Pribadi

Persepsi responden tentang variabel nilai-nilai pribadi dilakukan dengan metode analisis deskriptif dengan tujuan untuk mempermudah dalam menganalisis tanggapan responden terhadap variabel nilai-nilai pribadi pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Untuk mengetahui persepsi responden dapat diketahui dengan perkalian antara skor pada skala likert dengan banyaknya frekuensi jawaban responden pada masing-masing indikator, kemudian dibagi

menjadi 2 kategori yaitu rendah dan tinggi. Deskripsi hasil jawaban responden dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.11

Jawaban Pemilik Tentang Nilai-Nilai Pribadi

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Tota 1 Skor	Rata- rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
7	Bersikap optimis dalam mengembangkan bisnis dengan ide-ide kreatif yang orisinil							1	2			2	2	Rendah
8	Bekerja penuh semangat	1	5									5	5	Tinggi
Rata-rata												3,5	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Pemilik bersikap optimis dalam mengembangkan bisnis dengan ide-ide kreatif yang orisinil, namun pemilik tidak setuju jika hanya mengandalkan ide-ide kreatif sendiri, tetapi dapat melihat ide orang lain yang telah berhasil di pasaran, contohnya pemilik tidak setuju untuk melakukan inovasi terhadap produk yg dihasilkan, karena pemilik telah melihat banyak inovasi yang dianggap kurang penting pada produk sejenis yang dihasilkan mengingat target pasar yang ditentukan, jadi pemilik hanya melakukan sedikit inovasi saja berkaitan dengan desain gambar, warna, dan bentuk, namun tetap dengan bahan kertas yang hampir

sama. Pemilik merasa telah cukup dengan inovasi produknya mengingat target pasar yang ditentukan.

Pemilik bekerja dengan penuh semangat, demi pekerjaan dan hasil yang dapat diperoleh, pemilik akan selalu terlibat dalam setiap pekerjaan dalam usahanya, terutama jika pemilik harus menemui pelanggan atau rekan kerja. Pemilik akan selalu mempersiapkan diri dan mempersiapkan waktu untuk bertemu dengan mereka.

Tabel 4.12

Jawaban Karyawan Tentang Nilai-Nilai Pribadi Pemilik

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Tota 1 Skor	Rata- rata Skor	Kategori
		5	4	3	2	1	1	1	1	1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
7	Bersikap optimis dalam mengembangkan bisnis dengan ide-ide kreatif yang orisinal			1	4	1	3	1	2			9	3	Rendah
8	Bekerja penuh semangat	1	5	2	8							13	4,3	Tinggi
Rata-rata												3,7	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Dalam indikator bersikap optimis dalam mengembangkan bisnis dengan ide-ide kreatif yang orisinal, karyawan berpendapat jika ide kreatif yang orisinal saja tidak cukup, tetapi bisa saja dengan cara mencontoh ide dan juga cara kerja

orang lain yang sudah sukses terlebih dahulu. Menurut karyawan, pemilik terus berupaya mengembangkan bisnisnya, contohnya dengan cara menghasilkan produk-produk baru yang berbeda dari sebelumnya.

Menurut karyawan, pemilik usaha bekerja dengan penuh semangat karena pemilik terus terlibat dalam pekerjaan supaya mengetahui bagaimana usahanya berjalan. Pemilik juga selalu giat bekerja untuk memajukan usahanya, salah satu contohnya, pemilik terus berupaya meningkatkan penjualan agar omset meningkat

Tabel 4.13

Hasil Tanggapan Pemilik dan Karyawan Tentang Nilai-Nilai Pribadi

No	Keterangan	Rata-rata skor pemilik	Rata-rata skor karyawan	Rata-rata Skor	Kategori
7	Bersikap optimis dalam mengembangkan bisnis dengan ide-ide kreatif yang orisinil	2	3	2,5	Rendah
8	Bekerja penuh semangat	5	4,3	4,6	Tinggi

Sumber: Data primer, 2016

Indikator yang ke 7 adalah bersikap optimis dalam mengembangkan bisnis dengan ide-ide kreatif yang orisinil. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah keduanya rendah, yaitu rata-rata skor pemilik (2) lebih rendah dari karyawan (3) yang masuk dalam kategori rendah. Pemilik tidak setuju dalam mengembangkan bisnis hanya dengan ide-ide kreatif yang orisinil, pemilik juga tidak setuju untuk melakukan inovasi yang terlalu banyak terhadap produk yg dihasilkan, karena

pemilik merasa telah cukup dengan inovasi produknya mengingat target pasar yang ditentukan. Sedangkan karyawan berpendapat sama, bahwa tidak cukup jika hanya mengembangkan usaha dengan ide-ide orisinil, tetapi juga dengan cara mencontoh ide dan juga cara kerja orang lain yang sudah sukses terlebih dahulu.

Indikator yang ke 8 adalah bekerja penuh semangat. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (5) lebih tinggi dari karyawan (4,3) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik bekerja dengan penuh semangat, demi pekerjaan dan hasil yang dapat diperoleh, pemilik akan selalu terlibat dalam setiap pekerjaan dalam usahanya, terutama jika pemilik harus menemui pelanggan atau rekan kerja. Pemilik akan selalu mempersiapkan diri dan mempersiapkan waktu untuk bertemu dengan mereka. Waktu dan tempat tidak jadi masalah, dalam pengertian pemilik akan siap kapanpun dan dimanapun. Sedangkan menurut karyawan, pemilik usaha bekerja dengan penuh semangat karena pemilik selalu giat bekerja dan terus terlibat dalam pekerjaan supaya mengetahui bagaimana perkembangan usahanya.

4.3.5 Persepsi Responden Tentang Pengalaman

Persepsi responden tentang variabel pengalaman dilakukan dengan metode analisis deskriptif dengan tujuan untuk mempermudah dalam menganalisis tanggapan responden terhadap variabel pengalaman pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Untuk mengetahui persepsi responden dapat diketahui dengan perkalian antara skor pada skala likert dengan banyaknya frekuensi jawaban responden pada masing-masing indikator, kemudian dibagi menjadi 2 kategori

yaitu rendah dan tinggi. Deskripsi hasil jawaban responden dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.14

Jawaban Pemilik Tentang Pengalaman

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Tota 1 Skor	Rata- rata Skor	Kategori
		5	4	3	2	1	1							
		F	S	F	S	F	S	F	S					
9	Selalu membuat perencanaan dalam menjalankan usahanya	1	5									5	5	Tinggi
10	Selalu terlibat dalam usaha yang sedang dikerjakannya			1	4							4	4	Tinggi
Rata-rata												4,5	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Pemilik selalu membuat perencanaan dalam menjalankan usahanya, karena jika tidak membuat perencanaan, maka akan banyak waktu yang hilang. Dengan membuat perencanaan akan memberikan gambaran mengenai keseluruhan kegiatan kerja, sehingga akan diketahui apa saja yang harus dikerjakan tanpa harus membuang waktu untuk melakukan pekerjaan yang tidak diperlukan. Membuat perencanaan juga dapat mempermudah koordinasi antar pekerja. Setelah adanya perencanaan kerja, maka semua proses kerja akan berjalan dengan lancar dan meminimalkan waktu terbuang percuma.

Pemilik selalu terlibat dalam usaha yang sedang dikerjakannya. Pemilik usaha memilih untuk selalu terlibat untuk menghindari kecurangan yang dapat dilakukan oleh karyawan yang memiliki karakter kurang baik, juga untuk mengawasi dan memberikan arahan untuk menghindari kesalahan yang mungkin terjadi. Pemilik selalu terlibat karena ingin semua proses berjalan dengan lancar.

Tabel 4.15

Jawaban Karyawan Tentang Pengalaman Pemilik

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
9	Selalu membuat perencanaan dalam menjalankan usahanya	1	5	2	8							13	4,3	Tinggi
10	Selalu terlibat dalam usaha yang sedang dikerjakannya	3	15									15	5	Tinggi
Rata-rata												4,7	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Menurut karyawan, pemilik selalu membuat perencanaan dalam menjalankan usahanya. Pemilik selalu memberikan rencana kerja jangka panjang maupun jangka pendek agar tahu bagaimana kedepannya. Pemilik selalu memberikan rencana kerja dan arahan apa saja yang harus dikerjakan setiap

harinya. Pemilik juga menetapkan target jangka panjang jika ada pesanan barang untuk bulan-bulan berikutnya agar karyawan tahu bagaimana harus mempersiapkannya.

Karyawan sangat setuju jika pemilik selalu terlibat dalam usaha yang sedang dikerjakannya karena pemilik selalu ikut mengawasi, memberi arahan, dan memberi motivasi agar setiap tahap pekerjaan berjalan dengan baik, dan pekerjaan dapat selesai tepat waktu.

Tabel 4.16

Hasil Tanggapan Pemilik dan Karyawan Tentang Pengalaman

No	Keterangan	Rata-rata skor pemilik	Rata-rata skor karyawan	Rata-rata Skor	kategori
9	Selalu membuat perencanaan dalam menjalankan usahanya	5	4,3	4,6	Tinggi
10	Selalu terlibat dalam usaha yang sedang dikerjakannya	4	5	4,5	Tinggi

Sumber: Data primer, 2016

Indikator yang ke 9 adalah selalu membuat perencanaan dalam menjalankan usahanya. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (5) lebih tinggi dari karyawan (4,3) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik selalu membuat perencanaan dalam menjalankan usahanya. Dengan membuat perencanaan akan memberikan gambaran mengenai keseluruhan kegiatan kerja, sehingga akan diketahui apa saja yang harus dikerjakan tanpa harus membuang

waktu untuk melakukan pekerjaan yang tidak diperlukan. Membuat perencanaan juga dapat mempermudah koordinasi antar pekerja. Sedangkan menurut karyawan, pemilik selalu membuat perencanaan dalam menjalankan usahanya karena pemilik selalu memberikan rencana kerja jangka panjang maupun jangka pendek agar tahu bagaimana kedepannya.

Indikator yang ke 10 adalah selalu terlibat dalam usaha yang sedang dikerjakannya. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) lebih rendah dari karyawan (5) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik selalu terlibat dalam usaha yang sedang dikerjakannya untuk menghindari kecurangan yang dapat terjadi oleh karyawan yang memiliki karakter kurang baik, juga untuk mengawasi dan memberikan arahan untuk menghindari kesalahan yang mungkin terjadi. Sedangkan menurut karyawan, pemilik selalu terlibat dalam usaha yang sedang dikerjakannya karena pemilik selalu ikut mengawasi, memberikan arahan, dan memberi motivasi agar pekerjaan dapat selesai tepat waktu.

4.3.6 Persepsi Responden Tentang Bentuk Peranan/ Role Model

Persepsi responden tentang variabel bentuk peranan/ role model dilakukan dengan metode analisis deskriptif dengan tujuan untuk mempermudah dalam menganalisis tanggapan responden terhadap variabel bentuk peranan/ role model pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Untuk mengetahui persepsi responden dapat diketahui dengan perkalian antara skor pada skala likert dengan banyaknya frekuensi jawaban responden pada masing-masing indikator, kemudian dibagi

menjadi 2 kategori yaitu rendah dan tinggi. Deskripsi hasil jawaban responden dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.17

Jawaban Pemilik Tentang Bentuk Peranan/ Role Model

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
11	Terdapat orangtua atau saudara yang telah berhasil menjadi wirausaha			1	4							4	4	Tinggi
12	Merupakan pilihan karir setelah melihat orang lain sukses			1	4							4	4	Tinggi
Rata-rata												4	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Pemilik usaha memiliki orangtua atau saudara yang telah berhasil sebagai wirausaha. Pemilik usaha memiliki orangtua kandung yang telah berhasil menjadi wirausaha. Orangtua kandung pemilik usaha memiliki usaha pewarna kain yang telah lama dijalankan mulai dari kecil hingga sekarang ini memiliki banyak pelanggan tetap. Pemilik mendapatkan nasehat-nasehat tentang pengalaman dari orangtua tentang bagaimana cara mengelola usaha. Pemilik juga sering bertukar pikiran dengan orangtuanya saat awal merintis usahanya dulu.

Pemilik memilih karir sebagai wirausaha setelah melihat orang lain sukses. Setelah melihat kesuksesan orang lain, yaitu beberapa teman dan orangtua

kandung, pemilik tertarik akan keuntungan-keuntungan di dunia wirausaha dan juga kebetulan ada peluang untuk mendirikan usaha. Pemilik merasa akan lebih maju jika berani mengambil keputusan untuk menjadi wirausaha yang mana sebelumnya adalah seorang karyawan. Setelah itu, pemilik memutuskan untuk menjadi wirausaha dan meninggalkan pekerjaannya yang lama.

Tabel 4.18

Jawaban Karyawan Tentang Bentuk Peranan/ Role Model Pemilik

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
11	Terdapat orangtua atau saudara yang telah berhasil menjadi wirausaha			3	12							12	4	Tinggi
12	Merupakan pilihan karir setelah melihat orang lain sukses			3	12							12	4	Tinggi
Rata-rata												4	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Menurut karyawan terdapat orangtua atau saudara yang telah berhasil menjadi wiausaha. Karyawan beranggapan bahwa orangtua kandung pemilik usaha telah lama bekerja sebagai wirausaha dan dapat dikatakan telah berhasil karena telah lama menjalankan usahanya.

Menurut karyawan, berwirausaha merupakan pilihan karir setelah pemilik melihat orang lain sukses. Karyawan berpendapat, bahwa pemilik usaha memutuskan menjadi wirausaha karena termotivasi oleh keberhasilan orangtua dan orang lain yang telah sukses menjadi wirausaha.

Tabel 4.19

**Hasil Tanggapan Pemilik dan Karyawan Tentang Bentuk Peranan/
Role Model**

No	Keterangan	Rata-rata skor pemilik	Rata-rata skor karyawan	Rata-rata Skor	kategori
11	Terdapat orangtua atau saudara yang telah berhasil menjadi wirausaha	4	4	4	Tinggi
12	Merupakan pilihan karir setelah melihat orang lain sukses	4	4	4	Tinggi

Sumber: Data primer, 2016

Indikator yang ke 11 adalah terdapat orangtua atau saudara yang telah berhasil menjadi wirausaha. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) sama dengan karyawan (4) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik memiliki orangtua kandung yang telah berhasil sebagai wirausaha. Pemilik mendapatkan nasehat-nasehat tentang pengalaman dari orangtua tentang bagaimana cara mengelola usaha. Pemilik juga sering bertukar pikiran dengan orangtuanya saat awal merintis usahanya dulu.

Sedangkan menurut karyawan, pemilik memiliki orangtua yang telah sukses menjadi wirausaha.

Indikator yang ke 12 adalah merupakan pilihan karir setelah melihat orang lain sukses. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) sama dengan karyawan (4) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik memilih karir sebagai wirausaha setelah melihat orang lain sukses, lalu pemilik merasa akan lebih maju jika berani mengambil keputusan untuk menjadi wirausaha yang mana sebelumnya adalah seorang karyawan. Sedangkan menurut karyawan, berwirausaha merupakan pilihan karir setelah pemilik melihat orang lain sukses menjadi wirausaha dan memberikan motivasi tersendiri.

4.3.7 Persepsi Responden Tentang Dukungan Keluarga dan Teman

Persepsi responden tentang variabel dukungan keluarga dilakukan dengan metode analisis deskriptif dengan tujuan untuk mempermudah dalam menganalisis tanggapan responden terhadap variabel dukungan keluarga pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Untuk mengetahui persepsi responden dapat diketahui dengan perkalian antara skor pada skala likert dengan banyaknya frekuensi jawaban responden pada masing-masing indikator, kemudian dibagi menjadi 2 kategori yaitu rendah dan tinggi. Deskripsi hasil jawaban responden dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.20

Jawaban Pemilik Tentang Dukungan Keluarga dan Teman

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
13	Dukungan dari keluarga inti dalam berwirausaha			1	4							4	4	Tinggi
14	Dukungan dari lingkungan atau teman dekat dalam berwirausaha							1	2			2	2	Rendah
Rata-rata												3	Rendah	

Sumber: Data primer, 2016

Pemilik mendapatkan dukungan dari keluarga inti dalam berwirausaha. Pemilik mendapatkan dukungan berupa motivasi yang selalu diberikan oleh saudara kandung, istri, dan orangtua. Pemilik mendapatkan nasehat-nasehat tentang pengalaman dari orangtua tentang bagaimana cara mengelola usaha. Pemilik mendapat nasehat dan dukungan dari orangtua dan saudara ketika terjadi masalah dalam usahanya. Pemilik juga mendapatkan berbagai macam bantuan, seperti bantuan materi ketika butuh dana tambahan, bantuan promosi dari mulut ke mulut, dll.

Pemilik mendapatkan dukungan dari teman-teman dekat, teman-teman juga ikut terlibat dalam memberikan berbagai macam informasi yang berkaitan dengan pekerjaan sejenis, namun tidak mendapat dukungan dari lingkungan, karena

terkadang lingkungan justru mempersulit usaha yang sedang dijalankan. Lingkungan sekitar tempat bekerja seringkali memberikan berbagai macam keluhan seperti berisiknya suara mesin, berisiknya karyawan.

Tabel 4.21

Jawaban Karyawan Tentang Dukungan Keluarga dan Teman Pemilik

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
13	Dukungan dari keluarga inti dalam berwirausaha			2	8	1	3					11	3,6	Tinggi
14	Dukungan dari lingkungan atau teman dekat dalam berwirausaha	1	5	1	4			1	2			11	3,6	Tinggi
Rata-rata												3,6	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Menurut karyawan, pemilik mendapat dukungan dari keluarga inti dalam berwirausaha dengan adanya berbagai macam dukungan. Orangtua dan saudara pemilik usaha seringkali berkunjung untuk menjenguk, melihat usaha, dan terkadang membawa teman yang ingin memesan produk.

Dukungan dari lingkungan atau teman dekat dalam berwirausaha sangatlah diperlukan, terutama lingkungan sekitar, karena ini akan berpengaruh pada perkembangan usaha yang dijalankan. Karyawan berpendapat jika lingkungan

kerja telah mendukung, pemilik juga mendapatkan bantuan teman dekat untuk mencari supplier agar pemilik dapat membandingkan harga dan kualitas.

Tabel 4.22

Hasil Tanggapan Pemilik dan Karyawan Tentang Dukungan Keluarga dan Teman

No	Keterangan	Rata-rata skor pemilik	Rata-rata skor karyawan	Rata-rata Skor	kategori
13	Dukungan dari keluarga inti dalam berwirausaha	4	3,6	3,8	Tinggi
14	Dukungan dari lingkungan atau teman dekat dalam berwirausaha	2	3,6	2,8	Rendah

Sumber: Data primer, 2016

Indikator yang ke 13 adalah dukungan keluarga inti dalam berwirausaha. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) lebih tinggi dari karyawan (3,6) yang masuk dalam kategori tinggi. Pemilik mendapatkan dukungan dari keluarga inti dalam berwirausaha, dan juga berbagai macam bantuan seperti bantuan materi, bantuan promosi, dll. Sedangkan menurut karyawan, pemilik mendapat dukungan dari keluarga inti dalam berwirausaha dengan adanya dukungan motivasi dan berbagai macam bantuan.

Indikator yang ke 14 adalah dukungan dari lingkungan atau teman dekat dalam berwirausaha. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (2) lebih rendah dari karyawan (3,6) dan masuk dalam kategori rendah. Pemilik mendapatkan dukungan dari teman-teman dekat, namun tidak mendapat dukungan dari lingkungan, karena terkadang lingkungan justru mempersulit usaha yang sedang dijalankan. Sedangkan menurut karyawan, dukungan dari lingkungan atau teman dekat dalam berwirausaha sangatlah diperlukan, terutama lingkungan sekitar, karena ini akan berpengaruh pada perkembangan usaha yang dijalankan, maka dari itu jika lingkungan kerja terdekat kurang mendukung, akan sulit berkembang untuk usaha yang sedang dikerjakan. Pada indikator ini, skor masuk dalam kategori rendah karena pemilik usaha bekerja pada lingkungan yang lebih luas daripada karyawan, maka dari itu pemilik lebih tahu bagaimana keadaan keseluruhan lingkungan kerja.

4.3.8 Persepsi Responden Tentang Pendidikan

Persepsi responden tentang variabel pendidikan dilakukan dengan metode analisis deskriptif dengan tujuan untuk mempermudah dalam menganalisis tanggapan responden terhadap variabel pendidikan pada pemilik percetakan Sinar Pandawa. Untuk mengetahui persepsi responden dapat diketahui dengan perkalian antara skor pada skala likert dengan banyaknya frekuensi jawaban responden pada masing-masing indikator, kemudian dibagi menjadi 2 kategori yaitu rendah dan tinggi. Deskripsi hasil jawaban responden dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.23

Jawaban Pemilik Tentang Pendidikan

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
15	Pendidikan memberi bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha			1	4							4	4	Tinggi
16	Pendidikan membantu, terutama dalam memecahkan masalah					1	3					3	3	Rendah
Rata-rata												3,5	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Pendidikan memberikan pemilik bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha. Pemilik berpendapat bahwa pendidikan memberikan bekal pengetahuan yang cukup baik, namun tetap harus belajar banyak ketika mengelola usaha. Menurut pemilik, pendidikan lebih memberikan bagaimana cara berpikir yang sistematis dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan yang telah diberikan.

Pendidikan membantu, terutama dalam memecahkan masalah. Pemilik berpendapat jika ilmu pengetahuan yang diperoleh melalui pendidikan, cukup

membantu ketika ada masalah dalam usahanya. Pemilik dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh ketika menjalankan usahanya, pemilik dapat menerapkannya dalam proses produksi agar semua proses produksi berjalan secara teratur mulai dari input sampai dengan output. Pemilik juga dapat menerapkan strategi pemasaran. Namun pemilik berpendapat bahwa pendidikan tinggi tidak menjamin kesuksesan seseorang, karena jika seseorang pandai, rajin, dan memiliki rejeki, maka bisa berhasil. Jika seseorang pandai tapi pemalas pasti akan gagal. Jika seseorang bodoh, tapi rajin dan memiliki rejeki, maka akan dapat sukses.

Tabel 4.24

Jawaban Karyawan Tentang Pendidikan Pemilik

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5	4	3	2	1								
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
15	Pendidikan memberi bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha	1	5	1	4	1	3					12	4	Tinggi
16	Pendidikan membantu, terutama dalam memecahkan masalah	1	5	1	4	1	3					12	4	Tinggi
Rata-rata												4	Tinggi	

Sumber: Data primer, 2016

Menurut karyawan, pendidikan memberi bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha karena dengan pengetahuan yang diperoleh melalui pendidikan, akan dapat diterapkan. Ilmu pendidikan mengajarkan bagaimana agar dapat mengelola usaha dengan baik agar keuntungan dapat maksimal. Contohnya dalam mengelola usaha ada berbagai cara untuk menekan biaya yang dikeluarkan agar tidak terjadi pemborosan. Ketika mengirim barang keluar kota, hanya dilakukan seminggu sekali atau dua kali pengiriman disesuaikan dengan kapasitas mobil pengangkut dan juga jadwal untuk bertemu calon konsumen. Cara ini dapat menghemat waktu dan biaya paket serta biaya transport.

Menurut karyawan, pendidikan membantu, terutama dalam memecahkan masalah, karena dengan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama menjalani pendidikan dapat membantu mengambil keputusan dengan cara berpikir yang baik.

Tabel 4.25

Hasil Tanggapan Pemilik dan Karyawan Tentang Pendidikan

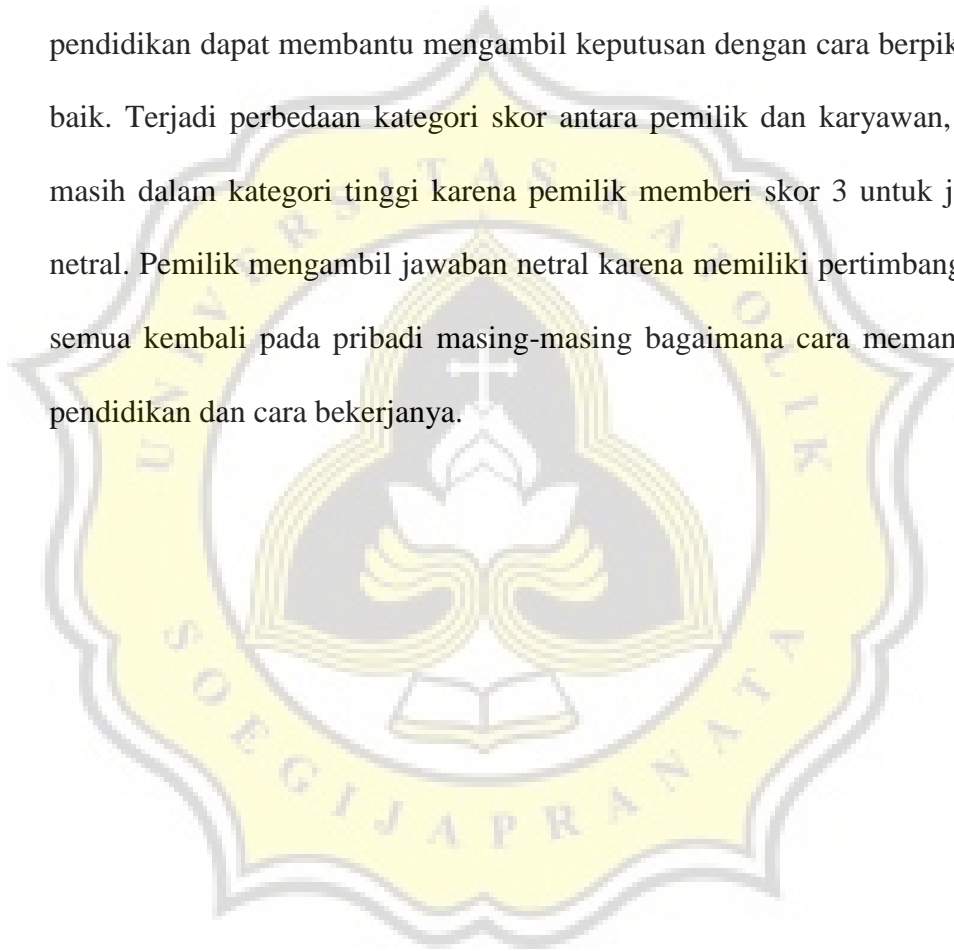
No	Keterangan	Rata-rata skor pemilik	Rata-rata skor karyawan	Rata-rata Skor	kategori
15	Pendidikan memberi bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha	4	4	4	Tinggi
16	Pendidikan membantu, terutama dalam memecahkan masalah	3	4	3,5	Tinggi

Sumber: Data primer, 2016

Indikator yang ke 15 adalah pendidikan memberi bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (4) sama dengan karyawan (4) yang masuk dalam kategori tinggi. Pendidikan memberikan pemilik bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha dengan cara berpikir yang sistematis. Sedangkan menurut karyawan, pendidikan memberi bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha karena pengetahuan akan dapat diterapkan dengan berbagai cara yang disesuaikan.

Indikator yang ke 16 adalah pendidikan membantu, terutama dalam memecahkan masalah. Hasil yang diperoleh dari kuesioner adalah rata-rata skor pemilik (3) lebih rendah dari karyawan (4) yang masuk dalam kategori tinggi. Pendidikan membantu, terutama dalam memecahkan masalah, Pemilik

berpendapat jika ilmu pengetahuan yang diperoleh melalui pendidikan, cukup membantu ketika ada masalah dalam usahanya. Pemilik dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh untuk menjalankan usahanya. Sedangkan menurut karyawan, pendidikan membantu, terutama dalam memecahkan masalah, karena dengan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama menjalani pendidikan dapat membantu mengambil keputusan dengan cara berpikir yang baik. Terjadi perbedaan kategori skor antara pemilik dan karyawan, namun masih dalam kategori tinggi karena pemilik memberi skor 3 untuk jawaban netral. Pemilik mengambil jawaban netral karena memiliki pertimbangan jika semua kembali pada pribadi masing-masing bagaimana cara memanfaatkan pendidikan dan cara bekerjanya.



Tabel 4.26**Hasil Rekapitulasi Keseluruhan Faktor Internal**

No	Variabel	Rata-rata Skor Pemilik	Rata-rata Skor Karyawan	Kategori
1	Kebutuhan Berprestasi	4	4,6	Tinggi/ Mendorong Berwirausaha
2	Internal Locus of Control	4	4,5	Tinggi/ Mendorong Berwirausaha
3	Kebutuhan akan Kebebasan	4,5	4	Tinggi/ Mendorong Berwirausaha
4	Nilai-nilai Pribadi	3,5	3,7	Tinggi/ Mendorong Berwirausaha
5	Pengalaman	4,5	4,7	Tinggi/ Mendorong Berwirausaha

Sumber: Data primer, 2016

Berdasarkan data pada Tabel 4.25 terdapat perbedaan skor antara pemilik dan karyawan, akan tetapi perbedaan skor tersebut masih di dalam rentang skala yang sama. Oleh karena itu, kelima variabel faktor internal dalam penelitian ini yaitu kebutuhan berprestasi, internal locus of control, kebutuhan akan kebebasan, nilai-nilai pribadi, dan pengalaman, memiliki rata-rata skor yang tinggi dari pemilik dan karyawan.

Tabel 4.27**Hasil Rekapitulasi Keseluruhan Faktor Eksternal**

No	Variabel	Rata-rata Skor Pemilik	Rata-rata Skor Karyawan	Kategori
6	Bentuk Peranan/ Role model	4	4	Tinggi/ Mendorong Berwirausaha
7	Dukungan Keluarga dan Teman	3	3,6	Tinggi/ Mendorong Berwirausaha
8	Pendidikan	3,5	4	Tinggi/ Mendorong Berwirausaha

Sumber: Data primer, 2016

Berdasarkan data pada Tabel 4.26 terdapat perbedaan skor antara pemilik dan karyawan, akan tetapi perbedaan skor tersebut masih di dalam rentang skala yang sama. Oleh karena itu, kelima variabel faktor eksternal dalam penelitian ini yaitu role model, dukungan keluarga, dan pendidikan, memiliki rata-rata skor yang tinggi dari pemilik dan karyawan. Pada variabel dukungan keluarga terdapat selisih skor yang mana pemilik masuk kategori rendah, sedangkan karyawan masuk dalam kategori tinggi, namun jika kedua skor dirata-rata, maka hasilnya 3,3 dan masuk dalam kategori tinggi.