

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

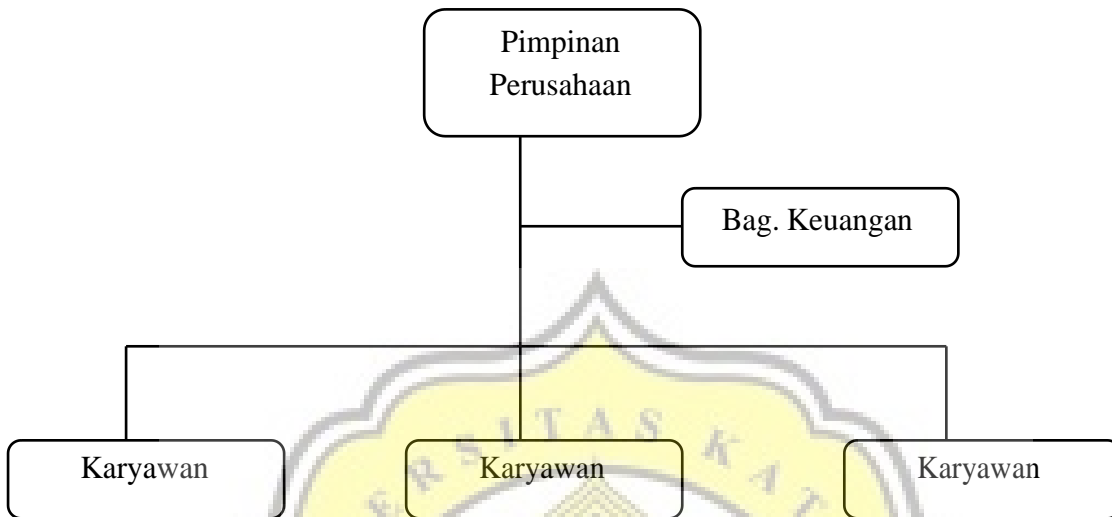
4.1. Gambaran Umum Perusahaan

“Mobil Lee” merupakan suatu usaha yang bergerak dalam bidang otomotif. “Mobil Lee” berlokasi di Jl. Dr. Cipto no. 110, Semarang. Pemilik dari usaha “Mobil Lee” yaitu Bapak Aleen Sugiharta.

Usaha “Mobil Lee” berdiri sejak tahun 1981 dan sudah berjalan ± 36 tahun. Bapak Aleen membuka usaha ini karena adanya *hobby* dalam bidang otomotif. Usaha “Mobil Lee” ini terdiri dari jasa bengkel mobil dan jual-beli mobil bekas. Beliau sempat menjadi agen dealer mobil Nissan selama 10 tahun namun karena kurangnya minat beli konsumen beliau berhenti menjadi agen dealer mobil Nissan. Beliau mengembangkan bisnisnya dengan jual-beli mobil bekas yang masih berdiri sampai sekarang ini karena minat beli konsumen yang tinggi.

Pada awal berdirinya usaha ini, Bapak Aleen hanya memiliki 2 orang karyawan saja namun karena usahanya juga semakin berkembang sekarang beliau memiliki 8 orang karyawan. Selain itu anggota keluarga beliau juga ikut turut membantu dalam menjalankan bisnisnya yaitu istri Bapak Aleen yang memegang di bagian keuangan.

Berikut merupakan struktur organisasi usaha “Mobil Lee” :



Gambar 4.1. Struktur Organisasi “Mobil Lee”

4.2. Analisis Data Responden

Responden dalam penelitian ini terdapat 8 orang responden yang terdiri dari pemilik usaha “Mobil Lee” yaitu Bapak Aleen Sugiharta, anggota keluarga pemilik usaha yaitu istri pemilik usaha “Mobil Lee”, dan 6 orang karyawan.

4.2.1. Responden Berdasarkan Usia dan Jenis Kelamin

Berikut adalah data responden berdasarkan usia dan jenis kelamin :

Tabel 4.1 Data Responden berdasarkan Usia dan Jenis Kelamin

No.	Nama	Usia	Jenis Kelamin
1.	Aleen S.	60	L
2.	Arjani W.	56	P
3.	Anom	42	L

4.	Seto	29	L
5.	Sukarjo	48	L
6.	Warsit	38	L
7.	Dian	39	P
8.	Romadhon	35	L

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berikut adalah rumus untuk menghitung persentase responden :

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase} &= 100\% : \Sigma \text{ Frekuensi} \\
 &= 100\% : 8 \\
 &= 12,5\%
 \end{aligned}$$

Berikut merupakan hasil persentase responden berdasarkan usia dan jenis kelamin :

Tabel 4.2. Persentase Responden Berdasarkan Usia dan Jenis Kelamin

Usia	Jenis Kelamin				Total
	Frekuensi	Perempuan	Frekuensi	Laki-Laki	
20-30	0	-	1	12.5%	12.5%
31-40	1	12.5%	2	25%	37.5%
41-50	0	-	2	25%	25%
51-60	1	12.5%	1	12.5%	25%
Total	2	25%	6	75%	100%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada rentang usia 20-30 tahun dengan persentase 12.5% responden laki-laki yaitu terdapat 1 orang responden laki-laki yang berusia 29 tahun. Dalam rentang usia 31-40 tahun dengan persentase 12.5% responden perempuan yaitu terdapat 1

orang responden perempuan yang berusia 39 tahun dan 25% responden laki-laki yaitu terdapat 2 orang responden laki-laki yang berusia 35 tahun dan 38 tahun. Dalam rentang usai 41-50 tahun dengan persentase 25% responden laki-laki yaitu terdapat 2 orang responden laki-laki yang berusia 42 tahun dan 48 tahun. Sedangkan dalam rentang usia 51-60 tahun dengan persentase 12.5% responden perempuan yaitu terdapat 1 orang responden perempuan yang berusia 56 tahun dan 12.5% responden laki-laki yaitu terdapat 1 orang responden laki-laki berusia 60 tahun.

4.2.2. Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berikut adalah data responden berdasarkan tingkat pendidikan :

Tabel 4.3. Data Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Nama	Pendidikan Terakhir
1.	Aleen S.	STM
2.	Arjani W.	S1
3.	Anom	SMK
4.	Seto	STM
5.	Sukarjo	STM
6.	Warsit	STM
7.	Dian	SMA
8.	Romadhon	STM

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berikut adalah rumus untuk menghitung persentase responden :

$$\begin{aligned} \text{Persentase} &= 100\% : \Sigma \text{ Frekuensi} \\ &= 100\% : 8 \\ &= 12,5\% \end{aligned}$$

Berikut merupakan hasil persentase responden berdasarkan tingkat pendidikan :

Tabel 4.4. Persentase Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pekerjaan	Tingkat Pendidikan								Total
	F	SMA	F	SMK	F	STM	F	Perguruan Tinggi	
Wiraswasta	0	-	0	-	1	12.5%	1	12.5%	25%
Karyawan	1	12.5%	1	12.5%	4	50%	0	-	75%
Total	1	12.5%	1	12.5%	5	62.5%	1	12.5%	100%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa dalam kelas wiraswasta terdapat 12.5% responden yang memiliki tingkat pendidikan STM dan 12.5% responden yang memiliki tingkat pendidikan Perguruan Tinggi. Sedangkan dalam kelas karyawan terdapat 12.5% responden yang memiliki tingkat pendidikan SMA, 12.5% responden yang memiliki tingkat pendidikan SMK, dan 50% responden yang memiliki tingkat pendidikan STM.

4.3. Hasil dan Pembahasan Identifikasi Faktor-Faktor Keberhasilan

Pemilik Usaha “Mobil Lee”

Dalam penelitian ini identifikasi faktor-faktor keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee” dilihat melalui empat faktor yaitu dukungan keluarga, jaringan sosial, motivasi internal, dan teknologi informasi dan komunikasi.

4.3.1. Dukungan Keluarga

Dukungan keluarga merupakan faktor yang penting dalam keberhasilan seorang pemilik usaha. Demikian juga halnya dalam keberhasilan Bapak Aleen. Dalam faktor ini terdapat 2 orang responden yaitu Bapak Aleen sendiri sebagai pemilik usaha, dan istri Bapak Aleen yang turut membantu dalam menjalankan bisnis.

Berikut merupakan hasil dari jawaban wawancara kepada pemilik usaha, istri pemilik usaha, dan karyawan dalam faktor dukungan keluarga :

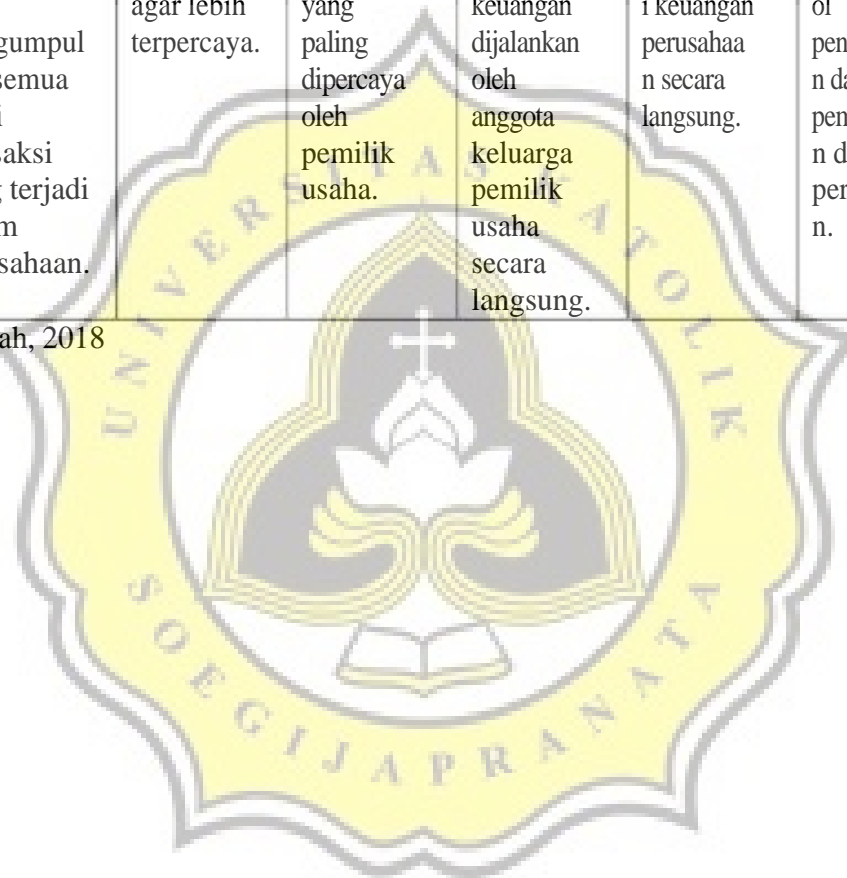
Tabel 4.5. Hasil Analisis Wawancara Responden Faktor Dukungan Keluarga

No.	Indikator	Pemilik Usaha	Istri Pemilik Usaha	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Kesimpulan
1.	Anggota keluarga membantu memberikan saran dan solusi kepada pemilik usaha “Mobil Lee” ketika mengalami masalah	Saat pemilik usaha mengalami masalah anggota keluarga membantu memberikan motivasi kepada pemilik usaha agar tetap bersabar, tetap tekun bekerja, dan selalu semangat dengan semua yang dijalani.	Istri pemilik usaha ikut membantu memberikan saran dan membantu memikirkan solusi ketika pemilik menghadapi masalah.	Anggota keluarga memberikan semangat sehingga pemilik usaha tetap semangat bekerja walaupun sedang menghadapi kendala.	Anggota keluarga memberikan saran kepada pemilik seperti memberikan ide baru untuk menyelesaikan masalah yang ada.	Saran dan masukan dari anggota keluarga sangat diperlukan karena dapat membantu pemilik dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.	Anggota keluarga saling membantu dalam memberikan saran dan solusi demi kemajuan bisnis pemilik usaha.	Saran dan solusi dari anggota keluarga dapat meringankan kesulitan yang sedang dihadapi pemilik usaha.	Anggota keluarga memberikan saran dan solusi kepada pemilik dengan memberikan motivasi bahwa pemilik tidak boleh mudah menyerah dalam bekerja.	Anggota keluarga membantu pemilik usaha dengan memberikan semangat, memberikan motivasi, dan membantu memikirkan jalan keluar untuk permasalahan yang sedang dihadapi oleh pemilik.

2.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi - informasi baru tentang mobil kepada pemilik usaha "Mobil Lee"	Anggota keluarga membantu dengan memberikan informasi jika terdapat mobil-mobil baru, selain itu anggota keluarga mengajak pemilik untuk mengunjungi pameran mobil agar mendapat informasi-informasi baru tentang mobil baru.	Istri pemilik membantu memberikan informasi kepada pemilik jika ada orang yang akan menjual mobilnya sehingga pemilik dapat menambah mobil baru yang akan dijual.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi agar bisnis pemilik usaha dapat semakin berkembang.	Anggota keluarga memberikan informasi adanya mobil yang akan di jual yang meliputi harga, tipe mobil, dan bagaimana kualitas mobil tersebut.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi mobil dijual untuk mempermudah pemilik dalam mencari mobil baru yang dapat dijual.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi agar pemilik usaha tidak tertinggal trend mobil terbaru.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi baru kepada pemilik agar bisnisnya menjadi lebih maju.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi seperti adanya iklan mobil dijual baik melalui koran atau media sosial kepada pemilik.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi baru kepada pemilik dengan cara mengajak pemilik untuk mengunjungi pameran mobil, memberikan info baik dari iklan atau seseorang yang ingin menjual mobilnya.
3.	Anggota keluarga turut membantu pemilik usaha	Bagian keuangan dan administrasi dijalankan oleh	Istri pemilik membantu dalam menjalankan bisnis dengan	Anggota keluarga yaitu istri pemilik ikut membantu	Anggota keluarga membantu menjalankan bisnis karena	Anggota keluarga sangat diperlukan dalam kemajuan	Anggota keluarga yaitu istri pemilik bekerja dibidang	Anggota keluarga yaitu istri pemilik bekerja di bagian	Istri pemilik usaha membantu menjalankan bisnis	Anggota keluarga yang membantu pemilik dalam

	“Mobil Lee” dalam menjalankan bisnis	anggota keluarga yaitu dijalankan oleh istri pemilik usaha.	mencatat semua transaksi dan mengumpulkan semua bukti transaksi yang terjadi dalam perusahaan.	dalam menjalankan bisnis agar lebih terpercaya.	keluarga adalah orang yang paling dipercaya oleh pemilik usaha.	bisnis, yang posisi keuangan dijalankan oleh anggota keluarga pemilik usaha secara langsung.	keuangan agar dapat mengawasi keuangan perusahaan secara langsung.	keuangan untuk mengontrol pengeluaran dan pemasukan dana perusahaan.	dalam bidang keuangan.	menjalankan bisnisnya yaitu istri pemilik usaha yang bekerja dalam bidang keuangan dan administrasi.
--	--------------------------------------	---	--	---	---	--	--	--	------------------------	--

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018



Berdasarkan tabel diatas pada indikator pertama yaitu anggota keluarga membantu memberikan saran dan solusi kepada pemilik usaha “Mobil Lee” ketika mengalami masalah. Secara konkritnya yaitu ketika pemilik mengalami kesulitan ekonomi anggota keluarga membantu pemilik usaha dengan cara membantu dalam mencari pelanggan. Selain itu, ketika mobil yang ada di showroom telah habis, anggota keluarga membantu pemilik usaha dengan mencari mobil dagangan dengan kualitas yang bagus, baik yang ada di Semarang maupun di luar kota. Anggota keluarga juga membantu pemilik usaha dalam mempromosikan jasa bengkel dan mobil-mobil bekas yang di jual melalui media sosial agar dapat lebih dikenal oleh masyarakat dan dapat menarik pelanggan-pelanggan lain yang membutuhkan.

Pada indikator kedua yaitu anggota keluarga membantu memberikan informasi-informasi baru tentang mobil kepada pemilik usaha “Mobil Lee”. Secara konkritnya yaitu anggota keluarga membantu memberikan informasi kepada pemilik jika ada seseorang yaitu teman anggota keluarga yang akan menjual mobilnya sehingga pemilik dapat menambah mobil baru yang akan dijual. Anggota keluarga memberikan informasi ketika ada pameran mobil sehingga pemilik dapat meninjau dan mendapatkan informasi baru tentang mobil-mobil baru baik mengenai harga dan spesifikasinya sehingga pemilik tetap *up to date*, sehingga ketika pemilik mendapat mobil baru untuk dijual pemilik tidak kebingungan dalam menetapkan harga. Anggota keluarga memberitahukan

kepada pemilik jika ada iklan dari media sosial atau koran bahwa ada mobil yang akan dijual sehingga pemilik dapat meninjau langsung apakah mobil tersebut memiliki kualitas baik atau tidak untuk dijual.

Pada indikator ketiga yaitu anggota keluarga turut membantu pemilik usaha “Mobil Lee” dalam menjalankan bisnis. Secara konkrit yaitu adanya anggota keluarga yang membantu pemilik dalam menjalankan usahanya yaitu istri pemilik usaha itu sendiri yang membantu pemilik dalam menjalankan bisnis di bidang keuangan dan administrasi sehingga dapat memantau keluar masuknya arus kas dengan lebih aman dan lebih terpercaya.

Berdasarkan dari indikator-indikator diatas dapat disimpulkan bahwa faktor dukungan keluarga mendukung keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee” karena anggota keluarga membantu pemilik usaha dengan memberikan semangat, memberikan motivasi, dan membantu memikirkan jalan keluar untuk permasalahan yang sedang dihadapi oleh pemilik dengan cara membantu dalam mencari pelanggan, membantu pemilik usaha dengan mencari mobil dagangan dengan kualitas yang bagus ketika pemilik usaha kesulitan dalam mencari mobil bekas untuk dijual, membantu dalam mempromosikan jasa bengkel dan mobil-mobil yang di jual melalui media sosial. Anggota keluarga membantu memberikan informasi baru kepada pemilik dengan cara mengajak pemilik untuk mengunjungi pameran mobil sehingga pemilik tetap up to date terhadap informasi baru mengenai mobil keluaran terbaru, selain itu juga

memberikan info baik dari iklan atau seseorang yang ingin menjual mobilnya. Anggota keluarga yang membantu pemilik dalam menjalankan bisnisnya yaitu istri pemilik usaha yang bekerja dalam bidang keuangan dan administrasi.

Berikut merupakan hasil dari tanggapan responden dalam faktor dukungan keluarga untuk pemilik usaha :

Tabel 4.6. Tanggapan Responden (Pemilik Usaha) Faktor Dukungan Keluarga

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Anggota keluarga membantu memberikan saran dan solusi kepada pemilik usaha ketika mengalami masalah	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
2.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi-informasi baru tentang mobil kepada pemilik usaha	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4,00	Tinggi

3.	Anggota keluarga turut membantu dalam menjalankan bisnis	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
Rata-Rata Skor														4,67	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada indikator no. 1 Bapak Aleen menjawab sangat setuju. Pada indikator no. 2 Bapak Aleen menjawab setuju. Lalu pada inidikator no. 3 Bapak Aleen menjawab sangat setuju. Secara keseluruhan hasil rata-rata skor adalah 4,67 yang masuk dalam kategori tinggi.

Bapak Aleen merasa bahwa anggota keluarga ikut membantu dalam memberikan saran dan solusi ketika beliau mengalami masalah agar masalah yang dihadapi dapat cepat terselesaikan. Anggota keluarga juga ikut membantu memberikan informasi-informasi mobil baru kepada Bapak Aleen agar mendapatkan informasi produk mobil terbaru dan tetap *up to date* dengan trend pasar saat ini. Bapak Aleen juga merasa bahwa anggota keluarga ikut membantu dalam menjalankan bisnis yaitu istri Bapak Aleen sendiri yang membantu dalam menjalankan bisnis yang bekerja di bagian keuangan sebagai kasir dan pembukuan agar keuangan perusahaan dapat lebih aman dan terpercaya.

Berikut merupakan hasil dari tanggapan responden dalam faktor dukungan keluarga untuk anggota keluarga :

Tabel 4.7. Tanggapan Responden (Anggota Keluarga) Faktor Dukungan Keluarga

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Anda membantu memberikan saran dan solusi kepada pemilik usaha ketika mengalami masalah	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4,00	Tinggi
2.	Anda membantu memberikan informasi-informasi baru tentang mobil kepada pemilik usaha	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4,00	Tinggi
3.	Anda turut membantu dalam menjalankan bisnis	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
Rata-Rata Skor												4,33	Tinggi	

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada indikator no. 1 dan no. 2 anggota keluarga (istri Bapak Aleen) menjawab setuju. Sedangkan pada indikator no. 3 beliau menjawab sangat setuju. Hasil dari rata-rata skor adalah sebesar 4,33 yang masuk ke dalam kategori tinggi.

Anggota keluarga (istri Bapak Aleen) merasa bahwa beliau membantu memberikan saran dan solusi kepada Bapak Aleen dengan menyemangati dan membantu memikirkan solusi atau jalan keluar untuk Bapak Aleen ketika mengalami masalah. Istri Bapak Aleen juga merasa bahwa beliau membantu memberikan informasi kepada Bapak Aleen seperti membantu memberikan informasi jika ada seseorang yang ingin menjual mobilnya. Selain itu istri Bapak Aleen juga merasa bahwa beliau ikut membantu dalam menjalankan usaha Bapak Aleen dengan bekerja di bagian keuangan seperti mencatat semua transaksi dan mengumpulkan seluruh bukti transaksi perusahaan.

Berikut merupakan hasil dari tanggapan responden dalam faktor dukungan keluarga untuk karyawan :

Tabel 4.8. Tanggapan Responden (Karyawan) Faktor Dukungan Keluarga

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
		1.	Anggota keluarga membantu memberikan saran dan solusi kepada pemilik usaha ketika mengalami masalah	2	10	4	16	0	0	0	0			

2.	Anggota keluarga membantu memberikan informasi-informasi baru tentang mobil kepada pemilik usaha	3	15	3	12	0	0	0	0	0	0	27	4,50	Tinggi
3.	Anggota keluarga turut membantu dalam menjalankan bisnis	3	15	3	12							27	4,50	Tinggi
Rata-Rata Skor													4,44	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas pada indikator pertama, 2 orang karyawan menjawab sangat setuju dan 4 orang karyawan menjawab setuju. Pada indikator kedua dan ketiga, 3 orang karyawan menjawab sangat setuju dan 3 orang karyawan menjawab setuju. Hasil rata-rata skor yaitu sebesar 4,44 yang tergolong kategori tinggi.

Para karyawan merasa bahwa anggota keluarga ikut membantu memberikan saran dan solusi kepada pemilik usaha, membantu memberikan informasi-informasi baru tentang mobil kepada pemilik usaha, dan ikut membantu dalam menjalankan bisnis pemilik usaha.

Berikut merupakan hasil tanggapan seluruh responden dalam faktor dukungan keluarga :

Tabel 4.9. Tanggapan Seluruh Responden (Pemilik Usaha, Anggota Keluarga, dan karyawan) per indikator Dukungan Keluarga

No	Keterangan	Rata-Rata Skor Pemilik Usaha	Rata-Rata Skor Anggota Keluarga	Rata-Rata Skor Karyawan	Kategori
1.	Anggota keluarga (istri) membantu memberikan saran dan solusi kepada pemilik usaha ketika mengalami masalah.	5,00	4,00	4,33	Tinggi
2.	Anggota keluarga (istri) membantu memberikan informasi-informasi baru tentang mobil kepada pemilik usaha.	4,00	4,00	4,50	Tinggi
3.	Anggota keluarga (istri) turut membantu dalam menjalankan bisnis.	5,00	5,00	4,50	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa faktor dukungan keluarga terdapat 3 indikator, pada indikator pertama yaitu anggota keluarga membantu memberikan saran dan solusi kepada pemilik usaha ketika mengalami masalah, untuk hasil rata-rata skor pemilik usaha sebesar 5,00, hasil rata-rata skor anggota keluarga sebesar 4,00, sedangkan hasil rata-rata skor karyawan sebesar 4,33. Ketiga hasil rata-rata skor tersebut termasuk dalam kategori tinggi yang berarti bahwa anggota

keluarga ikut mendukung Bapak Aleen dalam memberikan saran dan solusi kepada Bapak Aleen. Contohnya yaitu anggota keluarga memberikan saran dengan memotivasi beliau agar tetap bersabar, tekun, dan semangat dalam bekerja walaupun sedang mengalami masalah, anggota keluarga membantu dengan menyemangati dan membantu memberikan solusi atau jalan keluar kepada Bapak Aleen agar masalah yang dihadapi dapat cepat terselesaikan.

Indikator kedua yaitu anggota keluarga membantu memberikan informasi-informasi kepada pemilik usaha, untuk hasil rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga memiliki kesamaan yaitu sebesar 4,00. Sedangkan hasil rata-rata skor karyawan sebesar 4,50. Ketiga hasil rata-rata skor tersebut termasuk dalam kategori tinggi yang berarti anggota keluarga mendukung dalam memberikan informasi-informasi terbaru tentang mobil kepada pemilik usaha. Sebagai contoh yaitu anggota keluarga membantu memberikan informasi dengan mengajak pemilik usaha untuk mengunjungi pameran mobil baru agar pemilik usaha tetap selalu *up to date* dengan trend-trend baru saat ini dan memberitahukan jika ada seseorang yang ingin menjual mobilnya.

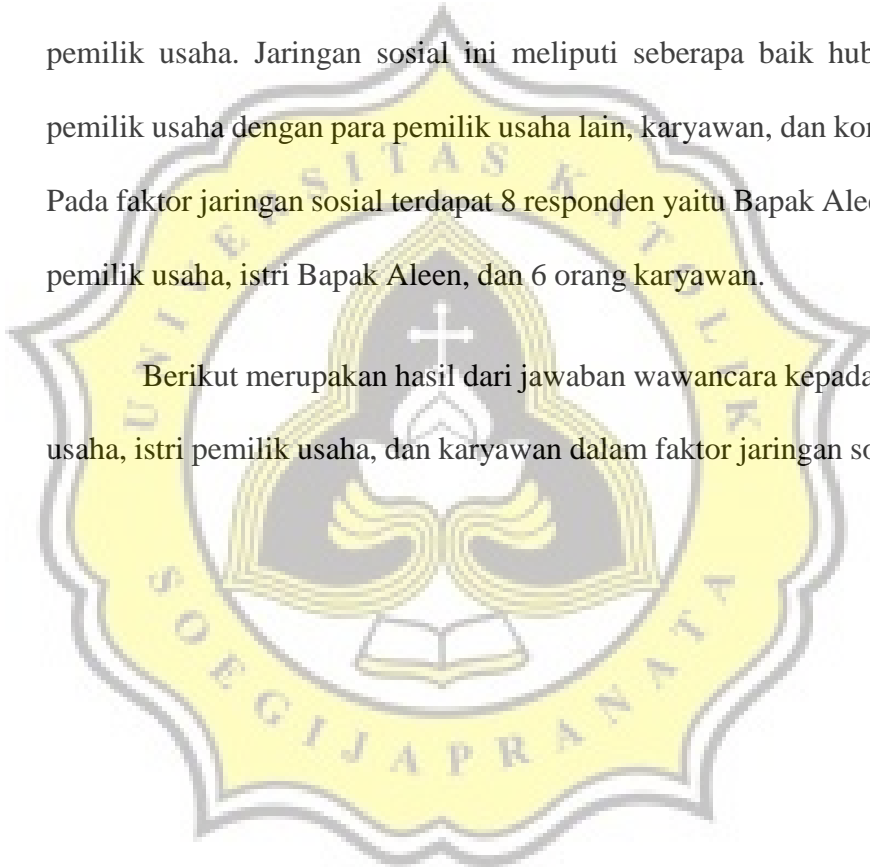
Indikator ketiga yaitu anggota keluarga turut membantu dalam menjalankan bisnis, hasil rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga juga memiliki kesamaan yaitu sebesar 5,00. Sedangkan hasil rata-rata skor karyawan sebesar 4,50. Ketiga hasil rata-rata skor tersebut termasuk dalam kategori tinggi, yang berarti anggota keluarga mendukung

dan membantu dalam menjalankan bisnis. Anggota keluarga (istri Bapak Aleen) membantu menjalankan bisnis dalam bidang keuangan karena agar lebih keuangan perusahaan lebih terpercaya dan aman.

4.3.2. Jaringan Sosial

Jaringan sosial merupakan faktor yang penting dalam keberhasilan pemilik usaha. Jaringan sosial ini meliputi seberapa baik hubungan pemilik usaha dengan para pemilik usaha lain, karyawan, dan konsumen. Pada faktor jaringan sosial terdapat 8 responden yaitu Bapak Aleen selaku pemilik usaha, istri Bapak Aleen, dan 6 orang karyawan.

Berikut merupakan hasil dari jawaban wawancara kepada pemilik usaha, istri pemilik usaha, dan karyawan dalam faktor jaringan sosial :



Tabel 4.10. Hasil Analisis Wawancara Responden Faktor Jaringan Sosial

No.	Indikator	Pemilik Usaha	Istri Pemilik Usaha	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Kesimpulan
1.	Pemilik usaha saling mengenal dengan pemilik usaha lain dalam bidang yang sama	Pemilik berusaha untuk saling kenal dengan pedagang mobil lain bertujuan untuk saling bertukar informasi mengenai kondisi pasar saat ini.	Pemilik usaha memiliki banyak koneksi makelar dan sesama pedagang mobil maupun sesama pemilik dibidang otomotif.	Pemilik usaha lain sering datang ke showroom untuk saling berbincang-bincang dan memberikan informasi tentang mobil.	Pemilik usaha saling mengenal dengan sesama pedagang mobil, karena untuk pengambilan barang terkadang pemilik usaha <i>trade</i> / bertukar dengan Pemilik usaha serupa yang lain.	Pemilik usaha saling kenal dengan sesama pemilik usaha, hal ini dapat menjalin kerjasama dan dapat saling menguntungkan satu sama lain seperti saling bertukar informasi jika ada informasi baru.	Pemilik usaha saling mengenal dengan sesama pedagang mobil, pemilik sering menawarkan mobil yang dijual ke sesama pedagang.	Pemilik usaha mengenal dengan sesama pemilik usaha dibidang yang sama dengan hal ini sesama pedagang mobil dapat saling membantu jika sedang mengalami kesulitan.	Pemilik saling kenal dengan sesama pemilik dibidang yang sama dan hal ini dapat memperluas jaringan bisnis pemilik agar bisnisnya dapat semakin sukses.	Pemilik usaha saling kenal dengan pedagang mobil, makelar mobil, dan pemilik usaha dibidang yang sama yaitu bidang otomotif.
2.	Pemilik usaha	Pemilik selalu	Pemilik usaha sering	Ketika ada karyawan	Pemilik usaha	Pemilik menjalin	Pemilik usaha selalu	Banyak pelanggan	Pemilik usaha	Pemilik menjalin

	menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dan konsumen	menjaga hubungan baik dengan karyawan dan konsumen, pemilik memberikan bonus untuk karyawan yang berprestasi, dan selalu bersikap ramah dan luwes terhadap konsumen.	berkomunikasi dengan karyawan dan konsumen, juga selalu turun tangan dalam melayani konsumen agar dapat lebih dipercaya para konsumen.	yang sakit pemilik usaha memberikan ijin untuk pulang lebih awal atau memberikan hari libur. Pemilik selalu melayani konsumen dengan ramah sehingga dapat terjalin hubungan yang baik.	menjalin hubungan baik dengan karyawan, pemilik usaha sering menanyakan mengenai evaluasi kerja per harinya. Tidak hanya itu pemilik usaha juga menjalin hubungan baik dengan konsumen, pemilik usaha tidak jarang terjun langsung untuk memberikan solusi bagi konsumen.	hubungan baik dengan karyawan, hal ini dapat menciptakan suasana kerja yang nyaman dan produktif. Pemilik juga menjalin hubungan baik dengan konsumen sehingga banyak konsumen yang menjadi konsumen tetap.	memperhatikan kinerja karyawannya dan membantu para karyawan ketika mengalami kesulitan dalam bekerja. Pemilik selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen sehingga konsumen puas dengan hasilnya.	yang menjadi pelanggan tetap dan banyak pelanggan yang mendatangi showroom pemilik usaha hanya untuk melihat dan berbincang-bincang. Pemilik usaha selalu ramah dan menghargai hasil kerja para karyawan sehingga dapat terjalinnya hubungan baik	ramah dengan para karyawan dan tegas sebagai pemimpin sehingga para karyawan dapat nyaman dalam bekerja. Pemilik usaha juga bersikap ramah dengan konsumen sehingga dapat merasa lebih nyaman dan yakin dalam memilih	hubungan yang baik dengan karyawan dengan cara memberikan bonus kepada karyawan, memperhatikan kesehatan karyawan, selalu berkomunikasi dengan karyawan, mengevaluasi kinerja karyawan, membantu pekerjaan karyawan, pemilik bersikap ramah dan tegas terhadap karyawan.
--	--	--	--	--	---	---	--	---	---	--

								dengan karyawan.	produk.	Pemilik juga menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dengan cara bersikap luwes dan ramah terhadap konsumen, dan terjun secara langsung dalam melayani konsumen.
3.	Pemilik usaha bertukar informasi mengenai mobil-mobil yang dijual dengan	Pemilik selalu mencari info mengenai tipe mobil dan harga jual baik harga beli mobil yang	Pemilik usaha mencari informasi lebih banyak tentang mobil yang akan dijual dengan para	Sesama pemilik usaha saling memberikan informasi mengenai mobil apa saja yang sedang di jual saat ini	pemilik usaha saling bertukar informasi dengan sesama pemilik agar tetap <i>up to date</i> dan tidak	Pemilik usaha saling bertukar informasi, jika seorang konsumen tidak memiliki	Pemilik usaha saling bertukar informasi dengan sesama pedagang mobil agar dapat mengetahui	Pemilik usaha saling bertukar informasi agar dapat mengontrol harga mobil yang akan dipasarkan	Pemilik usaha memberikan informasi mengenai spesifikasi mobil-mobil yang	Pemilik bertukar informasi kepada sesama pedagang mobil mengenai harga, kualitas,

	para pemilik usaha lain	nantinya akan dijual kepada sesama pengusaha / pedagang mobil.	makelar dan penjual lain.	dan memberikan informasi jika ada konsumen yang ingin membeli dan menjual mobil mereka.	tertinggal trend pasar saat ini.	mobil yang diinginkan konsumen, pemilik dapat mencarinya ke sesama pedagang mobil lainnya sesuai dengan yang diinginkan konsumen.	berapa harga pasar suatu mobil saat ini.	dan saling memberikan informasi mengenai stok mobil yang ada saat ini.	dijual kepada pedagang lain jika seumpama terdapat konsumen yang mencari mobil dengan spesifikasi yang sama.	dan tipe mobil. Selain itu pemilik saling bertukar informasi mengenai mobil apa yang dijual saat ini, dan bertukar informasi untuk mobil-mobil yang diinginkan oleh konsumen ketika pemilik tidak memiliki barang yang diinginkan konsumen.
--	-------------------------	--	---------------------------	---	----------------------------------	---	--	--	--	---

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas, pada indikator pertama yaitu pemilik usaha saling mengenal dengan pemilik usaha lain dalam bidang yang sama. Secara konkrit yaitu pemilik usaha memiliki banyak koneksi makelar dan sesama pedagang mobil maupun sesama pemilik dibidang otomotif seperti pemilik jasa cat mobil dan jasa cuci mobil. Sesama pedagang mobil bekas sering datang ke showroom untuk saling berbincang-bincang dan bertukar informasi mengenai mobil yang dijual. Pemilik melakukan *trade* / bertukar produk dengan sesama pedagang mobil ketika ada mobil yang kurang diminati pelanggan. Pedagang mobil lain sering menitipkan mobil kepada pemilik untuk dijual. Pemilik dan para pedagang mobil lain saling membantu dengan cara saling menawarkan mobil-mobil bekas ketika mengalami kesulitan dalam mencari mobil untuk dijual.

Pada indikator kedua yaitu pemilik usaha menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dan konsumen. Secara konkrit yaitu pemilik memberikan bonus untuk karyawan yang berprestasi, dan selalu bersikap ramah dan luwes terhadap konsumen. Ketika ada karyawan yang sakit pemilik usaha memberikan ijin untuk pulang lebih awal atau memberikan hari libur. Pemilik selalu mengawasi kinerja karyawan secara langsung sehingga dalam proses servis tidak terjadi kesalahan. Pemilik usaha selalu memperhatikan kinerja karyawannya, mengevaluasi kinerja karyawannya, dan membantu para karyawan ketika mengalami kesulitan dalam bekerja. Pemilik selalu turun tangan secara langsung dalam melayani

konsumen agar dapat lebih dipercaya para konsumen. Pemilik usaha tidak jarang terjun langsung untuk memberikan solusi dan saran bagi konsumen seperti memberikan saran type mobil apa yang paling baik yang sesuai dengan keinginan konsumen. Banyak pelanggan yang menjadi pelanggan tetap dan banyak pelanggan yang mendatangi showroom pemilik usaha hanya untuk melihat dan berbincang-bincang.

Pada indikator ketiga yaitu pemilik usaha bertukar informasi mengenai mobil-mobil yang dijual dengan para pemilik usaha lain. Secara konkrit yaitu ketika pemilik tidak memiliki mobil yang diinginkan konsumen, pemilik dapat mencari mobil tersebut ke sesama pedagang mobil lainnya sesuai dengan yang diinginkan konsumen. Pemilik usaha saling bertukar informasi agar dapat mengontrol harga mobil yang akan dipasarkan dan saling memberikan informasi mengenai stok mobil yang ada saat ini. Pemilik usaha memberikan informasi mengenai spesifikasi mobil-mobil yang dijual kepada pedagang lain jika seumpama terdapat konsumen yang mencari mobil dengan spesifikasi yang sama.

Berdasarkan indikator-indikator diatas dapat disimpulkan bahwa faktor jaringan sosial mendukung keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee” karena pemilik usaha saling kenal dengan pedagang mobil, makelar mobil, dan pemilik usaha dibidang yang sama yaitu bidang otomotif. Pemilik menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dengan cara memberikan bonus kepada karyawan, memperhatikan kesehatan karyawan, selalu berkomunikasi dengan karyawan, mengevaluasi kinerja karyawan,

membantu pekerjaan karyawan, pemilik bersikap ramah dan tegas terhadap karyawan. Pemilik juga menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dengan cara bersikap luwes dan ramah terhadap konsumen, dan terjun secara langsung dalam melayani konsumen. Pemilik bertukar informasi kepada sesama pedagang mobil mengenai harga, kualitas, dan tipe mobil. Selain itu pemilik saling bertukar informasi mengenai mobil apa yang dijual saat ini, dan bertukar informasi untuk mobil-mobil yang diinginkan oleh konsumen ketika pemilik tidak memiliki barang yang diinginkan konsumen.

Berikut merupakan hasil dari tanggapan responden dalam faktor jaringan sosial untuk pemilik usaha :

Tabel 4.11. Tanggapan Responden (Pemilik Usaha) Faktor Jaringan Sosial

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Anda saling mengenal dengan pemilik usaha lain dalam bidang yang sama	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
2.	Anda menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dan konsumen	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi

3.	Anda bertukar informasi mengenai mobil-mobil yang dijual dengan para pemilik usaha lain	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
Rata-Rata Skor														5,00	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan indikator Bapak Aleen menjawab sangat setuju dan memiliki hasil rata-rata skor 5,00 yang masuk ke dalam kategori tinggi.

Bapak Aleen merasa bahwa beliau saling kenal dengan pemilik usaha lain dalam bidang yang sama dengan cara saling memberi info bagaimana kondisi pasar saat ini dan saling bertukar informasi trend pasar saat ini. Bapak Aleen merasa beliau menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dengan cara memberikan perhatian bagi karyawan yang sedang sakit dan juga memberikan bonus bagi karyawan yang berprestasi, tidak hanya itu beliau juga merasa menjalin hubungan yang baik dengan konsumennya yaitu harus selalu ramah, luwes, dan supel dengan konsumen sehingga hubungan dengan konsumen menjadi baik. Bapak Aleen merasa beliau bertukar informasi dengan pemilik usaha lain dengan cara beliau selalu mencari informasi tentang harga jual maupun harga beli mobil dan juga informasi tipe mobil.

Berikut merupakan hasil tanggapan responden dalam faktor jaringan sosial untuk anggota keluarga :

Tabel 4.12. Tanggapan Responden (Anggota Keluarga) Faktor Jaringan Sosial

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Bapak Aleen saling mengenal dengan pemilik usaha lain dalam bidang yang sama	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
2.	Bapak Aleen menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dan konsumen	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
3.	Bapak Aleen bertukar informasi mengenai mobil-mobil yang dijual dengan para pemilik usaha lain	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4,00	Tinggi
Rata-Rata Skor												4,67	Tinggi	

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas bahwa pada indikator no. 1 anggota keluarga (istri Bapak Aleen) menjawab sangat setuju, pada indikator no.2 beliau juga menjawab sangat setuju, sedangkan pada indikator no. 3 beliau menjawab setuju. Hasil dari rata-rata skor yaitu sebesar 4,67 yang masuk dalam kategori tinggi.

Anggota keluarga merasa bahwa Bapak Aleen saling mengenal dengan pemilik usaha lain karena pemilik usaha memiliki banyak koneksi baik dengan sesama pedagang mobil maupun dengan makelar mobil. Anggota keluarga juga merasa bahwa Bapak Aleen menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dan karyawan, terjalinnya hubungan yang baik dengan karyawan dan konsumen melalui seringnya komunikasi dengan karyawan maupun konsumen, selain itu Bapak Aleen juga selalu turun tangan dalam melayani konsumen. Anggota keluarga merasa bahwa Bapak Aleen bertukar informasi dengan pemilik usaha lain. Bapak Aleen selalu mencari informasi lebih banyak tentang mobil yang akan dijual nantinya kepada pedagang mobil lain maupun para makelar mobil.

Berikut merupakan tanggapan responden dalam faktor jaringan sosial untuk karyawan :

Tabel 4.13. Tanggapan Responden (Karyawan) Faktor Jaringan Sosial

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Bapak Aleen saling mengenal dengan pemilik usaha lain dalam bidang yang sama	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi

2.	Bapak Aleen menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dan konsumen	3	15	3	12	0	0	0	0	0	0	27	4,50	Tinggi
3.	Bapak Aleen bertukar informasi mengenai mobil-mobil yang dijual dengan para pemilik usaha lain	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi
Rata-Rata Skor													4,39	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada indikator no.1 terdapat 2 responden yang menjawab sangat setuju dan 4 responden yang menjawab setuju. Pada indikator no. 2 terdapat 3 responden yang menjawab sangat setuju dan 3 responden yang menjawab setuju. Sedangkan pada indikator no. 3 terdapat 2 responden yang menjawab sangat setuju dan 4 responden yang menjawab setuju. Hasil dari rata-rata skor yaitu sebesar 4,39 yang tergolong ke dalam kategori tinggi.

Para karyawan merasa bahwa Bapak Aleen saling kenal dengan pemilik usaha lain agar dapat saling menguntungkan dan menjalin kerja sama dengan sesama pedagang mobil. Para karyawan juga merasa bahwa Bapak Aleen menjalin hubungan yang baik dengan karyawan agar terciptanya suasana kerja yang harmonis dan nyaman, tidak hanya dengan

karyawan saja tetapi beliau juga menjalin hubungan baik dengan konsumen agar konsumen percaya dengan pelayanan yang telah diberikan dan dapat menjadi konsumen tetap. Selain itu, para karyawan juga merasa bahwa Bapak Aleen saling bertukar informasi dengan pemilik usaha lain, agar tidak tertinggal trend pasar saat ini.

Berikut merupakan hasil tanggapan seluruh responden dalam faktor jaringan sosial :

Tabel 4.14. Tanggapan Seluruh Responden (Pemilik Usaha, Anggota Keluarga, dan Karyawan) per indikator Jaringan Sosial

No	Keterangan	Rata-Rata Skor Pemilik Usaha	Rata-Rata Skor Anggota Keluarga	Rata-Rata Skor Karyawan	Kategori
1.	Bapak Aleen saling mengenal dengan pemilik usaha lain dalam bidang yang sama	5,00	5,00	4,33	Tinggi
2.	Bapak Aleen menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dan konsumen	5,00	5,00	4,50	Tinggi
3.	Bapak Aleen bertukar informasi mengenai mobil-mobil yang dijual dengan para pemilik usaha lain	5,00	4,00	4,33	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada indikator pertama yaitu pemilik usaha saling mengenal dengan pemilik usaha lain dalam bidang yang sama, rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga memiliki kesamaan yaitu sebesar 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan sebesar 4,33. Hasil rata-rata skor tersebut tergolong dalam kategori tinggi yang berarti Bapak Aleen saling kenal dengan sesama pemilik usaha dalam bidang otomotif. Sebagai contoh yaitu pemilik usaha memiliki banyak koneksi baik sesama pedagang mobil maupun makelar mobil. Dengan saling kenal kepada sesama pedagang mobil pemilik usaha dapat menjalin kerja sama dan saling bertukar informasi mengenai trend pasar saat ini. Selain itu, sesama pedagang mobil juga sering berkunjung ke toko untuk berbincang-bincang yang bertujuan untuk memepererat hubungan dengan sesama pedagang mobil. Pemilik usaha mau menerima titip jual mobil dari sesama pedagang mobil.

Pada indikator kedua yaitu pemilik usaha menjalin hubungan yang baik dengan karyawan dan konsumen, rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga juga memiliki kesamaan yaitu sebesar 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan yaitu sebesar 4,50. Hasil rata-rata skor tersebut masuk kedalam kategori tinggi yang berarti Bapak Aleen berhubungan baik dengan karyawan dan konsumen. Sebagai contoh yaitu pemilik usaha memberikan ijin untuk pulang lebih awal atau memberikan hari libur kepada karyawan yang sedang sakit. Memberikan bonus kepada karyawan yang berprestasi. Pemilik usaha juga sering untuk memberikan evaluasi

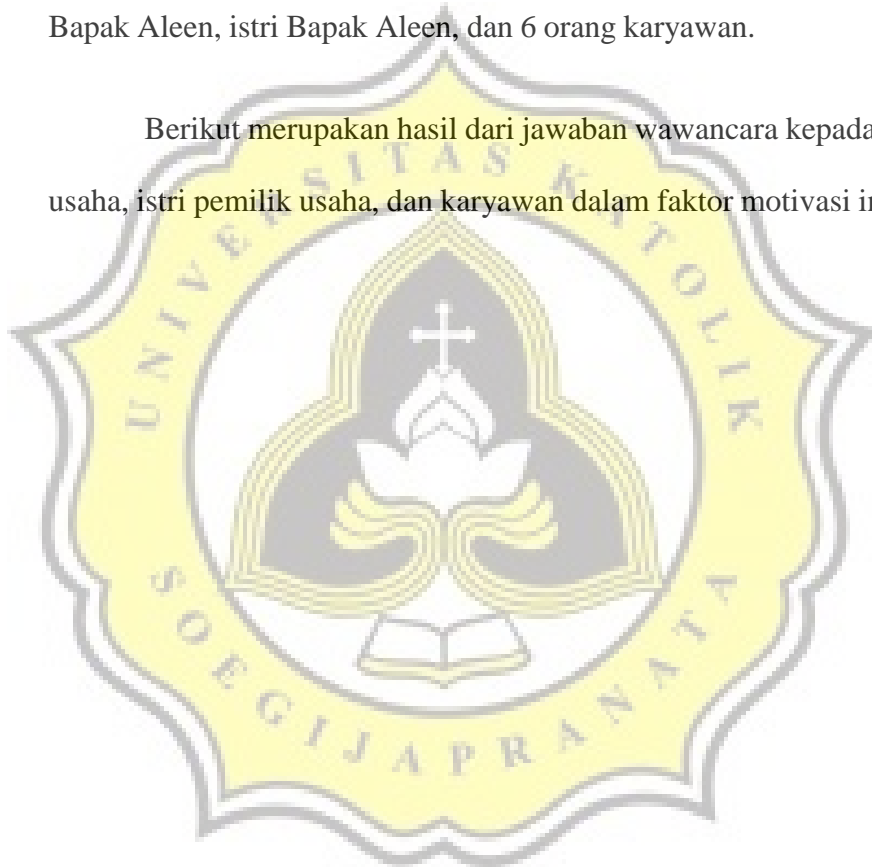
mengenai hasil kinerja kepada para karyawan. Banyak konsumen yang menjadi konsumen tetap hal ini menunjukkan bahwa pemilik usaha memiliki hubungan baik dengan konsumen. Selain itu, pemilik usaha selalu ikut turun tangan untuk melayani konsumen secara langsung agar konsumen lebih percaya dan puas dengan pelayanan yang diberikan.

Pada indikator ketiga yaitu pemilik usaha bertukar informasi mengenai mobil yang dijual kepada pemilik usaha lain, rata-rata skor pemilik usaha adalah sebesar 5,00, rata-rata skor anggota keluarga adalah 4,00 dan rata-rata skor karyawan adalah 4,33. Hasil rata-rata skor tersebut tergolong kedalam kategori tinggi yang berarti Bapak Aleen saling bertukar informasi dengan sesama pemilik usaha. Sebagai contoh, jika tidak memiliki mobil yang diinginkan konsumen, pemilik usaha berusaha untuk mencarikannya ke sesama pedagang mobil. Saling memberikan informasi mengenai harga jual dan informasi mengenai stock mobil yang ada. Sebelum menjual mobil, pemilik usaha mencari informasi-informasi seperti harga jual maupun harga beli mobil dan kualitas mobil yang akan dijual kepada para makelar mobil dan sesama pedagang mobil. Selain itu, pemilik usaha saling bertukar informasi mengenai trend-trend mobil baru saat ini dengan sesama pedagang mobil agar tidak tertinggal oleh trend yang ada.

4.3.3. Motivasi Internal

Motivasi internal juga merupakan faktor yang penting dalam keberhasilan pemilik usaha. Motivasi internal ini meliputi tidak mudah menyerah, memiliki semangat yang tinggi, bekerja keras, komitmen, dan tanggung jawab. Pada faktor motivasi internal terdapat 8 responden yaitu Bapak Aleen, istri Bapak Aleen, dan 6 orang karyawan.

Berikut merupakan hasil dari jawaban wawancara kepada pemilik usaha, istri pemilik usaha, dan karyawan dalam faktor motivasi internal :



Tabel 4.15. Hasil Analisis Wawancara Responden Faktor Motivasi Internal

No.	Indikator	Pemilik Usaha	Istri Pemilik Usaha	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Kesimpulan
1.	Pemilik usaha memiliki sifat tidak mudah menyerah	Pemilik selalu mencari pengalaman baru. Ketika pemilik mengalami masalah dalam menyelesaikan pekerjaan beliau tidak merasa segan atau malu untuk bertanya kepada sesama ahli.	Pemilik usaha terus berusaha mencari dan menjual mobil dengan kualitas yang sangat baik agar kepuasan konsumen meningkat.	Pemilik usaha selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen.	Walaupun pemilik usaha sedang mengalami kondisi ekonomi yang tidak terlalu bagus, pemilik usaha masih gigih untuk tetap mempertahankan usaha.	Pemilik usaha tidak mudah menyerah dalam bekerja sehingga usahanya dapat berhasil.	Pemilik usaha tidak mudah menyerah dalam mencari peluang baru bagi bisnisnya.	Pemilik usaha tidak mudah menyerah dalam bekerja sehingga bisnisnya dapat berkembang.	Pemilik usaha memiliki sifat tidak mudah menyerah sehingga tetap dapat mempertahankan usahanya dari awal berdiri sampai saat ini.	Pemilik tidak mudah menyerah dalam mencari mobil dengan kualitas yang terbaik, selalu mencari pengalaman dan peluang baru, dan tetap gigih walaupun sedang menghadapi kendala.
2.	Pemilik usaha memiliki	Pemilik selalu bekerja	Pemilik usaha rajin mencari	Pemilik usaha selalu bekerja	Pemilik usaha memiliki	Pemilik usaha selalu bekerja	Pemilik selalu bekerja	Pemilik bekerja penuh	Pemilik usaha bekerja	Pemilik usaha semangat

	semangat yang tinggi dalam menjalankan bisnisnya	dengan penuh semangat dan selalu mengerjakan pekerjaan hingga tuntas.	informasi tentang mobil-mobil yang akan dijual.	dengan tepat waktu dan jarang keluar untuk meninggalkan kantor	semangat yang tinggi dalam mencari peluang untuk pengembangan usahanya.	dengan penuh semangat sehingga dapat menjadikan bisnisnya sukses.	penuh semangat sehingga dapat menjadi panutan untuk karyawan agar para karyawan tidak bekerja bermalasan.	semangat sehingga dapat menjadikan bisnis pemilik usaha semakin sukses.	dengan semangat tinggi agar selalu fokus untuk mengejar impiannya.	dalam bekerja hingga pekerjaan tuntas, semangat dalam mencari informasi dan peluang baru, dan datang bekerja tepat waktu.
3.	Pemilik usaha selalu bekerja keras dalam menjalankan bisnisnya	Pemilik selalu bekerja keras setiap hari dan menyelesaikan pekerjaannya hingga tuntas.	Pemilik usaha akan lembur sampai hari Minggu atau hari libur untuk memperbaiki mobil yang akan dijual.	Pemilik usaha memberikan pelayanan yang terbaik agar konsumen percaya dan puas dengan layanan yang diberikan.	Setiap hari pemilik usaha selalu mengontrol bisnis dari awal buka sampai tutup.	Pemilik usaha bekerja keras dalam menjalankan bisnisnya agar semakin berkembang.	Pemilik usaha selalu bekerja keras agar perusahaannya tidak mengalami kebangkrutan.	Pemilik usaha bekerja keras agar bisnisnya semakin berkembang dan maju.	Pemilik usaha selalu bekerja keras dalam memberikan hal terbaik dan terpercaya bagi konsumen.	Pemilik usaha bekerja keras hingga pekerjaan tuntas, pemilik akan lembur untuk memperbaiki mobil

										konsumen, selalu memberikan pelayanan terbaik, dan mengontrol bisnis secara langsung dr buka sampai tutup toko,.
4.	Pemilik usaha berkomitmen untuk menjalankan bisnisnya	Pemilik selalu bekerja dengan penuh komitmen dengan menjadikan cita-cita harus terwujud yaitu pekerjaan beliau harus berhasil dan sukses.	Pemilik usaha selalu datang tepat waktu dan pulang paling akhir.	Pemilik usaha selalu berpegang teguh dengan pendirian dan selalu jujur kepada konsumen	Pemilik usaha berkomitmen dalam menjalankan usahanya dengan pantang menyerah dan harus penuh semangat dalam bekerja.	Pemilik usaha berkomitmen harus selalu bertanggung jawab dan jujur dalam bekerja.	Pemilik usaha berkomitmen untuk selalu disiplin dalam bekerja.	Pemilik usaha berkomitmen harus bekerja dengan giat agat cita-citanya tercapai.	Pemilik usaha memiliki komitmen harus selalu jujur dalam bekerja.	Pemilik usaha berkomitmen untuk menjadikan bisnisnya sukses, jujur, berpegang teguh dengan pendirian, pantang menyerah, bertanggung jawab, dan disiplin

										dalam bekerja.
5.	Pemilik usaha selalu bertanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan	Pemilik selalu bertanggung jawab dengan apa yang telah dikerjakan. Jika hasil pekerjaan belum sempurna atau konsumen komplain maka akan dikerjakan ulang hingga sempurna tanpa dikenakan biaya.	Pemilik usaha tidak keberatan mengganti rugi jika ada kesalahan dari pihak perusahaan.	Ketika mobil yang dibeli konsumen mengalami kendala, pemilik usaha bertanggung jawab untuk memperbaiki mobil tersebut.	Setiap ada komplain pemilik usaha akan terjun langsung untuk menghadapi konsumen.	Pemilik usaha selalu bertanggung jawab dengan apa yang telah dikerjakan agar konsumen puas dengan hasilnya.	Pemilik usaha selalu bertanggung jawab agar konsumen tidak kecewa dengan apa yang sudah dikerjakan.	Pemilik usaha selalu bertanggung jawab dengan hasil kinerjanya agar selalu dipercaya oleh konsumen.	Pemilik bertanggung jawab atas apayang telah dikerjakan agar tidak mengalami kerugian.	Pemilik usaha bertanggung jawab dengan memberikan garansi untuk konsumen, bertanggung jawab dalam memperbaiki mobil konsumen, dan bertanggung jawab untuk menangani konsumen secara langsung yang memiliki komplain.

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas pada indikator pertama yaitu pemilik usaha memiliki sifat tidak mudah menyerah. Secara konkrit yaitu pemilik tidak merasa segan atau malu untuk bertanya kepada sesama ahli saat mengalami kendala. Pemilik usaha terus berusaha mencari dan menjual mobil dengan kualitas yang sangat baik agar kepuasan konsumen meningkat. Ketika pemilik usaha sedang mengalami kondisi ekonomi yang tidak terlalu bagus, pemilik usaha masih gigih untuk tetap mempertahankan usaha dengan tetap berusaha mencari pelanggan melalui melakukan promosi melalui media sosial atau koran. Pemilik tidak pernah menyerah dalam mencari mobil bekas untuk dijual yang memiliki kualitas tinggi dan terkadang pemilik pun harus keluar kota untuk meninjau mobil yang akan dibeli yang nantinya akan dijual kembali. Ketika adanya mobil yang mengalami kendala pemilik akan memperbaiki mobil tersebut sampai sempurna sehingga mobil dapat berjalan dengan baik lagi.

Pada indikator kedua yaitu pemilik usaha memiliki semangat yang tinggi dalam menjalankan bisnisnya. Secara konkrit yaitu pemilik selalu bekerja dengan penuh semangat dan selalu mengerjakan pekerjaan hingga tuntas. Pemilik bersemangat dalam mencari informasi baru melalui sesama pedagang mobil atau melihat pameran mobil secara langsung. Pemilik usaha selalu bekerja dengan tepat waktu dan jarang pergi keluar untuk meninggalkan kantor sehingga jika ada masalah dalam pekerjaan beliau dapat menanganinya secara langsung.

Pada indikator ketiga yaitu pemilik usaha selalu bekerja keras dalam menjalankan bisnisnya. Secara konkrit yaitu pemilik usaha akan lembur sampai hari Minggu atau hari libur untuk menyelesaikan perbaikan mobil yang akan dijual dan mobil yang masuk ke bengkel untuk di servis sehingga dapat selesai tepat waktu. Setiap harinya pemilik usaha selalu mengontrol bisnis dari awal buka sampai tutup sehingga jika terjadi suatu masalah pemilik dapat langsung menangani dan menyelesaikan masalah tersebut.

Pada indikator keempat yaitu pemilik usaha berkomitmen untuk menjalankan bisnisnya. Secara konkrit yaitu pemilik usaha selalu datang tepat waktu dan pulang paling akhir. Pemilik usaha selalu berpegang teguh dengan pendirian dan selalu jujur kepada konsumen, jika mobil yang dijual terdapat lecet walaupun sedikit pemilik akan mengatakan sejujur-jujurnya kepada konsumen. Pemilik usaha berkomitmen harus selalu bertanggung jawab dalam bekerja, seperti menyelesaikan servis mobil pelanggan dengan tepat waktu dan memberikan ganti rugi atau garansi kepada konsumen jika mobil yang telah di servis masih mengalami kendala.

Pada indikator kelima yaitu pemilik usaha selalu bertanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan. Secara konkrit yaitu jika hasil pekerjaan belum sempurna atau konsumen komplain maka akan dikerjakan ulang hingga sempurna tanpa dikenakan biaya. Pemilik usaha tidak keberatan mengganti rugi jika ada kesalahan dari pihak

perusahaan. Jika setiap ada komplain pemilik usaha akan terjun langsung untuk menghadapi konsumen dan memperbaiki mobil konsumen.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor motivasi internal mendukung keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee” karena pemilik tidak mudah menyerah dalam mencari mobil dengan kualitas yang terbaik, selalu mencari pengalaman dan peluang baru, dan tetap gigih walaupun sedang menghadapi kendala. Pemilik usaha semangat dalam bekerja hingga pekerjaan tuntas, semangat dalam mencari informasi baru, dan datang bekerja tepat waktu. Pemilik usaha bekerja keras hingga pekerjaan tuntas, pemilik akan lembur untuk memperbaiki mobil konsumen, selalu memberikan pelayanan terbaik, dan mengontrol bisnis secara langsung dr buka sampai tutup toko. Pemilik usaha berkomitmen untuk menjadikan bisnisnya sukses, jujur, berpegang teguh dengan pendirian, pantang menyerah, bertanggung jawab, dan disiplin dalam bekerja. Pemilik usaha bertanggung jawab dengan memberikan garansi untuk konsumen, bertanggung jawab dalam memperbaiki mobil konsumen, dan bertanggung jawab untuk menangani konsumen secara langsung yang memiliki komplain.

Berikut merupakan hasil tanggapan responden dalam faktor
 motivasi internal untuk pemilik usaha :

Tabel 4.16. Tanggapan Responden (Pemilik Usaha) Faktor Motivasi Internal

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Anda memiliki sifat tidak mudah menyerah	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
2.	Anda memiliki semangat yang tinggi dalam menjalankan bisnis	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
3.	Anda selalu bekerja keras dalam menjalankan bisnis anda sendiri	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
4.	Anda berkomitmen untuk menjalankan bisnis anda sendiri	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
5.	Anda selalu bertanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
Rata-Rata Skor												5,00	Tinggi	

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa Bapak Aleen secara keseluruhan indikator menjawab sangat setuju dan memiliki hasil rata-rata skor 5,00 yang masuk dalam kategori tinggi.

Bapak Aleen merasa bahwa beliau memiliki sifat tidak mudah menyerah, beliau selalu mencari pengalaman baru dan ketika mengalami kesulitan dalam pekerjaan beliau tidak segan untuk bertanya kepada sesama ahli agar masalah yang dihadapi dapat cepat terselesaikan. Beliau merasa memiliki semangat yang tinggi dengan selalu bekerja dengan penuh semangat dan melakukan pekerjaan dengan benar hingga tuntas. Beliau juga merasa selalu bekerja keras dalam melakukan pekerjaannya setiap hari. Beliau pun juga berkomitmen dalam menjalankan bisnisnya dengan memiliki cita-cita bisnis yang dijalankan ini harus sukses kedepannya. Selain itu beliau juga merasa selalu bertanggung jawab dalam melakukan pekerjaan, jika hasil pekerjaan belum sempurna selanjutnya akan dilakukan dan diselesaikan dengan sempurna tanpa tambahan biaya.

Berikut merupakan hasil tanggapan responden dalam faktor motivasi internal untuk anggota keluarga :

Tabel 4.17. Tanggapan Responden (Anggota Keluarga) Faktor Motivasi Internal

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Bapak Aleen memiliki sifat tidak mudah menyerah	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
2.	Bapak Aleen memiliki semangat yang tinggi dalam menjalankan bisnisnya	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
3.	Bapak Aleen selalu bekerja keras dalam menjalankan bisnisnya	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
4.	Bapak Aleen berkomitmen untuk menjalankan bisnisnya	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
5.	Bapak Aleen selalu bertanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
Rata-Rata Skor												5,00	Tinggi	

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan indikator anggota keluarga menjawab sangat setuju. Hasil rata-rata skor yaitu sebesar 5,00 yang tergolong dalam kategori tinggi.

Anggota keluarga merasa bahwa Bapak Aleen memiliki sifat tidak mudah menyerah, hal ini dapat dilihat bahwa Bapak Aleen terus berusaha mencari untuk mencari mobil dengan kualitas yang terbaik untuk dijual. Anggota keluarga merasa bahwa Bapak Aleen memiliki semangat yang tinggi, hal ini terbukti bahwa Bapak Aleen selalu rajin mencari informasi-informasi mobil yang akan dijualnya. Anggota keluarga juga merasa bahwa Bapak Aleen selalu bekerja keras dalam menjalankan bisnis, hal ini terbukti bahwa Bapak Aleen sering lembur dihari minggu atau hari libur untuk menyelesaikan pekerjaan. Anggota keluarga merasa bahwa Bapak Aleen berkomitmen dalam menjalankan bisnisnya, hal ini terbukti bahwa beliau selalu datang bekerja tepat waktu dan pulang kerja paling akhir. Selain itu anggota keluarga juga merasa bahwa Bapak Aleen selalu bertanggung jawab dengan apa yang telah dikerjakannya, hal ini terbukti bahwa beliau tidak keberatan untuk mengganti rugi kesalahan dari perusahaan.

Berikut merupakan hasil tanggapan responden dalam faktor motivasi internal untuk karyawan:

Tabel 4.18. Tanggapan Responden (Karyawan) Faktor Motivasi Internal

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Bapak Aleen memiliki sifat tidak mudah menyerah	3	15	3	12	0	0	0	0	0	0	27	4,50	Tinggi
2.	Bapak Aleen memiliki semangat yang tinggi dalam menjalankan bisnisnya	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi
3.	Bapak Aleen selalu bekerja keras dalam menjalankan bisnisnya	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi
4.	Bapak Aleen berkomitmen untuk menjalankan bisnisnya	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi
5.	Bapak Aleen selalu bertanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi
Rata-Rata Skor												4,36	Tinggi	

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat pada indikator no.1 terdapat 3 responden yang menjawab sangat setuju dan 3 responden yang

menjawab setuju. Sedangkan pada indikator no. 2, 3, 4, dan 5 masing-masing terdapat 2 responden yang menjawab sangat setuju dan 4 responden yang menjawab setuju. Hasil rata-rata skor yaitu sebesar 4,36 yang tergolong dalam kategori tinggi.

Para karyawan merasa bahwa Bapak Aleen memiliki sifat tidak mudah menyerah, memiliki semangat yang tinggi dalam bekerja, selalu bekerja keras, berkomitmen dalam menjalankan bisnis, dan selalu bertanggung jawab dengan apa yang telah beliau kerjakan. Bapak Aleen selalu berusaha semaksimal mungkin dalam memberikan layanan yang terbaik bagi para konsumen sehingga konsumen merasa puas dan Bapak Aleen pun juga dapat merasa puas dengan hasil kinerja beliau. Bapak Aleen juga teguh pada pendirian dan memiliki komitmen sehingga cita-cita beliau dapat tercapai.

Berikut merupakan hasil tanggapan seluruh responden dalam faktor motivasi internal :

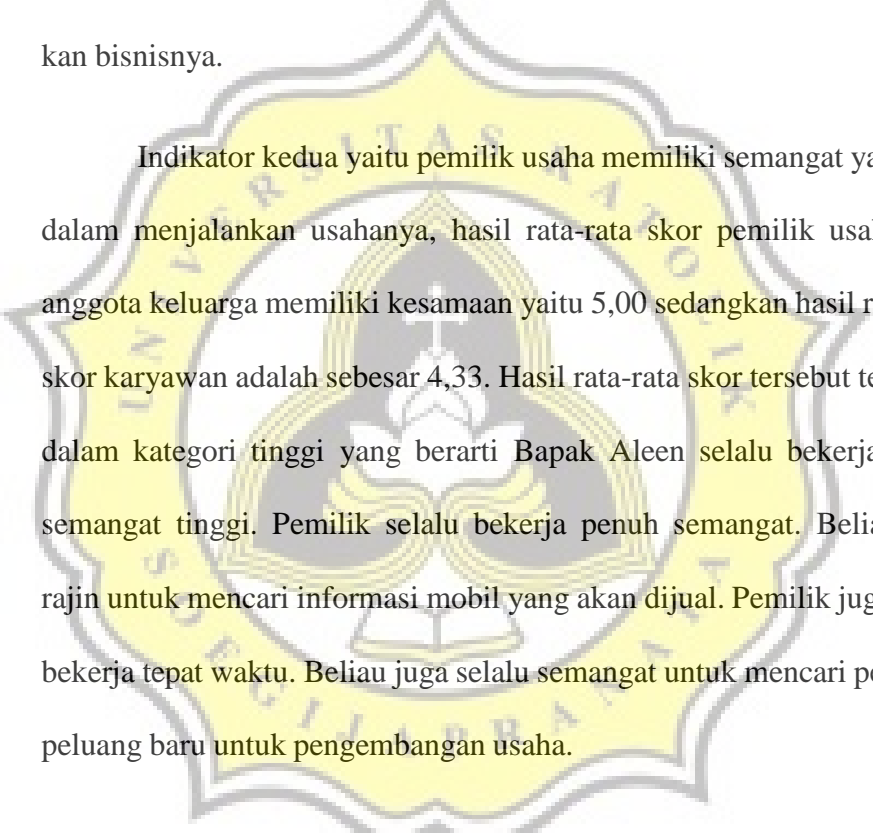
Tabel 4.19. Tanggapan Seluruh Responden (Pemilik Usaha, Anggota Keluarga, dan Karyawan) per indikator Motivasi Internal

No	Keterangan	Rata-Rata Skor Pemilik Usaha	Rata-Rata Skor Anggota Keluarga	Rata-Rata Skor Karyawan	Kategori
1.	Bapak Aleen memiliki sifat tidak mudah menyerah	5,00	5,00	4,50	Tinggi
2.	Bapak Aleen memiliki semangat yang tinggi dalam menjalankan bisnisnya	5,00	5,00	4,33	Tinggi
3.	Bapak Aleen selalu bekerja keras dalam menjalankan bisnisnya	5,00	5,00	4,33	Tinggi
4.	Bapak Aleen berkomitmen untuk menjalankan bisnisnya	5,00	5,00	4,33	Tinggi
5.	Bapak Aleen selalu bertanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan	5,00	5,00	4,33	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada indikator pertama yaitu pemilik usaha memiliki sifat tidak mudah menyerah, hasil rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga memiliki kesamaan yaitu sebesar 5,00, sedangkan hasil rata-rata skor karyawan ada 4,50. Hasil rata-rata skor tersebut termasuk dalam kategori tinggi yang berarti Bapak Aleen tidak mudah menyerah dalam bekerja. Hal ini terbukti jika pemilik

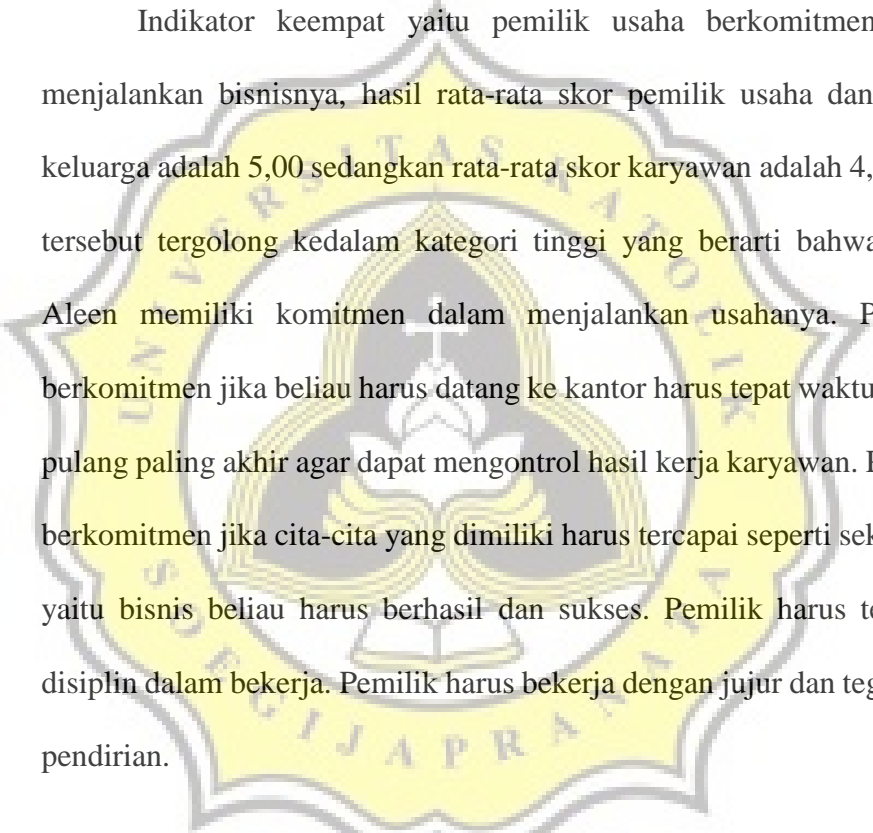
mengalami kendala dalam menyelesaikan pekerjaan, beliau tidak segan-segan untuk bertanya ke sesama ahli mobil hingga pekerjaan tersebut selesai dengan sempurna. Pemilik selalu berusaha untuk mencari pengalaman baru. Pemilik juga pantang menyerah dalam mencari mobil dengan kualitas yang terbaik. Walaupun kondisi ekonomi belakangan ini yang tidak terlalu bagus, namun pemilik tetap gigih untuk mempertahankan bisnisnya.



Indikator kedua yaitu pemilik usaha memiliki semangat yang tinggi dalam menjalankan usahanya, hasil rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga memiliki kesamaan yaitu 5,00 sedangkan hasil rata-rata skor karyawan adalah sebesar 4,33. Hasil rata-rata skor tersebut tergolong dalam kategori tinggi yang berarti Bapak Aleen selalu bekerja dengan semangat tinggi. Pemilik selalu bekerja penuh semangat. Beliau selalu rajin untuk mencari informasi mobil yang akan dijual. Pemilik juga selalu bekerja tepat waktu. Beliau juga selalu semangat untuk mencari peluang-peluang baru untuk pengembangan usaha.

Indikator ketiga yaitu pemilik selalu bekerja keras dalam menjalankan usahanya, hasil rata-rata skor pemilik dan anggota keluarga adalah 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan adalah sebesar 4,33. Hasil rata-rata skor tersebut tergolong dalam kategori tinggi yang berarti Bapak Aleen selalu bekerja keras dalam bekerja. Pemilik selalu bekerja keras untuk menyelesaikan suatu pekerjaan hingga tuntas dan sempurna agar konsumen puas dengan hasilnya. Pemilik usaha terkadang suka lembur di

hari minggu atau hari libur untuk memperbaiki mobil yang akan dijual. Pemilik usaha selalu berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen. Pemilik usaha juga selalu mengontrol bisnisnya secara langsung dari toko buka hingga tutup. Pemilik juga selalu berusaha untuk mencari ide-ide baru untuk pengembangan usaha.



Indikator keempat yaitu pemilik usaha berkomitmen untuk menjalankan bisnisnya, hasil rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga adalah 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan adalah 4,33. Hasil tersebut tergolong kedalam kategori tinggi yang berarti bahwa Bapak Aleen memiliki komitmen dalam menjalankan usahanya. Pemiliki berkomitmen jika beliau harus datang ke kantor harus tepat waktu dan pulang paling akhir agar dapat mengontrol hasil kerja karyawan. Pemilik berkomitmen jika cita-cita yang dimiliki harus tercapai seperti sekarang ini yaitu bisnis beliau harus berhasil dan sukses. Pemilik harus tertib dan disiplin dalam bekerja. Pemilik harus bekerja dengan jujur dan teguh pada pendirian.

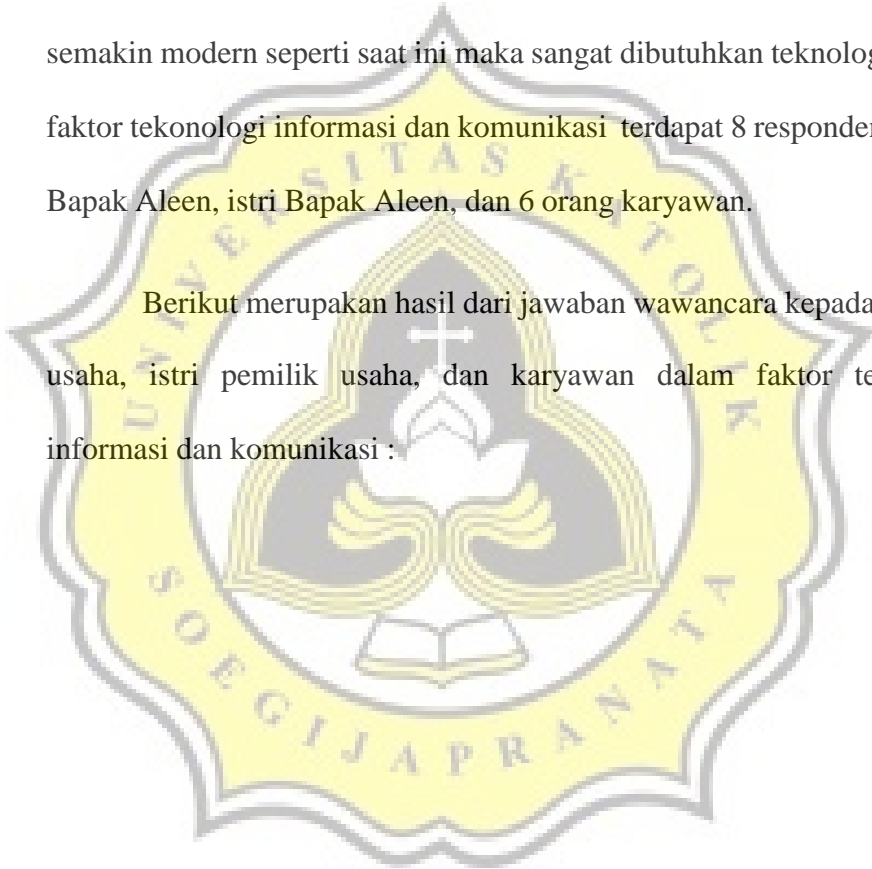
Indikator kelima yaitu pemilik usaha selalu bertanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan, hasil rata-rata skor pemilik dan anggota keluarga adalah 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan adalah 4,33. Hasil tersebut tergolong dalam kategori tinggi. Hal ini terbukti jika pemilik usaha memberikan garansi kepada konsumen jika mobil yang telah dikerjakan belum sempurna atau masih mengalami kendala. Selain itu, jika

pemilik mendapat komplain dari konsumen pemiliki usaha akan langsung turun tangan untuk melayani konsumen tersebut.

4.3.4. Teknologi Informasi dan Komunikasi

Teknologi informasi dan komunikasi juga merupakan faktor yang penting dalam keberhasilan pemilik usaha terutama pada jaman yang semakin modern seperti saat ini maka sangat dibutuhkan teknologi. Pada faktor tekonologi informasi dan komunikasi terdapat 8 responden yaitu Bapak Aleen, istri Bapak Aleen, dan 6 orang karyawan.

Berikut merupakan hasil dari jawaban wawancara kepada pemilik usaha, istri pemilik usaha, dan karyawan dalam faktor tekonologi informasi dan komunikasi :



Tabel 4.20. Hasil Analisis Wawancara Responden Faktor Teknologi Informasi dan Komunikasi

No.	Indikator	Pemilik Usaha	Istri Pemilik Usaha	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Kesimpulan
1.	Pemilik usaha menggunakan teknologi modern yaitu teknologi komputer dalam menjalankan usahanya	Mengikuti kemajuan teknologi merupakan suatu keharusan agar tidak tertinggal trend saat ini. Selain itu dengan mengikuti perkembangan teknologi pekerjaan dapat menjadi lebih mudah dan cepat terselesaikan. Salah satu contoh	Pemilik usaha menggunakan teknologi modern yaitu dengan membuat surat dan dokumen dengan komputer.	Pemilik usaha mengikuti perkembangan dalam menjalankan usahanya, beliau menggunakan alat-alat yg digunakan utk membenarkan mobil dengan alat-alat yang modern.	Pemilik usaha sudah menggunakan komputer dalam proses kerja untuk pembuatan dokumen.	Pemilik usaha sudah menggunakan teknologi modern karena hal ini dapat mendukung perkembangan perusahaan.	Pemilik sudah menggunakan teknologi modern adanya lift untuk mengangkut mobil ke lantai atas.	Pemilik usaha yang dulunya masih menggunakan mesin ketik namun sekarang sudah menggunakan komputer.	Pemilik usaha akan menggunakan teknologi komputer untuk menyebarkan informasi mengenai produk-produk yang dijual.	Pemilik usaha menggunakan alat tester gas CO2, menggunakan komputer dalam pembuatan dokumen, dan menggunakan lift.

		alat teknologi yang digunakan pemilik adalah alat tester gas CO2.								
2.	Pemilik usaha mempromosikan bisnisnya melalui website dan media sosial	Pemilik mempromosikan mobil dagang melalui media sosial yaitu WhatsApp. Isi dari promosi tersebut adalah keistimewaan atau bagaimana kondisi dari mobil-mobil yang dijual.	Pemilik memasukkan iklan mobil yang dijual ke sebuah website dan media sosial.	Pemilik usaha melakukan promosi melalui media sosial agar lebih dikenal oleh masyarakat dan mempermudah konsumen untuk melihat mobil-mobil yang dijual.	Saat ini pemilik usaha sudah menggunakan sistem e-commerce dalam melakukan penjualan untuk mempermudah promosi produk yang dijual.	Pemilik usaha melakukan promosi bisnisnya melalui website dan media sosial agar lebih dikenal masyarakat.	Sebelumnya pemilik mempromosikan mobil-mobil yang dijual melalui koran. Namun sekarang pemilik memilih untuk mempromosikannya melalui website dan media sosial karena	Pemilik usaha memasang iklan untuk mobil yang dijual melalui media sosial.	Pemilik usaha mempromosikan usahanya melalui media sosial dan website untuk menarik konsumen lebih banyak.	Pemilik usaha mempromosikan bisnisnya dan memasang iklan untuk produk yang dijual melalui media sosial, WhatsApp, dan website.

							lebih praktis dan lebih mudah.			
3.	Pemilik usaha melakukan proses jual-beli melalui internet dan toko online	Pemilik melakukan proses jual beli dan juga melakukan promosi dengan memasang iklan melalui toko online yaitu OLX.	Pemilik memasukkan iklan dan melayani pembelian melalui OLX.	Pemilik usaha melakukan proses jual-beli dan promosi melalui OLX.	Pemilik sudah melakukan proses jual-beli dan promosi melalui toko online.	Pemilik usaha telah melakukan proses jual-beli melalui toko online, hal ini dapat mempermudah dan proses jual beli dapat menjadi lebih praktis.	Pemilik usaha melakukan proses jual-beli melalui toko online agar lebih praktis dan mudah terutama untuk konsumen yang ada di luar kota.	Pemilik melakukan proses jual-beli melalui toko online untuk mempermudah konsumen agar tidak perlu datang ke showroom tetapi dapat melihat mobil langsung dari toko online tersebut.	Pemilik menjual produknya dengan memperbanyak iklan melalui toko online agar konsumen semakin tertarik untuk membeli produk tersebut.	Pemilik usaha melakukan proses jual-beli melalui toko online OLX.

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

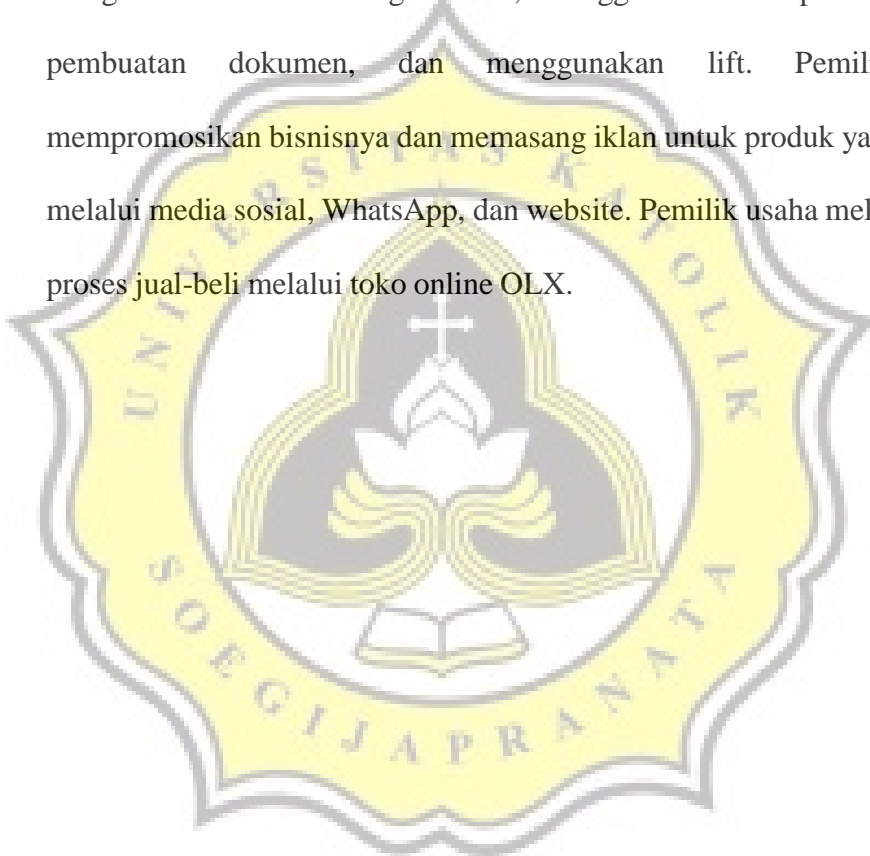
Berdasarkan tabel diatas pada indikator pertama yaitu pemilik usaha menggunakan teknologi modern yaitu teknologi komputer dalam menjalankan usahanya. Secara konkrit yaitu pemilik menggunakan alat tester gas CO₂ yang digunakan untuk menguji kadar racun dalam gas yang dikeluarkan melalui knalpot. Pemilik membuat surat dan dokumen dengan komputer. Adanya lift yang digunakan untuk mengangkut mobil ke lantai atas. Pemilik usaha menggunakan teknologi komputer untuk menyebarkan informasi mengenai produk-produk yang dijual yaitu melalui toko online.

Pada indikator kedua yaitu pemilik usaha mempromosikan bisnisnya melalui website dan media sosial. Secara konkrit yaitu pemilik mempromosikan mobil dagangannya melalui media sosial yaitu WhatsApp, isi dari promosi tersebut adalah keistimewaan atau bagaimana kondisi dari mobil-mobil yang dijual. Pemilik juga memasukkan iklan mobil yang dijual ke toko online untuk mempromosikan mobil dagangannya selain itu juga untuk melakukan proses jual-beli agar lebih cepat dan praktis.

Pada indikator ketiga yaitu pemilik usaha melakukan proses jual-beli melalui internet dan toko online. Secara konkrit yaitu pemilik melakukan proses jual beli dan juga melakukan promosi dengan memasang iklan melalui toko online yaitu OLX agar lebih dikenal masyarakat sehingga masyarakat yang berada di luar kota dapat melihat mobil tersebut melalui foto yang di pasang dalam OLX tanpa harus datang

ke showroom secara langsung selain itu juga sebagai tempat untuk proses jual-beli agar lebih mudah dan praktis.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor teknologi informasi dan komunikasi mendukung keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee” karena pemilik usaha menggunakan alat tester gas CO₂, menggunakan komputer dalam pembuatan dokumen, dan menggunakan lift. Pemilik usaha mempromosikan bisnisnya dan memasang iklan untuk produk yang dijual melalui media sosial, WhatsApp, dan website. Pemilik usaha melakukan proses jual-beli melalui toko online OLX.



Berikut merupakan hasil tanggapan responden dalam faktor teknologi informasi dan komunikasi untuk pemilik usaha :

Tabel 4.21. Tanggapan Responden (Pemilik Usaha) Faktor Teknologi Informasi dan Komunikasi

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Anda menggunakan teknologi modern yaitu teknologi komputer dalam menjalankan usaha saya	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
2.	Anda mempromosikan bisnis saya melalui website dan media sosial	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
3.	Anda melakukan proses jual-beli melalui internet dan toko online	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
Rata-Rata Skor												5,00	Tinggi	

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan indikator Bapak Aleen menjawab sangat setuju dan memiliki hasil rata-rata skor 5,00 yang masuk kedalam kategori tinggi.

Bapak Aleen merasa bahwa beliau menggunakan tekonologi modern dalam menjalankan bisnisnya seperti menggunakan alat tester gas

CO2. Bapak Aleen juga merasa bahwa beliau mempromosikan bisnisnya melalui media sosial melalui aplikasi *WhatsApp* dengan memberikan informasi-informasi bagaimana kondisi mobil yang dijual dan keistimewaan yang dimiliki oleh mobil tersebut. Selain itu Bapak Aleen juga merasa bahwa beliau melakukan proses jual beli melalui *online shop* yaitu melalui toko online OLX.

Berikut merupakan hasil tanggapan responden dalam faktor teknologi informasi dan komunikasi untuk anggota keluarga :

Tabel 4.22. Tanggapan Responden (Anggota Keluarga) Faktor Teknologi Informasi dan Komunikasi

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Bapak Aleen menggunakan teknologi modern yaitu teknologi komputer dalam menjalankan usahanya	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
2.	Bapak Aleen mempromosikan bisnisnya melalui website dan media sosial	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
3.	Bapak Aleen melakukan proses jual-beli melalui internet dan toko online	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5,00	Tinggi
Rata-Rata Skor												5,00	Tinggi	

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan indikator anggota keluarga menjawab sangat setuju. Hasil dari rata-rata skor yaitu sebesar 5,00 yang tergolong kedalam kategori tinggi.

Anggota keluarga merasa bahwa Bapak Aleen menggunakan teknologi modern dalam menjalankan bisnisnya, hal ini terbukti bahwa pembuatan surat dan dokumen menggunakan teknologi komputer. Anggota keluarga juga merasa bahwa Bapak Aleen mempromosikan bisnisnya melalui website dan media sosial, hal ini terbukti bahwa Bapak Aleen memasukkan iklan ke website dan media sosial. Selain itu, anggota keluarga juga merasa bahwa Bapak Aleen melakukan proses jual-beli melalui internet dan toko online, hal ini terbukti bahwa Bapak Aleen memasukkan iklan dan melayani pembelian melalui toko online OLX.

Berikut merupakan hasil tanggapan responden dalam faktor teknologi informasi dan komunikasi untuk karyawan :

Tabel 4.23. Tanggapan Responden (Karyawan) Faktor Teknologi Informasi dan Komunikasi

No	Keterangan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Jumlah Skor	Rata - Rata skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Bapak Aleen menggunakan teknologi modern yaitu teknologi komputer dalam menjalankan usahanya	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi
2.	Bapak Aleen mempromosikan bisnisnya melalui website dan media sosial	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi
3.	Bapak Aleen melakukan proses jual-beli melalui internet dan toko online	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26	4,33	Tinggi
Rata-Rata Skor												4,33	Tinggi	

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan pada masing-masing indikator terdapat 2 responden yang menjawab sangat setuju dan terdapat 4 responden yang menjawab setuju. Hasil rata-rata skor adalah sebesar 4,33 yang masuk kedalam kategori tinggi. Para karyawan merasa bahwa Bapak Aleen menggunakan teknologi modern dalam menjalankan bisnisnya untuk mengikuti perkembangan jaman dan juga dapat mendukung dalam keberhasilan pemilik usaha. Para

karyawan juga merasa bahwa Bapak Aleen mempromosikan bisnisnya melalui website dan media sosial agar lebih dikenal oleh masyarakat. Selain itu, para karyawan merasa bahwa Bapak Aleen melakukan poses jual-beli melalui toko online.

Berikut merupakan hasil tanggapan seluruh responden dalam faktor teknologi informasi dan komunikasi :

Tabel 4.24. Tanggapan Seluruh Responden (Pemilik Usaha, Anggota Keluarga, dan Karyawan) per indikator Teknologi Informasi dan Komunikasi

No	Keterangan	Rata-Rata Skor Pemilik Usaha	Rata-Rata Skor Anggota Keluarga	Rata-Rata Skor Karyawan	Kategori
1.	Bapak Aleen menggunakan teknologi modern yaitu teknologi komputer dalam menjalankan usahanya	5,00	5,00	4,33	Tinggi
2.	Bapak Aleen mempromosikan bisnisnya melalui website dan media sosial	5,00	5,00	4,33	Tinggi
3.	Bapak Aleen melakukan proses jual-beli melalui internet dan toko online seperti OLX, Tokopedia, dan Bukalapak	5,00	5,00	4,33	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada indikator pertama yaitu pemilik menggunakan teknologi modern dalam menjalankan

usahanya, hasil rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga memiliki kesamaan yaitu sebesar 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan adalah sebesar 4,33. Hasil rata-rata skor tersebut tergolong dalam kategori tinggi yang berarti Bapak Aleen sudah menggunakan teknologi modern dalam menjalankan bisnisnya. Sebagai contoh, pemilik menggunakan alat teknologi modern yaitu alat tester gas CO2 dan adanya lift untuk mengangkut mobil. Pemilik juga menggunakan teknologi komputer dalam pembuatan surat dan dokumen.

Indikator kedua yaitu pemilik usaha mempromosikan bisnisnya melalui website dan media sosial, rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga juga memiliki kesamaan yaitu sebesar 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan adalah sebesar 4,33. Hasil tersebut tergolong kedalam kategori tinggi yang berarti bahwa Bapak Aleen sudah mempromosikan bisnisnya menggunakan website dan media sosial. Pemilik menggunakan aplikasi *WhatsApp* untuk mempromosikan bisnisnya dan juga untuk berkomunikasi dengan konsumen, sesama pedagang, dan makelar agar lebih mudah untuk berkomunikasi.

Indikator ketiga yaitu pemilik usaha melakukan proses jual-beli melalui toko online, hasil rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga adalah 5,00 sedangkan hasil rata-rata skor karyawan adalah sebesar 4,33. Hasil rata-rata skor tersebut tergolong kedalam kategori tinggi yang berarti Bapak Aleen melakukan proses jual-beli melalui toko online. Pemilik usaha melakukan proses jual-beli dan melakukan promosi

melalui toko online OLX bagi para konsumen yang berada diluar kota sehingga konsumen tidak perlu untuk datang ke toko namun dapat langsung melihat kondisi mobil melalui OLX.

Tabel 4.25. Tabel Perbandingan Rata-Rata Skor Pemilik Usaha, Anggota Keluarga, dan Karyawan

Kategori	Rata-Rata Skor Pemilik Usaha	Rata-Rata Skor Anggota Keluarga	Rata-Rata Skor Karyawan	Keterangan
Dukungan Keluarga	4,67	4,33	4,44	Tinggi
Jaringan Sosial	5,00	4,67	4,39	Tinggi
Motivasi Internal	5,00	5,00	4,36	Tinggi
Teknologi Informasi dan Komunikasi	5,00	5,00	4,33	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dalam faktor pertama yaitu faktor dukungan keluarga, rata-rata skor pemilik usaha adalah 4,67, rata-rata skor anggota keluarga adalah 4,33, dan rata-rata skor karyawan adalah 4,44 yang tergolong dalam kategori tinggi. Pada faktor kedua yaitu faktor jaringan sosial, rata-rata skor pemilik usaha adalah 5,00, rata-rata skor anggota keluarga adalah 4,67 dan rata-rata skor karyawan adalah 4,39 yang tergolong kedalam kategori tinggi. Pada faktor ketiga yaitu faktor motivasi internal, rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga adalah 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan adalah

4,36, hasil tersebut merupakan kategori tinggi. Pada faktor keempat yaitu faktor teknologi informasi dan komunikasi, rata-rata skor pemilik usaha dan anggota keluarga adalah 5,00 sedangkan rata-rata skor karyawan adalah 4,33 hasil tersebut masuk kedalam kategori tinggi.

Tabel 4.26. Tabel Keseluruhan Rata-Rata Skor Pemilik Usaha, Anggota Keluarga, dan Karyawan per indikator

Kategori	Rata-Rata Skor Pemilik Usaha	Rata-Rata Skor Anggota Keluarga	Rata-Rata Skor Karyawan	Rata-Rata Skor Seluruh Responden	Keterangan
Dukungan Keluarga	4,67	4,33	4,44	4,48	Tinggi
Jaringan Sosial	5,00	4,67	4,39	4,69	Tinggi
Motivasi Internal	5,00	5,00	4,36	4,79	Tinggi
Teknologi Informasi dan Komunikasi	5,00	5,00	4,33	4,78	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada faktor dukungan keluarga, hasil rata-rata skor seluruh adalah sebesar 4,48 dan masuk kedalam kategori tinggi. Yang artinya bahwa faktor dukungan keluarga mendukung keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee”.

Pada faktor jaringan sosial, hasil rata-rata skor seluruh responden adalah sebesar 4,69 dan tergolong dalam kategori tinggi. Yang artinya bahwa faktor jaringan sosial mendukung dalam keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee”.

Pada faktor motivasi internal, hasil rata-rata skor seluruh responden adalah sebesar 4,79 dan masuk dalam kategori tinggi. Yang artinya bahwa faktor motivasi internal mendukung dalam keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee”.

Pada faktor teknologi informasi dan komunikasi, hasil rata-rata skor seluruh responden adalah sebesar 4,78 dan masuk dalam kategori tinggi. Yang artinya bahwa faktor teknologi informasi dan komunikasi juga mendukung dalam keberhasilan pemilik usaha “Mobil Lee”.

