

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Responden

Penyebaran dalam penelitian ini berasal dari 5 pemilik dan 10 karyawan. Dibawah ini merupakan tabel yang menjelaskan gambaran umum responden pada penelitian ini :

Tabel 4.1 Gambaran Umum Responden

Keterangan	Pemilik		Karyawan	
	F	%	F	%
Jenis Kelamin :				
a.Laki laki	5	100%	10	100
b.Perempuan	0	0%	0	0
Pendidikan :				
a. SMA	3	60%	7	70%
b. S 1	2	40%	3	30%
Usia :				
a. 18-24 th	2	40%	5	50%
b. 25-35 th	3	60%	5	50%
c. 36-45 th	0	0%	0	0%
Lama usaha/Lama bekerja				
a. 1-3 th				
b 4-6 th	2	40%	7	70%
c 7-10 th	2	40%	2	20%
	1	20%	1	10%
Total	5	100%	10	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2019)

Dari hasil data diatas dapat diketahui sebagian besar responden yang menjadi pemilik yaitu semuanya berjenis kelamin laki laki (100%) dan juga pada karyawannya semua berjenis kelamin laki laki (100)%. Pendidikan dalam data di atas yaitu pemilik berpendidikan SMA sebanyak 3 orang (60%) sedangkan 2 orang berpendidikan sarjana atau S1 (40%), untuk para karyawan 7 orang berpendidikan SMA (70%) dan 3 orang lainnya berpendidikan S1 (30%). Usia dari pemilik berkisar antara 18-24 tahun yaitu 2 orang (40%) sedangkan 3 orang pemilik lainnya berkisar antara 25-35 tahun yaitu 3 orang (60%), Karyawan yang berumur antara 18-24 tahun sebanyak 5 orang (50%) sedangkan yang 5 lainnya berusia diantara 25-35 tahun (50%). Lama berusaha untuk pemilik ada yang berkisar antara 1-3 tahun yaitu 2 orang (40%) sedangkan kisaran 4-6 tahun ada 2 orang(40%) dan satu orang ada di kisaran lama berusaha 7-10 tahun. Karyawan lama bekerja 1-3 tahun ada 7 orang (70%) ,4-6 tahun ada 2 orang(20%) sedangkan lama bekerja 7-10 tahun ada 1 orang(10%).

4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan

4.2.1 Tanggapan Mengenai Percaya Diri

Agar mengetahui tanggapan pemilik terhadap indikator percaya diri dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2 Tanggapan Pemilik Oldman Atas Percaya Diri

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya yakin mampu mengembangkan bisnis/usaha yang saya jalani.	1	5									5	
2. Dalam mengambil keputusan, saya tidak tergantung terhadap pendapat orang lain.	1	5									5	

3. Saya lebih mengutamakan pekerjaan.					1	3					3	
4. Saya optimis usaha yang saya jalankan ini dapat berhasil.	1	5									5	
Rata- Rata											4,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik oldman untuk indikator ini sebesar 4,5. Dapat diartikan bahwa pemilik oldman memiliki kepercayaan diri yang tinggi dalam menjalankan usahanya seperti percaya mampu mengembangkan usahanya karena usaha yang di jalankan adalah peluang besar dimana tidak semua orang berani ataupun berminat menjalankan usaha tersebut khususnya di kota Semarang contoh pengembangan seperti yang awalnya hanya bermodalkan 2 juta rupiah dengan mengeluarkan 2 sampai 4 artikel sekarang usdah bisa menyampai angka 50 juta rupiah hingga 100 juta rupiah dengan jumlah artikel yang sudah lebih dari 50 artikel produk, tidak tergantung pada pendapat orang lain karena usahanya yang dijalannya merupakan implementasi dari diri pemilik itu sendiri, pemilik dalam pekerjaannya selalu menjalin komunikasi dan bergaul dengan banyak orang guna membangun relasi dan koneksi dengan pihak-pihak yang terkait satu sama lain, dan pemilik sangatlah optimis dalam menjalankan usahanya dapat berhasil karena pemilik melepas beberapa tawaran yang cukup menjanjikan seperti bekerja diperusahaan besar karena bagi pemilik usaha ini adalah satu cara untuk berkreasi dan sebagai sarana untuk mengimplementasikan diri pemilik itu sendiri.

Tabel 4.3 Tanggapan Pemilik Eugene Denim Atas Percaya Diri

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya yakin mampu mengembangkan bisnis/usaha yang saya jalani.	1	5									5	
2. Dalam mengambil keputusan, saya tidak tergantung terhadap pendapat orang lain.					1	3					3	
3. Saya lebih mengutamakan pekerjaan.			1	4							4	
4. Saya optimis usaha yang saya jalankan ini dapat berhasil.	1	5									5	
Rata- Rata											4,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Eugene denim untuk indikator ini sebesar 4,5. Dapat diartikan bahwa pemilik Eugene denim ini memiliki kepercayaan diri yang kuat terhadap usaha yang dijalani seperti mampu mengembangkan bisnis yang dijalani karena usaha yang dijalani ini adalah hobi pemilik yang akhirnya dapat berkembang menjadi usaha, menurut pemilik karena berawal dari kesukaan maka dalam menjalani prosesnya pemilik tidak merasa terbebani atau muncul perasaan bosan dalam menjalani usahanya, pemilik justru lebih suka ketika kesukaannya bisa dijadikan usaha karena mau tidak mau pemilik harus terus berusaha mengembangkan usahanya. Dalam mengambil keputusan pemilik menerima pendapat orang lain dan pemilik juga menerapkan pendapatnya sendiri supaya konsep yang dibentuk tidak melenceng dari konsep awal pemilik mendirikan usaha Eugene denim ini. Lebih mengutamakan pekerjaan seperti terus mencari tahu tentang jenis jenis bahan denim, melakukan observasi dan percobaan terhadap hal-hal baru yang bisa dikembangkan untuk menjadi produk denim yang baru. Optimis usaha yang dijalani dapat berhasil seperti pemilik terus mengeksplorasi denim dan mengembangkan pasar denim khususnya dikota

semarang karena menurutnya pasar denim di kota semarang masih belum banyak pesaing sehingga pemilik optimis kedepannya usaha Eugene denim akan berhasil.

Tabel 4.4 Tanggapan Pemilik Pharalland Atas Percaya Diri

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya yakin mampu mengembangkan bisnis/usaha yang saya jalani.	1	5									5	
2. Dalam mengambil keputusan, saya tidak tergantung terhadap pendapat orang lain.					1	3					3	
3. Saya lebih mengutamakan pekerjaan.			1	4							4	
4. Saya optimis usaha yang saya jalankan ini dapat berhasil.	1	5									5	
Rata- Rata											4,25	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui rata-rata pemilik Pharalland untuk indikator ini sebesar 4,25. Dapat diartikan bahwa pemilik Pharalland memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam usahanya, yakin mampu mengembangkan karena pemilik memiliki kemampuan dalam usaha dunia fashion seperti dapat mendesain beberapa rancangan pakaian pria, membuka suatu pasar yang baru di Kota semarang, terus mengedukasi pelanggan dengan media sosial. Dalam mengambil keputusan pemilik bisa dikatakan meminta pendapat orang lain namun hanya pada orang-orang terdekat atau teamnya saja seperti rancangan produk baru itu dikerjakan oleh beberapa orang namun tetap keputusan utama ada ditangan pemilik sehingga terkadang ada saran dari beberapa orang terdekat. Mengutamakan pekerjaan seperti pemilik merasa senang dengan pekerjaan yang dijalani sehingga secara otomatis pemilik mengutamakan pekerjaannya. Optimis usaha yang dijalankan akan berhasil seperti konsisten menjalankan usahanya dan terus mengeluarkan ide-ide baru terkait dengan inovasi produknya.

Tabel 4.5 Tanggapan Pemilik Original Up Atas Percaya Diri

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya yakin mampu mengembangkan bisnis/usaha yang saya jalani.	1	5									5	
2. Dalam mengambil keputusan, saya tidak tergantung terhadap pendapat orang lain.							1	2			2	
3. Saya lebih mengutamakan pekerjaan.					1	3					3	
4. Saya optimis usaha yang saya jalankan ini dapat berhasil.	1	5									5	
Rata- Rata											3,75	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui rata-rata pemilik Original up untuk indikator ini sebesar 3,75. Dapat diartikan pemilik Original up memiliki kepercayaan diri yang tinggi, yakin mampu mengembangkan bisnisnya seperti pemilik selalu mengembangkan produknya mulai yang awalnya hanya bergerak dibidang kaos saja sekarang Original up sudah mengeluarkan produk seperti jaket, celana, dan helm. Dalam mengambil keputusan pemilik selalu meminta pendapat dari orang-orang yang dianggap terkait dengan usaha ini sehingga pemilik tidak dapat memutuskan secara sepihak, Lebih mengutamakan pekerjaan seperti terus mengembangkan produk, membuat desain-desain untuk produknya. Optimis usaha yang dijalankan akan berhasil seperti pemilik selalu mengenalkan usahanya kepada masyarakat dengan mengikuti acara, dan promosi di media sosial.

Tabel 4.6 Tanggapan Pemilik Uptown Clothing Atas Percaya Diri

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya yakin mampu mengembangkan bisnis/usaha yang saya jalani.	1	5									5	
2. Dalam mengambil keputusan, saya tidak tergantung terhadap pendapat orang lain.					1	3					3	
3. Saya lebih mengutamakan pekerjaan.			1	4							4	
4. Saya optimis usaha yang saya jalankan ini dapat berhasil.	1	5									5	
Rata- Rata											4,25	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui rata-rata pemilik Uptown clothing untuk indikator ini sebesar 4,25. Dapat diartikan bahwa pemilik Uptown clothing memiliki percaya diri yang tinggi, yakin mampu mengembangkan bisnis yang dijalani seperti pemilik terus melakukan promosi dimedia sosial maupun promosi dengan media digital lainnya, pemilik memiliki tujuan yang kuat untuk mempertahankan usahanya, tidak tergantung terhadap pendapat orang lain seperti menetapkan desain mana yang harus dipakai untuk produk yang baru ditetapkan dan dipilih langsung oleh pemilik, lebih mengutamakan pekerjaan seperti menolak ajakan teman untuk berkumpul jika tidak ada manfaat untuk usahanya, optimis usaha yang dijalankan akan berhasil seperti terus berjalan walaupun persaingan yang ketat pemilik tetap yakin dengan mengembangkan inovasi baru pada produknya.

Tabel 4.7 Tanggapan Karyawan Oldman Atas Percaya diri

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik yakin mampu mengembangkan bisnis usaha.	2	10									10	5	
2. Dalam mengambil keputusan, pemilik tidak ketergantungan terhadap pendapat orang lain.					2	6					6	3	
3. Pemilik lebih mengutamakan pekerjaan .					2	6						3	
4. Pemilik optimis usaha yang dijalani dapat berhasil.	2	10									10	5	
Rata- Rata												4	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Oldman terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 4. Artinya bahwa pemilik memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam menjalankan usahanya seperti selalu memberi arahan kepada para karyawannya tentang tujuan dan konsep yang harus selalu diperhatikan, dalam mengambil keputusan tidak bergantung kepada pendapat orang lain seperti semua arahan tentang produk, materi promosi dan pemilihan model dipilih langsung oleh pemilik, lebih mengutamakan pekerjaan seperti setiap hari selalu menjalin komunikasi dengan relasi baru agar pasar semakin berkembang dan selalu mencari tahu trend fashion yang lagi berkembang didalam maupun diluar negeri agar nantinya apabila menemukan konsep yang sejalan bisa diadaptasi ke dalam produknya, optimis dalam menjalankan usahanya dapat berhasil seperti pemilik meninggalkan kuliah serta tawaran menjadi pegawai negeri sipil karena *brand value* oldman sudah besar dan semakin hari semakin berkembang.

Tabel 4.8 Tanggapan Karyawan Eugene Denim Atas Percaya diri

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik yakin mampu mengembangkan bisnis usaha.	2	10									10	5	
2. Dalam mengambil keputusan, pemilik tidak ketergantungan terhadap pendapat orang lain.					2	6					6	3	
3. Pemilik lebih mengutamakan pekerjaan .			2	8							8	4	
4. Pemilik optimis usaha yang dijalani dapat berhasil.	2	10									10	5	
Rata- Rata												4,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Eugene denim terhadap memiliki di indikator percaya diri adalah 4,5. Artinya bahwa pemilik memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam mengembangkan usahanya seperti produk yang dibuat disukai oleh konsumennya bahkan hingga mencapai pasar luar negeri yaitu seperti swiss,singapore,malaysia dan masih banyak lainnya, dalam mengambil keputusan pemilik tidak tergantung pada pendapat orang lain seperti pemilik memilih sendiri bahan dan detail dari produk, lebih mengutamakan pekerjaan seperti pemilik selalu mencoba sesuatu hal yang baru untuk menemukan produk baru dan terus belajar tentang mesin mesin jahit yang digunakan dan penggunaanya agar bisa maksimal, optimis usaha yang dijalani akan berhasil seperti pemilik yakin bahwa usaha yang dijalannya akan semakin besar karena berjalannya waktu pasarnya juga semakin akan semakin luas.

Tabel 4.9 Tanggapan Karyawan Pharalland Atas Percaya diri

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik yakin mampu mengembangkan bisnis usaha.	2	10									10	5	
2. Dalam mengambil keputusan, pemilik tidak ketergantungan terhadap pendapat orang lain.			2	8							8	4	
3. Pemilik lebih mengutamakan pekerjaan .			1	4	1	3					7	3,5	
4. Pemilik optimis usaha yang dijalani dapat berhasil.	2	10									10	5	
Rata- Rata												4,37	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Pharalland terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 4,37. Artinya bahwa pemilik Pharalland memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam mengembangkan usahanya seperti terus mengikuti forum-forum tentang dunia fashion dan mengikuti workshop agar wawasan yang didapat dalam dunia fashion akan semakin bertambah, dalam mengambil keputusan pemilik meminta pendapat orang lain seperti kita para karyawannya namun cenderung dalam penerapannya hanya sedikit sekali saran atau masukan dari kita yang diterapkan pemilik cenderung lebih mengutamakan keputusannya agar konsep tidak menyimpang, optimis usaha akan berhasil seperti pemilik terus bertahan di dalam persaingan yang ketat dan karena pemilik juga merasa senang dalam menjalankan usahanya yang dibuat karena ini adalah usaha yang di cita-citakan pemilik dari lama.

Tabel 4.10 Tanggapan Karyawan Original Up Atas Percaya diri

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik yakin mampu mengembangkan bisnis usaha.	2	10									10	5	
2. Dalam mengambil keputusan, pemilik tidak ketergantungan terhadap pendapat orang lain.							2	4			4	2	
3. Pemilik lebih mengutamakan pekerjaan .	2	10										5	
4. Pemilik optimis usaha yang dijalani dapat berhasil.	2	10									10	5	
Rata- Rata												4,25	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Original up terhadap pemiliki di indikator percaya diri adalah 4,25. Artinya bahwa pemilik memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam mengembangkan usahanya seperti karena konsep dari Original up adalah fashion pria bergerak di dunia motor *custom* atau biasa disebut dengan *custom culture* maka pemilik sering menjalin relasi dengan beberapa komunitas motor untuk memperkenalkan usahanya kepada komunitas-komunitas motor *custom* yang ada di Kota semarang, dalam mengambil keputusan pemilik cenderung mendengarkan beberapa pendapat dari berbagai kalangan yang nantinya dirangkum dalam sebuah keputusan, lebih mengutamakan pekerjaan seperti karena pekerjaan pemilik ini bisa dikerjakan kapanpun dan dalam kegiatan bersosialpun pemilik selalu memperkenalkan usahanya, optimis usaha yang dijalani berhasil seperti konsep yang diangkat

pemilik masih sangat jarang pesaingnya khususnya di Kota Semarang jadi pemilik sangat yakin usahanya akan berhasil apabila terus konsisten.

Tabel 4.11 Tanggapan Karyawan Uptown Clothing Vendor Atas Percaya diri

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik yakin mampu mengembangkan bisnis usaha.			2	8							8	4	
2. Dalam mengambil keputusan, pemilik tidak ketergantungan terhadap pendapat orang lain.							2	4			4	2	
3. Pemilik lebih mengutamakan pekerjaan .			2	8							8	4	
4. Pemilik optimis usaha yang dijalani dapat berhasil.	1	5	1	4							9	4,5	
Rata- Rata												3,62	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Uptown clothing terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 3,62. Artinya bahwa pemilik Uptown clothing memiliki kepercayaan diri yang kuat dalam mengembangkan usahanya seperti pemilik mulai merambah pasar online, dalam mengambil keputusan pemilik cenderung merundingkan bersama dengan team jadi keputusan yang diambil merupakan hasil tukar pikiran bersama dengan team, lebih mengutamakan pekerjaan seperti pemilik sering membantu para karyawannya dalam melaksanakan tugasnya, optimis usaha yang dijalani dapat berhasil seperti pemilik yakin akan usaha yang dijalani akan terus berkembang.

4.2.2 Tanggapan Mengenai Berorientasi pada hasil

Agar mengetahui tanggapan pemilik terhadap indikator berorientasi pada hasil dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.12 Tanggapan Pemilik Oldman atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya terus memperluas pasar secara terus menerus.					1	3					3	
2. saya berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat untuk segera memperoleh keuntungan.					1	3					3	
3. Saya tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di dalam proses usaha.					1	3					3	
4. Saya selalu kerja keras dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.							1	2			2	

5. Saya mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha .					1	3					3	
6. Saya memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.	1	5									5	
7. Saya memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang saya jalani.	1	5									5	
Rata- Rata											3,42	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik oldman untuk indikator ini sebesar 3,42. Artinya bahwa pemilik memiliki orientasi pada hasil yang tinggi, pemilik cenderung memperluas pasar namun pemilik juga selalu menjaga pasar agar pasar yang diciptakan sesuai dengan konsep dan tidak berkembang diluar kendali pemilik sebagai pelaku usaha seperti selalu konsisten dengan konsep yang diangkat dari awal yaitu *streetwear* dimana pemakainya hanya orang-orang yang mengenal konsep tersebut sehingga segmentasi pasarnya jelas.

Berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat seperti pemilik selalu mengejar *Break event point* dalam waktu yang dekat agar ketika sudah balik modal sisa barang bisa dikasihkan kepada relasi bisnis pemilik seperti pemain band, pemain sepeda BMX, dan banyak lainnya yang sesuai dengan target pasar dari oldman sendiri, terkadang tidak terlalu tekun dan tabah dalam melayani pembeli seperti selalu mengedukasi produk-produk Oldman lewat sosial media dan informasi tentang produk yang ada di media sosial Oldman sendiri juga sudah lengkap namun terkadang masih ada pelanggan yang masih kurang paham dan cenderung menayakan sesuatu hal yang diluar konteks ini yang membuat pemilik terkadang tidak terlalu tabah dengan pembeli.

Tidak mudah putus asa jika ada masalah seperti pemilik selalu menghadapi masalah dan mencari solusi dari masalah tersebut dan pemilik tidak mudah putus asa karena menurut pemilik tidak mudah putus asa adalah kunci dasar dalam berusaha seperti di Oldman masalah yang berulang-ulang yaitu tentang *size chart* yang selalu di kritik pembeli saya, sebagai pemilik selalu mencoba vendor-vendor produksi yang nantinya bisa menyelesaikan masalah tentang *size chart* tersebut.

Selalu bekerja keras dalam mengembangkan produk sesuai dengan konsep yang dibentuk bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya seperti selalu membuat produk dan desain produk yang sesuai untuk kalangannya tidak pernah melenceng karena pemilik selalu menjaga konsep *brandnya* namun dalam poin ini tidak setuju dengan bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan karena usaha ini tidak hanya 100% untuk mencari profit.

Memiliki motivasi yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha seperti selalu mengeluarkan produk-produk baru setiap bulannya dengan produk dengan brand oldman itu sendiri maupun produk-produk *consignment*, memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan karena usaha yang dijalankan pemilik adalah adalah murni merupakan implementasi diri dan kebebasan ber ekspresi dalam menuangkan idealis pemilik kedalamnya, memiliki inisiatif mengembangkan usaha seperti ide-ide untuk artikel produk barunya langsung di pilih dan di awasi langsung oleh pemilik mulai dari desain produk itu sendiri hingga detail produk termasuk bahan apa yang dipakai dan jenis sablon apa yang akan dipakai.

Tabel 4.13 Tanggapan Pemilik Eugene Denim atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya terus memperluas pasar secara terus menerus.	1	5									5	
2. saya berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat untuk segera memperoleh keuntungan.							1	2			2	
3. Saya tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di dalam proses usaha.	1	5									5	
4. Saya selalu kerja keras dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.	1	5									5	
5. Saya mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha .	1	5									5	
6. Saya memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.	1	5									5	

7. Saya memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang saya jalani.	1	5									5	
Rata- Rata											4,57	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Eugene denim untuk indikator ini sebesar 4,57. Artinya bahwa pemilik Eugene denim memiliki orientasi pada hasil yang tinggi, memperluas pasar secara terus menerus seperti memperkenalkan produknya hingga pasar luar negeri melalui sosial media dan forum website internasional, menjual barang dalam waktu yang singkat pemilik tidak setuju karena dalam membuat produk denim misalkan seperti celana jeans harus melalui riset dan percobaan yang lumayan lama agar ciri khas pada celana tersebut sesuai dengan yang diinginkan oleh pemilik dan sesuai dengan konsep, tekun dan tabah dalam melayani pembeli seperti pemilik ikut menanggapi atau membalas pertanyaan konsumen mengenai produknya, tidak mudah putus asa dalam menjalani proses usaha seperti terus berjalan dan konsisten agar usaha semakin berkembang, selalu bekerja keras dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep seperti pemilik selalu mencari tahu dan belajar tehnik baru dalam proses menjahit dan mempelajari bahan-bahan yang digunakan agar konsep yang di harapkan dapat tercapai, memiliki keinginan kuat untuk meningkatkan penjualan seperti pemilik mengadakan promosi untuk memperingati hari-hari besar misal promosi pada hari sumpah pemuda, semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha seperti setiap hari pemilik mencari tahu tentang cara *branding* sebuah produk agar sesuai dengan yang diharapkan, memiliki inisiatif dalam mengembangkan produk seperti terus mencari relasi-relasi bisnis yang berkaitan dengan usahanya.

Tabel 4.14 Tanggapan Pemilik Pharalland atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya terus memperluas pasar secara terus menerus.			1	4							4	
2. saya berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat untuk segera memperoleh keuntungan.					1	3					3	

3. Saya tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di dalam proses usaha.			1	4								4	
4. Saya selalu kerja keras dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.	1	5										5	
5. Saya mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha .	1	5										5	
6. Saya memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.	1	5										5	
7. Saya memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang saya jalani.	1	5										5	
Rata- Rata												4,42	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Pharalland untuk indikator ini sebesar 4,42. Artinya bahwa pemilik memiliki orientasi pada hasil yang tinggi, terus memperluas pasar secara terus menerus seperti kerjasama dengan *platform e-commerce* yaitu the fthing salah satu platform fashion online, menjual barang dalam waktu yang singkat untuk segera memperoleh keuntungan seperti adanya target perhari, tekun dan tabah dalam melayani pembeli seperti pemilik menanggapi pelanggan yang bertanya-tanya mengenai salah satu produknya dan memberikan pelayanan yang baik, selalu bekerja keras dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep yang dibentuk dan tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk usahanya seperti selalu membuat desain-desain baru, mencari sumber referensi, dan apabila tercipta ide pemilik langsung mengerjakannya, mempunyai keinginan yang kuat untuk meningkatkan penjualan seperti menggunakan media promosi online untuk mengedukasi pasar yang ditarget, memiliki semangat tinggi dan kesungguhan dalam menjalankan usaha seperti fokus dan terus berjalan walaupun persaingan semakin ketat tetapi

pemilik terus menjalankan dan yakin usahanya akan berkembang, memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha seperti mengumpulkan artikel-artikel produk yang lagi *trend* agar dapat di pelajari dan diterapkan pada produk-produk Pharalland.

Tabel 4.15 Tanggapan Pemilik Original Up atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya terus memperluas pasar secara terus menerus.	1	5									5	
2. saya berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat untuk segera memperoleh keuntungan.	1	5									5	
3. Saya tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di dalam proses usaha.	1	5									5	
4. Saya selalu kerja keras dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.	1	5									5	
5. Saya mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha .	1	5									5	
6. Saya memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.	1	5									5	

7. Saya memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang saya jalani.	1	5										5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Original up untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik memiliki orientasi pada hasil yang tinggi dengan memperluas pasar secara terus menerus seperti terus menambah variasi produknya contohnya seperti sekarang sudah mengeluarkan produk jaket dan topi dimana pada awalnya Original up hanya mengeluarkan produk berupa kaos saja sehingga pasar semakin berkembang karena pilihan produk semakin banyak.

Berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat seperti terus berpromosi diberbagai media terutama media sosial dari Original up sendiri agar produk semakin banyak dilihat dan diminati oleh calon pelanggan, tekun dan tabah dalam melayani pembeli seperti terus berusaha memberikan informasi tentang detail produk seperti *size chart* dan bahan atau material yang digunakan pada pelanggan, tidak mudah putus asa dalam proses berusaha seperti terus mencari cara agar pelanggan semakin mengenal produk dengan mengeluarkan artikel-artikel baru.

Selalu bekerja keras dengan mengembangkan produk sesuai konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan bisnisnya seperti pemilik sering bertukar pikiran dengan orang-orang pelaku usaha fashion lainnya, keinginan yang kuat untuk meningkatkan penjualan seperti mengadakan *give away* kepada pelanggannya, memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usahanya seperti terjun langsung kedalam proses kreatif penciptaan produk, memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang dijalani seperti selalu mengarahkan karyawan secara langsung.

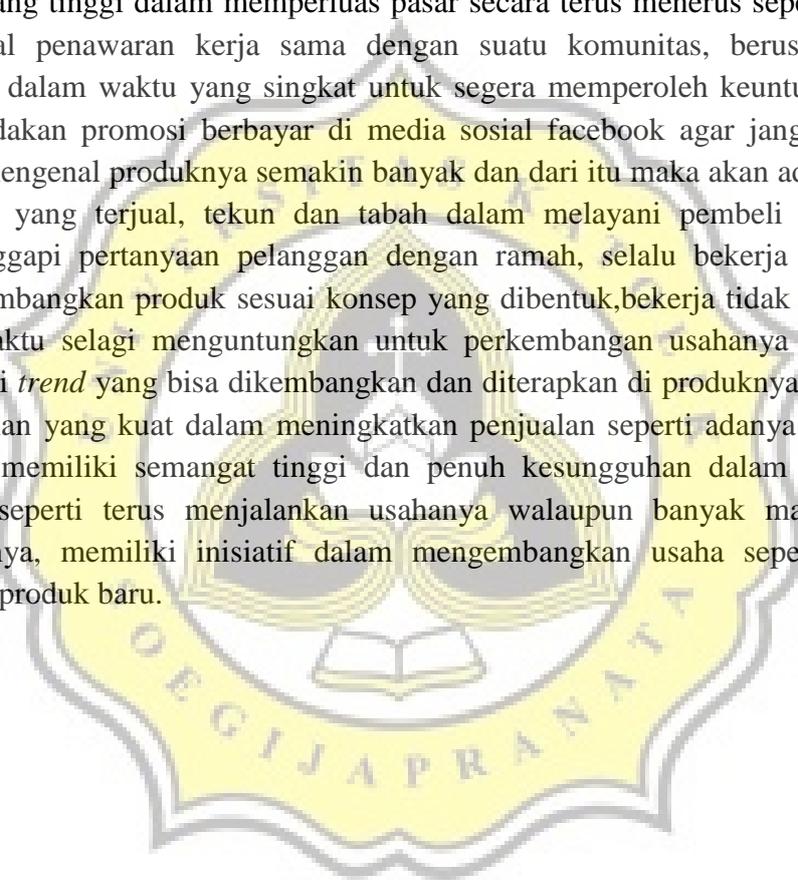
Tabel 4.16 Tanggapan Pemilik Uptown Clothing atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya terus memperluas pasar secara terus menerus.	1	5									5	
2. saya berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat untuk segera memperoleh keuntungan.			1	4							4	
3. Saya tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di dalam proses usaha.	1	5									5	
4. Saya selalu kerja keras dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.			1	4							4	
5. Saya mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha .			1	4							4	
6. Saya memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam			1	4							4	

7. Saya memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang saya jalani.			1	4							4	
Rata- Rata											4,28	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Uptown clothing untuk indikator ini sebesar 4,28. Artinya bahwa pemilik memiliki orientasi pada hasil yang tinggi dalam memperluas pasar secara terus menerus seperti membuat proposal penawaran kerja sama dengan suatu komunitas, berusaha menjual produk dalam waktu yang singkat untuk segera memperoleh keuntungan seperti mengadakan promosi berbayar di media sosial facebook agar jangkauan orang yang mengenal produknya semakin banyak dan dari itu maka akan ada perputaran produk yang terjual, tekun dan tabah dalam melayani pembeli seperti tetap menanggapi pertanyaan pelanggan dengan ramah, selalu bekerja keras dalam mengembangkan produk sesuai konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya seperti terus mencari *trend* yang bisa dikembangkan dan diterapkan di produknya, mempunyai keinginan yang kuat dalam meningkatkan penjualan seperti adanya target setiap bulan, memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha seperti terus menjalankan usahanya walaupun banyak masalah dalam prosesnya, memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha seperti membuat variasi produk baru.



Tabel 4.17 Tanggapan Karyawan Oldman atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memperluas pasar secara terus menerus.					2	6					6	3	
2. pemilik berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat, untuk segera memperoleh keuntungan.					2	6					6	3	
3. Pemilik tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di proses usaha.					2	6					6	3	
4. Pemilik selalu kerja dengan mengembangkan produk produknya sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.					2	6					6	3	
5. Pemilik mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan.					2	6					6	3	

6. Pemilik selalu mempunyai semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.	2	10										10	5	
7. Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha.	2	10										10	5	
Rata- Rata													3,57	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Oldman terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 3,62. Tanggapan karyawan pada indikator ini tertinggi pada pemilik memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha dan pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha seperti terus melakukan pengembangan pasar dengan terbukti pasar dari usahanya semakin luas, pemilik secara langsung memberikan arahan kepada karyawan dan membawa suasana yang ceria agar tidak jenuh dan tetap semangat didalam proses usaha.

Tabel 4.18 Tanggapan Karyawan Eugene Denim atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memperluas pasar secara terus	2	10									10	5	
2. Pemilik berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat, untuk segera memperoleh keuntungan.					2	6					6	3	

3. Pemilik tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di proses usaha.	2	10								10	5	
4. Pemilik selalu kerja dengan mengembangkan produk produknya sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.	2	10								10	5	
5. Pemilik mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk	2	10								10	5	
6. Pemilik selalu mempunyai semangat tinggi dan penuh	2	10								10	5	
7. Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha.	2	10								10	5	
Rata- Rata											4,71	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Oldman terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 4,71. Dalam indikator ini tanggapan karyawan pada pemilik selalu menjual barang dalam waktu yang singkat untuk segera memperoleh keuntungan,karyawan menjawab netral karena produk yang dikeluarkan Eugene denim harus melalui proses riset dan pembuatannya pun tidak bisa cepat karena dalam pembuatan langsung dikerjakan oleh pemilik.

Tabel 4.19 Tanggapan Karyawan Pharalland atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memperluas pasar secara terus menerus.	1	5	1	4							9	4,5	
2. pemilik berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat, untuk segera memperoleh keuntungan.	1	5			1	3					8	4	
3. Pemilik tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di proses usaha.	1	5	1	4							9	4,5	
4. Pemilik selalu kerja dengan mengembangkan produk produknya sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.	1	5	1	4							9	4,5	
5. Pemilik mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan.	1	5	1	4							9	4,5	

6. Pemilik selalu mempunyai semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.	1	5	1	4								9	4,5	
7. Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha.	1	5	1	4								9	4,5	
Rata- Rata													4,42	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan pharalland terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 4,42. Artinya bahwa pemilik memiliki orientasi pada hasil dengan memperluas pasar secara terus menerus seperti mengikuti acara-acara fashion yang ada disemarang, tekun dan tabah dalam melayani pembeli seperti selalu memberikan wawasan kepada pelanggan tentang produk, mengembangkan produknya sesuai dengan konsep awal seperti pemilik selalu membuat produk yang berkaitan dengan tema *casual*, memiliki motivasi untuk meningkatkan penjual seperti membuka tenant di acara konser musik, semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha seperti selalu memberikan arahan kepada karyawan tentang artikel yang harus di *posting* di media sosial, memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha seperti selalu mencari inovasi baru dalam berpromosi.

Tabel 4.20 Tanggapan Karyawan Original Up atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memperluas pasar secara terus	2	10									10	5	
2. pemilik berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat,	2	10									10	5	

3. Pemilik tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di proses usaha.	2	10										10	5	
4. Pemilik selalu kerja dengan mengembangkan produk produknya sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.	2	10										10	5	
5. Pemilik mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan.	2	10										10	5	
6. Pemilik selalu mempunyai semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.	2	10										10	5	
7. Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha.	2	10										10	5	
Rata- Rata													5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Original up terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 5. Artinya bahwa pemilik dalam indikator ini sangat berorientasi pada hasil dengan memperluas pasar secara terus menerus dengan mengikuti komunitas yang sejalan dengan konsep Original up, menjual produk dalam waktu yang singkat seperti memberikan acuan pada karyawan tentang target penjualan, selalu kerja dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep seperti selalu membuat desain dari

produk tidak terlepas dari konsep *custom culture*, memiliki motivasi kuat untuk meningkatkan penjualan seperti adanya target penjualan, semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha seperti setiap hari pemilik membuat desain-desain baru yang nantinya akan dipakai diprodukannya, memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha seperti menambah variasi produk.

Tabel 4.21 Tanggapan Karyawan Uptown Clothing atas Berorientasi pada hasil

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memperluas pasar secara terus menerus.			2	8							8	4	
2. pemilik berusaha menjual barang dalam waktu yang singkat, untuk segera memperoleh keuntungan.			1	4	1	3					7	3,5	
3. Pemilik tekun dan tabah dalam melayani pembeli, tidak mudah putus asa jika ada masalah di proses usaha.	1	5	1	4							9	4,5	
4. Pemilik selalu kerja dengan mengembangkan produk produknya sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan untuk perkembangan usahanya.			2	8							8	4	

5. Pemilik mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan.			2	8							8	4	
6. Pemilik selalu mempunyai semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.			2	8							8	4	
7. Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha.			2	8							8	4	
Rata- Rata												4	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Uptown clothing terhadap pemiliki di indikator percaya diri adalah 4. Dalam indikator ini paling tinggi adalah pemilik tekun dan tabah dalam melayani pembeli dan tidak mudah putus asa jika ada masalah diproses usaha seperti pemilik selalu menekankan tentang pelayanan kepada pelanggan haruslah nomor satu dan pelayanan harus tetap ramah dan jika ada masalah dalam proses usaha pemilik tidak mudah putus asa seperti selalu mengadakan evaluasi dan mencari solusi agar masalah segera terselesaikan.

4.2.3 Tanggapan Mengenai Pengambilan resiko

Agar mengetahui tanggapan pemilik terhadap indikator pengambilan resiko dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.22 Tanggapan Pemilik Oldman atas Pengambilan Resiko

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.	1	5									5	

2. Saya berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	1	5										5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik oldman untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan resiko yang tinggi dalam mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku seperti apabila ada produk yang kurang laku pemilik cenderung memberikan produk tersebut kepada orang-orang yang dianggap dipandang dalam dunia *street wear* karena menurut pemilik ini adalah salah satu investasi dalam rangka *branding*, menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen seperti membuat produk kolaborasi dengan merk pesaing atau biasa disebut dengan *co branding* atau collab.

Tabel 4.23 Tanggapan Pemilik Eugene Denim atas Pengambilan Resiko

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.			1	4							4	
2. Saya berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	1	5									5	
Rata- Rata											4,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Eugene Denim untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan resiko dalam mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku seperti pemilik selalu membuat artikel produk yang baru walaupun artikel produk yang lama masih ada, berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen seperti membuat jaket trucker dengan detail yang berbeda.

Tabel 4.24 Tanggapan Pemilik Pharalland atas Pengambilan Resiko

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.					1	3					3	
2. Saya berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	1	5									5	
Rata- Rata											4	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Pharalland untuk indikator ini sebesar 4. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan resiko pada mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku seperti benar-benar mempertimbangan produk yang akan dibuat agar nantinya bisa terjual dipasaran dan tidak menjadi *deadstock*, berani menambah variasi produk yang baru yang belum dikenal konsumen seperti membuat kemeja *striped printed t-shirt* yang dimana *style* itu diambil dari model-model kemeja jepang.

Tabel 4.25 Tanggapan Pemilik Original Up atas Pengambilan Resiko

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.	1	5									5	
2. Saya berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	1	5									5	
Rata- Rata											5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Original Up untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan resiko yang tinggi dalam mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku seperti mengadakan *clearance sale* pada produk-produk yang dianggap kurang laku, berani menambah variasi produk baru seperti membuat helm dengan menggunakan konsep *hand lettering*.

Tabel 4.26 Tanggapan Pemilik Uptown Clothing atas Pengambilan resiko

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.					1	3					3	
2. Saya berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.			1	4							4	
Rata- Rata											3,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Uptown clothing untuk indikator ini sebesar 3,5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan keputusan dalam mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku seperti mengadakan *give away* di media sosial instagramnya dan menurunkan harga produk yang kurang laku tersebut, berani menambah variasi produk yang belum dikenal konsumen seperti membuat kaos *custom* satuan.

Tabel 4.27 Tanggapan Karyawan Oldman atas Pengambilan resiko

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.	2	10									10	5	
2. Pemilik berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	2	10									10	5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Oldman terhadap pemilik di indikator pengambilan resiko adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan resiko dalam mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku seperti sering membagikan produknya kepada anak-anak band, ke pelaku *extreme sport* dan bahkan orang terdekat karyawan pun juga

dikasih produknya ini dianggap sebagai *branding* bagi pemilik, berani menambah variasi produk yang belum dikenal konsumen seperti mengeluarkan produk spre.

Tabel 4.28 Tanggapan Karyawan Eugene Denim atas Pengambilan resiko

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.	2	10									10	5	
2. Pemilik berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	2	10									10	5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Eugene Denim terhadap pemilik di indikator pengambilan resiko adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan resiko dalam mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku seperti pemilik menjadikan pembelajaran atas produk yang kurang laku dan menjadikan evaluasi agar tidak menciptakan produk serupa, menambah variasi baru yang belum dikenal oleh konsumen seperti pemilik sedang mengembangkan ilmunya didalam bidang *leather* atau bahan kulit agar bisa di kolaborasikan dengan bahan denim yang selama ini menjadi bahan utama dari Eugene Denim.

Tabel 4.29 Tanggapan Karyawan Pharalland atas Pengambilan resiko

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.	2	10									10	5	

2. Pemilik berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	2	10										10	5	
Rata- Rata													5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Pharalland terhadap pemilik di indikator pengambilan resiko adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan keputusan dalam mengambil resiko atas barang yang kurang laku seperti mempertimbangkan resiko keuangan atas produk baru dan pemilik selalu menambah artikel produk baru walaupun artikel produk yang sebelumnya ada beberapa yang belum laku terjual, berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen seperti mengeluarkan produk kimono dan pakaian resmi dengan konsep *casual*.

Tabel 4.30 Tanggapan Karyawan Original Up atas Pengambilan resiko

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.	2	10									10	5	
2. Pemilik berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	2	10									10	5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Original Up terhadap pemilik di indikator pengambilan resiko adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan resiko dalam mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku seperti selalu mengadakan potongan harga atas produk-produk yang lama, berani menambah variasi produk baru yang belum

dikenal oleh konsumen seperti dalam detail produk contohnya pada kaos lengan panjang itu menerapkan konsep *striped*.

Tabel 4.31 Tanggapan Karyawan Uptown Clothing atas Pengambilan resiko

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik berani mengambil resiko keuangan atas barang yang kurang laku.			1	4	1	3					7	3,5	
2. Pemilik berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.			2	8							8	4	
Rata- Rata												3,75	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Uptown clothing terhadap pemilik di indikator pengambilan resiko adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki pengambilan resiko dalam mengambil resiko atas barang yang kurang laku seperti pemilik memikirkan dengan matang untuk setiap pengeluaran modal dan apabila ada produk yang kurang laku pemilik langsung terjun untuk membantu menjualkan produknya ke teman-temannya, berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen seperti pemilik ingin mengembangkan produknya ke arah *digital printing*.

4.2.4 Tanggapan Mengenai Kepemimpinan

Agar mengetahui tanggapan pemilik terhadap indikator Kepemimpinan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.32 Tanggapan Pemilik Oldman atas Kepemimpinan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.	1	5									5	
2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	1	5									5	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan					1	3					3	
Rata- Rata											4,33	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik oldman untuk indikator ini sebesar 4,33. Artinya bahwa pemilik memiliki kepemimpinan dalam bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti pemilik mengetahui kompetensi karyawannya, ada karyawan yang menyukai fotografi dan *accounting* maka karyawan tersebut di tugaskan dibagian tersebut, kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti dengan salah satu pemasok pemilik dikasih harga yang beda atau lebih murah daripada pelanggan pemasok lainnya, dengan pelanggan pemilik selalu terbuka dengan pelanggan tidak membatasi jarak, menerima saran dari karyawan maupun pelanggan pemilik menerima terkecuali apabila sudah menyangkut masalah produk pemilik cenderung menerima namun tidak menerapkan.

Tabel 4.33 Tanggapan Pemilik Eugene Denim atas Kepemimpinan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.			1	4							4	
2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	1	5									5	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan	1	5									5	
Rata- Rata											4,66	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Eugene Denim untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti selalu menaruh karyawan pada bidang yang karyawan memang mampu dan berkembang dalam bidang tersebut, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti pemilik selalu mencari pemasok hingga ke tangan pertama, dengan pelanggan pemilik memberikan jasa *aftersale service* pada produknya, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti memperbaiki layanan yang kurang.

Tabel 4.34 Tanggapan Pemilik Pharalland atas Kepemimpinan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.	1	5									5	
2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.			1	4							4	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan	1	5									5	
Rata- Rata											4,66	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Pharalland untuk indikator ini sebesar 4,66. Artinya bahwa pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti penempatan karyawan memang sesuai dengan kompetensinya, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti menjaga komunikasi terus berjalan dengan pemasok maupun pelanggan, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti meminta saran tentang desain produk dan detail produk.

Tabel 4.35 Tanggapan Pemilik Original Up atas Kepemimpinan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.	1	5									5	

2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.			1	4								4	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan	1	5										5	
Rata- Rata												4,66	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Original up untuk indikator ini sebesar 4,66. Artinya bahwa pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti selalu menugaskan karyawan sesuai dengan kemampuan dan *job description*, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti menjaga hubungan dengan pemasok dengan tidak telat bayar, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti memperhatikan saran pelanggan sebagai tolak ukur.

Tabel 4.36 Tanggapan Pemilik Uptown Clothing atas Kepemimpinan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.			1	4							4	
2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	1	5									5	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan	1	5									5	
Rata- Rata											4,66	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Uptown clothing untuk indikator ini sebesar 4,66. Artinya bahwa pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti pemilik yakin dengan penerapan karyawan yang saat ini dia jalankan, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti pemilik suka menjalin relasi dengan orang baru, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti menjadikan saran dari pelanggan sebagai pembelajaran atau evaluasi.

Tabel 4.37 Tanggapan Karyawan Oldman atas Kepemimpinan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.	2	10									10	5	
2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	2	10									10	5	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan.					2	6					6	3	
Rata- Rata												4,33	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Oldman terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 4,33. Artinya pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan seperti posisi karyawan sesuai dengan minat dan bakat dan juga karyawan adalah teman seperjuangan dari pemilik sehingga pemilik sangat mengetahui kemampuan karyawan, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti memiliki relasi disemua golongan dari kelas atas hingga kelas bawah dan termasuk pelanggannya sekarang banyak yang menjadi relasi pemilik, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti kadang di terima dan kadang diacuhkan apabila berhubungan dengan produk namun kalau berhubungan

dengan pelayanan pemilik selalu mendengarkan.

Tabel 4.38 Tanggapan Karyawan Eugene Denim atas Kepemimpinan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.	2	10									10	5	
2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	2	10									10	5	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan.	2	10									10	5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Eugene Denim terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 5. Artinya pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti memberikan tugas-tugas yang bisa karyawan lakukan sesuai dengan kemampuan, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti pemilik sering menyambangi pemasok di waktu tidak kerja untuk sekedar *sharing*, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti terus meningkatkan pelayanan dengan tolak ukur pelanggan.

Tabel 4.39 Tanggapan Karyawan Pharalland atas Kepemimpinan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Rata- rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.	1	5	1	4							9	4,5	
2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	1	5	1	4							9	4,5	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan.	1	5	1	4							9	4,5	
Rata- Rata												4,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Pharalland terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 4,5. Artinya bahwa pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti mengetahui kompetensi karyawan dan menempatkan di bidang yang memang karyawan kuasai, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti semua pemasok bahan adalah dari teman atau relasi pemilik, untuk pelanggan pemilik selalu meluaskan relasinya dari awalnya teman-teman dekat sekarang sudah mulai meluas, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti pernah ada kritik dan saran dari konsumen tentang *packaging* dan pemilik menerapkan krtitik dan saran tersebut.

Tabel 4.40 Tanggapan Karyawan Original Up atas Kepemimpinan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.	2	10									10	5	
2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	2	10									10	5	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan.	2	10									10	5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Original up terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 5. Artinya pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti pemilik sudah memiliki aturan yang pasti pada setiap karyawannya, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti pemilik selalu mengutamakan hubungan dengan pemasok dan pelanggan, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti saran dan kritik dari pelanggan atau karyawan menjadi bahan untuk evaluasi setiap bulannya.

Tabel 4.41 Tanggapan Karyawan Uptown Clothing atas Kepemimpinan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. bisa mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan.			2	8							8	4	

2. Memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	2	10									10	5	
3. Menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan.	1	5	1	4							9	4,5	
Rata- Rata												4,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Uptown clothing terhadap pemilik di indikator percaya diri adalah 4,5. Artinya bahwa pemilik memiliki kepemimpinan dalam mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuan seperti sudah adanya *job description* per masing-masing karyawan dan karyawan sudah menguasai *job description*nya masing-masing, memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan seperti rata-rata pemasok bahan adalah relasi bisnis dari pemilik dan hubungannya baik dengan pemilik, untuk pelanggan pemilik selalu menjaga komunikasi dan terbuka terhadap pelanggan, menerima saran dan kritik dari karyawan maupun pelanggan seperti setiap karyawan selalu mempunyai saran dan kritik dan pemilik selalu terbuka terhadap kritik dan menerapkannya, untuk kritik dan saran dari pelanggan adalah pertimbangan atau tolak ukur untuk mengembangkan usahanya.

4.2.5 Tanggapan Mengenai Keorisinilan

Agar mengetahui tanggapan pemilik terhadap indikator dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.42 Tanggapan Pemilik Oldman atas Keorisinilan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk yang saya jual.	1	5									5	
2. Saya bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.	1	5									5	
3. Saya mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha.	1	5									5	
4. Saya bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	1	5									5	
5. Saya mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.			1	4							4	
Rata- Rata											4,8	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik oldman untuk indikator ini sebesar 4,8. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk seperti terlihat didalam penggunaan logo baik dari sisi gambar,font maupun pilihan warna, pemilik selalu menerapkan konsep

monochrome untuk bahan dasar kaos, bersedia menerima perubahan, mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produk seperti pemilik lebih fokus pada detail produk yaitu tentang ukuran, kualitas sablon, dan bahan dasar kaos ini yang selalu dikembangkan, terlihat dari merubah-ubahnya *size chart* pada produk, mempunyai relasi untuk meningkatkan usaha seperti selalu menjalin hubungan dengan pihak-pihak yang terkait karena sumber relasi itu sangat banyak menurut pemilik, bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol secara pribadi seperti pemilik ikut terjun langsung dalam semua aspek walaupun pemilik tidak punya keahlian dalam bidang itu contohnya dalam foto produk walaupun pemilik tidak punya keahlian namun tetap ikut terjun, ikut belajar, dan ikut mengarahkan karena ini salah satu mengimplementasikan dirinya, mengetahui harga pasaran produk sejenis seperti selalu mempelajari harga produk pesaing melalui media sosial.

Tabel 4.43 Tanggapan Pemilik Eugene Denim atas Keorisinilan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk yang saya jual.	1	5									5	
2. Saya bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.	1	5									5	
3. Saya mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha.	1	5									5	
4. Saya bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	1	5									5	

5. Saya mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.	1	5									5	
Rata- Rata											5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Eugene denim untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk seperti konsep Eugene denim yaitu *the workmanship* terlihat dari *packaging* produk yang konsepnya sangat kuat, bersedia menerima perubahan, mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi produknya seperti yang awalnya hanya berbahan denim sekarang sudah ada bahan jaket kanvas dan aksesoris pria sabuk kulit, dompet kulit dan lain lain, mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha seperti menjalin hubungan dengan komunitas pengerajin kulit di semarang, bisa bekerja di semua aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi seperti memiliki kemampuan dalam bidang keuangan, produksi, marketing, dan dalam foto produk, mengetahui harga pasaran sejenis seperti melihat harga pesaing untuk dijadikan tolak ukur.

Tabel 4.44 Tanggapan Pemilik Pharalland atas Keorisinilan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk yang saya jual.			1	4							4	

2. Saya bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.			1	4							4	
3. Saya mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha.					1	3					3	
4. Saya bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	1	5									5	
5. Saya mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.			1	4							4	
Rata- Rata											4	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Pharalland untuk indikator ini sebesar 4. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk seperti melihat beberapa referensi produk lain dan mengembangkan sesuai dengan ciri khas brand Pharalland itu sendiri, mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi produknya pemilik sangat selektif dalam mencoba berbagai alternatif seperti menerapkan konsep *printed shirt* dalam produknya, mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha walaupun pemasok usaha ini masih kurang khususnya di kota Semarang tidak sebesar Jakarta namun pemilik memiliki relasi di beberapa kota meskipun tidak terlalu banyak, bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi seperti memahami apa yang harus dilakukan dalam semua aspek dan kegiatan yang harus dilakukan itu pemilik bisa melakukannya sendiri, mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis seperti mengetahui kisaran harga di pasaran untuk menetapkan harga produk.

Tabel 4.45 Tanggapan Pemilik Original Up atas Keorisinilan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk yang saya jual.	1	5									5	
2. Saya bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.	1	5									5	
3. Saya mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha.	1	5									5	
4. Saya bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	1	5									5	
5. Saya mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.	1	5									5	
Rata- Rata											5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Original up untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk seperti selalu bertemakan *custom culture* pada setiap produknya, bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya seperti sudah mulai mengembangkan produk dan *artworknya* ke dunia persepedaan, mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha seperti untuk model foto produk pemilik selalu memakai relasinya, bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi memiliki kemampuan di semua aspek usaha

seperti desain produk, foto produk, dan accounting, mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis seperti pemilik selalu memantau harga pasaran melalui sosial media dan *e-commerce*.

Tabel 4.46 Tanggapan Pemilik Uptown Clothing atas Keorisinilan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk yang saya jual.			1	4							4	
2. Saya bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.	1	5									5	
3. Saya mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha.			1	4							4	
4. Saya bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.			1	4							4	
5. Saya mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.	1	5									5	
Rata- Rata											4,4	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Uptown clothing untuk indikator ini sebesar 4,4. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produk seperti lebih memilih desain yang sederhana dan di sini para pelanggan bisa memesan produknya sesuai dengan desain yang diminati atau bisa membuat produk *custom*, bersedia menerima

perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produk seperti menyewa alat *digital printing* untuk dapat mengembangkan ke produk lainnya, mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usaha seperti bekerjasama dengan salah satu pemasok kaos namun dengan berjalannya waktu pemasok kaos ini apabila ada pesanan jumlah besar terkadang tidak bisa memenuhi permintaan, pemilik memutuskan untuk bekerja sama dengan pemasok lain yang bisa memenuhi permintaan dengan harga dan kualitas yang tidak jauh beda, bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha seperti mengetahui urutan pekerjaan dalam bidang produksi, mengetahui cara pengaplikasian mesin dan editing, mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis seperti melakukan survey untuk penetapan harga produk berdasarkan harga pasaran yang ada.

Tabel 4.47 Tanggapan Karyawan Oldman atas Keorisinilan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya.	2	10									10	5	
2. Pemilik bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.	1	5			1	3					8	4	
3. Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya.	2	10									10	5	

4. Pemilik bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	2	10									10	5	
5. Pemilik mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.	2	10									10	5	
Rata- Rata												4,8	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Oldman terhadap pemiliki di indikator keorisinilan adalah 4,8. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya seperti logo selalu dipakai disetiap produk Oldman itu sendiri, bersedia menerima perubahan, mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produk seperti selalu mencoba material baru dalam produk dan pengembangan pada masalah detai produk seperti *size chart* dan aksesoris produk, memiliki banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya seperti banyaknya hubungan pemilik dengan pemasok, bisa bekerja disemua aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi seperi pemilik selalu mengawasi, mengontrol dan menemani karyawan dalam semua aspek usahanya, mengetahui harga pasaran barang sejenis seperti pemilik selalu melihat media sosial dan terkadang juga melihat langsung ke toko-toko pesaing.

Tabel 4.48 Tanggapan Karyawan Eugene Denim atas Keorisinilan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya.	2	10									10	5	

2. Pemilik bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.	2	10								10	5	
3. Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya.	2	10								10	5	
4. Pemilik bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	2	10								10	5	
5. Pemilik mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.			2	8						8	4	
Rata- Rata											4,8	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Eugene denim terhadap pemiliki di indikator keorisinilan adalah 4,8. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya seperti selalu membuat produk dengan bahan dasar denim dan memiliki konsep tentang *the workmanship*, bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya seperti mencoba bahan dasar lain seperti *leather* dan *canvas* untuk produknya, mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya seperti pemilik sering menjalin relasi dengan pengerajin kulit di Semarang maupun dikota lain seperti pengerajin kulit di Jogja, bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi seperti dari proses marketing hingga pembuatan produk semua di latih oleh pemilik contoh pengamplikasian mesin jahit langsung dilatih oleh

pemilik, mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis seperti selalu melihat pasaran produk sejenis lewat forum website Darahku biru.

Tabel 4.49 Tanggapan Karyawan Pharalland atas Keorisinilan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya.	2	10									10	5	
2. Pemilik bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.	2	10									10	5	
3. Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya.	2	10									10	5	
4. Pemilik bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	2	10									10	5	
5. Pemilik mengetahui harga pasaran penjualan barang	2	10									10	5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Pharalland terhadap pemiliki di indikator keorisinilan adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya seperti desain-desain sesuai dengan konsep pharalland yaitu terlihat casual, bersedia menerima

perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya seperti adanya produk formal yang dibuat oleh pemilik yaitu setelan kemeja dan celana formal tetapi tetap pada konsep casual, mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya seperti model, fotografer, dan tempat kerjasama penjualan itu langsung dari relasi pemilik, bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi seperti pemilik sering mengontrol hasil kerja para karyawan, mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis seperti pemilik sangat mengetahui untuk pertimbangan penetapan harga agar tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah.

Tabel 4.50 Tanggapan Karyawan Original Up atas Keorisinilan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya.	2	10									10	5	
2. Pemilik bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk	2	10									10	5	
3. Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya	2	10									10	5	
4. Pemilik bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	2	10									10	5	

5. Pemilik mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.	2	10										10	5	
Rata- Rata													5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Original up terhadap pemilik di indikator keorisinilan adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya seperti selalu mengangkat tema tentang motor *custom* dan yang berhubungan dengan motor *custom*, bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya seperti lebih memperluas konsep produk dengan menambah unsur pada desain tentang dunia sepeda, Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya seperti pemilik memanfaatkan relasi pertemanannya dengan orang dari luar negeri untuk menjadi modelnya, bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi seperti pemilik terkadang menggantikan kerjaan karyawan yang berhalangan, mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis seperti pemilik selalu melihat harga pasaran melalui media sosial *brand fashion* yang sejenis.

Tabel 4.51 Tanggapan Karyawan Uptown Clothing atas Keorisinilan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya.	1	5	1	4							9	4,5	

2. Pemilik bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya.	1	5	1	4						9	4,5	
3. Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya.	1	5	1	4						9	4,5	
4. Pemilik bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.	1	5			1	3				8	4	
5. Pemilik mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.			2	8						8	4	
Rata- Rata											4,3	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Uptown clothing terhadap pemilik di indikator keorisinilan adalah 4,3. Artinya bahwa pemilik memiliki keorisinilan dalam kemampuan inovatif dan kreatif dengan memiliki identitas atau ciri khas yang kuat pada produknya seperti selalu berpegang pada konsep yang di usung pada produknya, bersedia menerima perubahan ,mencoba berbagai alternatif dan mengembangkan inovasi untuk produknya seperti varian produk yang banyak dan apabila ada pelanggan yang mengasih saran untuk bahan pemilik selalu mencoba bahan tersebut, mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk meningkatkan usahanya seperti relasi pemilik yang sekarang menjadi pelanggan, bisa bekerja disemua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi seperti pemilik memahami semua dasar-dasar aspek usaha mulai dari menggunakan mesin hingga pengaplikasiannya, mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis seperti adanya survey pasar

dan survey kompetitor sehingga harga yang ditetapkan sesuai dengan daya beli pasar barang sejenis.

4.2.6 Tanggapan Mengenai Berorientasi ke masa depan

Agar mengetahui tanggapan pemilik terhadap indikator Berorientasi ke masa depan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.52 Tanggapan Pemilik Oldman atas Berorientasi ke masa depan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki pandangan kemas depan akan usaha yang saya jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang.	1	5									5	
2. Saya memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.	1	5									5	
Rata- Rata											5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Oldman untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik mempunyai orientasi ke masa depan dalam memiliki pandangan kemas depan akan usaha yang saya jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang seperti akan mengembangkan pasarnya ke pasar internasional karena sudah adanya beberapa permintaan pasar diluar Indonesia, memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti pemilik ingin mengekspansi pasar ke luar negeri namun hanya pada pasar yang ditarget pemilik contohnya pasar dunia extreme sport seperti bmx dan skateboard.

Tabel 4.53 Tanggapan Pemilik Eugene Denim atas Berorientasi ke masa depan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki pandangan kemasa depan akan usaha yang saya jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang .	1	5									5	
2. Saya memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.	1	5									5	
Rata- Rata											5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Eugene denim untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik mempunyai orientasi ke masa depan dalam memiliki pandangan kemasa depan akan usaha yang di jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang seperti memperluas pasar ke luar negeri karena pasar denim diluar negeri masih banyak peluang dan banyak penggemar denim diluar negeri, memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti pemilik ingin memiliki tempat workshop khusus produk Eugene denim.

Tabel 4.54 Tanggapan Pemilik Pharalland atas Berorientasi ke masa depan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki pandangan kemas depan akan usaha yang saya jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang.			1	4							4	
2. Saya memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.			1	4							4	
Rata- Rata											4	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Pharalland untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik mempunyai orientasi ke masa depan dalam memiliki pandangan kemas depan akan usaha yang di jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang seperti pemilik ingin memperbanyak variasi produk dan memperbanyak *style* dari produk tersebut, memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti pemilik ingin produknya bisa dipasarkan ditoko-toko fashion pria yang terkenal di Jakarta seperti the goods dept.

Tabel 4.55 Tanggapan Pemilik Original Up atas Berorientasi ke masa depan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1. Saya memiliki pandangan kemas depan akan usaha yang saya jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang.	1	5									5	
2. Saya memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.	1	5									5	
Rata- Rata											5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Original up untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik mempunyai orientasi ke masa depan dalam memiliki pandangan kemas depan akan usaha yang di jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang seperti pemilik ingin merambah ke dunia baru dan memperluas pasarnya disana contohnya pasar dunia persepedaan dimana sedikit sekali brand Indonesia yang membuat konsep ini, memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti ingin bekerja sama dengan *brand* sejenis yang ada diluar negeri.

Tabel 4.56 Tanggapan Pemilik Uptown Clothing atas Berorientasi ke masa depan

Pernyataan (Pemilik)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Total	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		

1. Saya memiliki pandangan kemasa depan akan usaha yang saya jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang.			1	4							4	
2. Saya memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.					1	3					3	
Rata- Rata											3,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata pemilik Original up untuk indikator ini sebesar 5. Artinya bahwa pemilik mempunyai orientasi ke masa depan dalam memiliki pandangan kemasa depan akan usaha yang di jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang seperti ingin membuat produk *merchandise*, memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti ingin bekerja sama dalam hal fashion dengan perusahaan-perusahaan besar maupun dengan pemerintah.

Tabel 4.57 Tanggapan Karyawan Oldman atas Berorientasi ke masa depan

Pernyataan (Karyawan)	SS		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki pandangan kemasa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang.	2	10									10	5	
2. Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.	2	10									10	5	

negeri antaranya swiss,singapore dan malaysia untuk mengembangkan pasar, Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti pemilik ingin memiliki workshopnya sendiri dan membuka jasa *fitting* dan *hemming*.

Tabel 4.59 Tanggapan Karyawan Pharalland atas Berorientasi ke masa depan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki pandangan kemasa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang.	2	10									10	5	
2. Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.	2	10									10	5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Pharalland terhadap pemiliki di indikator berorientasi ke masa depan adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki orientasi ke masa depan dalam memiliki pandangan ke masa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang seperti ingin membuat suatu acara *fashion week* dengan konsep *streetwear*, Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti ingin membuka toko fisik di Jakarta karena pasar di Jakarta lebih luas.

Tabel 4.60 Tanggapan Karyawan Original Up atas Berorientasi ke masa depan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki pandangan kemasa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang.	2	10									10	5	
2. Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.	2	10									10	5	
Rata- Rata												5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Original up terhadap pemilik di indikator berorientasi ke masa depan adalah 5. Artinya bahwa pemilik memiliki orientasi ke masa depan dalam memiliki pandangan ke masa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang seperti pemilik sekarang lagi mengerjakan suatu konsep produk yang ditujukan pada pasar dunia persepedaan, Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti pemilik ingin mencoba bekerja sama dengan brand yang sejenis yang ada di luar negeri.

Tabel 4.61 Tanggapan Karyawan Uptown Clothing atas Berorientasi ke masa a
depan

Pernyataan (Karyawan)	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS		Total	Rata-rata	Ket
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1. Pemilik memiliki pandangan kemasa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang.	1	5	1	4							9	4,5	
2. Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.			2	8							8	4	
Rata- Rata												4,25	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan data diatas bisa dikatakan rata-rata tanggapan karyawan Uptown clothing terhadap pemilik di indikator berorientasi ke masa depan adalah 4,25. Artinya bahwa pemilik memiliki orientasi ke masa depan dalam memiliki pandangan ke masa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang seperti pemilik terus mencari referensi dan survey produk apa yang kedepannya akan menjadi *trend*, Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan seperti kedepannya pemilik ingin menaikan target penjualan dari sebelumnya.

Tabel 4.62 Konfirmasi keseluruhan Oldman

No	Kriteria	Pemilik	Karyawan
1	Percaya Diri	Tinggi 4,5	Tinggi 4
2	Berorientasikan Tugas dan Hasil	Tinggi 3,42	Tinggi 3,57
3	Pengambil Resiko	Tinggi 5	Tinggi 5
4	Kepemimpinan	Tinggi 4,33	Tinggi 4,33
5	Keorisinilan	Tinggi 4,8	Tinggi 4,8
6	Berorientasi ke Masa Depan	Tinggi 5	Tinggi 5

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pemilik dari oldman memiliki indikator tertinggi yaitu pengambil resiko dan berorientasi ke masa depan dan yang terendah adalah berorientasikan tugas dan hasil namun untuk rata-rata keseluruhan pemilik oldman pada setiap indikatornya tinggi artinya pemilik memiliki karekteristik kewirausahaan.

Tabel 4.63 Konfirmasi keseluruhan Eugene Denim

No	Kriteria	Pemilik	Karyawan
1	Percaya Diri	Tinggi 4,5	Tinggi 4,5
2	Berorientasikan Tugas dan Hasil	Tinggi 4,57	Tinggi 4,71
3	Pengambil Resiko	Tinggi 4,5	Tinggi 5
4	Kepemimpinan	Tinggi 4,66	Tinggi 5
5	Keorisinilan	Tinggi 5	Tinggi 4,8
6	Berorientasi ke Masa Depan	Tinggi 5	Tinggi 5

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pemilik dari Eugene denim memiliki indikator tertinggi yaitu keorisinilan dan berorientasi ke masa depan dan yang terendah adalah percaya diri namun untuk rata-rata keseluruhan pemilik Eugene denim pada setiap indikatornya masuk kedalam kategori tinggi artinya pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan.

Tabel 4.64 Konfirmasi keseluruhan Pharalland

No	Kriteria	Pemilik	Karyawan
1	Percaya Diri	Tinggi 4,25	Tinggi 4,37
2	Berorientasikan Tugas dan Hasil	Tinggi 4,42	Tinggi 4,42
3	Pengambil Resiko	Tinggi 4	Tinggi 5
4	Kepemimpinan	Tinggi 4,66	Tinggi 4,5
5	Keorisinilan	Tinggi 4	Tinggi 5
6	Berorientasi ke Masa Depan	Tinggi 4	Tinggi 5

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pemilik dari Pharalland memiliki indikator tertinggi yaitu kepemimpinan dan yang terendah adalah percaya diri namun untuk rata-rata keseluruhan pemilik Pharalland pada setiap indikatornya masuk kedalam kategori tinggi artinya pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan.

Tabel 4.65 Konfirmasi keseluruhan Original Up

No	Kriteria	Pemilik	Karyawan
1	Percaya Diri	Tinggi 3,75	Tinggi 4,25
2	Berorientasikan Tugas dan Hasil	Tinggi 5	Tinggi 5
3	Pengambil Resiko	Tinggi 5	Tinggi 5

4	Kepemimpinan	Tinggi 4,66	Tinggi 5
5	Keorisinilan	Tinggi 5	Tinggi 5
6	Berorientasi ke Masa Depan	Tinggi 5	Tinggi 5

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pemilik dari Original up memiliki indikator yang tinggi pada berorientasikan tugas dan hasil, pengambil resiko, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan dan terendah pada indikator percaya diri namun untuk keseluruhan pemilik Original up pada setiap indikatornya masuk kedalam kategori tinggi artinya pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan.

Tabel 4.66 Konfirmasi keseluruhan Uptown Clothing

No	Kriteria	Pemilik	Karyawan
1	Percaya Diri	Tinggi 4,25	Tinggi 3,62
2	Berorientasikan Tugas dan Hasil	Tinggi 4,28	Tinggi 4
3	Pengambil Resiko	Tinggi 3,5	Tinggi 3,75
4	Kepemimpinan	Tinggi 4,66	Tinggi 4,5
5	Keorisinilan	Tinggi 4,4	Tinggi 4,3
6	Berorientasi ke Masa Depan	Tinggi 3,5	Tinggi 4,25

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pemilik dari Uptown clothing memiliki indikator tertinggi yaitu kepemimpinan dan yang terendah adalah pengambil resiko namun untuk keseluruhan pemilik Uptown clothing pada setiap indikatornya masuk kedalam kategori tinggi artinya pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan.

Tabel 4.67 Hasil Gabungan Rekapitulasi Pengusaha Fashion Pria

No	Kriteria	Pengusaha Eugene denim	Pengusaha Oldman project	Pengusaha Original Up	Pengusaha Uptown	Pengusaha Pharalland	Kesimpulan
1	Percaya Diri	4,5	4,25	4	3,93	4,31	Tinggi
2	Berorientasikan Tugas dan Hasil	4,64	3,49	5	4,14	4,42	Tinggi
3	Pengambil Resiko	4,75	5	5	3,62	4,5	Tinggi
4	Kepemimpinan	4,83	4,33	4,83	4,58	4,58	Tinggi
5	Keorisinilan	4,9	4,8	5	4,35	4,75	Tinggi
6	Berorientasi Ke Masa Depan	5	5	5	3,87	4,5	Tinggi

Sumber : Data Primer yang diolah(2019)

Dari hasil analisis diatas dapat dibidang bahwasanya kelima pengusaha fashion pria memiliki karakteristik kewirausahaan.

Karakteristik kewirausahaan percaya diri kelima pengusaha fashion pria tersebut seperti percaya bahwa usaha yang dijalannya akan berhasil, yakin akan bisa mengembangkan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang, dalam mengambil keputusan tidak banyak tergantung terhadap pendapat orang lain atau mereka memiliki idealis sendiri untuk usahanya karena terbentuknya usaha ini karena pemilik ingin mengimplementasikan dirinya didalam usahanya, yakin memiliki keahlian dibidang fashion, optimis dalam mengembangkan produk dan yakin bahwa produk yang dibuat akan diminati oleh pasaran, memiliki *goal* atau tujuan yang kuat dalam berusaha, konsep yang dibentuk yakin akan diminati pasar dengan cara mengedukasi pelanggan dan melakukan promosi.

Karakteristik kewirausahaan berorientasi tugas dan hasil kelima pengusaha fashion pria tersebut seperti memiliki motivasi yang kuat akan keberhasilan usahanya, selalu bekerja keras dalam mengembangkan pasar maupun mengembangkan produknya, tekun dan tabah dalam menjalani proses usahanya terkait dengan pelanggannya, tidak mudah putus asa dalam menghadapi masalah apapun didalam proses usahanya, secara terus menerus mengembangkan pasar agar bisa bertahan dan semakin berkembang, semangat dan kesungguhan yang tinggi dalam menjalankan usahanya.

Karakteristik kewirausahaan pengambil resiko kelima pengusaha fashion pria tersebut seperti berani mengambil resiko keuangan atas produk yang kurang laku, berani menambah variasi produk yang relatif baru dan belum pernah dikenal oleh konsumen, siap dalam mengalami kegagalan dalam proses berusaha, mempertimbangkan semua resiko sebelum mengambil keputusan guna meminimalisir resiko yang ada, bekerja keras menekan segala resiko yang ada guna memastikan kelancaran usahanya.

Karakteristik kewirausahaan kepemimpinan kelima pengusaha fashion pria tersebut seperti mampu mengatur tugas karyawan sesuai dengan *job description* , mampu mengerjakan semua lini yang ada didalam usahanya, menerima kritik dan saran dari pelanggan maupun dari karyawan guna membangun dan mengevaluasi proses usaha, memotivasi karyawan dengan ikut terjun langsung dalam dunia usaha, memberikan contoh yang baik terhadap karyawan, memiliki inisiatif yang tinggi dalam pengembangan usahanya.

Karakteristik kewirausahaan keorisinilan kelima pengusaha fashion pria tersebut seperti memiliki kemampuan kreatif dan inovatif dengan memiliki ciri khas atau identitas yang kuat pada produknya, lebih memperhatikan detail dari produk, bersedia menerima perubahan dan mencoba berbagi alternatif untuk mengembangkan produknya, mampu bertugas disemua aspek usaha supaya dapat mengontrol jalannya usaha dan mengawasi agar konsep yang dibentuk tidak menyimpang dari konsep awal, mempunyai banyak relasi dengan berbagai sumber untuk meningkatkan usahanya dan produknya.

Karakteristik kewirausahaan berorientasi ke masa depan kelima pengusaha fashion tersebut seperti memiliki gambaran ke masa depan agar usaha yang dijalani semakin maju dan bisa bertahan mengikuti perubahan *trend*, memiliki pencapaian usaha di masa depan untuk perkembangan usaha agar semakin luas dan mencapai tujuan dalam berusaha.