

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Responden

Berikut ini adalah 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	4	100	19	61,3
b. Perempuan	0	0	12	38,7
Pendidikan:				
a. SMA	1	25	11	35,5
b. SMK	0	0	10	32,3
c. D3	1	50	4	12,9
d. S1	2	25	6	19,4
Lama Usaha:				
a. 1-10 tahun	1	25		
b. 11-20 tahun	2	50		
c. 21-30 tahun	0	0		
d. 31-40 tahun	1	25		
Lama Bekerja:				
a. <5 tahun			8	25,8
b. 5-10 tahun			13	41,9
c. 11-15 tahun			5	16,2
d. 16-20 tahun			4	12,9
e. >20 tahun			1	3,23
TOTAL:	4	100	31	100

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa ternyata pemilik pada penelitian ini semua berjenis kelamin laki-laki yaitu berjumlah 4 orang (100%). Pemilik yang berpendidikan S1 berjumlah 2 orang (50%). Pemilik yang memiliki usaha selama 11-20 tahun yaitu berjumlah 2 orang (50%). Responden dengan

jabatan karyawan pada penelitian ini terdiri dari 19 orang laki-laki (61,3%) dan 12 orang perempuan (38,7%). Karyawan yang berpendidikan SMA berjumlah 11 orang (35,5%). Pemilik yang bekerja selama 5-10 tahun yaitu berjumlah 13 orang (41,90%).

4.2. Analisis Karakteristik Kewirausahaan

Penelitian ini mengemukakan ciri-ciri dan watak kewirausahaan yaitu percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi masa depan menurut teori Meredith (2006). Berikut akan dilakukan analisis karakteristik kewirausahaan pada dealer motor dengan hasil sebagai berikut:

4.2.1. Tanggapan Mengenai Percaya diri

Percaya diri yaitu sifat yang dimiliki oleh seorang wirausahawan dalam mempunyai keyakinan bahwa usaha yang akan dilakukan pasti berhasil, tidak tergantung pada orang lain dalam melakukan kegiatannya, misalnya dalam mengambil keputusan dan dikelola secara individualistis serta selalu mempunyai jiwa optimisme yang tinggi. Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai variabel pertama yaitu percaya diri dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.2. Tanggapan Pemilik Mengenai Percaya diri

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Saya percaya diri dalam pengambilan keputusan yang	3	15	1	4	0	0	0	0	0	0	4,75	

artinya tidak tergantung pada pendapat orang lain.														Tinggi
Saya tidak memiliki keyakinan terhadap usaha yang sudah di jalani. (*)	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	1,00		Rendah	
Saya memiliki rasa percaya diri dan tidak menyerah dalam menghadapi masalah.	3	15	1	4	0	0	0	0	0	0	4,75		Tinggi	
Saya berpikir secara <i>positive thinking</i> yang artinya memerangi setiap asumsi atau persepsi negatif yang muncul dalam benak diri sendiri.	4	20	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00		Tinggi	
Saya menggunakan <i>self affirmation</i> yaitu berupa kata-kata yang membangkitkan rasa percaya diri, misalnya: Saya pasti bisa, Saya pasti dapat.	3	15	1	4	0	0	0	0	0	0	4,75		Tinggi	
Rata2											4,05		Tinggi	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban pemilik untuk variabel percaya diri sebesar 4,05 dan termasuk dalam kategori Tinggi. Artinya menurut pemilik, pemilik percaya diri dalam pengambilan keputusan yang artinya tidak tergantung pada pendapat orang lain

(contohnya, pemilik pernah mem-PHK karyawan bagian *marketing* karena sedang mengalami penurunan penjualan. Pemilik memiliki keyakinan terhadap usaha yang sudah di jalani (contohnya, pemilik sering mendapat pesanan beberapa suku cadang meskipun sedang ada penurunan omzet dan yakin akan ada pasang surut usaha pasti akan ada kenaikan omzet kembali), pemilik memiliki rasa percaya diri dan tidak menyerah dalam menghadapi masalah (contohnya, pemilik selalu bersemangat mengawali hari demi harinya), pemilik berpikir secara *positive thinking* yang artinya memerangi setiap asumsi atau persepsi negatif yang muncul dalam benak diri sendiri (contohnya, pemilik mengingatkan karyawan bahwa ketekunan dalam bekerja akan membawa keberhasilan), dan pemilik menggunakan *self affirmation* yaitu berupa kata-kata yang membangkitkan rasa percaya diri, misalnya: Saya pasti bisa, Saya pasti dapat.

Berikut adalah tanggapan karyawan terhadap pemilik usaha mengenai Percaya diri :

Tabel 4.3. Tanggapan Karyawan Mengenai Percaya Diri Pemilik Usaha

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Pemilik percaya diri dalam pengambilan keputusan yang artinya tidak tergantung pada pendapat orang lain.	12	60	11	44	3	9	4	8	1	1	3,94	Tinggi
Pemilik tidak memiliki keyakinan terhadap usaha yang sudah di	1	5	4	16	2	6	11	22	13	13	2,00	

jalani. (*)													Rendah
Pemilik memiliki rasa percaya diri dan tidak menyerah dalam menghadapi masalah.	13	65	12	48	4	12	2	4	0	0	4,16	Tinggi	
Pemilik berpikir secara <i>positive thinking</i> yang artinya memerangi setiap asumsi atau persepsi negatif yang muncul dalam benak diri sendiri.	13	65	8	32	3	9	6	12	1	1	3,84	Tinggi	
Pemilik menggunakan <i>self affirmation</i> yaitu berupa kata-kata yang membangkitkan rasa percaya diri, misalnya : Saya pasti bisa, Saya pasti dapat.	11	55	9	36	5	15	3	6	3	3	3,71	Tinggi	
Rata2											3,53	Tinggi	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban karyawan terhadap pemilik usaha untuk variabel percaya diri sebesar 3,53 dan termasuk dalam kategori Tinggi. Artinya menurut karyawan, pemilik percaya diri dalam pengambilan keputusan yang artinya tidak tergantung pada pendapat orang lain (contohnya, ketika konsumen meminta potongan harga, karyawan terlebih dulu bertanya kepada pemilik), pemilik memiliki keyakinan

terhadap usaha yang sudah di jalani (contohnya, pemilik yakin ada pasang surut usaha tetapi yakin bisa mengatasinya), pemilik memiliki rasa percaya diri dan tidak menyerah dalam menghadapi masalah (contohnya, pemilik memberi semangat dan mengadakan *breafing* setiap paginya kepada karyawan), pemilik berpikir secara *positive thinking* yang artinya memerangi setiap asumsi atau persepsi negatif yang muncul dalam benak diri sendiri (contohnya, pemilik mengingatkan karyawan bahwa ketekunan dalam bekerja akan membawa keberhasilan), dan pemilik menggunakan *self affirmation* yaitu berupa kata-kata yang membangkitkan rasa percaya diri, misalnya: Saya pasti bisa, Saya pasti dapat.

Berdasarkan tanggapan pemilik dan karyawan dapat disimpulkan bahwa pemilik *dealer* resmi otomotif sepeda motor Yamaha di Semarang memiliki kepercayaan diri yang tinggi.

4.2.2. Tanggapan Mengenai Berorientasi pada tugas

Berorientasi tugas yaitu tujuan kegiatan usaha yang dilakukan untuk mencapai prestasi dengan berorientasi untuk memperoleh laba. Untuk itu kegiatan usaha harus dilakukan dengan tekun, penuh dengan ketabahan, dan tekad kerja keras, serta mempunyai dorongan kuat, energetik dan inisiatif dalam menjalankan usahanya. Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai variabel yaitu Berorientasi pada tugas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.4. Tanggapan Pemilik Mengenai Berorientasi pada tugas

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Saya bertanggung jawab dan fokus dalam menyelesaikan suatu tugas pekerjaan.	4	20	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	Tinggi
Saya memperluas usaha secara terus menerus.	2	10	2	8	0	0	0	0	0	0	4,50	Tinggi
Saya berorientasi pada laba melalui cara penjualan dengan tempo yang cepat.	1	5	3	12	0	0	0	0	0	0	4,25	Tinggi
Saya tidak tekun dan sabar dalam melayani konsumen, dan mudah putus asa jika terjadi masalah. (*)	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	1,00	Rendah
Saya bekerja keras dengan mengembangkan konsep dan strategi perusahaan.	4	20	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	Tinggi
Saya tidak memiliki semangat yang tinggi dan kesungguhan dalam menjalankan usaha. (*)	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	1,00	Rendah
Saya memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha.	2	10	2	8	0	0	0	0	0	0	4,50	Tinggi
Rata2											3,61	Sedang

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban pemilik untuk variabel berorientasi pada tugas sebesar 3,61 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut pemilik, pemilik bertanggung jawab dan fokus dalam menyelesaikan suatu tugas pekerjaan (contohnya, jika ada komplain dari konsumen, pemilik bertanggungjawab untuk memperbaikinya dengan cara memberikan peringatan dan memberikan pengarahan yang lebih baik terhadap karyawan yang kinerjanya dinilai kurang baik bagi konsumen), pemilik

memperluas usaha secara terus menerus (contohnya, pemilik berencana untuk membuka cabang baru), pemilik berorientasi pada laba melalui cara penjualan dengan tempo yang cepat (contohnya, pemilik menarget karyawan agar dapat bekerja lebih cepat), pemilik tekun dan sabar dalam melayani konsumen dan tidak mudah putus asa jika terjadi masalah (contohnya, pemilik ramah dan bersedia menjelaskan jika ada konsumen yang kurang mengerti), pemilik bekerja keras dengan mengembangkan konsep dan strategi perusahaan (contohnya, pemilik memberikan diskon jika hari raya atau saat ulang tahun *dealer*), pemilik memiliki semangat yang tinggi dan kesungguhan dalam menjalankan usaha (contohnya, pemilik selalu berusaha mengajarkan karyawan untuk dapat bekerja menjadi lebih baik), dan pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha (contohnya, pemilik berencana untuk membuat usaha kecil di dalam *dealer*). Berikut adalah tanggapan karyawan terhadap pemilik usaha mengenai Berorientasi pada tugas :

Tabel 4.5. Tanggapan Karyawan Mengenai Berorientasi pada tugas Pemilik Usaha

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Pemilik bertanggung jawab dan fokus dalam menyelesaikan suatu tugas pekerjaan.	9	45	13	52	4	12	4	8	1	1	3,81	Tinggi
Pemilik memperluas usaha secara terus menerus.	12	60	10	40	6	18	2	4	1	1	3,97	Tinggi
Pemilik berorientasi pada laba melalui cara penjualan dengan tempo yang cepat.	7	35	15	60	5	15	4	8	0	0	3,81	Tinggi
Pemilik tidak tekun	3	15	2	8	5	15	8	16	13	13	2,16	

dan sabar dalam melayani konsumen, dan mudah putus asa jika terjadi masalah. (*)													Rendah
Pemilik bekerja keras dengan mengembangkan konsep dan strategi perusahaan.	7	35	12	48	4	12	4	8	4	4	3,45		Tinggi
Pemilik tidak memiliki semangat yang tinggi dan kesungguhan dalam menjalankan usaha. (*)	2	10	4	16	1	3	5	10	19	19	1,87		Rendah
Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha.	12	60	10	40	1	3	6	12	2	2	3,77		Tinggi
Rata2											3,26		Sedang

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban karyawan terhadap pemilik usaha untuk variabel berorientasi pada tugas sebesar 3,26 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut karyawan, pemilik bertanggung jawab dan fokus dalam menyelesaikan suatu tugas pekerjaan (contohnya, jika ada komplain dari konsumen, pemilik bertanggungjawab untuk memperbaikinya dengan cara memberikan peringatan dan memberikan pengarahan yang lebih baik terhadap karyawan yang kinerjanya dinilai kurang baik bagi konsumen), pemilik memperluas usaha secara terus menerus (contohnya, pemilik berencana untuk membuka cabang baru), pemilik berorientasi pada laba melalui cara penjualan dengan tempo yang cepat (contohnya, pemilik menarget karyawan agar dapat bekerja lebih cepat), pemilik tekun dan sabar dalam melayani konsumen dan tidak mudah putus asa jika terjadi masalah (contohnya, pemilik ramah dan bersedia menjelaskan jika ada konsumen yang

kurang mengerti), pemilik bekerja keras dengan mengembangkan konsep dan strategi perusahaan (contohnya, pemilik memberikan diskon jika hari raya atau saat ulang tahun *dealer*), pemilik memiliki semangat yang tinggi dan kesungguhan dalam menjalankan usaha (contohnya, pemilik selalu berusaha mengajarkan karyawan untuk dapat bekerja menjadi lebih baik), dan pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha (contohnya, pemilik berencana untuk membuat usaha kecil di dalam *dealer*). Berdasarkan tanggapan pemilik dan karyawan dapat disimpulkan bahwa pemilik *dealer* resmi otomotif sepeda motor Yamaha di Semarang dapat berorientasi pada tugas termasuk kategori tinggi.

4.2.3. Tanggapan Mengenai Berorientasi pada hasil

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai variabel yaitu Berorientasi pada hasil dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.6. Tanggapan Pemilik Mengenai Berorientasi pada hasil

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori	
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya bertanggung jawab dan fokus dalam menyelesaikan suatu tugas pekerjaan maka pekerjaan akan terasa lebih ringan dan mengurangi beban.	4	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	Tinggi
Saya memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal atas usaha yang diperluas.	1	5	3	12	0	0	0	0	0	0	0	4,25	Tinggi
Saya berorientasi pada laba melalui cara penjualan dengan tempo yang cepat maka akan menambah pemasukan perusahaan dan dapat menutup target penjualan.	2	10	2	8	0	0	0	0	0	0	0	4,50	Tinggi
Saya tidak mendapatkan penilaian	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	1,00		

positif dari konsumen atas ketekunan dan kesabaran dalam pelayanan. (*)													Rendah
Saya selalu melakukan pengembangan terhadap konsep dan strategi.	1	5	3	12	0	0	0	0	0	0	4,25		Tinggi
Saya tidak memiliki semangat yang tinggi sehingga kinerjanya dinilai tidak baik. (*)	0	0	0	0	0	0	1	2	3	3	1,25		Rendah
Saya memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha sehingga usaha tersebut dikenal khalayak ramai dan memudahkan konsumen menjangkau produk.	3	15	1	4	0	0	0	0	0	0	4,75		Tinggi
Rata2											3,57		Sedang

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban pemilik untuk variabel berorientasi pada hasil sebesar 3,57 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut pemilik, pemilik bertanggung jawab dan fokus dalam menyelesaikan suatu tugas pekerjaan maka pekerjaan akan terasa lebih ringan dan mengurangi beban (contohnya, pemilik selalu membantu karyawan dalam bekerja jika ada yang kesulitan), pemilik memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal atas usaha yang diperluas (contohnya, pemilik berencana membuka usaha di lain tempat), pemilik berorientasi pada laba melalui cara penjualan dengan tempo yang cepat maka akan menambah pemasukan perusahaan dan dapat menutup target penjualan (contohnya, pemilik menarget karyawan agar dapat bekerja lebih cepat), pemilik mendapatkan penilaian positif dari konsumen atas ketekunan dan kesabaran dalam pelayanan (contohnya, pemilik tekun dalam menjalankan usaha), pemilik selalu melakukan

pengembangan terhadap konsep dan strategi (contohnya, pemilik berencana membuka kafe di dalam *dealer*), pemilik memiliki semangat yang tinggi sehingga kinerjanya dinilai baik (contohnya, pemilik selalu bersemangat daam bekerja sehingga karyawan yang bekerja juga ikut bersemangat), dan pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha sehingga usaha tersebut dikenal khalayak ramai dan memudahkan konsumen menjangkau produk.

Berikut adalah tanggapan karyawan terhadap pemilik usaha mengenai Berorientasi pada hasil :

Tabel 4.7. Tanggapan Karyawan Mengenai Berorientasi pada hasil Pemilik Usaha

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Pemilik bertanggung jawab dan fokus dalam menyelesaikan suatu tugas pekerjaan maka pekerjaan akan terasa lebih ringan dan mengurangi beban.	12	60	11	44	2	6	5	10	1	1	3,90	Tinggi
Pemilik memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal atas usaha yang diperluas.	12	60	13	52	4	12	1	2	1	1	4,10	Tinggi
Pemilik berorientasi pada laba melalui cara penjualan dengan tempo yang cepat maka akan menambah pemasukan perusahaan dan dapat menutup target penjualan.	10	50	13	52	5	15	1	2	2	2	3,90	Tinggi
Pemilik tidak mendapatkan penilaian positif dari konsumen atas ketekunan dan kesabaran dalam pelayanan. (*)	2	10	5	20	2	6	8	16	14	14	2,13	Rendah
Pemilik selalu melakukan pengembangan terhadap konsep dan	8	40	13	52	3	9	6	12	1	1	3,68	Tinggi

strategi.													
Pemilik tidak memiliki semangat yang tinggi sehingga kinerjanya dinilai tidak baik. (*)	3	15	3	12	1	3	8	16	16	16	2,00	Rendah	
Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha sehingga usaha tersebut dikenal khalayak ramai dan memudahkan konsumen menjangkau produk.	14	70	11	44	3	9	2	4	1	1	4,13	Tinggi	
Rata2											3,41	Sedang	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban karyawan terhadap pemilik usaha untuk variabel berorientasi pada hasil sebesar 3,41 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut karyawan, pemilik bertanggung jawab dan fokus dalam menyelesaikan suatu tugas pekerjaan maka pekerjaan akan terasa lebih ringan dan mengurangi beban (contohnya, pemilik selalu membantu karyawan dalam bekerja jika ada yang kesulitan), pemilik memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal atas usaha yang diperluas (contohnya, pemilik berencana membuka usaha di lain tempat), pemilik berorientasi pada laba melalui cara penjualan dengan tempo yang cepat maka akan menambah pemasukan perusahaan dan dapat menutup target penjualan (contohnya, pemilik menarget karyawan agar dapat bekerja lebih cepat), pemilik mendapatkan penilaian positif dari konsumen atas ketekunan dan kesabaran dalam pelayanan (contohnya, pemilik tekun dalam menjalankan usaha), pemilik selalu melakukan pengembangan terhadap konsep dan strategi (contohnya, pemilik berencana membuka kafe di dalam *dealer*), pemilik memiliki semangat yang tinggi sehingga kinerjanya dinilai baik (contohnya, pemilik selalu bersemangat

dalam bekerja sehingga karyawan yang bekerja juga ikut bersemangat), dan pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha sehingga usaha tersebut dikenal khalayak ramai dan memudahkan konsumen menjangkau produk.

Berdasarkan tanggapan pemilik dan karyawan dapat disimpulkan bahwa pemilik *dealer* resmi otomotif sepeda motor Yamaha di Semarang dapat berorientasi pada hasil dan termasuk dalam kategori tinggi.

4.2.4. Tanggapan Mengenai Pengambilan risiko

Pengambil risiko yaitu Kegiatan berwirausaha memang dituntut untuk mengambil risiko yang wajar dari kegiatan usahanya, semakin tinggi risiko semakin besar kemungkinan keuntungan yang akan diperoleh demikian pula sebaliknya semakin kecil risiko semakin kecil pula kemungkinan keuntungan yang diperoleh. Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai variabel yaitu pengambilan risiko pada hasil dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8. Tanggapan Pemilik Mengenai Pengambilan risiko

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori	
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya berani mengambil risiko keuangan atas produk yang kurang laku.	1	5	3	12	0	0	0	0	0	0	0	4,25	Tinggi
Saya berani mengambil tindakan tegas apabila terjadi tindakan <i>criminal</i> yang dilakukan oleh karyawan di dalam perusahaan.	3	15	1	4	0	0	0	0	0	0	0	4,75	Tinggi
Saya tidak berani mengeluarkan modal besar untuk mengembangkan usahanya, misalnya : memperluas usaha	3	15	1	4	0	0	1	2	3	3	3	4,75	

tersebut dengan membuka cabang di suatu daerah tertentu. (*)													Tinggi
Saya berani menanggung terjadinya ketidaksesuaian pembelian, misalnya : terjadi kesalahan dalam menginput data pembelian konsumen.	1	5	3	12	0	0	0	0	0	0	4,25		Tinggi
Saya tidak siap menghadapi persaingan usaha yang ada. (*)	3	15	1	4	0	0	1	2	3	3	4,75		Tinggi
Rata2											4,55		Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban pemilik untuk variabel pengambilan resiko sebesar 4,55 dan termasuk dalam kategori tinggi. Artinya menurut pemilik, pemilik berani mengambil resiko keuangan atas produk yang kurang laku, pemilik berani mengambil tindakan tegas apabila terjadi tindakan *criminal* yang dilakukan oleh karyawan di dalam perusahaan (contohnya, jika karyawan terbukti mencuri maka akan ditindak tegas ke kantor polisi), pemilik berani mengeluarkan modal besar untuk mengembangkan usahanya, misalnya: memperluas usaha tersebut dengan membuka cabang di suatu daerah tertentu, pemilik cukup berani menanggung terjadinya ketidaksesuaian pembelian, misalnya: terjadi kesalahan dalam menginput data pembelian konsumen, dan pemilik siap menghadapi persaingan usaha yang ada.

Berikut adalah tanggapan karyawan terhadap pemilik usaha mengenai Pengambil risiko :

Tabel 4.9. Tanggapan Karyawan Mengenai Pengambilan risiko Pemilik Usaha

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Pemilik berani mengambil resiko keuangan atas produk yang kurang laku.	10	50	12	48	4	12	3	6	2	2	3,81	Tinggi
Pemilik berani mengambil tindakan tegas apabila terjadi tindakan <i>criminal</i> yang dilakukan oleh karyawan di dalam perusahaan.	14	70	11	44	1	3	4	8	1	1	4,06	Tinggi
Pemilik tidak berani mengeluarkan modal besar untuk mengembangkan usahanya, misalnya : memperluas usaha tersebut dengan membuka cabang di suatu daerah tertentu. (*)	10	50	12	48	5	15	1	2	3	3	3,81	Tinggi
Pemilik berani menanggung terjadinya ketidaksesuaian pembelian, misalnya: terjadi kesalahan dalam menginput data pembelian konsumen.	8	40	12	48	4	12	4	8	3	3	3,58	Tinggi
Pemilik tidak siap menghadapi persaingan usaha yang ada. (*)	17	85	3	12	3	9	4	8	4	4	3,81	Tinggi
Rata2											3,81	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban karyawan terhadap pemilik usaha untuk variabel pengambilan resiko sebesar 3,81 dan termasuk dalam kategori tinggi. Artinya menurut karyawan, pemilik berani mengambil resiko keuangan atas produk yang kurang laku, pemilik berani mengambil tindakan tegas apabila terjadi tindakan *criminal* yang dilakukan oleh karyawan di dalam perusahaan (contohnya, jika karyawan terbukti mencuri maka akan ditindak tegas ke kantor polisi), pemilik berani mengeluarkan modal besar untuk mengembangkan usahanya, misalnya: memperluas usaha tersebut dengan membuka cabang di suatu daerah tertentu, pemilik berani menanggung

terjadinya ketidaksesuaian pembelian, misalnya: terjadi kesalahan dalam menginput data pembelian konsumen, dan pemilik siap menghadapi persaingan usaha yang ada.

Berdasarkan tanggapan pemilik dan karyawan dapat disimpulkan bahwa pemilik dealer resmi otomotif sepeda motor Yamaha di Semarang cukup berani mengambil resiko dan termasuk dalam kategori sedang.

4.2.5. Tanggapan Mengenai Kepemimpinan

Kepemimpinan yaitu Dalam memimpin kegiatan usaha harus pandai bergaul/berkomunikasi dengan semua lapisan masyarakat ataupun stakeholder serta mampu untuk menerima saran dan kritik demi kemajuan kegiatan usahanya.

Tabel 4.10. Tanggapan Pemilik Mengenai Kepemimpinan

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Saya mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuannya.	4	20	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	Tinggi
Saya tidak suka bergaul dan menjalin bisnis dengan pemasok dan pelanggan atau konsumen. (*)	0	0	0	0	0	0	1	2	3	3	1,25	Rendah
Saya mengawasi dan mengontrol pekerjaan karyawannya.	3	15	1	4	0	0	0	0	0	0	4,75	Tinggi
Saya tidak menyikapi secara	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	1,00	

professional terhadap orang lain dalam hal pemasaran produk. (*)													Rendah
Saya menerima saran dan kritik dari orang lain.	2	10	2	8	0	0	0	0	0	0	4,50		Tinggi
Rata2											3,30		Sedang

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban pemilik untuk variabel kepemimpinan sebesar 3,30 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut pemilik, pemilik cukup mampu mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuannya (contohnya, pemilik membagi tugas sesuai dengan kemampuan karyawannya), pemilik suka bergaul dan menjalin bisnis dengan pemasok dan pelanggan atau konsumen (contohnya, pemilik sering berkumpul dan pergi bersama dengan teman-temannya dan memiliki hubungan yang baik), pemilik mengawasi dan mengontrol pekerjaan karyawannya (contohnya, jika ramai pemilik berkeliling melihat karyawannya bekerja dan membantu jika ada kesulitan), pemilik menyikapi secara profesional terhadap orang lain dalam hal pemasaran produk, dan pemilik menerima saran dan kritik dari orang lain (contohnya, jika pemilik diberi kritik atau di komplain konsumen pasti diterima dan memperbaikinya kemudian).

Berikut adalah tanggapan karyawan terhadap pemilik usaha mengenai Kepemimpinan :

Tabel 4.11. Tanggapan Karyawan Mengenai Kepemimpinan Pemilik Usaha

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Pemilik mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuannya.	12	60	11	44	0	0	4	8	4	4	3,74	Tinggi
Pemilik tidak suka bergaul dan menjalin bisnis dengan pemasok dan pelanggan atau konsumen. (*)	4	20	4	16	2	6	6	12	15	15	2,33	Rendah
Pemilik mengawasi dan mengontrol pekerjaan kerjanya.	11	55	10	40	3	9	4	8	3	3	3,71	Tinggi
Pemilik tidak menyikapi secara profesional terhadap orang lain dalam hal pemasaran produk. (*)	4	20	2	8	5	15	4	8	16	16	2,16	Rendah
Pemilik menerima saran dan kritik dari orang lain.	9	45	11	44	2	6	5	10	4	4	3,52	Tinggi
Rata2											3,07	Sedang

Berdasarkan pada tabel tersebut dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban karyawan terhadap pemilik usaha untuk variabel kepemimpinan sebesar 3,07 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut karyawan, pemilik cukup mampu mengatur tugas karyawan sesuai dengan kemampuannya (contohnya, pemilik membagi tugas sesuai dengan kemampuan kerjanya), pemilik suka bergaul dan menjalin bisnis dengan pemasok dan pelanggan atau konsumen (contohnya, pemilik sering berkumpul dan pergi bersama dengan

teman-temannya sesama pengusaha dan memiliki hubungan yang baik), pemilik mengawasi dan mengontrol pekerjaan karyawannya (contohnya, jika ramai pemilik berkeliling melihat karyawannya bekerja dan membantu jika ada kesulitan), pemilik menyikapi secara profesional terhadap orang lain dalam hal pemasaran produk, dan pemilik menerima saran dan kritik dari orang lain (contohnya, jika pemilik diberi kritik atau di komplain konsumen pasti diterima dan memperbaikinya kemudian).

Berdasarkan tanggapan pemilik dan karyawan dapat disimpulkan bahwa pemilik *dealer* resmi otomotif sepeda motor Yamaha di Semarang memiliki kepemimpinan yang baik, dan termasuk dalam kategori tinggi.

4.2.6. Tanggapan Mengenai Keorisinalan

Keorisinalan yaitu Kegiatan usaha yang dilakukan selalu dikembangkan dengan kreasi-kreasi yang baru serta mudah untuk menyesuaikan dengan perkembangan pasar / segmen pasar.

Tabel 4.12. Tanggapan Pemilik Mengenai Keorisinalan

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Saya selalu berpikir secara kreatif untuk mengembangkan strategi yang akan dilakukan dalam penjualan.	1	5	3	12	0	0	0	0	0	0	4,25	Tinggi
Saya tidak melakukan ide baru yang orisinil sehingga kalah dengan perusahaan lain. (*)	0	0	0	0	0	0	2	4	2	2	1,50	Rendah
Saya bersaing dengan pesaing dengan pelayanan <i>service</i> yang orisinil, misalnya : pelayanan <i>service</i> kendaraan sepeda motor	2	10	2	8	0	0	0	0	0	0	4,50	

dibuat secara <i>online</i> agar mempersingkat waktu dan tidak perlu mengantri lama.													Tinggi
Saya tidak beradaptasi dengan perkembangan jaman, misalnya : mengikuti perkembangan teknologi yang modern yang dapat mempermudah suatu pekerjaan. (*)	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	1,00		Rendah
Saya mengetahui pengembangan wawasan secara umum.	3	15	1	4	0	0	0	0	0	0	4,75		Tinggi
Rata2											3,20		Sedang

Berdasarkan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban pemilik untuk variabel keorisinalan sebesar 3,20 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut pemilik, pemilik selalu berpikir secara kreatif untuk mengembangkan strategi yang akan dilakukan dalam penjualan, pemilik melakukan ide baru yang orisinal sehingga kalah dengan perusahaan lain, bersaing dengan pesaing dengan pelayanan *service* yang orisinal, misalnya: pelayanan *service* kendaraan sepeda motor dibuat secara *online* agar mempersingkat waktu dan tidak perlu mengantri lama, pemilik dapat beradaptasi dengan perkembangan jaman, misalnya: mengikuti perkembangan teknologi yang modern yang dapat mempermudah suatu pekerjaan, dan pemilik mengetahui pengembangan wawasan secara umum.

Berikut adalah tanggapan karyawan terhadap pemilik usaha mengenai Keorisinalan :

Tabel 4.13. Tanggapan Karyawan Mengenai Keorisinalan Pemilik Usaha

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Pemilik selalu berpikir secara kreatif untuk mengembangkan strategi yang akan dilakukan dalam penjualan.	15	75	8	32	5	15	2	4	1	1	4,10	Tinggi
Pemilik tidak melakukan ide baru yang orisinal sehingga kalah dengan perusahaan lain. (*)	1	5	3	12	5	15	9	18	13	13	2,03	Rendah
Pemilik bersaing dengan pesaing dengan pelayanan <i>service</i> yang orisinal, misalnya : pelayanan <i>service</i> kendaraan sepeda motor dibuat secara <i>online</i> agar mempersingkat waktu dan tidak perlu mengantri lama.	9	45	16	64	4	12	2	4	0	0	4,03	Tinggi
Pemilik tidak beradaptasi dengan perkembangan jaman, misalnya : mengikuti perkembangan teknologi yang modern yang dapat mempermudah suatu pekerjaan. (*)	3	15	2	8	7	21	6	12	13	13	2,23	Rendah
Pemilik mengetahui pengembangan wawasan secara umum.	10	50	13	52	3	9	2	4	3	3	3,81	Tinggi
Rata2											3,24	Sedang

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban karyawan terhadap pemilik usaha untuk variabel keorisinalan sebesar

3,24 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut karyawan, pemilik cukup berpikir secara kreatif untuk mengembangkan strategi yang akan dilakukan dalam penjualan, pemilik melakukan ide baru yang orisinal sehingga kalah dengan perusahaan lain, bersaing dengan pesaing dengan pelayanan *service* yang orisinal, misalnya: promosi secara online di *Instagram*, *Facebook* dan *Twitter*, pemilik dapat beradaptasi dengan perkembangan jaman, misalnya: mengikuti perkembangan teknologi yang modern yang dapat mempermudah suatu pekerjaan, dan pemilik mengetahui pengembangan wawasan secara umum.

Berdasarkan tanggapan pemilik dan karyawan dapat disimpulkan bahwa pemilik *dealer* resmi otomotif sepeda motor Yamaha di Semarang memiliki keorisinan yang baik, dan termasuk dalam kategori tinggi.

4.2.7. Tanggapan Mengenai Beorientasi masa depan

Berorientasi masa depan yaitu dalam upaya untuk mengembangkan kegiatan usaha hendaknya selalu memanfaatkan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi agar tidak ketinggalan dengan para pesaing.

Tabel 4.14. Tanggapan Pemilik Mengenai Beorientasi masa depan

Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori	
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya selalu memiliki pandangan ke masa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang	4	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	Tinggi
Saya tidak memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan. (*)	0	0	0	0	0	0	1	2	3	3	1,25	Rendah	
Saya melakukan	1	5	3	12	0	0	0	0	0	0	0	4,25	

Berikut adalah tanggapan karyawan terhadap pemilik usaha mengenai

Percaya diri :

Tabel 4.15. Tanggapan Karyawan Mengenai Beorientasi masa depan Pemilik Usaha

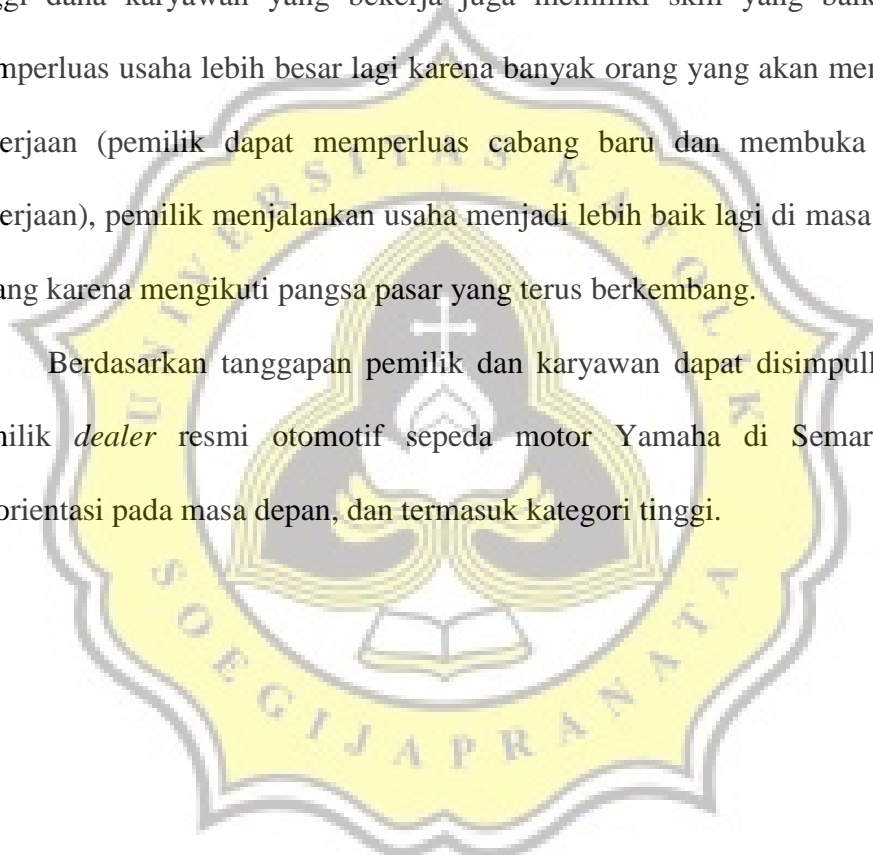
Keterangan	Jawaban										Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Pemilik selalu memiliki pandangan ke masa depan akan usahanya agar bisa bertahan dan semakin berkembang	14	70	9	36	5	15	3	6	0	0	4,10	Tinggi
Pemilik tidak memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan. (*)	1	5	2	8	5	15	6	12	17	17	1,84	Rendah
Pemilik melakukan pengembangan terhadap usaha tersebut melalui keunggulan dan produk yang inovatif.	7	35	14	56	4	12	4	8	2	2	3,65	Tinggi
Pemilik memperluas usaha lebih besar lagi karena banyak orang yang akan membutuhkan pekerjaan.	9	45	14	56	4	12	3	6	1	1	3,87	Tinggi
Pemilik menjalankan usaha menjadi lebih baik lagi di masa yang akan datang karena mengikuti pangsa pasar yang terus berkembang.	10	50	14	56	5	15	1	2	1	1	4,00	Tinggi
Rata2											3,49	Sedang

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa ternyata rata-rata jawaban karyawan terhadap pemilik usaha untuk variabel beorientasi masa depan sebesar 3,49 dan termasuk dalam kategori sedang. Artinya menurut karyawan, pemilik memiliki pandangan ke masa depan akan usahanya agar bisa bertahan

dan semakin berkembang (contohnya, pemilik selalu memiliki inovasi yang baru agar pelanggan tetap setia semisal memberikan diskon), pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan, pemilik melakukan pengembangan terhadap usaha tersebut melalui keunggulan dan produk yang inovatif (contohnya, pemilik menggunakan bahan dan peralatan dengan kualitas tinggi dan karyawan yang bekerja juga memiliki skill yang baik), pemilik memperluas usaha lebih besar lagi karena banyak orang yang akan membutuhkan pekerjaan (pemilik dapat memperluas cabang baru dan membuka lowongan pekerjaan), pemilik menjalankan usaha menjadi lebih baik lagi di masa yang akan datang karena mengikuti pangsa pasar yang terus berkembang.

Berdasarkan tanggapan pemilik dan karyawan dapat disimpulkan bahwa pemilik *dealer* resmi otomotif sepeda motor Yamaha di Semarang dapat berorientasi pada masa depan, dan termasuk kategori tinggi.



4.3 Hasil Rekapitulasi Keseluruhan

Setelah dilakukan analisis pada setiap variabel, maka untuk melihat hasil rekapitulasi dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.16. Rekapitulasi Keseluruhan

No.	Variabel	Pemilik	Interpretasi	Karyawan	Interpretasi
1	Percaya Diri	4,05	Tinggi	3,53	Sedang
2	Berorientasi pada tugas	3,61	Sedang	3,26	Sedang
3	Berorientasi pada hasil	3,57	Sedang	3,41	Sedang
4	Pengambil risiko	4,55	Tinggi	3,81	Tinggi
5	Kepemimpinan	3,30	Sedang	3,07	Sedang
6	Keorisinilan	3,20	Sedang	3,24	Sedang
7.	Beorientasi masa depan	3,95	Tinggi	3,49	Sedang
	Rata - rata	3,75	Tinggi	3,40	Sedang

Dari tabel di atas dapat diperoleh bahwa pemilik usaha dealer sepeda motor Yamaha di Semarang memiliki karakteristik kewirausahaan yang tinggi. Hasil ini sesuai dengan Meredith yang menyatakan bahwa bahwa karakteristik kewirausahaan yang tinggi berupa percaya diri dan optimis, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil risiko dan tantangan, keorisinalitasan, dan berorientasi pada masa depan dengan rata-rata skor 3,75. Dari hasil tanggapan karyawan untuk mengkonfirmasi atau mendukung hasil tanggapan dari pemilik diperoleh rata-rata skor 3,40.