

## **BAB IV**

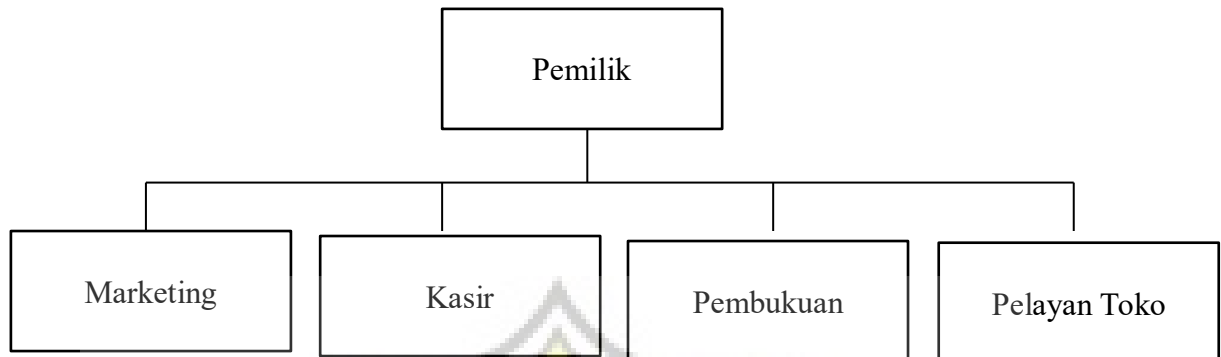
### **ANALISIS DATA**

#### **4.1 Profil Perusahaan**

Toko Souvenir Cirebon Jeh sudah didirikan sejak tahun 2013 dan pemilik Toko Souvenir Cirebon Jeh bernama Bp. Reza Pramadia. Toko ini menjual berbagai macam souvenir khas keraton, seperti gantungan kunci, gelas, topeng, mainan anak kecil. Kerajinan tangan ini dibuat berdasarkan motif Mega Mendung. Harganya berkisar antara Rp 5.000 sampai Rp 500.000. Usaha ini berawal dari keinginan pemilik mengembangkan perekonomian UKM Souvenir di Cirebon. Pemilik mengambil barang dagangan souvenir dari para pedagang kemudian menjualnya kembali. Supplier dari Toko Souvenir Cirebon Jeh antara lain Bp. Edi selaku pengrajin kaos, Bp. Wastani selaku pengrajin grabah dan Bp. Heri selaku pengrajin batik.

Pada awal usahanya, pemilik Cirebon Jeh ini hanya berjualan souvenir di rumah, menawarkan souvenir lewat teman-teman dan saudara. Namun berkat kegigihan beliau, kemudian pemilik membuka outlet sendiri di Ruko CSB mall. Hingga saat ini Cirebon Jeh mempunyai 1 cabang sehingga memiliki 2 *outlet* di kota Cirebon. Di toko ini, pemilik mempunyai tempat untuk menampilkan barang dagangannya yang berupa souvenir khas Cirebon. Dengan semangat dan hasil kerja keras, Cirebon Jeh menjadi semakin berkembang serta barang dagangan bertambah banyak.

## Struktur Organisasi Toko Souvenir Cirebon Jeh



Deskripsi Pekerjaan :

### Marketing

1. Merencanakan dan melakukan riset pasar mengenai produk.
2. Menetapkan harga jual souvenir.
3. Merencanakan strategi promosi di Toko Souvenir.
4. Melayani konsumen.

### Kasir

1. Menjalankan proses penjualan dan pembayaran.
2. Melakukan pencatatan atas semua transaksi di Toko Souvenir Cirebon Jeh.
3. Melakukan proses transaksi pelayanan jual beli serta melakukan pembungkusan souvenir.
4. Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerimaan barang.

### Pembukuan

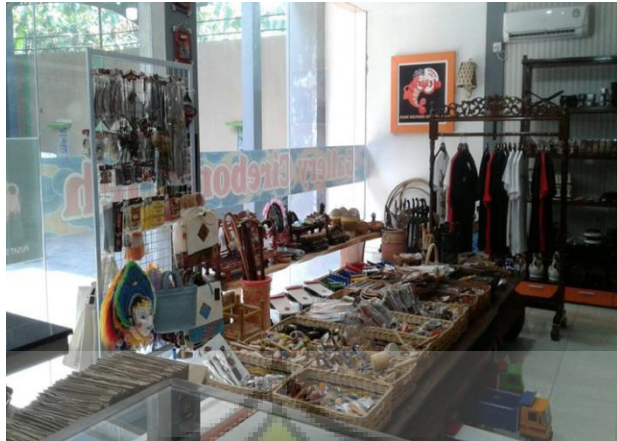
1. Mengelola administrasi pajak atau dokumen keuangan.
2. Memeriksa dan pelaporan data-data di system.
3. Menyusun pembuatan laporan keuangan.

### Pelayan Toko

1. Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk Toko Souvenir Cirebon Jeh.
2. Membentuk kepercayaan pelanggan terhadap performance perusahaan (toko) dan kualitas barang yang dijual.
3. Menjawab pertanyaan pelanggan dan melayani complain dari pelanggan dengan baik.
4. Menginformasikan kualitas barang dan cara perawatannya kepada pelanggan.
5. Melaksanakan pelayanan dengan baik.



Gambar 4.1. Toko Souvenir Cirebon Jeh



Gambar 4.2 Toko Souvenir Cirebon Jeh



Gambar 4.3 Souvenir Cirebon Jeh



Gambar 4.4 Souvenir Cirebon Jeh



Gambar 5. Souvenir Cirebon Jeh

#### 4.2 Gambaran Umum Responden

Responden dalam penelitian ini adalah 1 orang pemilik Toko Souvenir Cirebon Jeh dan 3 orang karyawan. Identitas responden dalam penelitian ini diamati dengan melihat usia, tingkat pendidikan dan jenis kelamin dari setiap responden.

Tabel 4.1

Identitas Responden

No	Responden	Usia	Pendidikan	Lama Bekerja	Jenis Kelamin	Status
1	Pemilik	40	S1	6 tahun	Laki-laki	Pemilik
2	Marketing	30	D3	4.5 tahun	Laki-laki	Karyawan
3	Kasir	28	SMA	3 tahun	Perempuan	Karyawan
4	Pembukuan	30	D3	4 tahun	Perempuan	Karyawan

Sumber : Data Primer diolah (2019)

### 4.3 Karakteristik Wirausaha pimpinan Toko Souvenir Cirebon Jeh

Dalam pembahasan ini hasil jawaban dari wawancara dengan pimpinan dan karyawan toko Souvenir Cirebon Jeh akan dihubungkan dengan karakteristik wirausaha menurut Zimmerer dan Scarborough (dalam Suryana, 2014) yang terdiri dari delapan variabel, yaitu (1) keinginan bertanggung jawab, (2) memilih risiko yang moderat, (3) percaya diri terhadap kemampuan sendiri, (4) menghendaki umpan balik segera, (5) semangat dan kerja keras, (6) berorientasi ke depan, (7) memiliki keterampilan berorganisasi, dan (8) nilai prestasi lebih tinggi dari pada uang

#### 4.3.1 Keinginan bertanggung jawab (*Desire for responsibility*)

Tabel 4.2

Tanggapan Pemilik Atas Variabel Keinginan Bertanggung Jawab

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Tota l Skor	Rata -rata Skor	Kategor i
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik ikut turut serta dalam operasional sehari-hari.					1	3					3	3,0	Rendah
2	Mengawasi karyawan sehingga karyawan tidak melakukan kesalahan.			1	4							4	4,0	Tinggi
Rata-rata skor												3,50	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.2 rata-rata skor untuk rasa tanggung jawab pemilik

menunjukkan angka 3.5 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa pemilik ikut turut serta dalam operasional sehari-hari, meskipun pemilik tidak setiap hari datang ke toko tetapi pemilik sudah memberi tanggung jawab kepada salah satu karyawan tiap toko. Pemilik tetap memantau dan mengevaluasi dalam pekerjaan karyawan. Pemilik juga mengawasi karyawan agar karyawan tidak melakukan kesalahan. Misalnya dalam mengelola penjualan souvenir di toko, pembelian stock souvenir, maintenance pernik-pernik souvenir. Agar karyawan tidak melakukan kesalahan, pemilik Cirebon Jeh mengawasi barang-barang retail tersebut. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmerman dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

**Tabel 4.3**

**Tanggapan Karyawan Atas Variabel Keinginan Bertanggung Jawab**

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik ikut turut serta dalam operasional sehari-hari.			1	4	2	6					10	3.3	Tinggi

2	Mengawasi karyawan sehingga karyawan tidak melakukan kesalahan.	2	10	1	4								14	4.7	Tinggi
Rata-rata skor														4.00	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.3 rata-rata skor untuk rasa tanggung jawab karyawan menunjukkan angka 4,00 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan toko Souvenir Cirebon Jeh bahwa pemilik ikut turut serta dalam operasional sehari-hari. Pemilik tetap datang tapi tidak setiap hari, pemilik tidak ikut menjual tetapi cenderung mengawasi. Misalnya dalam hal penambahan barang atau stock opname, pemeliharaan souvenir. Jika pemilik tidak datang, pemilik berada di luar tempat kerja misalkan melakukan promosi barang-barang souvenirnya dan mengunjungi supplier toko. Pemilik mengawasi karyawan agar tidak terjadi kecurangan atau kesalahan karyawan yang merugikan perusahaan. Serta pemilik mengawasi cara karyawan bekerja agar karyawan menjadi mengerti apa yang harus dilakukan dan agar kinerja maksimal. Misalnya dalam hal menanyakan kemauan konsumen, mau mencari souvenir dalam bentuk apa, membeli secara eceran atau grosir dan lain-lain.

Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmerman dan Scarborough, dengan kategori tinggi.



### 4.3.2 Memilih risiko yang moderat

Tabel 4.4

Tanggapan Pemilik Atas Variabel Memilih Risiko Yang Moderat

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Mempertimbangkan risiko sebelum membuat keputusan bisnis.	1	5									5	5.0	Tinggi
2	Merencanakan dengan matang sebelum menambah produk baru.	1	5									5	5.0	Tinggi
Rata-rata skor												5.00	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.4 rata-rata skor untuk memilih risiko yang moderat pemilik menunjukkan angka 5,00 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa pemilik mempertimbangkan risiko sebelum membuat keputusan bisnis karena harus dipikirkan untung ruginya. Misalnya dalam membuka toko di mall, maka pemilik harus memikirkan keuntungan dan kerugian membuka di mall. Keuntungannya adalah Cirebon Jeh bisa ditemukan dengan mudah oleh konsumen karena berada di mall, serta mendapatkan banyak pembeli. Karena banyak orang yang akan datang ke mall di akhir weekend atau pada saat liburan. Namun pemilik mempertimbangkan risiko biaya sewa yang cukup tinggi di mall. Sebelum membuka di mall pemilik sudah mempertimbangkan risiko ini. Pemilik

juga merencanakan dengan matang sebelum menambah produk baru. karena pemilik ingin produk dijual di toko menarik dan menjual produk produk yang berkualitas. Misalnya gantungan kunci dari supplier A dan supplier B maka pemilik akan melihat dan memilih kualitas yang baik dan model yang menarik. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

**Tabel 4.5**  
**Tanggapan Karyawan Atas Variabel Memilih Risiko Yang Moderat**

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Mempertimbangkan risiko sebelum membuat keputusan bisnis.	2	10	1	4							14	4.7	Tinggi
2	Merencanakan dengan matang sebelum menambah produk baru.	2	10	1	4							14	4.7	Tinggi
Rata-rata skor												4.67	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.5 rata-rata skor untuk memilih risiko yang moderat karyawan menunjukkan angka 4,67 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan toko Souvenir Cirebon Jeh bahwa pemilik selalu memikirkan konsekuensi dalam melakukan suatu tindakan. Pemilik

sebelum melakukan keputusan bisnis selalu mempertimbangkan risiko. Misalkan membuka cabang di mall pemilik mempertimbangkan risiko mengenai biaya sewa dan omset penjualan. Pemilik merencanakan dengan matang sebelum menambah produk baru. Misalnya pemilik dengan mempelajari produk terlebih dahulu sebelum menjualnya di toko, pertimbangan perlu/tidak perlunya menambah produk, serta jika ada produk baru dari supplier tidak langsung diterima melainkan diseleksi dan dipelajari dulu produk baru tersebut.

Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

#### 4.3.3 Percaya diri terhadap kemampuan sendiri

**Tabel 4.6 Tanggapan Pemilik Atas Variabel Percaya diri terhadap kemampuan sendiri**

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Optimis terhadap keberlangsungan usahanya.	1	5									5	5.0	Tinggi
2	Dalam mengambil keputusan, tidak tergantung pendapat orang lain.	1	5									5	5.0	Tinggi
Rata-rata skor												5.00	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.6 rata-rata skor untuk percaya diri terhadap kemampuan sendiri pemilik menunjukkan angka 5,00 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa pemilik berprinsip jika setiap memulai sesuatu harus dengan rasa optimis dan percaya diri. Misalnya pemilik mengambil persediaan barang yang banyak karena pemilik yakin souvenirnya akan laku dalam jumlah yang banyak. Kemudian pemilik mengerjakan tugasnya dengan baik dan akhirnya juga mendapatkan hasil yang optimal. Pemilik juga dalam mengambil keputusan, tidak tergantung pendapat orang lain. Misalnya tidak mudah tergoda dengan penawaran harga barang murah dari supplier, pemilik memikirkan dan mempertimbangkan terlebih dahulu. Karena pemilik sudah memiliki pengalaman dan yang cukup di bidang ini (manajamen) sehingga pemilik mengambil keputusan sesuai dengan pemikirannya. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough dengan kategori tinggi.

**Tabel 4.7 Tanggapan Karyawan Atas Variabel Percaya Diri Terhadap Kemampuan Sendiri**

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Optimis terhadap keberlangsungan usahanya.	2	10	1	4							14	4.7	Tinggi

2	Dalam mengambil keputusan, tidak tergantung pendapat orang lain.	2	10	1	4								14	4.7	Tinggi
Rata-rata skor														4.67	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.7 rata-rata skor untuk percaya diri terhadap kemampuan sendiri menunjukkan angka 4,67 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan toko Souvenir Cirebon Jeh bahwa pemilik percaya dan optimis adalah kunci keberhasilan suatu usaha. Pemilik berprinsip bahwa usaha yang didukung dengan kerja keras dan ketekunan maka akan membuahkan hasil. Pemilik selalu menekankan prinsip ini pada karyawan-karyawannya. Pemilik tidak tergantung pendapat orang lain karena Pemilik mempunyai pendirian yang kuat dan tidak terpengaruh pendapat orang jika beliau merasa keputusan tersebut tepat. Misalnya dalam membuka toko di mall, pemilik yakin dan percaya terhadap langkah usahanya tersebut tepat dan alhasil dengan membuka toko di mall, usaha Cirebon Jeh selalu menjadi langganan bagi konsumen yang ingin membeli oleh-oleh dan mempunyai langganan tetap. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmerman dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

#### 4.3.4 Menghendaki umpan balik segera

Tabel 4.8

Tanggapan Pemilik Atas Variabel Menghendaki Umpan Balik Segera

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik terbuka menghadapi kritik dan saran sebagai bahan masukan untuk kemajuan usahanya.	1	5									5	5.0	Tinggi
2	Pemilik mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan usahanya	1	5									5	5.0	Tinggi
Rata-rata skor												5.00	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.8 rata-rata skor untuk menghendaki umpan balik segera pemilik menunjukkan angka 5,00 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa pemilik terbuka menghadapi kritik dan saran sebagai bahan masukan untuk kemajuan usaha ini. Karena pemilik menganggap bahwa dengan adanya kritik dan saran dapat membangun dan mengembangkan usaha ini menjadi lebih baik dan lebih maju. Serta pemilik mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan usaha ini. Misalnya Pemilik menyadari souvenir omset penjualan

meningkat pada saat hari raya sehingga pada saat hari raya atau libur tanggal merah pemilik tidak pergi ke luar kota. Melainkan bekerja. Pemilik bisa menyesuaikan dan memahami usaha ini. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

**Tabel 4.9 Tanggapan Karyawan Atas Variabel Menghendaki umpan balik segera**

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik terbuka menghadapi kritik dan saran sebagai bahan masukan untuk kemajuan usahanya.	2	10	1	4							14	4.7	Tinggi
2	Pemilik mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan usahanya	1	5	2	8							13	4.3	Tinggi
Rata-rata skor												4.50	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.9 rata-rata skor untuk menghendaki umpan balik segera karyawan menunjukkan angka 4,5 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan toko Souvenir Cirebon Jeh

bahwa pemilik terbuka dan selalu mendengar saran, kritik dan pendapat karyawan dan pelanggannya. Karena pemilik menyadari hal tersebut untuk kemajuan usaha ini. Pemilik sangat mengutamakan saran dan kritik untuk usahanya agar lebih baik. Dalam hal mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan usaha ini, pemilik tahu konsekuensi di bidang souvenir. Misalnya tidak bepergian pada saat liburan. Pemilik adalah orang yang fleksibel, mudah untuk beradaptasi untuk hal-hal yang baru. Misalnya saat ini lagi tren kerajinan rotan yang berwarna dan dijadikan tempat tisu dan vas bunga maka pemilik juga mengembangkan toko dengan menambah barang baru tersebut. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmerman dan Scarborough, dengan kategori tinggi

#### 4.3.5 Semangat dan kerja keras

Tabel 4.1014

Tanggapan Pemilik Atas Variabel Semangat Dan Kerja Keras

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik memiliki rasa optimis bahwa usahanya akan berhasil.	1	5									5	5.0	Tinggi



2	Pemilik selalu giat dalam mengelola bisnis (juga diperlukan kerja saat di luar jam kerja).			1	4							4	4.0	Tinggi
Rata-rata skor													4.50	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.10 rata-rata skor untuk semangat dan kerja keras pemilik menunjukkan angka 4,5 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa pemilik memiliki rasa optimis bahwa usaha ini akan berhasil. Pemilik sangat yakin usaha saya ini akan berhasil dan akan berkembang. Hal ini terbukti dengan pemilik bisa membuka cabang Souvenir Cirebon Jeh.

Pemilik juga selalu giat dalam mengelola bisnis (juga diperlukan kerja saat di luar jam kerja). Karena pemilik menganggap bahwa salah satu tujuan yang ingin di capai dalam bisnis ini maju dan sukses maka dari itu diperlukan waktu yang lebih banyak di luar jam kerja. Jadi jika ada keperluan mendesak di luar jam kerja maka pemilik akan selalu menyempatkan diri untuk mengurus dan menyelesaikan pekerjaan tersebut.

Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

**Tabel 4.11 Tanggapan Karyawan Atas Variabel Semangat Dan Kerja Keras**

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik memiliki rasa optimis bahwa usahanya akan berhasil.	3	15									15	5.0	Tinggi
2	Pemilik selalu giat dalam mengelola bisnis (juga diperlukan kerja saat di luar jam kerja).			3	12							12	4.0	Tinggi
Rata-rata skor												4.50	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.11 rata-rata skor untuk semangat dan kerja keras karyawan menunjukkan angka 4,5 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan toko Souvenir Cirebon Jeh bahwa pemilik berusaha dan berjuang dalam usaha ini dari awal, serta pemilik sangat memiliki rasa optimis yang sangat tinggi. Misalnya adanya produk baru lukisan kaca beliau yakin bisa menjual dan usahanya memiliki peningkatan jangka panjang.

Dalam hal giat dalam mengelola bisnis, karyawan menganggap bahwa pemilik adalah orang yang giat dan selalu bisa dihubungi dan tanggap baik di luar dan di hari kerja. Misalnya pada saat melaporkan hal yang mendadak beliau secara sigap langsung merespon. Serta pemilik melakukan pekerjaan di luar jam

kerja dan di hari weekend atau libur misalkan bertemu dengan klien atau supplier. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

#### 4.3.6 Berorientasi ke depan

**Tabel 4.12**  
**Tanggapan Pemilik Atas Variabel Berorientasi Ke Depan**

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik memiliki rencana pengembangan untuk usahanya.	1	5									5	5.0	Tinggi
2	Pemilik tidak cepat puas akan hasil yang didapatkan sekarang.	1	5									5	5.0	Tinggi
Rata-rata skor												5.00	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.12 rata-rata skor untuk berorientasi ke depan pemilik menunjukkan angka 5,00 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa dalam memiliki rencana pengembangan untuk usaha. Pemilik memiliki ide dan banyak rencana untuk masa depan usaha ini. contoh, menambah cabang toko,

memperluas jangkauan pangsa pasar agar lebih dikenal oleh masyarakat.

Dalam hal tidak cepat puas akan hasil yang didapatkan sekarang. Pemilik menganggap dengan adanya rasa cepat puas hasil yang telah di dapatkan sekarang ini tidak akan memicu semangat lagi dalam keberhasilan usaha ini. Jadi pemilik menganggap harus terus berusaha dan mempromosikan produk souvenir. Tidak serta merta membiarkan pelanggan membeli tetapi memberikan pelayanan yang ramah dan maksimal agar konsumen yang datang menjadi puas dan datang kembali ke Cirebon Jeh. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

**Tabel 4.13**

**Tanggapan Karyawan Atas Variabel Berorientasi Ke Depan**

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik memiliki rencana pengembangan untuk usahanya.	2	10	1	4							14	4.7	Tinggi
2	Pemilik tidak cepat puas akan hasil yang didapatkan sekarang.			3	12							12	4.0	Tinggi
Rata-rata skor												4.33	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.13 rata-rata skor untuk berorientasi ke depan pemilik

menunjukkan angka 4,33 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa pemilik memiliki rencana pengembangan untuk usaha. Pemilik selalu merencanakan usaha ini secara baik dan matang. Misalnya, serta pemilik memiliki rencana untuk membuka cabang lagi di dekat perbatasan Cirebon dengan tidak gegabah tetapi mempelajari terlebih dahulu kawasan tersebut, jarak ke supplier serta konsumen yang lewat apakah ramai atau tidak daerah tersebut, strategis atau tidak jika orang datang untuk membeli souvenir dan lain-lain.

Dalam hal tidak cepat puas akan hasil yang didapatkan sekarang terlihat dari pemilik yang selalu mengevaluasi dan memperbaiki apa yang menjadi kekurangan usahanya. beliau setiap akhir bulan selalu mengevaluasi mengenai peningkatan usaha ini. Misalnya dalam toko Souvenir Cirebon Jeh sangat kurang souvenir untuk anak-anak. Beberapa konsumen datang mencari topeng Cirebon untuk anak-anak tetapi tidak ada, sehingga pemilik kemudian menambahkan barang tersebut untuk dijual di toko. Jadi terlihat dalam hal ini terlihat bahwa pemilik tidak cepat puas dan selalu ingin menciptakan sesuatu yang baru atau inovasi dan mengembangkan usahanya.

Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmerer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

#### 4.3.7 Memiliki keterampilan berorganisasi

**Tabel 4.14**

**Tanggapan Pemilik Atas Variabel Memiliki Keterampilan Berorganisasi**

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik mampu membagi pekerjaan karyawan sesuai keterampilan masing-masing.			1	4							4	4.0	Tinggi
2	Pemilik mampu mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar.	1	5									5	5.0	Tinggi
Rata-rata skor												4.50	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.14 rata-rata skor untuk memiliki keterampilan berorganisasi pemilik menunjukkan angka 4,5 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa pemilik sudah memastikan dalam memposisikan karyawan sesuai kemampuan mereka. Misalnya karyawan yang mempunyai kemampuan menawarkan dan melayani konsumen dengan baik, maka ditempatkan sebagai pramuniaga di toko Cirebon Jeh. Iqbal dengan lulusan Manajemen jurusan

pemasaran dan kemampuannya mempromosikan barang dengan baik maka ditempatkan di bagian marketing.

Dalam hal mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar. Pemilik mengajarkan cara berjualan yang benar agar tidak terjadi kesalahan. Misalnya, jika konsumen datang maka sebaiknya dilakukan pengecekan dikomputer mengenai stok barang apakah masih ada atau tidak. Warna dan jumlahnya juga harus diperhatikan.

Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

**Tabel 4.15**

**Tanggapan Karyawan Atas Variabel Memiliki Keterampilan Berorganisasi**

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik mampu membagi pekerjaan karyawan sesuai keterampilan masing-masing.	1	5	2	8							13	4.3	Tinggi

2	Pemilik mampu mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar.	2	10	1	4								14	4.7	Tinggi
Rata-rata skor														4.50	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.15 rata-rata skor untuk memiliki keterampilan berorganisasi pemilik menunjukkan angka 4,5 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa mampu membagi pekerjaan karyawan sesuai keterampilan masing-masing, karyawan menganggap pemilik sudah menempatkan karyawan sesuai skill. Karyawan dibagi sesuai bakat dan kemampuan masing-masing. Misalnya Lulusan SMK Akuntansi ditempatkan di bag Keuangan.

Dalam hal mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar. Pemilik memberikan pengarahan pada karyawan-karyawannya. Misalnya pemilik mengajari cara membujuk konsumen, menyambut pelanggan datang serta beliau selalu memberikan evaluasi kepada karyawan agar melaksanakan pekerjaan dengan baik dan benar. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmerman dan Scarborough, dengan kategori tinggi.



### 4.3.8 Nilai prestasi lebih tinggi dari pada uang

Tabel 4.16

Tanggapan Pemilik Atas Variabel Nilai Prestasi Lebih Tinggi Dari Pada Uang

No	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas			1	4							4	4.0	Tinggi
2	Pemilik memiliki kepuasan diri apabila kepuasan pelanggan meningkat.			1	4							4	4.0	Tinggi
Rata-rata skor												4.00	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.16 rata-rata skor untuk Nilai prestasi lebih tinggi dari pada uang pemilik menunjukkan angka 4,0 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko Souvenir Cirebon Jeh diketahui bahwa pemilik lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas. Pemilik lebih memilih menjual produk sedikit mahal dengan kualitas bagus daripada murah tapi mudah rusak. Misalnya batik dengan harga Rp 45.000 dengan batik Cirebon dengan harga Rp 75.000 tetapi dengan kualitas bahan yang lebih lembut dan tidak luntur, maka pemilih akan lebih menjual batik dari supplier kedua. Karena jika konsumen merasakan kualitas yang lebih baik maka konsumen

akan datang kembali tidak hanya satu kali.

Pemilik juga memiliki kepuasan diri apabila kepuasan pelanggan meningkat karena kepuasan pelanggan menjadi tujuan utama pemilik. Dan kepuasan pelanggan merupakan pemicu kepuasan beliau untuk lebih meningkatkan semangat dan kerja keras saya untuk lebih mengembangkan usaha ini.

Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

**Tabel 4.17**

**Tanggapan Karyawan Atas Variabel Nilai Prestasi Lebih Tinggi Dari Pada Uang**

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas			3	12							12	4.0	Tinggi
2	Pemilik memiliki kepuasan diri apabila kepuasan pelanggan meningkat.			3	12							12	4.0	Tinggi
Rata-rata skor												4.00	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel 4.17 rata-rata skor untuk Nilai prestasi lebih tinggi dari pada uang pemilik menunjukkan angka 4,5 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Cirebon Jeh lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas. Karena kuantitas akan dipertahankan konsumen daripada harga yang rendah dengan kualitas standar. hasil kuantitas yang baik pasti akan memberikan hasil yang baik pula. pemilik lebih menekankan kualitas produk yang bagus daripada menjual barang dengan harga murah tapi kualitas produk standart. Karena jika kualitas baik makan konsumen dapat menjadi langganan dan suatu saat dapat membeli lagi.

Dalam hal pemilik memiliki kepuasan diri apabila kepuasan pelanggan meningkat. Pemilik puas dan bangga saat ada konsumen memuji dan membeli kembali barang di toko. Misalnya jika konsumen senang dan puas maka akan meningkatkan kepuasan diri pemilik sehingga terpacu untuk melakukan sesuatu yang lebih baik lagi. Dengan penerapan tersebutlah pemilik Cirebon Jeh dapat dikatakan memiliki karakteristik yang sesuai dengan Zimmemer dan Scarborough, dengan kategori tinggi.

#### 4.4 Rekapitulasi

**Tabel 4.18 Hasil Rekapitulasi Keseluruhan**

No	Variabel	Pemilik	Karyawan	Rata-rata skor	Keterangan
1	Keinginan bertanggung jawab	3.50 Tinggi	4.00 Tinggi	3.8	Tinggi
2	Memilih risiko yang moderat	5.00 Tinggi	4.67 Tinggi	4.8	Tinggi
3	Percaya diri terhadap kemampuan sendiri	5.00 Tinggi	4.67 Tinggi	4.8	Tinggi
4	Menghendaki umpan balik segera	5.00 Tinggi	4.50 Tinggi	4.8	Tinggi
5	Semangat dan kerja keras	4.50 Tinggi	4.50 Tinggi	4.5	Tinggi
6	Berorientasi ke depan	5.00 Tinggi	4.33 Tinggi	4.7	Tinggi
7	Memiliki keterampilan organisasi	4.50 Tinggi	4.50 Tinggi	4.5	Tinggi
8	Nilai prestasi lebih tinggi dari pada uang	4.00 Tinggi	4.00 Tinggi	4.0	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Setelah dilakukan analisis pada setiap indikator menurut teori Zimmerman dan Scarborough, maka untuk melihat hasil rekapitulasi dapat dilihat dengan tabel di atas.

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa terdapat sedikit perbedaan skor antara pemilik dan karyawan tetapi masih dalam rentang yang sama. Jadi dapat disimpulkan bahwa pemilik Toko Souvenir Cirebon Jeh memenuhi variabel-variabel karakteristik wirausaha Zimmerman dan Scarborough.