

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik dan karyawan perusahaan percetakan di Kota Semarang sebagai berikut:

Tabel 4.1

Sampel Penelitian

No	Jabatan	Perusahaan	Jumlah
1	Pemilik	Cendana Digital Printing	1 orang
		Gajah Print	1 orang
		CV. Kezia Cipta Gemilang	1 orang
		Susan Offset	1 orang
		Rainbow Creative	1 orang
2	Karyawan	Cendana Digital Printing	2 orang
		Gajah Print	2 orang
		CV. Kezia Cipta Gemilang	2 orang
		Susan Offset	2 orang
		Rainbow Creative	2 orang

4.1.1 Jenis Kelamin Responden

Berdasarkan jenis kelamin, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2
Data Responden berdasarkan Jenis Kelamin Responden

No	Jenis Kelamin	Responden	
		Frekuensi	Persentase
1	Perempuan	2	13,33
2	Laki-laki	13	86,67
Jumlah		15	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa pemilik dan karyawan Cendana Digital Printing, Gajah Print, CV. Kezia Cipta Gemilang, Susan Offset dan Rainbow sebagian besar berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 86,67%, sedangkan 13,3% berjenis kelamin perempuan.

4.1.2 Usia dan Lama Kerja

Berdasarkan usia karyawan bekerja pada Cendana Digital Printing, Gajah Print, CV. Kezia Cipta Gemilang, Susan Offset dan Rainbow, untuk melakukan perhitungan usia responden, dilakukan perhitungan interval antara usia tertua dan termuda dalam tiga kategori usia sebagai berikut:

$$\frac{57 - 27}{3} = 10$$

Usia tertua adalah 57 tahun, dan usia termuda adalah 27 tahun, sehingga intervalnya adalah:

$$\frac{57 - 27}{3} = 10$$

Kategori usia pemilik dan karyawan berdasarkan rentang usia 10 tahun, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3

Data Responden berdasarkan Usia Responden

No	Usia	Responden	
		Jumlah	Persentase
1	27-37 tahun	7	46,67
2	>37-47 tahun	6	40,00
3	>47-57 tahun	2	13,33
	Total	15	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa paling banyak adalah responden dengan usia >27-37 tahun dengan persentase sebesar 46,67%, responden dengan rata-rata berumur >37-47 tahun dengan persentase sebesar 40% dan responden dengan rata-rata berumur >47-57 tahun dengan persentase sebesar 13,33%.

Untuk melakukan perhitungan lama kerja responden, dilakukan perhitungan interval antara lama kerja paling lama dan lama kerja paling sebentar dalam tiga kategori usia sebagai berikut:

$$\frac{20 - 3}{3}$$

Lama kerja paling lama adalah 20 tahun, dan lama kerja paling sebentar adalah 3 tahun, sehingga intervalnya adalah:

$$\frac{20 - 3}{3} = 5,67$$

Kategori lama kerja pemilik dan karyawan berdasarkan rentang lama kerja 5,67 tahun atau dibulatkan 6 tahun, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Data Responden berdasarkan Lama Kerja Responden

No	Lama Kerja	Responden	
		Jumlah	Persentase
1	3-9 tahun	10	66,67
2	>9-15 tahun	3	20,00
3	>15-20 tahun	2	13,33
Total		15	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan tabel 4.4 di atas menunjukkan bahwa paling banyak adalah responden yang telah bekerja selama 3-9 tahun yaitu 66,67%, responden yang telah bekerja >9-15 tahun adalah sebesar 20% dan lebih dari 15 tahun hingga 20 tahun dengan persentase masing-masing sebesar 13,33%.

4.1.3 Pendidikan

Berdasarkan pendidikan Pemilik dan karyawan Cendana Digital Printing, Gajah Print, CV. Kezia Cipta Gemilang, Susan Offset dan Rainbow, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5

Data Responden berdasarkan Pendidikan Responden

No	Keterangan	Responden	Persentase
1	SMU/SMK	11	73,33
2	S1	4	26,67
Jumlah		15	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Sebagian besar pemilik (80%) memiliki tingkat Pendidikan SMU/SMK sedangkan 20% memiliki tingkat Pendidikan setingkat S1. Berdasarkan pada tabel 4.5 menunjukkan bahwa sebanyak 73,33% responden yaitu 11 orang responden memiliki pendidikan setingkat SMU/SMK, dan sebanyak 26,67% responden yaitu 4 orang responden, memiliki pendidikan setingkat S1.

4.2. Tanggapan Responden Mengenai Percaya diri dan optimis

Percaya diri dan optimis yaitu keyakinan pengusaha percetakan terhadap kemampuannya dalam memulai, melakukan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan, memiliki rasa percaya diri dan mandiri. Indikator dari Percaya diri dan optimis adalah sebagai berikut:

1. Keyakinan yaitu pengusaha percetakan yakin dan optimis bahwa usahanya akan maju dan berkembang.
2. Optimisme yaitu pengusaha percetakan selalu optimis menghadapi ketatnya persaingan bisnis percetakan
3. Ketidaktergantungan yaitu pengusaha percetakan selalu mengambil keputusan dengan pertimbangannya sendiri.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai percaya diri dan optimis dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.6

Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Percaya diri dan optimis

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya selalu yakin dan optimis bahwa usaha saya akan selalu maju dan berkembang	0	0	0	0	2	6	3	12	0	0	18,00	3,60	Tinggi
Saya selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan	0	0	0	0	0	0	3	12	2	10	22,00	4,40	Tinggi
Saya tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis	0	0	0	0	0	0	3	12	2	10	22,00	4,40	Tinggi
Rata-Rata												4,13	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan pemilik mengenai indikator percaya diri dan optimis pada pemilik sebesar 4,13. Artinya Pemilik merasa selalu yakin dan optimis bahwa usaha pemilik akan selalu maju dan berkembang, sebagai contohnya adalah

1. Optimism bahwa konsumen foto semakin banyak saat ini sehingga bisnis foto juga akan terus berkembang. Menurut pemilik Cendana Digital printing, konsumen foto semakin banyak saat ini sehingga bisnis akan terus berkembang sebab permintaan akan foto 3x4, 4x6 maupun foto khusus seperti foto keluarga, foto yang dicetak di A5 cukup besar.
2. Menurut pemilik Gajah Print, MMT memiliki celah pasarnya sendiri sebab MMT saat ini masih cukup efektif untuk dimanfaatkan sebagai media informasi untuk menarik konsumen terutama di jalan-jalan
3. Menurut pemilik CV Kezia Cipta Gemilang, Optimisme usaha sangat diperlukan, terutama pada saat perusahaan mau maju, iklan billboard punya pasarnya sendiri yaitu pasar konsumen instansi yang perlu memberikan informasi kepada public mengenai kesejahteraan masyarakat sehingga optimis bisnis ini berjalan dengan baik.
4. Menurut pemilik Susan Offset, karena produsen industri makanan semakin banyak, maka permintaan akan box atau kardus packing juga semakin tinggi, terutama untuk industry makanan, bukan hanya industry, bahkan UMKM atau home industry juga membutuhkannya sehingga pemilik optimis mengenai masa depan usaha
5. Menurut pemilik Rainbow Creative, industry kreatif merupakan pasar bagi produk yang unik sehingga akan dapat terus berkembang karena inti dari industri kreatif tersebut Rainbow Creative membuat suatu produk yang baru dan unik sesuai dengan permintaan klien misalnya adalah pada buku tahunan yang berlapis suede dan desain dari konsumen.

Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan sebagai contohnya adalah selalu optimis ketika kondisi bisnis sedang sepi, dengan cara tidak mengurangi kualitas layanan, mencari pasar retail untuk menambah penghasilan, mencoba untuk menawarkan produk ke pabrik dan membuat produk yang unik yang sesuai dengan karakter dan keinginan dari klien, sehingga hal ini tidak bisa ditiru oleh orang lain. Menurut pemilik CV Kezia Cipta Gemilang, biasanya pada saat Januari sedagann sepi pekerjaan karena anggaran belum diplotting jadi tender belum jalan, biasanya pemilik CV Kezia Cipta Gemilang akan mencari retail

untuk menambah penghasilan. Menurut pemilik Rainbow Creative, pemilik selalu optimis karena membuat suatu produk yang unik, yang sesuai dengan karakter dan keinginan dari klien, sehingga hal ini tidak bisa ditiru oleh orang lain sehingga klien akan melakukan pemesanan kembali.

Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis karena merupakan pembuat keputusan akhir terutama adalah pada pengawasan di kualitas produk, desain, warna, negosiasi harga, negosiasi spesifikasi dan juga negosiasi termin pembayaran untuk klien. Pemilik Cendana Digital Printing merasa selalu membuat keputusan akhir seperti keputusan pembelian bahan baku yaitu terutama kertas duplex dan toner. Pemilik Gajah Print biasanya menyerahkan keputusan pada karyawannya dan hanya melakukan pengawasan terhadap hasil akhir saja. Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang membuat keputusan hanya pada proyek tender yaitu pada negosiasi harga, negosiasi spesifikasi dan juga negosiasi termin pembayaran. Pemilik Susan Offset membuat keputusan untuk pembelian bahan MMT, keputusan design yang digunakan, keputusan penerimaan klien dan pencetakan MMT. Menurut pemilik Rainbow Creative, untuk masing-masing proyek sudah ada ketua tim masing-masing, namun hanya keputusan untuk proyek besar yang berskala lebih dari Rp 100 juta yang ditangani oleh pemilik.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai percaya diri dan optimis dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.7

**Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai
Percaya diri dan optimis**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu yakin dan optimis bahwa usaha pemilik akan selalu maju dan berkembang	0	0	0	0	7	21	3	12	0	0	33,00	3,30	Tinggi
Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan	0	0	0	0	3	9	2	8	5	25	42,00	4,20	Tinggi
Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis	0	0	0	0	3	9	3	12	4	20	41,00	4,10	Tinggi
Rata-Rata												3,87	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,87. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan selalu yakin dan optimis dalam bekerja. Pemilik merasa selalu yakin dan optimis bahwa usaha pemilik akan selalu maju dan berkembang, sebagai contohnya adalah

1. pemilik menambah produk baru seperti cetak A5 dan menerima pembuatan billboard
2. mau yakin dengan produk baru yaitu pada pembuatan box, padahal masih rugi sekarang
3. pemilik selalu mengatakan usahanya akan maju contohnya adalah karena yakin dengan produk yang dijual
4. contohnya adalah ketika bisnis sepi pun selalu mengatakan kepada karyawan untuk bersiap menerima order besar, dan kadang hal ini terjadi dalam beberapa hari
5. contohnya adalah karena model bisnis yang dijalankan oleh Rainbow berbasis industry kreatif yang jarang ada

Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan sebagai contohnya adalah selalu bersemangat kerja, selalu memberi semangat kepada karyawan, selalu memberi contoh sikap positif seperti tidak boleh menyerah, tidak pernah kelihatan murung, datang paling pagi, rajin kerja dari pagi sampai malam, ketika sepi tetap semangat cari order, selalu yakin kesuksesan usaha, semangat untuk menambah omset, selalu mencari ide baru yang bisa dijual dan selalu optimis karena pemimpin merasa setiap masalah selalu ada jalan keluarnya. Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis sebagai contohnya adalah selalu membuat keputusan sulit, seperti menerima order yang sulit, keputusan memotong harga, penentuan pemilihan desain akhir, pemilik adalah yang terakhir memberikan penilaian dan proofing terhadap hasil produksi perusahaan dan pemilik membuat putusan akhir ketika terjadi deadlock dalam penentuan akhir dari produk.

4.3. Tanggapan Responden Mengenai Berorientasi pada tugas dan hasil

Berorientasi pada tugas dan hasil yaitu suatu bentuk tanggung jawab pengusaha percetakan untuk menyelesaikan tugas dan juga memperoleh hasil yang maksimal. Indikator berorientasi pada tugas dan hasil adalah sebagai berikut:

1. Mengutamakan prestasi yaitu pengusaha percetakan mau untuk mengembangkan usaha dengan peningkatan laba, omset dan aset
2. Ketekunan dan kerja keras yaitu pengusaha percetakan selalu bekerja melebihi jam kerja kantor dan selalu datang pagi tepat waktu.
3. Berorientasi laba yaitu tujuan pengusaha percetakan adalah selalu untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai berorientasi pada tugas dan hasil dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8

Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berorientasi pada tugas dan hasil

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Saya selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Saya memiliki orientasi untuk mendapatkan	0	0	0	0	0	0	0	0	5	25	25,00	5,00	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
keuntungan dari usaha													
Rata-Rata												4,73	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,73. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang selalu berorientasi pada tugas dan hasil. Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha dengan cara selalu mencari produk baru yang bisa ditawarkan ke pasar seperti contohnya mulai masuk ke pasar billboard yang ada pemasukan lebih besar, membuat packing untuk telur. Telurnya ada telur ayam, bebek, dan paling baru telur puyuh, membuat jenis katalog-katalog yang beda dan variasi banyak, seperti katalog wisuda, buku tahunan, kalender, mulai mencoba untuk ikut tender yang walaupun proses ribet, namun pemasukan dan termin pembayaran lebih jelas dan mengembangkan diri sesuai perkembangan jaman, menggunakan media sosial seperti Instagram dalam memasarkan produk. Menurut pemilik Cendana Digital Printing, keinginannya untuk maju dan mengembangkan usaha dilakukannya bukan dengan membuat produk baru namun dilakukan dengan mencari pangsa pasar yang lebih luas dan menetapkan harga yang lebih murah dari competitor sehingga dapat mendapatkan pembeli. Pemilik Gajah Print menyatakan saat ini mulai menggunakan Instagram untuk memasarkan produk Gajah Print untuk menjangkau konsumen potensial yang lebih luas lagi. Menurut pemilik CV Kezia Cipta Gemilang, untuk dapat lebih maju dalam usahanya, pemilik menawarkan produknya untuk masuk pada tender pemerintah yang lebih menjamin pemasukan dalam jumlah besar dan adanya termin pembayaran yang lebih jelas. Untuk Susan Offset, adanya kebutuhan dari peternak telur yang

jumlahnya sedang meningkat, membuat Susan Offset memproduksi packing telur ayam, bebek dan telur puyuh dalam jumlah besar, untuk menekan biaya produksi sehingga mampu dijual ke peternak dengan harga lebih murah. Sedangkan dari Rainbow Creative, pemilik menyatakan pembuatan katalog yang unik bukan dari bentuk saja, namun juga dari konten dan tema seperti light woody, murky, pop up dan juga broken hardy yang merupakan tipe baru.

Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan seperti contohnya datang paling pagi dan pulang paling malam, untuk memberi semangat, melakukan pengawasan aktivitas usaha, dan bersemangat untuk membuat produk-produk baru dan menyelesaikan jadwal harian. Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha sebab tujuan akhirnya adalah keuntungan dan dapat menutup biaya usaha. Pemilik Gajah Print menyatakan bahwa harga yang diberikan biasanya tidak terlalu dekat dengan HPP, hal ini untuk mengantisipasi adanya perubahan kondisi mendadak seperti ada perubahan jumlah maupun perubahan termin pembayaran. Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang menyatakan bahwa CV Kezia Cipta Gemilang biasanya tidak mengambil keuntungan yang terlalu tinggi pada tender yang memiliki omset besar, namun melakukan pengambilan profit yang lebih besar hingga 30% pada penjualan retail. Pemilik Rainbow Creative menyatakan untuk mendapatkan keuntungan, mencoba untuk mencari bahan-bahan yang tidak terlalu mahal, namun memiliki durabilitas yang tinggi dan terlihat mewah, contohnya adalah Oscar warna coklat agar tua.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai berorientasi pada tugas dan hasil dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.9

Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berorientasi pada tugas dan hasil

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha	0	0	0	0	2	6	4	16	4	20	42,00	4,20	Tinggi
Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan	0	0	0	0	2	6	6	24	2	10	40,00	4,00	Tinggi
Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha	0	0	0	0	7	21	3	12	0	0	33,00	3,30	Tinggi
Rata-Rata												3,83	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,83. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai karyawan selalu berorientasi pada tugas dan hasil. Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha dengan cara selalu mencari produk baru yang bisa ditawarkan ke pasar seperti menawarkan billboard, pemasaran lewat Instagram, bekerjasama dengan instansi pemerintahan, menambah produk

lini baru yaitu membuat kardus packing untuk telur dan menggali ide kreatif seperti membuat bentuk katalog yang berbeda dari katalog wisuda, buku tahunan dan kalender serta menambah variasi produk semakin banyak katalog baru.

Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan seperti contohnya selalu bersemangat kerja karena berangkat lebih pagi dari karyawan dan pulang lebih malam, pemilik bersemangat, kemudian semangat itu ditularkan ke karyawan dengan memberi yel-yel semangat serta mengawasi sendiri aktivitasnya. Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha sebab tujuan akhirnya adalah mendapatkan profit dengan harga yang tidak terlalu dekat HPP dengan mengambil untung lebih besar dari retail. Namun untuk proyek instansi pemerintahan tidak bisa ambil keuntungan terlalu besar karena harga bersaing, sedangkan dari retail bisa. Pemilik juga mencoba menurunkan biaya dengan pemasangan mesin baru sehingga low cost, jadi biaya diturunkan seperti biaya produksi dan efisiensi produksi produk ditingkatkan. Pemilik selalu mencari cara termurah untuk mendapatkan bahan baik namun memiliki harga terjangkau, seperti barusan ada bahan suede yang ternyata cocok untuk cover yang murah namun reliabel dan terlihat mewah.

4.4. Tanggapan Responden Mengenai Berani mengambil risiko

Berani mengambil risiko yaitu keberanian pengusaha percetakan dalam mengambil keputusan dan berani untuk mengambil risiko. Indikator berani mengambil risiko adalah sebagai berikut:

1. Mau dan berani ambil risiko, yaitu pengusaha percetakan berani mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya termasuk mengalami risiko kerugian
2. Suka tantangan, yaitu sifat pengusaha percetakan yang menyukaitantangan misalnya mengerjakan pekerjaan yang belum pernah dilakukan sebelumnya

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai berani mengambil risiko dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.10

**Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berani
mengambil risiko**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata- rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnis	0	0	0	0	0	0	4	16	1	5	21,00	4,20	Tinggi
Saya menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Rata-Rata												4,40	Rendah

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,40. Artinya pemilik Perusahaan percetakan di Semarang berani mengambil risiko dalam berbisnis. Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya, sebagai contohnya adalah

1. Pemilik Cendana Digital Printing menyatakan mengambil risiko dengan melakukan pembelian mesin baru walaupun belum bisa mengoperasikannya dan pemakaian belum banyak seperti foto copy baru sehingga bisa

mengcopy dengan berbagai macam ukuran kertas yaitu dengan ukuran A4 dan A5, sedangkan pemakaian saat ini untuk A5 belum banyak.

2. Pemilik Gajah Print mencoba mengambil risiko yaitu dengan melakukan penjualan sistem partai yang sebelumnya tidak pernah dilakukan untuk mendongkrak omset penjualan.
3. Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang melakukan pengambilan risiko dengan mengambil tender proyek pemerintahan yang banyak dihindari oleh pengusaha lain sebab melihat potensi omset di proyek pemerintahan yang lebih menjanjikan
4. Pemilik Rainbow Creative melakukan pengambilan risiko dengan cara membuat desain yang terbaru, dan sesuai dengan kebutuhan klien, seperti ada GP Farmasi yang paling unik karena minta dibuatkan cover yang mewah, akhirnya dibuat dengan kulit padahal sebelumnya tidak ada buku katalog yang dibuat dengan kulit

Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis sebagai contohnya pada saat sedang sepi retail, pemilik banyak menjual di omset grosiran, tidak menyerah ketika gagal pertama dan kedua kalinya di tender, dan mengerjakan proyek untuk membuat produk yang belum saya buat yaitu packing telur puyuh dimana plongnya kecil-kecil sehingga mesti menyesuaikan dari yang sebelumnya telur ayam.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai berani mengambil risiko dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.11

Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berani mengambil risiko

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnis	0	0	0	0	9	27	1	4	0	0	31,00	3,10	Tinggi
Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis	0	0	0	0	2	6	3	12	5	25	43,00	4,30	Tinggi
Rata-Rata												3,70	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,70. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan berani mengambil risiko dalam bisnis. Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya, sebagai contohnya adalah membeli mesin yang belum bisa mengoperasikannya namun pada akhirnya produktivitas naik, pemilik juga mencoba-coba jika memungkinkan menggunakan bahan yang murah untuk dapat diolah jadi produk kelihatan mahal seperti kulit untuk cover, selain itu emilik mengambil risiko dengan mau untuk mengambil proyek tender instansi pemerintahan dimana banyak orang tidak mau masuk.

Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis sebagai contohnya adalah tantangan membuat produk baru, membuat proyek yang tidak mau diambil orang lain, misalnya membuat proyek billboard instansi pemerintahan, membuat cetakan untuk packing telur puyuh yang membutuhkan waktu lama, dan membuat karalog dengan dana terbatas namun hasil diminta bagus.

4.5. Tanggapan Responden Mengenai Kepemimpinan

Kepemimpinan yaitu cara pengusaha percetakan untuk mengatur, membimbing, memotivasi, dan mengarahkan bawahannya untuk dapat bekerja dengan baik dan maksimal. Indikator kepemimpinan adalah sebagai berikut:

1. Bertingkah laku sebagai pemimpin, yaitu pengusaha percetakan mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan dalam menjalankan pekerjaan
2. Hubungan baik dengan karyawan yaitu pengusaha percetakan memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan yang dipimpinnya
3. Menanggapi saran dan kritik yaitu pengusaha percetakan mau untuk menanggapi dan menerima saran dan kritik dari karyawan

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai kepemimpinan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.12

Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Kepemimpinan

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Saya selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Saya mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Rata-Rata												4,60	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,60. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang memiliki kemampuan kepemimpinan yang tinggi. Pemilik Cendana

Digital printing selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan dengan cara memberikan instruksi yang tertulis untuk setiap pembuatan produk, dengan membuat peraturan atau SOP untuk masing-masing proses produksi, menggunakan CCTV untuk kemudahan pengawasan dalam bekerja, selain itu pemilik Susan Offset selalu membuat pengarahan pada karyawan untuk menyesuaikan kemasan, misalnya diarahkan kemasan telur putuhnya untuk plongnya menjadi 2 cm sehingga bisa memuat lebih banyak telur. Pengarahan terutama dilakukan oleh pemilik kepada karyawan bidang produks sehingga hasil produksi dapat sesuai dengan kualitas standar yang diinginkannya.

Pemilik Gajah Print selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan, yang dapat dilihat dari pemberian pujian kepada karyawan, sering mengobrol Bersama, ada makan bersama setelah pekerjaan usai untuk minggu keempat dan nonton bareng. Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang juga peduli dengan keluarga dari karyawan sehingga memberikan perhatian bagi kehidupan pribadi karyawan. Semua pemilik perusahaan percetakan mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan, misalnya pihak produksi seperti masalah desain dan bahan baku produk seperti kain yang digunakan, agar tahan lama, warna cover buku dan juga desain yang lebih baik untuk menghemat dan meningkatkan kualitas produk.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai kepemimpinan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.13

**Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai
Kepemimpinan**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan	0	0	0	0	1	3	4	16	5	25	44,00	4,40	Tinggi
Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan	0	0	0	0	1	3	5	20	4	20	43,00	4,30	Tinggi
Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan	0	0	0	0	2	6	4	16	4	20	42,00	4,20	Tinggi
Rata-Rata												4,30	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,30. Artinya pemilik perusahaan percetakan di

Semarang dinilai oleh karyawan berjiwa pemimpin. Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan sebagai contohnya adalah

1. mengarahkan saat produksi agar hasil bagus karena ada standar mutu jelas dari pemilik contohnya adalah dengan memberikan instruksi tertulis dan diarahkan, prosesnya habis dicetak, sablon, keringkan, pemilik mengarahkan karyawan untuk membuat packing telur puyuh yang tadinya diameter 3 cm jadi 2 cm saja sehingga muatan lebih banyak
2. Karyawan selalu diarahkan oleh pemilik yaitu masalah pencatatan pajak, pemilik mengarahkan karyawan untuk melaporkan semua transaksi
3. Selain itu dengan mengawasi lewat cctv dan ketika terjadi kesalahan baru karyawan dipanggil untuk diberitahu letak kesalahannya

Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan, misalnya sering berdiskusi mengenai produk, mengajak pemilik buka Bersama, mengajak berbicara mengenai keluarga karyawan, acara makan-makan kantor dan membicarakan mengenai hobi.

Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan, contohnya adalah menanggapi saran berkaitan dengan keuangan, misal perlu ada penghematan bahan baku untuk menambah laba dan berkaitan dengan produksi seperti penggunaan kardus yang lebih tipis namun ada cushion untuk memperkuat dasar, dan pemilihan warna cover buku dan juga desain yang lebih baik.

4.6. Tanggapan Responden Mengenai Inovatif dan kreatif

Inovatif dan kreatif yaitu Cara pengusaha percetakan untuk memperoleh keberhasilan tanpa ikut-ikutan orang lain dan menggunakan kreatifitas dan inovasinya untuk mewujudkan ide dan tujuannya. Indikator inovatif dan kreatif adalah sebagai berikut:

1. Inovatif yaitu pengusaha percetakan mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan.
2. Kreatif yaitu pengusaha percetakan mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk percetakan, kemasan dan bahan cetakan.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai inovatif dan kreatif dapat dilihat pada tabel berikut ini:



Tabel 4.14

Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Inovatif dan kreatif

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya mampu melakukan	0	0	0	0	0	0	4	16	1	5	21,00	4,20	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori	
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)					
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S				
sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan														
Saya mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi	
Rata-Rata												4,40	Tinggi	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,40. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang selalu kreatif dan inovatif dalam menjalankan bisnis percetakan. Menurut pemilik Cendana Digital Printing, inovasi yang dilakukannya adalah peningkatan kecepatan penyelesaian foto yang dapat selesai hanya dalam 10 menit saja. Pemilik Gajah Print mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum

dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan sebagai contohnya adalah berusaha untuk membuat peningkatan kecepatan penyelesaian foto sehingga membeli mesin foto yang hasilnya dapat dicetak secepatnya, membuat sesuatu yang baru contohnya huruf timbul dalam MMT yang membuatnya lebih tahan lama karena dapat bertahan di panas dan hujan selama minimal 1 tahun tanpa rusak, walaupun demikian harganya menjadi lebih mahal.

Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang memiliki inovasi yaitu membuat billboard yang standar untuk instansi pemerintahan yang susah ditiru oleh pesaing karena dapat membuat 1 billboard hanya dalam satu hari saja, sedangkan pesaingnya membuat billboard lebih dari 1 minggu. Untuk Susan Offset, pemilik melakukan inovasi dengan berusaha membuat produk baru, seperti packing untuk telur. Packing telur puyuh menambah keunggulan kami karena pengusaha packing telur puyuh baru 2 orang di Indonesia sebab packing ini bukan dibuat dari bahan anorganik, namun dibuat dari bahan yang dapat langsung didaur ulang sehingga aman untuk telur dan juga menjaga lingkungan hidup..

Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk seperti desain model produk seperti foto keluarga dan foto wisuda, Y Banner untuk menggantikan X Banner memang sudah lama, namun dengan memodifikasi ujung Y banner dengan pengait membuatnya menjadi seperti model baru, sehingga selain dapat diberdirikan, banner tersebut juga cocok untuk digantung, peningkatan kecepatan standar pembuatan billboard dari 1 minggu menjadi 1 hari, mengubah desain kemasan ayam petelur menjadi puyuh petelur dimana lubang untuk puyuh jauh lebih kecil dari ayam, dan untuk satu palet mampu memuat 750 butir telur dan menciptakan ide baru sesuai pesanan klien.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai inovatif dan kreatif dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.15

**Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai
Inovatif dan kreatif**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata- rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan	0	0	0	0	1	3	7	28	2	10	41,00	4,10	Tinggi
Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk	0	0	0	0	2	6	3	12	5	25	43,00	4,30	Tinggi
Rata-Rata												4,20	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,20. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan inovatif dan kreatif dalam berbisnis. Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan sebagai contohnya adalah pemilik membeli mesin yang bisa mencetak foto secara cepat dalam ukuran berapapun, dan hasilnya dapat ditunggu, menggunakan teknik khusus sehingga huruf tidak akan pudar minimal 2 tahun dan dapat dipakai lagi tahun depannya, membuat billboard terutama untuk instansi pemerintahan, pembuatan produk baru untuk packing yaitu packing untuk telur ayam dan packing untuk telur puyuh dan harus membuat produk dengan desain berbeda menyesuaikan kebutuhan klien.

Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk contohnya adalah desain packing telur, membuat desain yang berbeda untuk setiap klien, membuat Model MMT Y-banner dan peningkatan kecepatan pembuatan billboard menjadi 1 hari saja.

4.7. Tanggapan Responden Mengenai Berorientasi ke masa depan

Berorientasi ke masa depan yaitu Keinginan pengusaha percetakan untuk mengupgrade usahanya sesuai dengan trend di masa yang akan datang. Indikator dari berorientasi ke masa depan adalah sebagai berikut:

1. Sifat pandangan ke depan yaitu pengusaha percetakan tidak cepat puas dengan keadaan sekarang dan terus mencari sesuatu yang baru untuk pengembangan di masa yang akan datang misalnya pemesanan via online.
2. Ketajaman persepsi yaitu pengusaha percetakan memiliki ketajaman yang baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk menjadi lebih baik seperti upgrade bahan cetakan.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai berorientasi ke masa depan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.16

Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berorientasi ke masa depan

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Saya memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang saya kelola	0	0	0	0	0	0	4	16	1	5	21,00	4,20	Tinggi
Saya selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang saya jual	0	0	0	0	0	0	1	4	4	20	24,00	4,80	Tinggi

Rata-Rata																		4,50	Tinggi
-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--------

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,50. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang memiliki orientasi masa depan. Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola sebagai contohnya adalah online business sangat berprospek, sehingga pemilik akan gunakan internet untuk semakin berkembang, terdapat pula pemilik yang mencoba mengembangkan diri selain billboar juga masuk ke industry MMT, mencoba untuk menambah pesanan dengan cara bekerja sama dengan perusahaan produsen makanan lainnya untuk menambah omset dan menerima desain konten kreatif di Instagram.

Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang dijual antara lain adalah dengan menjalankan layanan online untuk meningkatkan pelayanan sebab bisa menjangkau konsumen yang lebih luas seperti file yang bisa diemail sehingga dapat lebih cepat dilayani, investasi pada mesin baru untuk pembuatan produk yang lebih baik, memodifikasi produk agar dapat memberikan keamanan dan kenyamanan bagi penggunanya dan menambah personel dan lini produksi sehingga bisa meningkatkan kecepatan penyelesaian produk.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai berorientasi ke masa depan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.17

Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berorientasi ke masa depan

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola	0	0	0	0	2	6	8	32	0	0	38,00	3,80	Tinggi
Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang dijual	0	0	0	0	4	12	2	8	4	20	40,00	4,00	Tinggi
Rata-Rata												3,90	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,90. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan selalu berorientasi ke masa depan. Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola sebagai contohnya adalah sudah siap membeli mesin baru untuk membuat MMT yang lebih baik dari pesaing untuk pengembangan ke MMT dan X Banner, epemilik menginginkan di masa depan bisa menyaingi Pura Box, dimulai dengan membangun koneksi dengan perusahaan-perusahaan produsen makanan, untuk

memiliki jaringan distribusi yang luas, pemilik mencoba melakukan pendekatan kepada perusahaan-perusahaan makanan dan memperluas agar Rainbow melayani konten kreatif Instagram.

Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang dijual antara lain adalah dengan membeli bahan impor untuk cetak foto sehingga hasil lebih tajam, online sehingga bisa melayani lebih banyak pelanggan, pembelian mesin baru untuk meningkatkan kecepatan produksi dan menambah kapasitas produksi untuk penyelesaian pesanan, dan memberikan tugas kepada 1 orang karyawan masing-masing untuk menghandle 2 orang klien, sehingga klien tidak bingung untuk menemui siapa di perusahaan.

4.8. Rekapitulasi Karakteristik kewirausahaan pada Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang, Semarang

Hasil rekapitulasi tanggapan dari 5 orang pemilik Perusahaan percetakan di Semarang dan 10 orang karyawan Perusahaan percetakan di Semarang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.18

Hasil Rekapitulasi

No.	Karakteristik kewirausahaan	Pemilik	Karyawan	Rata-Rata	Kesimpulan
1	Percaya diri dan optimis	Tinggi 4,13	Tinggi 3,87	Tinggi 4,00	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai yakin dan optimis bahwa usahanya

No.	Karakteristik kewirausahaan	Pemilik	Karyawan	Rata-Rata	Kesimpulan
					akan maju dan berkembang.
2	Berorientasi pada tugas dan hasil	Tinggi 4,73	Tinggi 3,83	Tinggi 4,28	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai berorientasi pada tugas dan hasil dengan bertanggung jawab pengusaha percetakan untuk menyelesaikan tugas dan juga memperoleh hasil yang maksimal
3	Berani mengambil risiko	Tinggi 4,40	Tinggi 3,70	Tinggi 4,05	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang selalu berani dalam mengambil keputusan dan berani untuk mengambil resiko.
4	Kepemimpinan	Tinggi 4,60	Tinggi 4,30	Tinggi 4,45	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang mampu mengatur, membimbing,

No.	Karakteristik kewirausahaan	Pemilik	Karyawan	Rata-Rata	Kesimpulan
					memotivasi, dan mengarahkan bawahannya untuk dapat bekerja dengan baik dan maksimal.
5	Inovatif dan kreatif	Tinggi 4,40	Tinggi 4,20	Tinggi 4,30	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang mampu memperoleh keberhasilan tanpa ikut-ikutan orang lain dan menggunakan kreatifitas dan inovasinya untuk mewujudkan ide dan tujuannya.
6	Berorientasi ke masa depan	Tinggi 4,50	Tinggi 3,90	Tinggi 4,20	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang berorientasi ke masa depan dengan adanya keinginan untuk mengupgrade usahanya sesuai

No.	Karakteristik kewirausahaan	Pemilik	Karyawan	Rata-Rata	Kesimpulan
					dengan trend di masa yang akan datang.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan hasil karakteristik pemilik perusahaan percetakan di Semarang. Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan sebagai contohnya adalah selalu optimis ketika kondisi bisnis sedang sepi, dengan cara tidak mengurangi kualitas layanan, mencari pasar retail untuk menambah penghasilan, mencoba untuk menawarkan produk ke pabrik dan membuat produk yang unik yang sesuai dengan karakter dan keinginan dari klien, sehingga hal ini tidak bisa ditiru oleh orang lain. Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis karena merupakan pembuat keputusan akhir terutama adalah pada pengawasan di kualitas produk, desain, warna, negosiasi harga, negosiasi spesifikasi dan juga negosiasi termin pembayaran untuk klien.

Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha dengan cara selalu mencari produk baru yang bisa ditawarkan ke pasar seperti contohnya mulai masuk ke pasar billboard yang ada pemasukan lebih besar, membuat packing untuk telur. Jenis packing dibuat untuk telur ayam, bebek, dan paling baru packing untuk telur puyuh, membuat jenis katalog-katalog yang beda dan variasi banyak, seperti katalog wisuda, buku tahunan, kalender, mulai mencoba untuk ikut tender yang walaupun proses ribet, namun pemasukan dan termin pembayaran lebih jelas dan mengembangkan diri sesuai perkembangan jaman, menggunakan media sosial seperti Instagram dalam memasarkan produk. Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan seperti contohnya datang paling pagi dan pulang paling malam, untuk memberi semangat, melakukan pengawasan aktivitas usaha, dan bersemangat untuk membuat produk-produk baru dan menyelesaikan jadwal harian. Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha sebab tujuan akhirnya adalah keuntungan dan dapat

menutup biaya usaha. Harga yang diberikan biasanya tidak terlalu dekat dengan HPP, hal ini untuk mengantisipasi adanya perubahan kondisi mendadak seperti ada perubahan jumlah maupun perubahan termin pembayaran. Pemilik untuk mendapatkan keuntungan, mencoba untuk mencari bahan-bahan yang tidak terlalu mahal, namun memiliki durabilitas yang tinggi dan terlihat mewah, contohnya adalah Oscar warna coklat agar tua.

Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya. Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis sebagai contohnya pada saat sedang sepi retail, pemilik banyak menjual di omset grosiran, tidak menyerah ketika gagal pertama dan kedua kalinya di tender, dan mengerjakan proyek untuk membuat produk yang belum saya buat yaitu packing telur puyuh dimana plongnya kecil-kecil sehingga mesti menyesuaikan dari yang sebelumnya telur ayam.

Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan dengan cara memberikan instruksi yang tertulis untuk setiap pembuatan produk, ya semacam SOP untuk masing-masing proses produksi, menggunakan CCTV untuk kemudahan pengawasan dalam bekerja, membuat pengarahan pada karyawan untuk menyesuaikan kemasan, misalnya diarahkan kemasan telur putuhnya untuk plongnya menjadi 2 cm sehingga bisa memuat lebih banyak telur. Pengarahan terutama dilakukan oleh pemilik kepada karyawan bidang produksi. Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan, yang dapat dilihat dari pemberian pujian kepada karyawan, sering mengobrol Bersama, ada makan bersama setelah pekerjaan usai untuk minggu keempat dan nonton bareng. Pemilik juga peduli dengan keluarga dari karyawan sehingga memberikan perhatian bagi kehidupan pribadi karyawan. Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan, misalnya pihak produksi seperti masalah desain dan bahan baku produk seperti kain yang digunakan, agar tahan lama, warna cover buku dan juga desain yang lebih baik untuk menghemat dan meningkatkan kualitas produk.

Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan sebagai contohnya adalah berusaha untuk membuat peningkatan kecepatan penyelesaian foto sehingga membeli mesin foto yang hasilnya dapat dicetak secepatnya, membuat sesuatu yang baru contohnya huruf timbul dalam MMT yang membuatnya lebih tahan lama, membuat billboard yang standar untuk instansi pemerintahan yang susah ditiru oleh pesaing, berusaha membuat produk baru, seperti packing untuk telur. Packing telur puyuh menambah keunggulan kami karena pengusaha packing telur puyuh baru 2 orang di Indonesia. Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk seperti desain model produk seperti foto keluarga dan foto wisuda, Y Banner untuk menggantikan X Banner, peningkatan kecepatan standar pembuatan billboard dari 1 minggu menjadi 1 hari, mengubah desain kemasan ayam petelur menjadi puyuh petelur dan menciptakan ide baru sesuai pesanan klien.

Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola sebagai contohnya adalah online business sangat berprospek, sehingga pemilik akan gunakan internet untuk semakin berkembang, terdapat pula pemilik yang mencoba mengembangkan diri selain billboard juga masuk ke industry MMT, mencoba untuk menambah pesanan dengan cara bekerja sama dengan perusahaan produsen makanan lainnya untuk menambah omset dan menerima desain konten kreatif di Instagram. Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang dijual antara lain adalah dengan menjalankan layanan online untuk meningkatkan pelayanan sebab bisa menjangkau konsumen yang lebih luas seperti file yang bisa diemail sehingga dapat lebih cepat dilayani, investasi pada mesin baru untuk pembuatan produk yang lebih baik, memodifikasi produk agar dapat memberikan keamanan dan kenyamanan bagi penggunaanya dan menambah personel dan lini produksi sehingga bisa meningkatkan kecepatan penyelesaian produk.

BAB IV
ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik dan karyawan perusahaan percetakan di Kota Semarang sebagai berikut:

Tabel 4.1
Sampel Penelitian

No	Jabatan	Perusahaan	Jumlah
1	Pemilik	Cendana Digital Printing	1 orang
		Gajah Print	1 orang
		CV. Kezia Cipta Gemilang	1 orang
		Susan Offset	1 orang
		Rainbow Creative	1 orang
2	Karyawan	Cendana Digital Printing	2 orang
		Gajah Print	2 orang
		CV. Kezia Cipta Gemilang	2 orang
		Susan Offset	2 orang
		Rainbow Creative	2 orang

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

4.1.1 Jenis Kelamin Responden

Berdasarkan jenis kelamin, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2

Data Responden berdasarkan Jenis Kelamin Responden

No	Jenis Kelamin	Responden	
		Frekuensi	Persentase
1	Perempuan	2	13,33
2	Laki-laki	13	86,67
Jumlah		15	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa pemilik dan karyawan Cendana Digital Printing, Gajah Print, CV. Kezia Cipta Gemilang, Susan Offset dan Rainbow sebagian besar berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 86,67%, sedangkan 13,3% berjenis kelamin perempuan.

4.1.2 Usia dan Lama Kerja

Berdasarkan usia karyawan bekerja pada Cendana Digital Printing, Gajah Print, CV. Kezia Cipta Gemilang, Susan Offset dan Rainbow, untuk melakukan perhitungan usia responden, dilakukan perhitungan interval antara usia tertua dan termuda dalam tiga kategori usia sebagai berikut:

$$\frac{57 - 27}{3}$$

Usia tertua adalah 57 tahun, dan usia termuda adalah 27 tahun, sehingga intervalnya adalah:

$$\frac{57 - 27}{3} = 10$$

Kategori usia pemilik dan karyawan berdasarkan rentang usia 10 tahun, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Data Responden berdasarkan Usia Responden

No	Usia	Responden	
		Jumlah	Persentase
1	27-37 tahun	7	46,67
2	>37-47 tahun	6	40,00
3	>47-57 tahun	2	13,33
Total		15	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa paling banyak adalah responden dengan usia >27-37 tahun dengan persentase sebesar 46,67%, responden dengan rata-rata berumur >37-47 tahun dengan persentase sebesar 40% dan responden dengan rata-rata berumur >47-57 tahun dengan persentase sebesar 13,33%.

Untuk melakukan perhitungan lama kerja responden, dilakukan perhitungan interval antara lama kerja paling lama dan lama kerja paling sebentar dalam tiga kategori usia sebagai berikut:

$$\frac{20 - 3}{3} = 5,67$$

Lama kerja paling lama adalah 20 tahun, dan lama kerja paling sebentar adalah 3 tahun, sehingga intervalnya adalah:

$$\frac{20 - 3}{3} = 5,67$$

Kategori lama kerja pemilik dan karyawan berdasarkan rentang lama kerja 5,67 tahun atau dibulatkan 6 tahun, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Data Responden berdasarkan Lama Kerja Responden

No	Lama Kerja	Responden	
		Jumlah	Persentase
1	3-9 tahun	10	66,67
2	>9-15 tahun	3	20,00
3	>15-20 tahun	2	13,33
Total		15	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan tabel 4.4 di atas menunjukkan bahwa paling banyak adalah responden yang telah bekerja selama 3-9 tahun yaitu 66,67%, responden yang telah bekerja >9-15 tahun adalah sebesar 20% dan lebih dari 15 tahun hingga 20 tahun dengan persentase masing-masing sebesar 13,33%.

4.1.3 Pendidikan

Berdasarkan pendidikan Pemilik dan karyawan Cendana Digital Printing, Gajah Print, CV. Kezia Cipta Gemilang, Susan Offset dan Rainbow, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5
Data Responden berdasarkan Pendidikan Responden

No	Keterangan	Responden	Persentase
1	SMU/SMK	11	73,33
2	S1	4	26,67
Jumlah		15	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Sebagian besar pemilik (80%) memiliki tingkat Pendidikan SMU/SMK sedangkan 20% memiliki tingkat Pendidikan setingkat S1. Berdasarkan pada tabel 4.5 menunjukkan bahwa sebanyak 73,33% responden yaitu 11 orang responden memiliki pendidikan setingkat SMU/SMK, dan sebanyak 26,67% responden yaitu 4 orang responden, memiliki pendidikan setingkat S1.

4.2. Tanggapan Responden Mengenai Percaya diri dan optimis

Percaya diri dan optimis yaitu keyakinan pengusaha percetakan terhadap kemampuannya dalam memulai, melakukan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan, memiliki rasa percaya diri dan mandiri. Indikator dari Percaya diri dan optimis adalah sebagai berikut:

1. Keyakinan yaitu pengusaha percetakan yakin dan optimis bahwa usahanya akan maju dan berkembang.
2. Optimisme yaitu pengusaha percetakan selalu optimis menghadapi ketatnya persaingan bisnis percetakan
3. Ketidaktergantungan yaitu pengusaha percetakan selalu mengambil keputusan dengan pertimbangannya sendiri.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai percaya diri dan optimis dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.6
Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Percaya diri dan optimis

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu yakin dan optimis bahwa usaha pemilik akan selalu maju dan berkembang	0	0	0	0	2	6	3	12	0	0	18,00	3,60	Tinggi
Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai	0	0	0	0	0	0	3	12	2	10	22,00	4,40	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori	
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)					
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S				
keadaan														
Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis	0	0	0	0	0	0	3	12	2	10	22,00	4,40	Tinggi	
Rata-Rata												4,13	Tinggi	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan pemilik mengenai indikator percaya diri dan optimis pada pemilik sebesar 4,13. Artinya Pemilik merasa selalu yakin dan optimis bahwa usaha pemilik akan selalu maju dan berkembang, sebagai contohnya adalah

1. Optimism bahwa konsumen foto semakin banyak saat ini sehingga bisnis foto juga akan terus berkembang. Menurut pemilik Cendana Digital printing, konsumen foto semakin banyak saat ini sehingga bisnis akan terus berkembang sebab permintaan akan foto 3x4, 4x6 maupun foto khusus seperti foto keluarga, foto yang dicetak di A5 cukup besar.
2. Menurut pemilik Gajah Print, MMT memiliki celah pasarnya sendiri sebab MMT saat ini masih cukup efektif untuk dimanfaatkan sebagai media informasi untuk menarik konsumen terutama di jalan-jalan
3. Menurut pemilik CV Kezia Cipta Gemilang, Optimisme usaha sangat diperlukan, terutama pada saat perusahaan mau maju, iklan billboard punya pasarnya sendiri yaitu pasar konsumen instansi yang perlu memberikan informasi kepada public mengenai kesejahteraan masyarakat sehingga optimis bisnis ini berjalan dengan baik.

4. Menurut pemilik Susan Offset, karena produsen industri makanan semakin banyak, maka permintaan akan box atau kardus packing juga semakin tinggi, terutama untuk industry makanan, bukan hanya industry, bahkan UMKM atau home industry juga membutuhkannya sehingga pemilik optimis mengenai masa depan usaha
5. Menurut pemilik Rainbow Creative, industry kreatif merupakan pasar bagi produk yang unik sehingga akan dapat terus berkembang karena inti dari industry kreatif tersebut Rainbow Creative membuat suatu produk yang baru dan unik sesuai dengan permintaan klien misalnya adalah pada buku tahunan yang berlapis suede dan desain dari konsumen.

Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan sebagai contohnya adalah selalu optimis ketika kondisi bisnis sedang sepi, dengan cara tidak mengurangi kualitas layanan, mencari pasar retail untuk menambah penghasilan, mencoba untuk menawarkan produk ke pabrik dan membuat produk yang unik yang sesuai dengan karakter dan keinginan dari klien, sehingga hal ini tidak bisa ditiru oleh orang lain. Menurut pemilik CV Kezia Cipta Gemilang, biasanya pada saat Januari sedagann sepi pekerjaan karena anggaran belum diplotting jadi tender belum jalan, biasanya pemilik CV Kezia Cipta Gemilang akan mencari retail untuk menambah penghasilan. Menurut pemilik Rainbow Creative, pemilik selalu optimis karena membuat suatu produk yang unik, yang sesuai dengan karakter dan keinginan dari klien, sehingga hal ini tidak bisa ditiru oleh orang lain sehingga klien akan melakukan pemesanan kembali.

Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis karena merupakan pembuat keputusan akhir terutama adalah pada pengawasan di kualitas produk, desain, warna, negosiasi harga, negosiasi spesifikasi dan juga negosiasi termin pembayaran untuk klien. Pemilik Cendana Digital Printing merasa selalu membuat keputusan akhir seperti keputusan pembelian bahan baku yaitu terutama kertas duplex dan toner. Pemilik Gajah Print biasanya menyerahkan keputusan pada karyawannya dan hanya melakukan pengawasan terhadap hasil akhir saja. Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang membuat keputusan hanya pada proyek tender yaitu pada negosiasi harga,

negosiasi spesifikasi dan juga negosiasi termin pembayaran. Pemilik Susan Offset membuat keputusan untuk pembelian bahan MMT, keputusan design yang digunakan, keputusan penerimaan klien dan pencetakan MMT. Menurut pemilik Rainbow Creative, untuk masing-masing proyek sudah ada ketua tim masing-masing, namun hanya keputusan untuk proyek besar yang berskala lebih dari Rp 100 juta yang ditangani oleh pemilik.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai percaya diri dan optimis dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.7
Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai
Percaya diri dan optimis

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu yakin dan optimis bahwa usaha pemilik akan selalu maju dan berkembang	0	0	0	0	7	21	3	12	0	0	33,00	3,30	Tinggi
Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan	0	0	0	0	3	9	2	8	5	25	42,00	4,20	Tinggi
Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan	0	0	0	0	3	9	3	12	4	20	41,00	4,10	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
pengambilan keputusan bisnis													
Rata-Rata												3,87	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,87. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan selalu yakin dan optimis dalam bekerja. Pemilik merasa selalu yakin dan optimis bahwa usaha pemilik akan selalu maju dan berkembang, sebagai contohnya adalah

1. Pemilik menambah produk baru seperti cetak A5 dan menerima pembuatan billboard
2. Mau yakin dengan produk baru yaitu pada pembuatan box, padahal masih rugi sekarang
3. Pemilik selalu mengatakan usahanya akan maju contohnya adalah karena yakin dengan produk yang dijual
4. Contohnya adalah ketika bisnis sepi pun selalu mengatakan kepada karyawan untuk bersiap menerima order besar, dan kadang hal ini terjadi dalam beberapa hari
5. Contohnya adalah karena model bisnis yang dijalankan oleh Rainbow berbasis industry kreatif yang jarang ada

Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan sebagai contohnya adalah selalu bersemangat kerja, selalu memberi semangat kepada karyawan, selalu memberi contoh sikap positif seperti tidak boleh menyerah, tidak pernah kelihatan murung, datang paling pagi, rajin kerja dari pagi sampai malam, ketika sepi tetap semangat cari order, selalu yakin kesuksesan usaha, semangat untuk menambah omset, selalu mencari ide baru yang bisa dijual dan selalu optimis karena pemimpin merasa setiap masalah selalu ada jalan keluarnya.

Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis sebagai contohnya adalah selalu membuat keputusan sulit, seperti menerima order yang sulit, keputusan memotong harga, penentuan pemilihan desain akhir, pemilik adalah yang terakhir memberikan penilaian dan proofing terhadap hasil produksi perusahaan dan pemilik membuat putusan akhir ketika terjadi deadlock dalam penentuan akhir dari produk. Keoptimisan pemilik tersebut disebabkan karena pemilik meyakini kemampuan dan produk yang dimilikinya dapat bersaing di pasaran.

4.3. Tanggapan Responden Mengenai Berorientasi pada tugas dan hasil

Berorientasi pada tugas dan hasil yaitu suatu bentuk tanggung jawab pengusaha percetakan untuk menyelesaikan tugas dan juga memperoleh hasil yang maksimal. Indikator berorientasi pada tugas dan hasil adalah sebagai berikut:

1. Mengutamakan prestasi yaitu pengusaha percetakan mau untuk mengembangkan usaha dengan peningkatan laba, omset dan aset
2. Ketekunan dan kerja keras yaitu pengusaha percetakan selalu bekerja melebihi jam kerja kantor dan selalu datang pagi tepat waktu.
3. Berorientasi laba yaitu tujuan pengusaha percetakan adalah selalu untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai berorientasi pada tugas dan hasil dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8

Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berorientasi pada tugas dan hasil

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mau untuk terus maju	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
dan mengembangkan usaha													
Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha	0	0	0	0	0	0	0	0	5	25	25,00	5,00	Tinggi
Rata-Rata												4,73	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,73. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang selalu berorientasi pada tugas dan hasil. Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha dengan cara selalu mencari produk baru yang bisa ditawarkan ke pasar seperti contohnya mulai masuk ke pasar billboard yang ada pemasukan lebih besar, membuat packing untuk telur. Telurnya ada telur ayam, bebek, dan paling baru telur puyuh, membuat jenis katalog-katalog yang beda dan variasi banyak, seperti katalog wisuda, buku tahunan, kalender, mulai mencoba untuk ikut tender yang walaupun proses ribet, namun pemasukan dan termin pembayaran lebih jelas dan mengembangkan diri sesuai perkembangan jaman,

menggunakan media sosial seperti Instagram dalam memasarkan produk. Menurut pemilik Cendana Digital Printing, keinginannya untuk maju dan mengembangkan usaha dilakukannya bukan dengan membuat produk baru namun dilakukan dengan mencari pangsa pasar yang lebih luas dan menetapkan harga yang lebih murah dari kompetitor sehingga dapat mendapatkan pembeli. Pemilik Gajah Print menyatakan saat ini mulai menggunakan Instagram untuk memasarkan produk Gajah Print untuk menjangkau konsumen potensial yang lebih luas lagi. Menurut pemilik CV Kezia Cipta Gemilang, untuk dapat lebih maju dalam usahanya, pemilik menawarkan produknya untuk masuk pada tender pemerintah yang lebih menjamin pemasukan dalam jumlah besar dan adanya termin pembayaran yang lebih jelas. Untuk Susan Offset, adanya kebutuhan dari peternak telur yang jumlahnya sedang meningkat, membuat Susan Offset memproduksi packing telur ayam, bebek dan telur puyuh dalam jumlah besar, untuk menekan biaya produksi sehingga mampu dijual ke peternak dengan harga lebih murah. Sedangkan dari Rainbow Creative, pemilik menyatakan pembuatan katalog yang unik bukan dari bentuk saja, namun juga dari konten dan tema seperti light woody, murky, pop up dan juga broken hardy yang merupakan tipe baru.

Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan seperti contohnya datang paling pagi dan pulang paling malam, untuk memberi semangat, melakukan pengawasan aktivitas usaha, dan bersemangat untuk membuat produk-produk baru dan menyelesaikan jadwal harian. Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha sebab tujuan akhirnya adalah keuntungan dan dapat menutup biaya usaha. Pemilik Gajah Print menyatakan bahwa harga yang diberikan biasanya tidak terlalu dekat dengan HPP, hal ini untuk mengantisipasi adanya perubahan kondisi mendadak seperti ada perubahan jumlah maupun perubahan termin pembayaran. Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang menyatakan bahwa CV Kezia Cipta Gemilang biasanya tidak mengambil keuntungan yang terlalu tinggi pada tender yang memiliki omset besar, namun melakukan pengambilan profit yang lebih besar hingga 30% pada penjualan retail. Pemilik Rainbow Creative menyatakan untuk mendapatkan keuntungan, mencoba untuk mencari bahan-bahan yang tidak terlalu mahal,

namun memiliki durabilitas yang tinggi dan terlihat mewah, contohnya adalah Oscar warna coklat agar tua.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai berorientasi pada tugas dan hasil dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.9
Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berorientasi pada tugas dan hasil

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha	0	0	0	0	2	6	4	16	4	20	42,00	4,20	Tinggi
Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan	0	0	0	0	2	6	6	24	2	10	40,00	4,00	Tinggi
Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha	0	0	0	0	7	21	3	12	0	0	33,00	3,30	Tinggi
Rata-Rata												3,83	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,83. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai karyawan selalu berorientasi pada tugas dan hasil. Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha dengan cara selalu mencari produk baru yang bisa ditawarkan ke pasar seperti menawarkan billboard, pemasaran lewat Instagram, bekerjasama dengan instansi pemerintahan, menambah produk lini baru yaitu membuat kardus packing untuk telur dan menggali ide kreatif seperti membuat bentuk katalog yang berbeda dari katalog wisuda, buku tahunan dan kalender serta menambah variasi produk semakin banyak katalog baru.

Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan seperti contohnya selalu bersemangat kerja karena berangkat lebih pagi dari karyawan dan pulang lebih malam, pemilik bersemangat, kemudian semangat itu ditularkan ke karyawan dengan memberi yel-yel semangat serta mengawasi sendiri aktivitasnya. Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha sebab tujuan akhirnya adalah mendapatkan profit dengan harga yang tidak terlalu dekat HPP dengan mengambil untung lebih besar dari retail. Namun untuk proyek instansi pemerintahan tidak bisa ambil keuntungan terlalu besar karena harga bersaing, sedangkan dari retail bisa. Pemilik juga mencoba menurunkan biaya dengan pemasangan mesin baru sehingga low cost, jadi biaya diturunkan seperti biaya produksi dan efisiensi produksi produk ditingkatkan. Pemilik selalu mencari cara termurah untuk mendapatkan bahan baik namun memiliki harga terjangkau, seperti busan ada bahan suede yang ternyata cocok untuk cover yang murah namun reliabel dan terlihat mewah. Pemilik selalu berusaha untuk berorientasi pada tugas dan hasil karena memiliki tujuan untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaannya.

4.4. Tanggapan Responden Mengenai Berani mengambil risiko

Berani mengambil risiko yaitu keberanian pengusaha percetakan dalam mengambil keputusan dan berani untuk mengambil resiko. Indikator berani mengambil risiko adalah sebagai berikut:

1. Mau dan berani ambil risiko, yaitu pengusaha percetakan berani mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya termasuk mengalami risiko kerugian
 2. Suka tantangan, yaitu sifat pengusaha percetakan yang menyukai tantangan misalnya mengerjakan pekerjaan yang belum pernah dilakukan sebelumnya
- Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai berani mengambil risiko dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.10
Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berani mengambil risiko

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnis	0	0	0	0	0	0	4	16	1	5	21,00	4,20	Tinggi
Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Rata-Rata												4,40	Rendah

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,40. Artinya pemilik Perusahaan percetakan di Semarang berani mengambil risiko dalam berbisnis. Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya, sebagai contohnya adalah

1. Pemilik Cendana Digital Printing menyatakan mengambil risiko dengan melakukan pembelian mesin baru walaupun belum bisa mengoperasikannya dan pemakaian belum banyak seperti foto copy baru sehingga bisa mengcopy dengan berbagai macam ukuran kertas yaitu dengan ukuran A4 dan A5, sedangkan pemakaian saat ini untuk A5 belum banyak. Pemilik Cendana Printing melakukan pengambilan risiko dengan melakukan pembelian mesin foto copy baru karena merasa ada peluang bisnis yang dapat dijalankan oleh pemilik misalnya adanya kebutuhan untuk kertas A3 dan A4 oleh anak SMA dan kuliah.
2. Pemilik Gajah Print mencoba mengambil risiko yaitu dengan melakukan penjualan sistem partai yang sebelumnya tidak pernah dilakukan untuk mendongkrak omset penjualan. Pengambilan risiko ini dilakukan karena pemilik merasa dengan sistem partai omset penjualan dapat langsung bertambah.
3. Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang melakukan pengambilan risiko dengan mengambil tender proyek pemerintahan yang banyak dihindari oleh pengusaha lain sebab melihat potensi omset di proyek pemerintahan yang lebih menjanjikan
4. Pemilik Rainbow Creative melakukan pengambilan risiko dengan cara membuat desain yang terbaru, dan sesuai dengan kebutuhan klien, seperti ada GP Farmasi yang paling unik karena minta dibuatkan cover yang mewah, akhirnya dibuat dengan kulit padahal sebelumnya tidak ada buku katalog yang dibuat dengan kulit

Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis sebagai contohnya pada saat sedang sepi retail, pemilik banyak menjual di omset grosiran, tidak menyerah ketika gagal pertama dan kedua kalinya di tender, dan mengerjakan proyek untuk membuat produk yang belum pemilik buat yaitu

packing telur puyuh dimana plongnya kecil-kecil sehingga mesti menyesuaikan dari yang sebelumnya telur ayam.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai berani mengambil risiko dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.11
Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berani mengambil risiko

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnis	0	0	0	0	9	27	1	4	0	0	31,00	3,10	Tinggi
Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis	0	0	0	0	2	6	3	12	5	25	43,00	4,30	Tinggi
Rata-Rata												3,70	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,70. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan berani mengambil risiko dalam bisnis. Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya, sebagai contohnya adalah membeli mesin yang belum bisa mengoperasikannya namun pada akhirnya

produktivitas naik, pemilik juga mencoba-coba jika memungkinkan menggunakan bahan yang murah untuk dapat diolah jadi produk kelihatan mahal seperti kulit untuk cover, selain itu emilik mengambil risiko dengan mau untuk mengambil proyek tender instansi pemerintahan dimana banyak orang tidak mau masuk.

Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis sebagai contohnya adalah tantangan membuat produk baru, membuat proyek yang tidak mau diambil orang lain, misalnya membuat proyek billboard instansi pemerintahan, membuat cetakan untuk packing telur puyuh yang membutuhkan waktu lama, dan membuat karalog dengan dana terbatas namun hasil diminta bagus. Pemilik perusahaan percetakan berani untuk mengambil risiko dalam berinvestasi pada perusahaannya karena merasa terdapat peluang bisnis yang besar (reward) yang mungkin untuk didapatkan jika mengambil risiko tersebut.

4.5. Tanggapan Responden Mengenai Kepemimpinan

Kepemimpinan yaitu cara pengusaha percetakan untuk mengatur, membimbing, memotivasi, dan mengarahkan bawahannya untuk dapat bekerja dengan baik dan maksimal. Indikator kepemimpinan adalah sebagai berikut:

1. Bertingkah laku sebagai pemimpin, yaitu pengusaha percetakan mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan dalam menjalankan pekerjaan
2. Hubungan baik dengan karyawan yaitu pengusaha percetakan memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan yang dipimpinnya
3. Menanggapi saran dan kritik yaitu pengusaha percetakan mau untuk menanggapi dan menerima saran dan kritik dari karyawan

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai kepemimpinan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.12
Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai
Kepemimpinan

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi
Rata-Rata												4,60	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,60. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang memiliki kemampuan kepemimpinan yang tinggi. Pemilik Cendana Digital printing selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan dengan cara memberikan instruksi yang tertulis untuk setiap pembuatan produk, dengan membuat peraturan atau SOP untuk masing-masing proses produksi, menggunakan CCTV untuk kemudahan pengawasan dalam bekerja, selain itu pemilik Susan Offset selalu membuat pengarahan pada karyawan untuk menyesuaikan kemasan, misalnya diarahkan kemasan telur putuhnya untuk plongnya menjadi 2 cm sehingga bisa memuat lebih banyak telur. Pengarahan terutama dilakukan oleh pemilik kepada karyawan bidang produks sehingga hasil produksi dapat sesuai dengan kualitas standar yang diinginkannya.

Pemilik Gajah Print selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan, yang dapat dilihat dari pemberian pujian kepada karyawan, sering mengobrol Bersama, ada makan bersama setelah pekerjaan usai untuk minggu keempat dan nonton bareng. Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang juga peduli dengan keluarga dari karyawan sehingga memberikan perhatian bagi kehidupan pribadi karyawan. Semua pemilik perusahaan percetakan mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan, misalnya pihak produksi seperti masalah desain dan bahan baku produk seperti kain yang digunakan, agar tahan lama, warna cover buku dan juga desain yang lebih baik untuk menghemat dan meningkatkan kualitas produk.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai kepemimpinan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.13
Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai
Kepemimpinan

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan	0	0	0	0	1	3	4	16	5	25	44,00	4,40	Tinggi
Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan	0	0	0	0	1	3	5	20	4	20	43,00	4,30	Tinggi
Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan	0	0	0	0	2	6	4	16	4	20	42,00	4,20	Tinggi
Rata-Rata												4,30	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,30. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan berjiwa pemimpin. Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan sebagai contohnya adalah

1. mengarahkan saat produksi agar hasil bagus karena ada standar mutu jelas dari pemilik contohnya adalah dengan memberikan instruksi tertulis dan diarahkan, prosesnya habis dicetak, sablon, keringkan, pemilik mengarahkan karyawan untuk membuat packing telur puyuh yang tadinya diameter 3 cm jadi 2 cm saja sehingga muatan lebih banyak
2. Karyawan selalu diarahkan oleh pemilik yaitu masalah pencatatan pajak, pemilik mengarahkan karyawan untuk melaporkan semua transaksi
3. Selain itu dengan mengawasi lewat cctv dan ketika terjadi kesalahan baru karyawan dipanggil untuk diberitahu letak kesalahannya

Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan, misalnya sering berdiskusi mengenai produk, mengajak pemilik buka Bersama, mengajak berbicara mengenai keluarga karyawan, acara makan-makan kantor dan membicarakan mengenai hobi.

Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan, contohnya adalah menanggapi saran berkaitan dengan keuangan, misal perlu ada penghematan bahan baku untuk menambah laba dan berkaitan dengan produksi seperti penggunaan kardus yang lebih tipis namun ada cushion untuk memperkuat dasar, dan pemilihan warna cover buku dan juga desain yang lebih baik. Pemilik harus mampu untuk memimpin perusahaan, memimpin karyawannya, memberikan supervisi sehingga dapat membuat karyawan bekerja dengan lebih baik sehingga perusahaan dapat semakin berkembang.

4.6. Tanggapan Responden Mengenai Inovatif dan kreatif

Inovatif dan kreatif yaitu Cara pengusaha percetakan untuk memperoleh keberhasilan tanpa ikut-ikutan cara orang lain dan menggunakan kreatifitas dan

inovasinya untuk mewujudkan ide dan tujuannya. Indikator inovatif dan kreatif adalah sebagai berikut:

1. Inovatif yaitu pengusaha percetakan mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan.
2. Kreatif yaitu pengusaha percetakan mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk percetakan, kemasan dan bahan cetakan.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai inovatif dan kreatif dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.14
Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Inovatif dan kreatif

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan	0	0	0	0	0	0	4	16	1	5	21,00	4,20	Tinggi
Pemilik mampu	0	0	0	0	0	0	2	8	3	15	23,00	4,60	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk													
Rata-Rata												4,40	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,40. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang selalu kreatif dan inovatif dalam menjalankan bisnis percetakan. Menurut pemilik Cendana Digital Printing, inovasi yang dilakukannya adalah peningkatan kecepatan penyelesaian foto yang dapat selesai hanya dalam 10 menit saja. Pemilik Gajah Print mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan sebagai contohnya adalah berusaha untuk membuat peningkatan kecepatan penyelesaian foto sehingga membeli mesin foto yang hasilnya dapat dicetak secepatnya, membuat sesuatu yang baru contohnya huruf timbul dalam MMT yang membuatnya lebih tahan lama karena dapat bertahan di panas dan hujan selama minimal 1 tahun tanpa rusak, walaupun demikian harganya menjadi lebih mahal.

Pemilik CV Kezia Cipta Gemilang memiliki inovasi yaitu membuat billboard yang standar untuk instansi pemerintahan yang susah ditiru oleh pesaing karena dapat membuat 1 billboard hanya dalam satu hari saja, sedangkan pesaingnya membuat billboard lebih dari 1 minggu. Untuk Susan Offset, pemilik melakukan inovasi dengan berusaha membuat produk baru, seperti packing untuk telur. Packing telur puyuh menambah keunggulan kami karena pengusaha packing

telur puyuh baru 2 orang di Indonesia sebab packing ini bukan dibuat dari bahan anorganik, namun dibuat dari bahan yang dapat langsung didaur ulang sehingga aman untuk telur dan juga menjaga lingkungan hidup..

Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk seperti desain model produk seperti foto keluarga dan foto wisuda, Y Banner untuk menggantikan X Banner memang sudah lama, namun dengan memodifikasi ujung Y banner dengan pengait membuatnya menjadi seperti model baru, sehingga selain dapat diberdirikan, banner tersebut juga cocok untuk digantung, peningkatan kecepatan standar pembuatan billboard dari 1 minggu menjadi 1 hari, mengubah desain kemasan ayam petelur menjadi puyuh petelur dimana lubang untuk puyuh jauh lebih kecil dari ayam, dan untuk satu palet mampu memuat 750 butir telur dan menciptakan ide baru sesuai pesanan klien.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai inovatif dan kreatif dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.15
Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai
Inovatif dan kreatif

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah	0	0	0	0	1	3	7	28	2	10	41,00	4,10	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan													
Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk	0	0	0	0	2	6	3	12	5	25	43,00	4,30	Tinggi
Rata-Rata												4,20	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,20. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan inovatif dan kreatif dalam berbisnis. Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan sebagai contohnya adalah pemilik membeli mesin yang bisa mencetak foto secara cepat dalam ukuran berapapun, dan hasilnya dapat ditunggu, menggunakan teknik khusus sehingga huruf tidak akan pudar minimal 2 tahun dan dapat dipakai lagi tahun depannya, membuat billboard terutama untuk instansi pemerintahan, pembuatan produk baru untuk packing yaitu packing untuk telur ayam dan packing untuk telur puyuh dan harus membuat produk dengan desain berbeda menyesuaikan kebutuhan klien.

Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk contohnya adalah desain packing telur,

membuat desain yang berbeda untuk setiap klien, membuat Model MMT Y-banner dan peningkatan kecepatan pembuatan billboard menjadi 1 hari saja.

4.7. Tanggapan Responden Mengenai Berorientasi ke masa depan

Berorientasi ke masa depan yaitu Keinginan pengusaha percetakan untuk mengupgrade usahanya sesuai dengan trend di masa yang akan datang. Indikator dari berorientasi ke masa depan adalah sebagai berikut:

1. Sifat pandangan ke depan yaitu pengusaha percetakan tidak cepat puas dengan keadaan sekarang dan terus mencari sesuatu yang baru untuk pengembangan di masa yang akan datang misalnya pemesanan via online.
2. Ketajaman persepsi yaitu pengusaha percetakan memiliki ketajaman yang baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk menjadi lebih baik seperti upgrade bahan cetakan.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai berorientasi ke masa depan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.16

Tanggapan Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai Berorientasi ke masa depan

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola	0	0	0	0	0	0	4	16	1	5	21,00	4,20	Tinggi

Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang pemilik jual	0	0	0	0	0	0	1	4	4	20	24,00	4,80	Tinggi
Rata-Rata												4,50	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,50. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang memiliki orientasi masa depan. Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola sebagai contohnya adalah online business sangat berprospek, sehingga pemilik akan gunakan internet untuk semakin berkembang, terdapat pula pemilik yang mencoba mengembangkan diri selain billboard juga masuk ke industry MMT, mencoba untuk menambah pesanan dengan cara bekerja sama dengan perusahaan produsen makanan lainnya untuk menambah omset dan menerima desain konten kreatif di Instagram.

Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang dijual antara lain adalah dengan menjalankan layanan online untuk meningkatkan pelayanan sebab bisa menjangkau konsumen yang lebih luas seperti file yang bisa diemail sehingga dapat lebih cepat dilayani, investasi pada mesin baru untuk pembuatan produk yang lebih baik, memodifikasi produk agar dapat memberikan keamanan dan kenyamanan bagi penggunanya dan menambah personel dan lini produksi sehingga bisa meningkatkan kecepatan penyelesaian produk.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai berorientasi ke masa depan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.17
Tanggapan Karyawan Perusahaan percetakan di Semarang Mengenai
Berorientasi ke masa depan

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola	0	0	0	0	2	6	8	32	0	0	38,00	3,80	Tinggi
Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang dijual	0	0	0	0	4	12	2	8	4	20	40,00	4,00	Tinggi
Rata-Rata												3,90	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,90. Artinya pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai oleh karyawan selalu berorientasi ke masa depan. Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola sebagai contohnya adalah sudah siap membeli mesin baru untuk membuat MMT yang lebih baik dari pesaing untuk pengembangan ke MMT dan X Banner,

epmilik menginginkan di masa depan bisa menyaingi Pura Box, dimulai dengan membangun koneksi dengan perusahaan-perusahaan produsen makanan, untuk memiliki jaringan distribusi yang luas, pemilik mencoba melakukan pendekatan kepada perusahaan-perusahaan makanan dan memperluas agar Rainbow melayani konten kreatif Instagram.

Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang dijual antara lain adalah dengan membeli bahan impor untuk cetak foto sehingga hasil lebih tajam, online sehingga bisa melayani lebih banyak pelanggan, pembelian mesin baru untuk meningkatkan kecepatan produksi dan menambah kapasitas produksi untuk penyelesaian pesanan, dan memberikan tugas kepada 1 orang karyawan masing-masing untuk menghandle 2 orang klien, sehingga klien tidak bingung untuk menemui siapa di perusahaan. Orientasi pada masa depan tersebut ditunjukkan oleh pemilik dengan cara pemilik mau untuk mengikuti perkembangan jaman dan menggunakan teknologi terbaru.

4.8. Rekapitulasi Karakteristik kewirausahaan pada Pemilik Perusahaan percetakan di Semarang, Semarang

Hasil rekapitulasi tanggapan dari 5 orang pemilik Perusahaan percetakan di Semarang dan 10 orang karyawan Perusahaan percetakan di Semarang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.18

Hasil Rekapitulasi

No.	Karakteristik kewirausahaan	Pemilik	Karyawan	Rata-Rata	Kesimpulan
1	Percaya diri dan optimis	Tinggi 4,13	Tinggi 3,87	Tinggi 4,00	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai yakin dan optimis bahwa usahanya akan maju dan berkembang.

No.	Karakteristik kewirausahaan	Pemilik	Karyawan	Rata-Rata	Kesimpulan
2	Berorientasi pada tugas dan hasil	Tinggi 4,73	Tinggi 3,83	Tinggi 4,28	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang dinilai berorientasi pada tugas dan hasil dengan bertanggung jawab pengusaha percetakan untuk menyelesaikan tugas dan juga memperoleh hasil yang maksimal
3	Berani mengambil risiko	Tinggi 4,40	Tinggi 3,70	Tinggi 4,05	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang selalu berani dalam mengambil keputusan dan berani untuk mengambil resiko.
4	Kepemimpinan	Tinggi 4,60	Tinggi 4,30	Tinggi 4,45	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang mampu mengatur, membimbing, memotivasi, dan mengarahkan bawahannya untuk

No.	Karakteristik kewirausahaan	Pemilik	Karyawan	Rata-Rata	Kesimpulan
					dapat bekerja dengan baik dan maksimal.
5	Inovatif dan kreatif	Tinggi 4,40	Tinggi 4,20	Tinggi 4,30	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang mampu memperoleh keberhasilan tanpa ikut-ikutan cara orang lain dan menggunakan kreatifitas dan inovasinya untuk mewujudkan ide dan tujuannya.
6	Berorientasi ke masa depan	Tinggi 4,50	Tinggi 3,90	Tinggi 4,20	Pemilik perusahaan percetakan di Semarang berorientasi ke masa depan dengan adanya keinginan untuk mengupgrade usahanya sesuai dengan trend di masa yang akan datang.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan hasil karakteristik pemilik perusahaan percetakan di Semarang. Pemilik selalu optimis dalam menghadapi berbagai keadaan sebagai contohnya adalah selalu optimis ketika kondisi bisnis sedang sepi, dengan cara tidak mengurangi kualitas layanan, mencari pasar retail untuk menambah penghasilan, mencoba untuk menawarkan produk ke pabrik dan membuat produk yang unik yang sesuai dengan karakter dan keinginan dari klien, sehingga hal ini tidak bisa ditiru oleh orang lain. Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnis karena merupakan pembuat keputusan akhir terutama adalah pada pengawasan di kualitas produk, desain, warna, negosiasi harga, negosiasi spesifikasi dan juga negosiasi termin pembayaran untuk klien.

Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usaha dengan cara selalu mencari produk baru yang bisa ditawarkan ke pasar seperti contohnya mulai masuk ke pasar billboard yang ada pemasukan lebih besar, membuat packing untuk telur. Jenis packing dibuat untuk telur ayam, bebek, dan paling baru packing untuk telur puyuh, membuat jenis katalog-katalog yang beda dan variasi banyak, seperti katalog wisuda, buku tahunan, kalender, mulai mencoba untuk ikut tender yang walaupun proses ribet, namun pemasukan dan termin pembayaran lebih jelas dan mengembangkan diri sesuai perkembangan jaman, menggunakan media sosial seperti Instagram dalam memasarkan produk. Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan seperti contohnya datang paling pagi dan pulang paling malam, untuk memberi semangat, melakukan pengawasan aktivitas usaha, dan bersemangat untuk membuat produk-produk baru dan menyelesaikan jadwal harian. Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usaha sebab tujuan akhirnya adalah keuntungan dan dapat menutup biaya usaha. Harga yang diberikan biasanya tidak terlalu dekat dengan HPP, hal ini untuk mengantisipasi adanya perubahan kondisi mendadak seperti ada perubahan jumlah maupun perubahan termin pembayaran. Pemilik untuk mendapatkan keuntungan, mencoba untuk mencari bahan-bahan yang tidak terlalu mahal, namun memiliki durabilitas yang tinggi dan terlihat mewah, contohnya adalah Oscar warna coklat agar tua.

Pemilik selalu mau mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya. Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnis sebagai contohnya pada saat sedang sepi retail, pemilik banyak menjual di omset grosiran, tidak menyerah ketika gagal pertama dan kedua kalinya di tender, dan mengerjakan proyek untuk membuat produk yang belum pemilik buat yaitu packing telur puyuh dimana plongnya kecil-kecil sehingga mesti menyesuaikan dari yang sebelumnya telur ayam.

Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan dengan cara memberikan instruksi yang tertulis untuk setiap pembuatan produk, ya semacam SOP untuk masing-masing proses produksi, menggunakan CCTV untuk kemudahan pengawasan dalam bekerja, membuat pengarahan pada karyawan untuk menyesuaikan kemasan, misalnya diarahkan kemasan telur putuhnya untuk plongnya menjadi 2 cm sehingga bisa memuat lebih banyak telur. Pengarahan terutama dilakukan oleh pemilik kepada karyawan bidang produksi. Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan, yang dapat dilihat dari pemberian pujian kepada karyawan, sering mengobrol Bersama, ada makan bersama setelah pekerjaan usai untuk minggu keempat dan nonton bareng. Pemilik juga peduli dengan keluarga dari karyawan sehingga memberikan perhatian bagi kehidupan pribadi karyawan. Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan, misalnya pihak produksi seperti masalah desain dan bahan baku produk seperti kain yang digunakan, agar tahan lama, warna cover buku dan juga desain yang lebih baik untuk menghemat dan meningkatkan kualitas produk.

Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan sebagai contohnya adalah berusaha untuk membuat peningkatan kecepatan penyelesaian foto sehingga membeli mesin foto yang hasilnya dapat dicetak secepatnya, membuat sesuatu yang baru contohnya huruf timbul dalam MMT yang membuatnya lebih tahan lama, membuat billboard yang standar untuk instansi pemerintahan yang susah ditiru oleh pesaing, berusaha membuat produk baru, seperti packing untuk telur. Packing telur puyuh menambah keunggulan

kami karena pengusaha packing telur puyuh baru 2 orang di Indonesia. Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk seperti desain model produk seperti foto keluarga dan foto wisuda, Y Banner untuk menggantikan X Banner, peningkatan kecepatan standar pembuatan billboard dari 1 minggu menjadi 1 hari, mengubah desain kemasan ayam petelur menjadi puyuh petelur dan menciptakan ide baru sesuai pesanan klien.

Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang pemilik kelola sebagai contohnya adalah online business sangat berprospek, sehingga pemilik akan gunakan internet untuk semakin berkembang, terdapat pula pemilik yang mencoba mengembangkan diri selain billboard juga masuk ke industry MMT, mencoba untuk menambah pesanan dengan cara bekerja sama dengan perusahaan produsen makanan lainnya untuk menambah omset dan menerima desain konten kreatif di Instagram. Pemilik selalu berusaha meningkatkan pelayanan dan kualitas produk yang dijual antara lain adalah dengan menjalankan layanan online untuk meningkatkan pelayanan sebab bisa menjangkau konsumen yang lebih luas seperti file yang bisa diemail sehingga dapat lebih cepat dilayani, investasi pada mesin baru untuk pembuatan produk yang lebih baik, memodifikasi produk agar dapat memberikan keamanan dan kenyamanan bagi penggunanya dan menambah personel dan lini produksi sehingga bisa meningkatkan kecepatan penyelesaian produk.