

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum CV Hosana Pulungsari

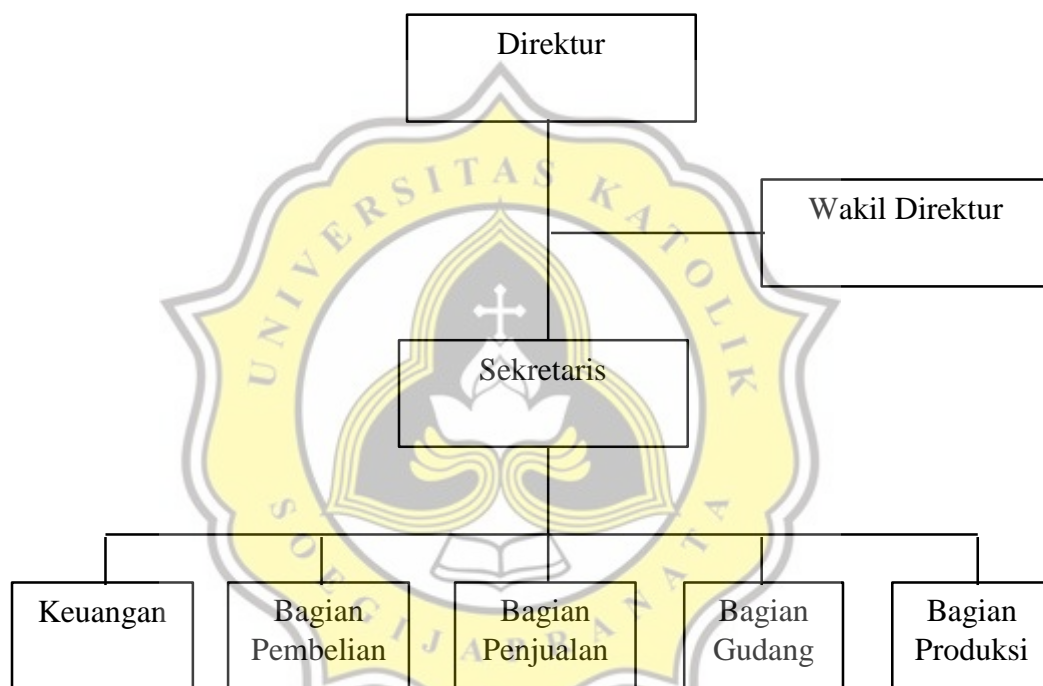
CV Hosana Pulungsari Jalan Karimun Jawa No.17 Ungaran. Perusahaan ini bergerak dibidang UMKM makanan kecil seperti permen, sirup, dan es bantal. Pemilik perusahaan ini bernama Ibu Laura Melany dan Bapak Iskandar Yusuf. Saat ini perusahaan dipimpin oleh Bapak Floriawan Wibowo dan Wakil Direktornya Bapak Ino Setya Wibawa. Bapak Floriawan Wibowo adalah anak dari Ibu Laura Melany dan Bapak Iskandar Yusuf, sedangkan Bapak Ino Seta Wibawa adalah keponakan dari Ibu Laura Melany dan Bapak Iskandar Yusuf.

Perusahaan ini berdiri pada tahun 1983 dengan nama Superstar di Bandarjo Ungaran. Perusahaan tersebut awalnya memproduksi permen dengan jumlah karyawan delapan orang. Selanjutnya, pada tahun 1987 perusahaan pindah ke Kramatsari, Karangjati, Ungaran karena jumlah produksi terus meningkat dan jumlah karyawan pun bertambah menjadi 30 karyawan. Selanjutnya, pada tahun 1988 perusahaan sudah mampu membangun pabrik permen dengan modal sendiri.

Pada tahun 1990, perusahaan mengalami bangkrut dan akhirnya tutup. Namun di tahun 1991, perusahaan mulai berdiri kembali dengan nama CV Hosana Pulungsari dengan jumlah karyawan hanya 15 orang. Selanjutnya selama kurun waktu 1992-1995, perusahaan masih sering berpindah tempat, yaitu di Jalan Nugraha Raya No.21 Ungaran (1992-1994) kemudian di Jalan Karimun Jawa No.1 Ungaran (1995-sekarang).

Pada tahun 1995, perusahaan melakukan inovasi dengan memproduksi sirup yang diberi merek Superjus dan produk diterima baik oleh masyarakat, sehingga perusahaan berkembang dengan baik hingga saat ini. Perusahaan merekrut karyawan dari masyarakat sekitar perusahaan dan hingga saat ini jumlah karyawan sebanyak 30 orang.

Struktur organisasi CV Hosana Pulungsari sebagai berikut:



Gambar 4.1
Struktur Organisasi CV Hosana Pulungsari
Sumber: CV Hosana Pulungsari (2020)

Job description dari masing-masing posisi yang ada di dalam struktur organisasi di atas adalah:

1. **Direktur**

- a. Memimpin perusahaan agar berjalan baik dan lancar dalam mencapai tujuan yang diinginkan

- b. Merencanakan kegiatan pokok, membagi tugas dan fungsi serta memberikan arahan pelaksanaan tugas
 - c. Mengatur kebijakan umum dibidang pengadaan, pemasaran dan keuangan
2. Wakil Direktur
 - a. Mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan perusahaan agar berjalan efektif, efisien dan ekonomis
 - b. Mengawasi pelaksanaan kegiatan perusahaan dan mengevaluasi hasilnya
 - c. Membimbing bawahan dan memberikan arahan pelaksanaan tugas.
3. Sekretaris
 - a. Mengatur rumah tangga dan administrasi perusahaan
4. Keuangan
 - a. Mengatur *cash flow* keuangan
 - b. Menyusun laporan keuangan
5. Bagian Pembelian
 - a. Melakukan pengadaan/pembelian barang
6. Bagian Penjualan
 - a. Menerima pesanan, menjual dan mengirimkan barang ke konsumen
 - b. Melaporkan hasil penjualan
7. Bagian Gudang
 - a. Melakukan penerimaan, penyimpanan dan penerimaan barang di gudang
8. Bagian Produksi
 - a. Melakukan produksi dan pengemasan produk

4.2 Gambaran Umum Responden

Penelitian ini menggunakan responden yang mewakili unsur *owner* dan karyawan CV Hosana Pulungsari. Deskripsi dari responden sebagai berikut:

4.2.1 Gambaran Umum *Owner*

Ibu Melany (68 tahun) merupakan pemilik CV Hosana Pulungsari. Beliau dan suaminya merupakan pendiri sekaligus pengelola perusahaan tersebut dari tahun 1983 hingga sekarang. Beliau dan suaminya berbagi tugas dalam menjalankan usahanya, dimana Ibu Melany lebih mengurus masalah administrasi dan keuangan, sementara Bapak Iskandar lebih mengurus masalah pemasaran dan produksi.

4.2.2 Gambaran Umum Karyawan

Responden dari unsur karyawan sebanyak delapan orang, sehingga jumlah interval untuk masing-masing kelompok yang akan dideskripsikan dalam penelitian ini dengan menggunakan rumus Sturges adalah:

Rumus Sturges:

$$k = (\text{nilai maksimal} - \text{nilai minimal}) / 1 + 3,322 \log n$$

Pada penelitian ini, umur responden antara 34 tahun sampai 43 tahun, sehingga interval umur responden dengan menggunakan rumus Sturges sebagai berikut:

$$k = (43 - 34) / 1 + 3,322 \log 8 = 2,25$$

Dari nilai interval di atas, maka disusun kategori umur sebagai berikut:

34,00 – 36,25 tahun

36,26 – 38,50 tahun

38,51 – 40,75 tahun

40,76 – 43,00 tahun

Sementara untuk masa kerja responden adalah antara 7 tahun sampai 17 tahun, sehingga interval masa kerja responden dengan menggunakan rumus Sturges sebagai berikut:

$$k = (17 - 7) / 1 + 3,322 \log 8 = 2,50$$

Dari nilai interval di atas, maka disusun kategori masa kerja sebagai berikut:

7,00 – 9,50 tahun

9,51 – 12,00 tahun

12,01 – 14,50 tahun

14,51 – 17,00 tahun

4.2.2.1 Tabulasi Silang Pendidikan dan Umur

Tabulasi silang pendidikan dan umur dari responden unsur karyawan sebagai berikut:

Tabel 4.1
Tabulasi Silang Pendidikan dan Umur

Pendidikan	Umur (Tahun)				Total
	34-36	37-39	40-41	42-43	
SMA/STM	3 (37,5%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)	0 (0%)	5 (62,5%)
D3	0 (0%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)	3 (37,5%)
Total	3 (37,5%)	2 (25%)	2 (25%)	1 (12,5%)	8 (100%)

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa responden yang memiliki tingkat pendidikan SMA/STM (62,5%) lebih banyak dibandingkan yang memiliki tingkat pendidikan D3 (37,5%). Mayoritas responden yang memiliki tingkat pendidikan

SMA/STM adalah mayoritas berumur 34 tahun sampai 36,25 tahun (37,5%). Sementara, semua responden yang memiliki tingkat pendidikan D3, berada pada umur 36,26 tahun sampai 43 tahun (100%).

4.2.2.2 Tabulasi Silang Posisi Kerja dan Umur

Tabulasi silang posisi kerja dan umur dari responden unsur karyawan sebagai berikut:

Tabel 4.2
Tabulasi Silang Posisi Kerja dan Umur

Posisi Kerja	Umur (Tahun)				Total
	34-36	37-39	40-41	42-43	
Gudang	1 (12,5%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Keuangan	0 (0%)	1 (12,5%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Pembelian	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Penjualan	1 (12,5%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)	0 (0%)	3 (37,5%)
Produksi	1 (12,5%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Sekretaris	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)
Total	3 (37,5%)	2 (25,0%)	2 (25,0%)	1 (12,5%)	8 (100%)

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa responden yang berumur 34 tahun sampai 36,25 tahun adalah bagian gudang, bagian penjualan, dan bagian produksi; responden yang berumur 36,26 tahun sampai 38,50 tahun adalah bagian keuangan dan bagian penjualan; responden yang berumur 38,51 tahun sampai 40,75 tahun adalah bagian pembelian dan bagian penjualan; dan responden yang berumur 40,75 tahun sampai 43 tahun adalah sekretaris. Hal ini memperlihatkan bahwa umur responden bervariasi berdasarkan posisi kerjanya.

4.2.2.3 Tabulasi Silang Lama Kerja dan Umur

Tabulasi silang lama kerja dan umur dari responden unsur karyawan sebagai berikut

Tabel 4.3
Tabulasi Silang Lama Kerja dan Umur

Lama Kerja (Tahun)	Umur (Tahun)				Total
	34-36	37-39	40-41	42-43	
7,00 - 9,50	1 (12,5%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)
9,51 - 12,00	2 (25,0%)	2 (25,0%)	1 (12,5%)	0 (0%)	5 (62,5%)
12,01 - 14,50	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
14,51 - 17,00	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)	2 (25,0%)
Total	3 (37,5%)	2 (25,0%)	2 (25,0%)	1 (12,5%)	8 (100%)

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa responden yang memiliki lama kerja 7-9,5 tahun adalah berumur 34 tahun sampai 36,35 tahun; responden yang memiliki lama kerja 9,51 tahun sampai 12 tahun adalah mayoritas berumur 34 tahun sampai 38,50 tahun (50%); dan responden yang memiliki lama kerja 14,51 tahun sampai 17 tahun adalah berumur 38,51 tahun sampai 43 tahun.

4.2.2.4 Tabulasi Silang Posisi Kerja dan Pendidikan

Tabulasi silang posisi kerja dan pendidikan dari responden unsur karyawan sebagai berikut:

Tabel 4.4
Tabulasi Silang Posisi Kerja dan Pendidikan

Posisi Kerja	Pendidikan		Total
	SMA / STM	D3	
Gudang	1 (12,5%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Kuangan	0 (0%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)
Pembelian	0 (0%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)
Penjualan	3 (37,5%)	0 (0%)	3 (37,5%)
Produksi	1 (12,5%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Sekretaris	0 (0%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)
Total	5 (62,5%)	3 (37,5%)	8 (100%)

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa responden yang memiliki pendidikan SMA/STM adalah karyawan bagian gudang, bagian penjualan, dan bagian produksi. Sementara responden yang memiliki pendidikan D3 adalah bagian keuangan, pembelian, dan sekretaris. Hasil ini memperlihatkan bahwa posisi kerja tertentu (dianggap penting karena terkait keuangan dan sekretaris) ditempati oleh karyawan yang memiliki tingkat pendidikan yang tergolong cukup tinggi (D3). Posisi keuangan, pembelian dan sekretaris dianggap memerlukan kemampuan dan keterampilan yang baik, sehingga yang menduduki posisi tersebut diharapkan memiliki pendidikan yang mendukung, seperti D3 akuntansi dan D3 sekretaris (Hasil wawancara dengan Ibu Melany, selaku *owner* CV Hosana Pulung Sari).

4.2.2.5 Tabulasi Silang Lama Kerja dan Pendidikan

Tabulasi silang lama kerja dan pendidikan dari responden unsur karyawan sebagai berikut:

Tabel 4.5
Tabulasi Silang Lama Kerja dan Pendidikan

Lama Kerja (Tahun)	Pendidikan		Total
	SMA / STM	D3	
7,00 - 9,50	1 (12,5%)	0 (0%)	1 (12,5%)
9,51 - 12,00	3 (37,5%)	2 (25%)	5 (62,5%)
12,01 - 14,50	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
14,51 - 17,00	1 (12,5%)	1 (12,5%)	2 (25%)
Total	5 (62,5%)	3 (37,5%)	8 (100%)

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa responden yang memiliki lama kerja 7 tahun sampai 9,50 tahun adalah memiliki pendidikan SMA/ STM; responden yang memiliki lama kerja 9,51 tahun sampai 12 tahun adalah mayoritas memiliki

pendidikan SMA/ STM (37,5%); dan responden yang memiliki lama kerja 14,51 tahun sampai 17 tahun adalah masing-masing memiliki pendidikan SMA/STM dan D3. Hasil ini menunjukkan bahwa lama kerja responden bervariasi bila dilihat dari tingkat pendidikan responden.

4.2.2.6 Tabulasi Silang Lama Kerja dan Posisi Kerja

Tabulasi silang lama kerja dan posisi kerja dari responden unsur karyawan sebagai berikut:

Tabel 4.6
Tabulasi Silang Lama Kerja dan Posisi Kerja

Posisi Kerja	Lama Kerja (Tahun)				Total
	7,00 - 9,50	9,51 - 12,00	12,01- 14,50	14,51 - 17,00	
Gudang	1 (12,5%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Keuangan	0 (0%)	1 (12,5%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Pembelian	0 (0%)	1 (12,5%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Penjualan	0 (0%)	2 (25%)	0 (0%)	1 (12,5%)	3 (37,5%)
Produksi	0 (0%)	1 (12,5%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)
Sekretaris	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (12,5%)	1 (12,5%)
Total	1 (12,5%)	5 (62,5%)	0 (0%)	2 (25%)	8 (100%)

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa responden yang bekerja di bagian gudang memiliki lama kerja 7 tahun sampai 9,50 tahun; responden yang bekerja di bagian keuangan, bagian pembelian, dan bagian produksi, masing-masing memiliki lama kerja 9,51 tahun sampai 12 tahun; responden yang bekerja di bagian penjualan mayoritas memiliki lama kerja 9,51 tahun sampai 12 tahun; dan responden yang bekerja sebagai sekretaris memiliki lama kerja 14,51 tahun sampai 17 tahun. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas responden dari berbagai posisi kerja yang ada

mayoritas memiliki lama kerja antara 9,51 tahun sampai 12 tahun, dan ini berarti para responden telah bekerja cukup lama di CV Hosana Pulungari.

4.3 Hasil Analisis dan Pembahasan

Pada subbab ini akan dijelaskan hasil dari analisis diskriptif masing-masing dimensi karakteristik wirausaha berdasarkan Teori Geoffrey G. Meredith, sebagai berikut:

1. Percaya diri

Percaya diri adalah sikap dan keyakinan yang dimiliki oleh individu untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Hal ini diindikasikan dengan rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya dan ketidakbergantungan pada orang lain. Tanggapan *owner* mengenai percaya diri dan optimis sebagai berikut:

Tabel 4.7
Tanggapan *Owner* Mengenai Percaya Diri dan Optimis

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya									
1	Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
2	Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
3	Memiliki rasa optimis	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Ketidakbergantungan pada orang lain									
4	Mampu merintis usahanya secara mandiri	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
5	Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
6	Mampu memasarkan produk secara mandiri	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
7	Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
8	Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
9	Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Rata-rata skor total								5	Sangat Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa tanggapan responden dari unsur *owner* mengenai percaya diri dan optimis memiliki rata-rata skor total sebesar 5,00 dan termasuk kategori sangat tinggi. *Owner* CV Hosana Pulung Sari memperlihatkan karakteristik rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya, serta ketidakbergantungan pada orang lain. **Karakteristik rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya** diperlihatkan dengan memiliki mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya, mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya, dan memiliki rasa optimis.

Karakteristik ketidakbergantungan pada orang lain diperlihatkan dengan mampu merintis usahanya secara mandiri, mampu menjalankan usahanya secara mandiri, mampu memasarkan produk secara mandiri, mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri, senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain, dan senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain.

Tabel 4.8
Tanggapan Karyawan Mengenai Percaya Diri dan Optimis

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya									
1	Mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjalankan usahanya	0	0	0	1	7	39	4,88	Sangat Tinggi
2	Mampu menyelesaikan masalah-masalah yang timbul dalam usahanya	0	0	0	1	7	39	4,88	Sangat Tinggi
3	Memiliki rasa optimis	0	0	0	1	7	39	4,88	Sangat Tinggi
Ketidakbergantungan pada orang lain									
4	Mampu merintis usahanya secara mandiri	0	0	0	1	7	39	4,88	Sangat Tinggi
5	Mampu menjalankan usahanya secara mandiri	0	0	0	1	7	39	4,88	Sangat Tinggi
6	Mampu memasarkan produk secara mandiri	0	0	0	2	6	38	4,75	Sangat Tinggi
7	Mampu mengatur keuangan perusahaan secara mandiri	0	0	0	4	4	36	4,50	Sangat Tinggi
8	Senang menyelesaikan tugas-tugasnya tanpa bergantung kepada orang lain	0	0	0	2	6	38	4,75	Sangat Tinggi
9	Senang menyelesaikan permasalahan yang dihadapi tanpa bergantung kepada orang lain	0	0	0	3	5	37	4,63	Sangat Tinggi
Rata-rata skor total								4,78	Sangat Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa tanggapan responden dari unsur karyawan mengenai percaya diri dan optimis memiliki rata-rata skor total sebesar 4,78 dan termasuk kategori sangat tinggi. Artinya, karyawan memiliki persepsi bahwa *owner* CV Hosana Pulungsari memperlihatkan karakteristik rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya, serta ketidakbergantungan pada orang lain. Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki karakteristik percaya diri sebagaimana yang dikemukakan dalam Teori Meredith, berupa rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya, serta ketidakbergantungan pada orang lain.

Berdasarkan tanggapan *owner* (skor rata-rata 5 atau sangat tinggi) dan karyawan (skor rata-rata 4,78 atau sangat tinggi) maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik pemilik CV Hosana Pulungsari untuk percaya diri dan optimis tergolong tinggi (skor rata-rata 4,89 atau sangat tinggi). Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki rasa percaya diri dan optimis dalam menjalankan usahanya, serta tidakbergantungan pada orang lain.

Hasil penelitian ini konsisten dengan temuan Ramdani & Ghina (2016) bahwa rasa percaya diri dan optimis merupakan karakteristik yang dimiliki oleh pemilik CV Spirit Wira Utama dalam menjalankan bisnisnya. Kepercayaan diri dan optimis ini diwujudkan dalam kemampuan pemilik dalam memimpin timnya. Pemilik mampu berkomunikasi dengan baik dan menginspirasi timnya sehingga tim bekerja dengan optimal dalam mencapai target organisasi. Hasil penelitian ini juga konsisten dengan temuan Nugroho (2012) bahwa rasa percaya diri merupakan salah satu karakteristik yang dimiliki oleh pelaku UMKM, bahkan termasuk dalam level sedang.

2. Berorientasi pada tugas dan hasil

Berorientasi pada tugas dan hasil adalah individu lebih mengutamakan pencapaian berprestasi yang tinggi, berorientasi pada laba atau keuntungan, dan pekerja keras dalam menjalankan usahanya. Hal ini diindikasikan dengan kebutuhan untuk berprestasi, memiliki target realistis, dan tingkat energi yang tinggi. Tanggapan *owner* mengenai berorientasi pada tugas dan hasil diringkas sebagai berikut:

Tabel 4.9
Tanggapan *Owner* Mengenai Berorientasi pada Tugas dan Hasil

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Kebutuhan untuk berprestasi									
1	Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
2	Ingin menghasilkan produk berkualitas	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
3	Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
4	Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
5	Ingin perusahaannya besar dan maju	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Memiliki target realistis									
6	Memiliki target yang jelas	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
7	Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
8	Rutin melakukan evaluasi target	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Tingkat energi yang tinggi									
9	Mau bekerja keras	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
10	Semangat	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
11	Mau terjun langsung pada pekerjaan	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Rata-rata skor total								5	Sangat Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa tanggapan responden dari unsur *owner* mengenai berorientasi pada tugas dan hasil memiliki rata-rata skor total sebesar 5,00 dan termasuk kategori sangat tinggi. *Owner* CV Hosana Pulung Sari memperlihatkan karakteristik berorientasi pada tugas dan hasil, yang diindikasikan dengan adanya kebutuhan untuk berprestasi yang tinggi, memiliki target, dan tingkat energi yang tinggi. **Kebutuhan untuk berprestasi** diperlihatkan dengan keinginan untuk melakukan inovasi-inovasi sehingga produk diterima oleh konsumen (produk, harga dan kualitas), menghasilkan produk berkualitas dengan memproduksi sesuai SOP, memperluas jangkauan pasar, membuat produk yang semakin beranekaragam (jenis dan segmen), serta

perusahaan semakin besar, maju dan mampu bertahan di tengah kompetisi usaha yang semakin ketat.

Pemilik CV Hosana Pulungsari merasa **menetapkan target** secara realistis, namun karyawan (khususnya sales) merasa target penjualan yang ditetapkan pemilik tidak realistis mengingat persaingan usaha semakin ketat.

Pemilik CV Hosana Pulungsari merasa memiliki **tingkat energi yang tinggi** yang diindikasikan dengan mau bekerja keras, semangat dan mau terjun langsung pada pekerjaan.

Tabel 4.10
Tanggapan Karyawan Mengenai Berorientasi pada Tugas dan Hasil

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Kebutuhan untuk berprestasi									
1	Ingin menghasilkan produk yang diminati masyarakat	0	0	0	4	4	36	4,50	Sangat Tinggi
2	Ingin menghasilkan produk berkualitas	0	0	0	4	4	36	4,50	Sangat Tinggi
3	Ingin pangsa pasarnya semakin meluas	0	0	0	0	8	40	5,00	Sangat Tinggi
4	Ingin membuat aneka jenis produk (diversifikasi produk) dengan berbagai segmen pasar	0	0	0	5	3	35	4,38	Sangat Tinggi
5	Ingin perusahaannya besar dan maju	0	0	0	0	8	40	5,00	Sangat Tinggi
Memiliki target realistis									
6	Memiliki target yang jelas	0	0	0	3	5	37	4,63	Sangat Tinggi
7	Target yang ditetapkan realistis untuk dicapai	0	0	5	3	0	27	3,38	Tinggi
8	Rutin melakukan evaluasi target	0	0	0	0	8	40	5,00	Sangat Tinggi
Tingkat energi yang tinggi									
9	Mau bekerja keras	0	0	0	0	8	40	5,00	Sangat Tinggi
10	Semangat	0	0	0	0	8	40	5,00	Sangat Tinggi
11	Mau terjun langsung pada pekerjaan	0	0	0	0	8	40	5,00	Sangat Tinggi
Rata-rata skor total								4,67	Sangat Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa tanggapan responden dari unsur karyawan mengenai berorientasi pada tugas dan hasil memiliki rata-rata skor total sebesar 4,67 dan termasuk kategori sangat tinggi. Artinya, karyawan

memiliki persepsi bahwa *owner* CV Hosana Pulungsari memperlihatkan karakteristik berorientasi pada tugas dan hasil, yang diindikasikan dengan kebutuhan untuk berprestasi, memiliki target realistis, dan tingkat energi yang tinggi.

Kebutuhan untuk berprestasi yang tinggi ditunjukkan dengan adanya keinginan dari *owner* CV Hosana Pulungsari menghasilkan produk yang diminati masyarakat, menghasilkan produk yang berkualitas, pangsa pasarnya semakin meluas, diversifikasi produk dengan berbagai segmen pasar, serta perusahaan semakin besar dan maju.

Karakteristik memiliki target yang realistis ditunjukkan dengan adanya persepsi dari mayoritas responden yang menganggap bahwa CV Hosana Pulungsari memiliki target yang jelas, target yang ditetapkan realistis tercapai dan rutin melakukan evaluasi target. Meski demikian, terdapat lima orang responden yang menganggap bahwa target yang ditetapkan kadang-kadang realistis, namun kadang-kadang juga tidak realistis. Karakteristik tingkat energi yang tinggi ditunjukkan dengan persepsi dari seluruh responden yang menyatakan bahwa *owner* CV Hosana Pulungsari mau bekerja keras, memiliki semangat sangat tinggi, dan mau terjun langsung pada pekerjaan.

Berdasarkan tanggapan *owner* (skor rata-rata 5 atau sangat tinggi) dan karyawan (skor rata-rata 4,67 atau sangat tinggi) maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik pemilik CV Hosana Pulungsari untuk berorientasi pada tugas dan hasil tergolong sangat tinggi (skor rata-rata 4,84 atau sangat tinggi). Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki kebutuhan untuk berprestasi, menetapkan

target dengan realistis dan tingkat energi yang tinggi. Meski demikian, mayoritas karyawan juga memiliki anggapan bahwa target yang ditetapkan kadang-kadang realistik untuk dicapai, namun kadang-kadang juga sulit dicapai.

Hasil penelitian ini konsisten dengan temuan Ramdani & Ghina (2016) bahwa berorientasi pada tugas dan hasil (khususnya tingkat energi yang tinggi) merupakan karakteristik yang dimiliki oleh pemilik CV Spirit Wira Utama dalam menjalankan bisnisnya. Pemilik CV Spirit Wira Utama adalah seorang yang bekerja keras dan berpola pikir cerdas sehingga memudahkannya dalam menjalankan proses bisnisnya. Hasil penelitian ini juga konsisten dengan temuan Nugroho (2012) bahwa dorongan berprestasi merupakan salah satu karakteristik yang dimiliki oleh pelaku UMKM, bahkan termasuk dalam level sedang.

3. Berani mengambil risiko dan tantangan

Berani mengambil risiko dan tantangan adalah sikap dan perilaku individu terkait pengambilan risiko bisnis yang dihadapi dan menghadapi tantangan-tantangan yang muncul dalam bisnis. Hal ini diindikasikan dengan keputusan dalam menciptakan produk baru dan keputusan dalam menjual produk. Tanggapan *owner* mengenai pengambil risiko sebagai berikut:

Tabel 4.11
Tanggapan *Owner* Mengenai Berani Mengambil Risiko dan Tantangan

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Keputusan dalam menciptakan produk baru									
1	Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	0	0	1	0	0	3	3	Rendah
2	Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	0	0	1	0	0	3	3	Rendah
3	Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	0	0	1	0	0	3	3	Rendah
4	Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	0	0	0	1	0	4	4	Tinggi
Keputusan dalam menjual produk									
5	Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
6	Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
7	Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
8	Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Rata-rata skor total								4,13	Sangat Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa tanggapan responden dari unsur *owner* mengenai berani mengambil risiko dan tantangan memiliki rata-rata skor total sebesar 4,13 dan termasuk kategori sangat tinggi. *Owner* CV Hosana Pulung Sari memperlihatkan karakteristik berani mengambil risiko, yang diindikasikan dengan keputusan menciptakan produk baru dan menjual produk. **Keputusan menciptakan produk baru** diperlihatkan cukup berani memproduksi yang belum populer di masyarakat, cukup berani mendatangkan alat-alat untuk uji coba produk baru, meluangkan waktu untuk bereksperimen, dan menganggap kerugian sebagai risiko yang harus dihadapi. Rendahnya menciptakan produk baru terutama orisinalitas karena pertimbangan risiko

kerugian serta kendala waktu dan SDM. Saat ini produk CV Hosana Pulungsari termasuk relatif banyak, bahkan tiap produk sudah memiliki variansi. Misalnya permen memiliki beberapa bentuk dan masing-masing bentuk memiliki variansi rasa, kemudian susu bantal memiliki dua variansi rasa, serta sirup memiliki lima variansi rasa dengan kualitas dan harga yang berbeda (sirup memiliki grade).

Owner CV Hosana Pulungsari juga memiliki keberanian yang tidak tinggi terkait risiko dalam penjualan produk. Hingga saat ini, pemilik CV Hosana Pulungsari menerapkan strategi yang sama selama bertahun-tahun dalam menjual produk yaitu menawarkan potongan harga dan hadiah. Selain itu, juga mempertahankan loyalitas pelanggan dengan rutin melakukan kunjungan ke toko-toko pelanggan dan melayani keluhan pelanggan dengan baik, serta menjaga kualitas produk dengan memproduksi sesuai SOP yang ada.

Tabel 4.12
Tanggapan Karyawan Mengenai Berani Mengambil Risiko dan Tantangan

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Keputusan dalam menciptakan produk baru									
1	Berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat	0	4	4	0	0	20	2,50	Rendah
2	Berani mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru	0	4	4	0	0	20	2,50	Rendah
3	Berani meluangkan waktu untuk bereksperimen menghasilkan produk baru	0	4	4	0	0	20	2,50	Rendah
4	Menganggap kerugian bisnis sebagai risiko yang harus dihadapi	0	0	3	5	0	29	3,63	Tinggi
Keputusan dalam menjual produk									
5	Mencari upaya untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku	0	0	6	2	0	26	3,25	Tinggi
6	Mencari upaya untuk meningkatkan kualitas produk	0	0	0	8	0	32	4,00	Tinggi

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
7	Mencari terobosan terkait penjualan yang rendah	0	0	3	5	0	29	3,63	Tinggi
8	Sungguh-sungguh menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam menjalankan usaha	0	0	0	5	3	35	4,38	Sangat Tinggi
Rata-rata skor total								3,30	Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa tanggapan responden dari unsur karyawan mengenai berani mengambil risiko dan tantangan memiliki rata-rata skor total sebesar 3,30 dan termasuk kategori tinggi. Artinya, karyawan memiliki persepsi bahwa *owner* CV Hosana Pulungsari memperlihatkan karakteristik berani mengambil risiko dan tantangan, terutama yang berkaitan dengan risiko rugi, upaya meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang tidak laku, upaya meningkatkan kualitas produk, mencari terobosan terkait penjualan yang rendah, dan sungguh-sungguh mencari penyelesaian masalah yang dihadapi perusahaan.

Segi lain, *owner* CV Hosana Pulungsari kurang berani memproduksi produk yang belum populer di masyarakat, mendatangkan alat-alat produksi untuk uji coba produk baru, dan meluangkan waktu untuk bereksperimen untuk menghasilkan produk baru. Selain itu, upaya untuk meningkat minat beli konsumen terhadap produk yang kurang laku dan terobosan terkait penjualan yang rendah kurang bervariasi. Hingga saat ini upaya yang dilakukan berupa lobi kepada pemilik toko dengan menawarkan diskon dan hadiah.

Berdasarkan tanggapan *owner* (skor rata-rata 4,13 atau sangat tinggi) dan karyawan (skor rata-rata 3,30 atau tinggi) maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik pemilik CV Hosana Pulungsari untuk berani mengambil risiko dan tantangan tergolong tinggi (skor rata-rata 3,71 atau tinggi). Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki karakteristik berani untuk mengambil risiko dan tantangan, kecuali untuk memproduksi produk yang belum populer, mendatangkan alat produksi untuk uji coba produk baru, dan meluangkan waktu untuk bereksperimen, dengan pertimbangan risiko kerugian besar serta kendala waktu dan SDM.

Hasil penelitian ini konsisten dengan temuan Ramdani & Ghina (2016) bahwa berani mengambil risiko dan tantangan merupakan karakteristik yang dimiliki oleh pemilik CV Spirit Wira Utama dalam menjalankan bisnisnya. Pemilik CV Spirit Wira Utama mengambil risiko level menengah dalam mengambil keputusan. Pemilik menghindari risiko yang sangat memungkinkan kerugian perusahaan. Hasil penelitian ini juga konsisten dengan temuan Nugroho (2012) bahwa sikap terhadap risiko merupakan salah satu karakteristik yang dimiliki oleh pelaku UMKM, bahkan termasuk dalam level sedang.

4. Kepemimpinan

Kepemimpinan adalah sikap dan perilaku dalam memimpin bawahan yang ditunjukkan dengan keteladanan, kepeloporan, dan kepemimpinan itu sendiri, bisa beradaptasi dengan orang lain, serta menerima secara terbuka segala kritik dan saran. Hal ini diindikasikan dengan berjiwa kepemimpinan,

mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap kritik dan saran.

Tanggapan *owner* mengenai kepemimpinan sebagai berikut:

Tabel 4.13
Tanggapan *Owner* Mengenai Kepemimpinan

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Berjiwa kepemimpinan									
1	Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
2	Mampu memberikan contoh kepada karyawan dalam menjalankan tugas-tugasnya	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
3	Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Mudah beradaptasi dengan orang lain									
4	Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
5	Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
6	Mampu menjalin relasi bisnis	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Terbuka terhadap kritik dan saran									
7	Mau mendengarkan masukan dari karyawan	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
8	Mau mendengarkan masukan dari konsumen	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
9	Mau mendengarkan masukan dari orang lain	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
10	Mau mendengarkan keluhan kesah karyawan	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
11	Mau mendengarkan komplain dari konsumen	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Rata-rata skor total								5	Sangat Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa pemilik CV Hosana Pulungsari memperlihatkan karakteristik kepemimpinan, yang diindikasikan dengan berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, serta terbuka terhadap kritik dan saran.

Tabel 4.14
Tanggapan Karyawan Mengenai Kepemimpinan

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Berjiwa kepemimpinan									
1	Mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya	0	0	0	5	3	35	4,38	Sangat Tinggi
2	Mampu memberikan contoh kepada karyawan dalam menjalankan tugas-tugasnya	0	0	1	6	1	32	4,00	Tinggi
3	Bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan	0	0	1	7	0	31	3,88	Tinggi
No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Mudah beradaptasi dengan orang lain									
4	Mampu berhubungan akrab dengan karyawan	0	0	2	6	0	30	3,75	Tinggi
5	Mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru	0	0	0	7	1	33	4,13	Sangat Tinggi
6	Mampu menjalin relasi bisnis	0	0	0	7	1	33	4,13	Sangat Tinggi
Terbuka terhadap kritik dan saran									
7	Mau mendengarkan masukan dari karyawan	0	0	5	3	0	27	3,38	Tinggi
8	Mau mendengarkan masukan dari konsumen	0	0	1	7	0	31	3,88	Tinggi
9	Mau mendengarkan masukan dari orang lain	0	0	1	7	0	31	3,88	Tinggi
10	Mau mendengarkan keluhan kesah karyawan	0	0	4	4	0	28	3,50	Tinggi
11	Mau mendengarkan komplain dari konsumen	0	0	0	8	0	32	4,00	Tinggi
Rata-rata skor total								3,90	Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa persepsi karyawan mengenai kepemimpinan dari pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki skor rata-rata 3,90 dan termasuk kategori tinggi. Hal ini memperlihatkan bahwa karyawan CV Hosana Pulungsari merasa pemilik perusahaan memiliki kepemimpinan yang baik. **Berjiwa kepemimpinan diperlihatkan** mampu mengarahkan karyawan untuk menjalankan tugas-tugasnya, memberi contoh kerja kepada karyawan, dan bersedia memberikan bantuan kepada karyawan yang mengalami kesulitan

kerja. Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki **kemampuan beradaptasi dengan orang lain** dengan baik, yang diindikasikan dengan mampu berhubungan akrab dengan karyawan, mampu menyesuaikan diri di lingkungan baru, dan mampu menjalin relasi bisnis.

Pemilik CV Hosana Pulungsari juga merupakan pribadi yang **terbuka terhadap kritik dan saran**, yang diindikasikan dengan mau mendengarkan masukan dan keluhan atau komplain dari karyawan dan konsumen. Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki kepemimpinan yang ditunjukkan dengan adanya jiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, serta terbuka terhadap kritik dan saran, sebagaimana dengan karakteristik kepemimpinan yang dikemukakan dalam teori Meredith.

Berdasarkan tanggapan *owner* (skor rata-rata 5 atau sangat tinggi) dan karyawan (skor rata-rata 3,90 atau tinggi) maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik pemilik CV Hosana Pulungsari untuk berorientasi pada tugas dan hasil tergolong tinggi (skor rata-rata 3,71 atau tinggi). Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki karakteristik berani untuk mengambil risiko dan tantangan, kecuali untuk memproduksi produk yang belum populer, mendatangkan alat produksi untuk uji coba produk baru, dan meluangkan waktu untuk bereksperimen, dengan pertimbangan risiko kerugian besar serta kendala waktu dan SDM.

Hasil penelitian ini konsisten dengan temuan Nugroho (2012) bahwa kepemimpinan merupakan salah satu karakteristik yang dimiliki oleh pelaku UMKM, bahkan termasuk dalam level sedang.

5. Keorisinalitasan

Keorisinalitasan adalah sikap dan perilaku individu berupa inovatif, memiliki kreatifitas yang tinggi, dan fleksibel dalam hal-hal tertentu. Hal ini diindikasikan dengan memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif, serta fleksibel. Tanggapan *owner* mengenai keorisinalitasan sebagai berikut:

Tabel 4.15
Tanggapan *Owner* Mengenai Orisinalitas

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif									
1	Mampu melakukan inovasi produk	0	0	0	1	0	4	4	Tinggi
2	Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	0	0	1	0	0	3	3	Rendah
3	Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	0	0	1	0	0	3	3	Rendah
Fleksibel									
4	Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	0	0	0	1	0	4	4	Tinggi
5	Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	0	0	1	0	0	3	3	Rendah
Rata-rata skor total								3,40	Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa tanggapan pemilik CV Hosana Pulungsari mengenai orisinilitas sebesar 3,40 dan termasuk kategori tinggi. Hal ini memperlihatkan bahwa pemilik CV Hosana Pulungsari merasa memiliki sikap dan perilaku yang inovatif, kreatif dan fleksibel. Meski demikian, pemilik juga merasa bahwa kemampuannya untuk menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif tergolong renda. Demikian pula dengan kemampuannya menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas, serta kurang mampu mengikuti trend strategi pemasaran.

Tabel 4.16
Tanggapan Karyawan Mengenai Orisinalitas

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Memiliki kreatifitas yang tinggi dan inovatif									
1	Mampu melakukan inovasi produk	0	0	7	1	0	25	3,13	Tinggi
2	Mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif	0	0	8	0	0	24	3,00	Rendah
3	Mampu menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas	0	0	8	0	0	24	3,00	Rendah
Fleksibel									
4	Mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen	0	0	5	3	0	27	3,38	Tinggi
5	Mampu mengikuti trend strategi pemasaran	0	0	8	0	0	24	3,00	Rendah
Rata-rata skor total								3,10	Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan persepsi karyawan mengenai orisinalitas dari pemilik CV Hosana Pulung Sari memiliki skor 3,10 dan termasuk kategori tinggi. Hal ini berarti bahwa sebagian besar karyawan CV Hosana Pulung Sari merasa pemilik perusahaan memiliki sikap dan perilaku yang inovatif, kreatif dan fleksibel. Sebagian besar karyawan CV Hosana Pulung Sari merasa bahwa pemiliknya mampu melakukan inovasi produk dan mampu mengikuti trend kebutuhan konsumen. Sementara, untuk penciptaan strategi pemasaran dan penciptaan peluang bisnis kurang unik dan kreatif.

Kreativitas dan inovasi yang kurang diperlihatkan jarang menciptakan inovasi dan hanya pada tahun 1995 menciptakan Superjuss yang produknya kemudian menjadi produk unggulan hingga sekarang. Setelah itu, belum ada produk lainnya yang berhasil diinovasi seperti Superjuss. Selain itu, strategi yang diterapkan oleh CV Hosana Pulung Sari **bersifat umum (kurang fleksibel)**, seperti potongan harga dan hadiah, serta belum mengoptimalkan

peran media sosial. Meskipun produk CV Hosana Pulungsari hingga saat ini diterima konsumen, namun hingga saat ini belum ada produk lainnya yang inovatif dan unik untuk mengantisipasi kompetisi produk yang dikeluarkan oleh kompetitor. Mengingat bahwa saat ini banyak berkembang produk-produk permen dan minuman kekinian yang dikemas menarik dan iklannya gencar.

Berdasarkan tanggapan *owner* (skor rata-rata 3,40 atau tinggi) dan karyawan (skor rata-rata 3,10 atau tinggi) maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik pemilik CV Hosana Pulungsari untuk keorisinan tergolong tinggi (skor rata-rata 3,25 atau tinggi). Pemilik CV Hosana Pulungsari mampu melakukan inovasi produk dan mengikuti trend kebutuhan konsumen yang sifatnya umum, namun kurang mampu menciptakan strategi pemasaran yang unik dan kreatif, menciptakan peluang bisnis yang unik dan khas, serta trend strategi pemasaran.

6. Berorientasi ke masa depan

Berorientasi masa depan adalah sikap dan perilaku individu yang berorientasi pada masa depan, serta memiliki visi dan misi bisnis yang kuat. Hal ini diindikasikan dengan memiliki perspektif, serta visi dan misi kedepan.

Tanggapan *owner* mengenai berorientasi masa depan sebagai berikut:

Tabel 4.17
Tanggapan *Owner* Mengenai Berorientasi ke Masa Depan

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Memiliki perspektif									
1	Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
2	Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
3	Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	0	0	0	0	1	5	5	Sangat Tinggi
Memiliki visi dan misi kedepan									
4	Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	0	0	0	1	0	4	4	Tinggi
5	Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	0	0	0	1	0	4	4	Tinggi
6	Perusahaan memiliki program-program untuk pengembangan usahanya	0	0	0	1	0	4	4	Tinggi
Rata-rata skor total								4,50	Sangat Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan persepsi pemilik CV Hosana Pulung Sari mengenai orientasi ke masa depan memiliki skor 4,50 dan termasuk kategori sangat tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik CV Hosana Pulung Sari dalam menjalankan perusahaannya memiliki sikap dan perilaku berorientasi pada masa depan, serta memiliki visi dan misi bisnis yang kuat. Orientasi ke depan ini ditunjukkan dengan memiliki cita-cita mengenai masa depan perusahaan, memiliki strategi usaha jangka panjang, dan mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen. Selain itu, perusahaan juga memiliki visi dan misi yang jelas, memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha dan program-program pengembangan produk.

Tabel 4.18
Tanggapan Karyawan Mengenai Berorientasi ke Masa Depan

No	Pernyataan	Frekuensi Skor					Jml	Rata-rata	Ket
		1	2	3	4	5			
Memiliki perspektif									
1	Memiliki cita-cita mengenai masa depan usaha	0	0	0	3	5	37	4,63	Sangat Tinggi
2	Memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang	0	0	2	6	0	30	3,75	Tinggi
3	Mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen	0	0	0	4	4	36	4,50	Sangat Tinggi
Memiliki visi dan misi kedepan									
4	Perusahaan memiliki visi dan misi yang jelas	0	0	3	5	0	29	3,63	Tinggi
5	Perusahaan memiliki agenda jelas mengenai keberlangsungan usaha	0	0	5	3	0	27	3,38	Tinggi
6	Perusahaan mamiliki program-program untuk pengembangan usahanya	0	0	5	3	0	27	3,38	Tinggi
Rata-rata skor total								3,88	Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Tabel di atas memperlihatkan bahwa persepsi karyawan mengenai karakter pemilik CV Hosana Pulungsari mengenai orientasi ke masa depan memiliki skor 3,88 dan termasuk kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas karyawan CV Hosana Pulungsari merasa bahwa pemilik perusahaan memiliki orientasi ke masa depan.

Pemilik CV Hosana Pulungsari memperlihatkan karakteristik perspektif serta visi dan misi ke depan. **Karakteristik perspektif** diperlihatkan dengan memiliki cita-cita bahwa usahanya akan semakin besar yang ditunjukkan dengan produk-produk yang dihasilkan diterima masyarakat dan memiliki jangkauan pemasaran yang semakin luas. **Karakteristik perspektif** juga ditunjukkan dengan pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki strategi usaha yang berorientasi jangka panjang berupa menjaga hubungan dengan konsumen,

menjual produk-produk yang diterima konsumen, dan memberikan promo toko berupa diskon dan hadiah.

Selain dua indikator di atas, **karakteristik perspektif** juga ditunjukkan dengan pemilik CV Hosana Pulungsari dengan mampu memelihara hubungan bisnis dengan konsumen. Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki pelanggan-pelanggan dengan loyalitas yang tinggi, seperti sudah menjadi pelanggan lebih dari tiga tahun. Kemampuan menjalin hubungan bisnis ini ditunjukkan dengan tindakan pemilik CV Hosana Pulungsari rutin melakukan kunjungan pelanggan, menanggapi keluhan pelanggan dengan baik, dan memberikan promo toko.

Karakteristik visi dan misi ke depan diperlihatkan dengan memiliki usaha yang semakin besar, memiliki target-target yang harus dicapai perusahaan (khususnya target penjualan). Sementara, untuk program-program khusus mengenai pengembangan usaha belum ada.

Berdasarkan tanggapan *owner* (skor rata-rata 4,50 atau sangat tinggi) dan karyawan (skor rata-rata 3,88 atau tinggi) maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik pemilik CV Hosana Pulungsari untuk orientasi masa depan tergolong tinggi (skor rata-rata 4,19 atau sangat tinggi). Pemilik CV Hosana Pulungsari memiliki perspektif, serta visi dan misi usaha yang jelas untuk masa depan.

Hasil penelitian ini konsisten dengan temuan Ramdani & Ghina (2016) bahwa berorientasi kepada masa depan merupakan karakteristik yang dimiliki oleh pemilik CV Spirit Wira Utama dalam menjalankan bisnisnya. Pemilik CV

Spirit Wira Utama memiliki tekad agar dapat bermanfaat untuk orang lain dan usahanya berjalan lama. Hal tersebut diwujudkan dengan menabung pembelian aset yang tujuannya saat waktunya nanti perluasan usaha sudah memiliki modal sendiri. Hasil penelitian ini juga konsisten dengan temuan Nugroho (2012) bahwa berorientasi pada masa depan merupakan salah satu karakteristik yang dimiliki oleh pelaku UMKM, bahkan termasuk dalam level tinggi.

