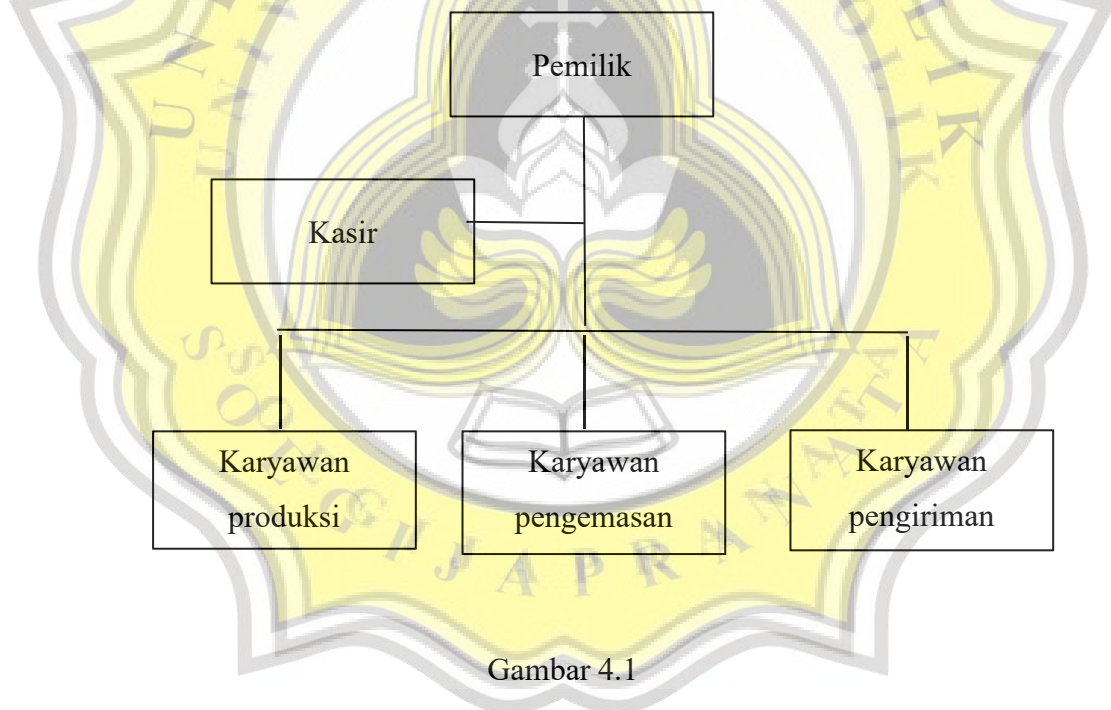


## BAB IV

### PEMBAHASAN

#### 4.1 Profil Perusahaan

Basreng Julid merupakan usaha manufaktur yang memproduksi dan menjual krupuk bakso ikan dengan merk “Basreng Julid”. Krupuk Bakso “Basreng Julid” dimiliki oleh Keven Junata, sejak Maret 2016. Proses produksi terletak di Jalan Kampung Ngrembel nomor 5 RT 1 Gunung Pati Semarang. Struktur organisasi adalah sebagai berikut :



Gambar 4.1  
Struktur Organisasi

Deskripsi Pekerjaan :

**a. Pemilik**

Mengawasi jalannya produksi dan menerima laporan dari kasir mengenai omzet harian dan kas harian. Mengawasi kinerja karyawan dan mengecek segala kebutuhan selama proses produksi. Bertanggung jawab penuh atas usaha krupuk bakso “Basreng Julid”.

**b. Kasir**

Mengurus segala nota dan membuat pembukuan secara manual, seperti membuat laporan omzet harian, laporan kas harian, dan bertanggung jawab atas keamanan uang tunai dan menyimpan nota-nota.

**c. Karyawan Produksi**

Bertanggung jawab atas hasil produksi, kualitas produksi, dan menjaga alur persediaan bahan baku, bahan penolong sehingga kelancaran proses produksi tidak terganggu.

**d. Karyawan Pengemasan**

Bertanggung jawab atas hasil produksi yang sudah siap untuk dikemas hingga dimasukkan ke dalam kemasan dan kardus agar siap dijual, dan bertanggung jawab menjaga persediaan kemasan dan kardus sehingga kelancaran proses pengemasan tidak terganggu.

**e. Karyawan Pengiriman**

Melayani agen atau pembeli yang mengantar pengiriman.

## 4.2 Gambaran Umum Responden

Responden dalam penelitian ini adalah 5 orang terdiri dari 1 orang pemilik, 2 orang karyawan (1 karyawan produksi dan pengemasan, serta 1 karyawan Pengiriman) dan 2 orang reseller. Identitas responden dalam penelitian ini diamati dengan melihat usia, tingkat pendidikan dan jenis kelamin dari setiap responden.

Tabel 4.1 Identitas Responden

No	Responden	Usia	Pendidikan	Lama Bekerja	Jenis Kelamin	Status
1	Keven Junata	40	S1	6 tahun	Laki-laki	Pemilik
2	Dinata Prima Edhie	30	D3	5 tahun	Laki-laki	Karyawan 1
3	Dwi Vicky Aris Leksono	31	S1	4 tahun	Laki-laki	Karyawan 2
4	Anissa Dani Arnining S	28	SMA	3 tahun	Perempuan	Reseller 1
5	Seviana Rhesa Putri	30	D3	4 tahun	Perempuan	Reseller 2

Sumber : Data Primer diolah (2021)

## 4.3 Pembahasan

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

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

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

Berikut ini adalah tanggapan responden mengenai variabel keinginan bertanggung jawab dengan menggunakan 5 pernyataan.

Tabel 4.2 Tanggapan Pemilik Atas Variabel Keinginan Bertanggung Jawab

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik ikut turut serta dalam operasional sehari-hari		-	1	4	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
2	Pemilik berkomitmen menjalankan bisnis		-	1	4				-		-	4	4,0	Tinggi
3	Pemilik mengawasi karyawan sehingga karyawan tidak melakukan kesalahan	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
4	Pemilik mau bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukannya untuk menjalankan usaha	1	5		-		-		-		-	5	5,0	Tinggi
5	Pemilik bersedia bertanggung jawab kelangsungan usaha ke depan		-	1	4				-		-	4	4,0	Tinggi
Rata-rata skor												4,40	Tinggi	
Sumber : Data Primer diolah (2021)														



Berdasarkan tabel 4.2 mengenai tanggapan pemilik atas variabel keinginan bertanggung jawab memiliki rata-rata skor pada angka 4,40 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Berdasarkan hasil wawancara, pemilik memiliki rasa tanggung jawab tinggi karena pemilik ikut turut serta dalam operasional sehari-hari. Pemilik tetap datang setiap hari, ikut bekerja dan juga ikut menjual Basreng misalnya dalam penjualan online. Selain itu, Pemilik memiliki komitmen tinggi dalam menjalankan bisnis Basreng Julid. Misalnya dalam hal menanyakan kemauan konsumen menyukai rasa apa, melakukan survei bagaimana kekurangan dan yang harus diperbaiki oleh Basreng Julid.

Pemilik memiliki pengawasan yang tinggi dalam hal mengawasi karyawan sehingga karyawan tidak melakukan kesalahan. Pemilik memberi karyawan teladan dengan cara selalu menaati peraturan yang ada di Basreng Julid. Pemilik memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi atas tindakan yang dilakukannya dalam menjalankan usaha. Pemilik jawab kepada pembeli dengan cara memberikan retur dan potongan harga apabila produk Basreng Julid mengalami kerusakan. Hal ini dapat menunjukkan bahwa pimpinan toko Basreng Julid adalah orang yang memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi akan kemajuan dari usaha Basreng.

Pemilik memiliki rasa tanggung jawab tinggi akan kelangsungan usaha ke depan. Apabila terjadi hal-hal yang di luar kenginan untuk ke depannya, maka pemilik bersedia menanggung konsekuensi atas dampak dari bisnisnya.

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

Berikut ini adalah tanggapan responden mengenai keinginan bertanggung jawab

Tabel 4.3 Tanggapan Karyawan dan Reseller Atas Variabel Keinginan Bertanggung Jawab

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik ikut serta dalam operasional sehari-hari	1	5	3	12	-	-	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
2	Pemilik berkomitmen menjalankan bisnis	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
3	Pemilik mengawasi karyawan sehingga karyawan tidak melakukan kesalahan	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
4	Pemilik mau bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukannya untuk menjalankan usaha	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
5	Pemilik bersedia bertanggung jawab kelangsungan usaha ke depan	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
Rata-rata skor												4,45	Tinggi	
Sumber : Data Primer diolah (2021)														

Berdasarkan tabel 4.3 mengenai tanggapan karyawan dan reseller atas variabel keinginan bertanggung memiliki rata-rata skor pada angka 4,45 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan dan reseller, pemilik memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi terhadap kegiatan operasional sehari-hari supaya tertata dengan baik. Menurut reseller hal ini penting untuk memberikan informasi stok barang dan juga memantau kegiatan operasional sehari-hari.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller pemilik komitmen tinggi karena pemilik dapat menjadi contoh bagi karyawannya dan memastikan bisnis berjalan dengan baik. Sementara itu menurut reseller, komitmen karyawan dapat menumbuhkan rasa kenyamanan dan antusiasme bagi mereka.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pengawasan yang dilakukan pemilik terhadap karyawan tinggi, karena karyawan lebih fokus apabila diawasi dengan ketat dan dipastikan tidak melakukan kesalahan. Sedangkan menurut reseller, pengawasan dapat berimbas pada keakuratan informasi stok barang.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, rasa tanggung jawab atas tindakan untuk menjalankan usaha pemilik tinggi, karena hal tersebut dapat menjadi contoh bagi karyawan dan berimbas pada keberlangsungan usahanya. Sedangkan bagi reseller, hal ini penting supaya pelanggan tidak mengalami kekecewaan atas produk.

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, rasa tanggung jawab terhadap kelangsungan usaha ke depan tinggi, karena hal ini merupakan komponen penting dalam hal persaingan bisnis kedepannya. Sementara menurut reseller, hal ini penting untuk memberikan garansi apabila produk mengalami kerusakan pada kemasan dan isi, sehingga kerjasama antara pemilik dan reseller akan berlangsung membaik kedepannya.

Tabel 4.4 Tanggapan Pemilik Atas Memilih Risiko Yang Moderat

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik mempertimbangkan risiko sebelum membuat keputusan bisnis	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
2	Pemilik merencanakan dengan matang sebelum menambah produk baru	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
3	Pemilik bersedia menanggung risiko bisnis	-	1	4	-	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
4	Pemilik melakukan survei saat memperluas usaha	-	-	-	1	3	-	-	-	-	-	3	3,0	Rendah
5	Pemilik meminta pertimbangan kepada karyawan	-	1	4	-	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
Rata-rata skor												4,20	Tinggi	
Sumber : Data Primer diolah (2021)														



Berdasarkan tabel 4.4 mengenai tanggapan pemilik atas memilih risiko yang moderat memiliki rata-rata skor pada angka 4,20 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Pemilik memiliki pertimbangan risiko yang tinggi sebelum membuat keputusan bisnis. Berdasarkan hasil wawancara dengan Basreng Julid selalu mempertimbangkan apakah risiko yang akan terjadi apabila beliau membuat suatu keputusan. Misalnya pemilik yang mempersiapkan rencana launching produk baru dengan mempertimbangkan ketertarikan pasar. Sebagai contoh apabila pemilik Basreng Julid berencana untuk menambah rasa baru pada produknya. Pemilik akan mendiskusikannya terlebih dahulu pada karyawan mengenai rasa produk barunya dan berapa harga yang akan dijual lalu melakukan survey mengenai laku tidaknya rasa tersebut dengan cara bertanya kepada karyawan, reseller dan pelanggan.

Pemilik memiliki perencanaan yang tinggi dalam merencanakan penambahan produk baru. Dalam hal ini pemilik melakukan survey dulu, sehingga tidak asal buat. Pemilik merencanakan produknya dengan baik

Pemilik memiliki rasa kesediaan yang tinggi untuk menanggung risiko bisnis. Jika terjadi kerugian atau retur maka bisa diklaimkan maka ditukar yang baru untuk produk Basreng Julid.

Pemilik selalu melakukan survei saat ingin memperluas usaha. Misalnya ingin memasukkan produk di Indomaret. Jadi harus ada survey untuk mengetahui rincian dan syaratnya.

Pemilik memiliki rasa yang tinggi untuk meminta pertimbangan kepada karyawan. Misalnya dalam hal pengeluaran produk dengan rasa baru maka akan meminta pendapat karyawan

Tabel 4.5 Tanggapan Karyawan Dan Reseller Atas Pemilihan Risiko Yang

Moderat

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik mempertimbangkan risiko sebelum membuat keputusan bisnis	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
2	Pemilik merencanakan dengan matang sebelum menambah produk baru	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
3	Pemilik bersedia menanggung risiko bisnis	-	-	2	8	2	6	-	-	-	-	14	3,5	Tinggi
4	Pemilik melakukan survei saat memperluas usaha	1	5	3	12	-	-	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
5	Pemilik meminta pertimbangan kepada karyawan	3	15	1	4	-	-	-	-	-	-	19	4,8	Tinggi
Rata-rata skor												4,30	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.5 mengenai tanggapan karyawan dan reseller atas pemilihan risiko yang moderat memiliki rata-rata skor pada angka 4,30 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki pertimbangan risiko yang tinggi sebelum membuat keputusan bisnis. Pimpinan Basreng Julid adalah orang yang tidak gegabah dalam mengambil suatu keputusan dalam meningkatkan penjualan. Pemilik lebih sering berdiskusi dengan bagian penjualan dalam hal menentukan suatu keputusan untuk meningkatkan penjualan. Dari jawaban para karyawan-karyawan toko ini juga menguatkan pernyataan dari pimpinan bahwa pimpinan sering berdiskusi dengan reseller dan karyawan karena menurutnya lebih efektif untuk membuat suatu keputusan yang bersangkutan dengan keputusan bisnis.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, Pemilik memiliki perencanaan yang tinggi sebelum menambah produk baru. Pemilik Basreng Julid tidak gegabah dalam mengambil dan menentukan suatu keputusan dengan cara berdiskusi dengan karyawan mengenai produk apa saja yang laku di Semarang dan di luar kota lain melakukan survei mengenai laku tidaknya suatu produk ketika ingin menambahkan produk baru. Survei dilakukan dengan cara bertanya kepada reseller mengenai laku tidaknya suatu produk tersebut.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, Pemilik memiliki rasa kesediaan yang tinggi dalam hal menanggung risiko bisnis. Pemilik bersedia menanggung kerugian jika produknya tidak laku di pasar. Misalnya jika rasa produk tertentu kurang begitu disukai maka mau menanggung risiko kerugian finansial.

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, Pemilik selalu melakukan survei saat memperluas usaha. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa pemilik Basreng Julid bersedia melakukan survei sebelum membuat keputusan bisnis karena harus dipikirkan untung ruginya. Misalnya dalam menjual di Indomaret maka pemilik harus memikirkan keuntungan dan kerugian. Keuntungannya adalah bisa ditemukan dengan mudah oleh konsumen karena berada di supermarket/minimarket, serta mendapatkan banyak pembeli. Namun pemilik mempertimbangkan risiko bagi hasil atau biaya yang harus dibayarkan ke merchant.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik selalu meminta pertimbangan kepada karyawan. Misalnya pemilik selalu mempelajari produk terlebih dahulu sebelum menjualnya di toko, pertimbangan perlu atau tidak perlunya menambah produk, serta jika ada produk baru yang akan dibuat diseleksi dan dipelajari dulu produk baru tersebut.

Tabel 4.6 Tanggapan Pemilik Atas Percaya Diri Terhadap Kemampuan Sendiri

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik optimis terhadap keberlangsungan usahanya	1	5			-	-			-	-	5	5,0	Tinggi



2	Pemilik dalam mengambil keputusan, tidak tergantung pendapat orang lain	1	5	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
3	Pemilik memiliki kepercayaan diri menyakinkan investor	-	1	4	-	-	-	4	4,0	Tinggi
4	Pemilik memiliki kemampuan untuk meraih kesuksesan ke depannya	-	1	4	-	-	-	4	4,0	Tinggi
5	Pemilik memiliki visi, misi dan tujuan yang jelas dalam menjalankan usahanya	-	1	4	-	-	-	4	4,0	Tinggi
Rata-rata skor									4,40	Tinggi
Sumber : Data Primer diolah (2021)										

Berdasarkan tabel 4.6 mengenai tanggapan pemilik atas percaya diri terhadap kemampuan sendiri memiliki rata-rata skor pada angka 4,40 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki rasa optimis yang tinggi terhadap keberlangsungan usahanya. Hal ini dibuktikan pemilik yakin usaha Basreng Julid akan berkembang dan lebih maju dari sebelumnya. Pimpinan termasuk orang yang optimis dalam menghadapi persaingan bisnis meskipun penjualan dalam keadaan yang sedang turun drastis.

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

Selain memiliki rasa percaya diri terhadap diri sendiri, pimpinan juga berbisnis dengan baik karena pemilik tidak pernah menjelek-jelekkan barang milik toko lain demi kepentingan pribadinya.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki rasa keputusan yang tinggi terkait pengambilan keputusan untuk tidak tergantung pendapat orang lain. Misalnya tidak mudah tergoda dengan penawaran harga bahan baku dari supplier, pemilik memikirkan dan mempertimbangkan terlebih dahulu kualitas dan membuktikan bahan baku tersebut memang baik. Karena pemilik sudah memiliki pengalaman dan yang cukup di bidang ini sehingga pemilik mengambil keputusan sesuai dengan pemikirannya.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki kepercayaan diri yang tinggi untuk menyakinkan investor. Pemilik memiliki keinginan untuk mengembangkan usaha, sehingga membutuhkan kemampuan kepercayaan diri untuk mengundang investor atau memperkaya jaringan usaha. Sehingga, pemilik harus mempunyai kemampuan untuk membuka pembicaraan dengan orang lain dan merasa percaya diri saat mengajak orang atau membuat percaya investor.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki kemampuan yang tinggi untuk meraih kesuksesan ke depannya. pemilik selalu menyemangati diri sendiri dengan rencana dan persiapan kedepannya dengan baik dan juga terinci.

Pemilik memiliki visi, misi dan tujuan yang jelas dalam menjalankan usahanya. Pemilik Basreng Julid menyampaikan visi dan misi bisnisnya dengan baik kepada karyawan-karyawannya. Pimpinan menyampaikannya secara lisan kepada karyawan ketika mengajukan lamaran pekerjaan ke Basreng Julid dan reseller saat mengajukan pengajuan diri menjadi reseller Basreng Julid. Karyawan-karyawan toko Basreng Julid juga berpendapat bahwa pemilik adalah orang yang ingin selalu berkembang dan tidak mudah puas dengan pencapaiannya saat ini, hal ini dibuktikan dengan, pemilik ingin penjualan di tokonya meningkat setiap bulannya dan ingin menambah kapasitas untuk persediaan produk Basreng beserta rasanya.

Tabel 4.7 Tanggapan Karyawan Dan Ressler Atas Percaya Diri Terhadap Kemampuan Sendiri

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik optimis terhadap keberlangsungan usahanya	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
2	Pemilik dalam mengambil keputusan, tidak tergantung pendapat orang lain	-	-	3	12	1	3	-	-	-	-	15	3,8	Tinggi
3	Pemilik memiliki kepercayaan diri menyakinkan investor	1	5	3	12	-	-	-	-	-	-	17	4,3	Rendah

4	Pemilik memiliki kemampuan untuk meraih kesuksesan ke depannya	2	10	2	8	-	-	-	18	4,5	Tinggi
5	Pemilik memiliki visi, misi dan tujuan yang jelas dalam menjalankan usahanya	1	5	3	12	-	-	-	17	4,3	Rendah
Rata-rata skor										4,25	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.7 mengenai tanggapan karyawan dan reseller atas percaya diri terhadap kemampuan sendiri memiliki rata-rata skor pada angka 4,25 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, Pemilik memiliki rasa optimis yang tinggi terhadap keberlangsungan usahanya. Bahwa pimpinan menyatakan bahwa dirinya yakin dan tidak gentar melawan persaingan bisnis makanan cemilan untuk Basreng. Pemilik Basreng Julid menganggap bahwa persaingan bisnis adalah acuan bagi dirinya untuk selalu mengembangkan usaha Basreng Julid, persaingan bisnis merupakan hal yang umum dan juga memberikan semangat dalam menghasilkan ide baru.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, Pemilik dalam mengambil keputusan, tidak tergantung pendapat orang lain. Dalam menentukan suatu keputusan untuk meningkatkan penjualan, pemilik tidak mudah dipengaruhi oleh orang lain dengan cara selalu mempertimbangkan



informasi harga yang ada pada pasar saat ini. Menurut reseller, pemilik selalu mempertimbangkan keputusan dengan pengalaman dan independensinya, sehingga keputusan tidak didasarkan oleh pendapat orang lain.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki kepercayaan diri yang tinggi dalam menyakinkan investor. Pemilik juga percaya bahwa produknya menjadi produk cemilan favorit bagi masyarakat. Menurut reseller, sikap percaya diri inilah yang dapat membantu pemilik basreng dapat mengembangkan produk Basreng Julid sesuai dengan harapan pelanggan.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, Pemilik memiliki kemampuan yang tinggi untuk meraih kesuksesan ke depannya. Menurut reseller, Seorang wirausaha yang mudah menyerah dalam menghadapi persaingan bisnis tidak akan menjadi wirausaha yang sukses, persaingan bisnis setiap harinya akan semakin ketat dan susah oleh karena itu pimpinan Basreng Julid selalu terpacu mengembangkan bisnisnya

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, Pemilik memiliki visi, misi dan tujuan yang jelas dalam menjalankan usahanya memiliki visi menjadi produk makanan cemilan unggulan dan untuk mencapai visi tersebut, pemilik memiliki misi selalu menyediakan produk Basreng yang berkualitas, lengkap dengan berbagai rasa dan tanpa memakai produk pengawet.

Tabel 4.8 Tanggapan Pemilik Atas Menghendaki Umpan Balik Segera

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik terbuka menghadapi kritik dan saran sebagai bahan masukan untuk kemajuan usahanya	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Rendah
2	Pemilik mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan usahanya	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
3	Pemilik selalu aktif dalam mencari cara untuk memenuhi kepuasan pelanggan	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
4	Pemilik menerima penilaian dari pelanggan untuk mengevaluasi kinerja bisnis saya	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
5	Pemilik melakukan evaluasi bisnis	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
Rata-rata skor												5,00	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.8 mengenai tanggapan pemilik atas menghendaki umpan balik segera memiliki rata-rata skor pada angka 5,00 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki rasa keterbukaan yang tinggi dalam menghadapi kritik dan saran sebagai bahan masukan untuk kemajuan usahanya. Pemilik adalah orang yang terbuka kepada siapapun yang ingin memberi saran dan kritik bagi dirinya, hal ini beliau lakukan untuk kemajuan dirinya sendiri dan Basreng Julid. Jadi pemilik Basreng Julid menerima kritik dari pembeli mengenai pengiriman barang. Pimpinan menerima dan mengevaluasi kritik tersebut untuk dibenahi selanjutnya.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki penyesuaian yang tinggi terhadap diri sendiri dan lingkungan usahanya. Jika muncul produk sejenis maka bisa menyesuaikan dengan produknya dengan cara menurunkan harga jual atau menampilkan keunggulan produk Basreng

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik selalu aktif dalam mencari cara untuk memenuhi kepuasan pelanggan. Misalnya memberikan bonus beli 2 gratis 1 kepada pelanggan. Hal ini untuk menumbuhkan kepuasan pelanggan.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki rasa penerimaan tinggi terhadap penilaian dari pelanggan untuk memperbaiki kinerja bisnis. Dengan adanya penilaian dari pelanggan, maka pemilik bisa memperbaiki produk Basreng Julid sehingga bisa dilakukan perubahan menjadi produk yang lebih baik.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik melakukan evaluasi bisnis secara rutin. Evaluasi juga dilakukan agar untuk memajukan

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

bisnis. Misalnya pemilik menerima dan mengevaluasi kritik tersebut sebagai langkah pembenahan proses bisnis.

Tabel 4.9 Tanggapan Karyawan dan Reseller Atas Menghendaki Umpan Balik Segera

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik terbuka menghadapi kritik dan saran sebagai bahan masukan untuk kemajuan usahanya	2	10	1	4	1	3	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
2	Pemilik mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan usahanya	1	5	3	12	-	-	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
3	Pemilik selalu aktif dalam mencari cara untuk memenuhi kepuasan pelanggan	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
4	Pemilik menerima penilaian dari pelanggan untuk mengevaluasi kinerja bisnis saya	1	5	2	8	1	3	-	-	-	-	16	4,0	Tinggi
5	Pemilik melakukan evaluasi bisnis	1	5	3	12	-	-	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
Rata-rata skor												4,25	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)



Berdasarkan tabel 4.9 mengenai tanggapan karyawan dan reseller atas menghendaki umpan balik segera memiliki rata-rata skor pada angka 4,25 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki keterbukaan yang tinggi dalam menghadapi kritik dan saran sebagai bahan masukan untuk kemajuan usahanya. Hal ini terbukti bahwa pemilik terbuka dan selalu mendengar saran, kritik dan pendapat karyawan dan pelanggannya. Menurut reseller, Pemilik menyadari hal tersebut untuk kemajuan usaha Basreng Julid. Pemilik sangat mengutamakan saran dan kritik untuk usahanya agar lebih baik. Pemilik menunjukkan bahwa seorang wirausaha tidak hanya harus pintar secara intelektual, seorang wirausaha juga harus mampu membangun relasi yang baik dengan orang-orang disekitarnya dengan cara selalu ramah dengan semua orang-orang disekitarnya. Kritik dan saran mengenai harga yang terlalu mahal menurut pembeli dan penambahan produk baru akan beliau pertimbangkan terlebih dahulu apakah kritik dan saran itu akan membangun atau dapat menurunkan kinerja Basreng Julid. Sebagai contoh, salah satu reseller memberi saran mengenai penambahan produk baru, pemilik menjadikan saran tersebut sebagai pertimbangan dalam pengembangan produk selanjutnya, dan juga mengapresiasi reseller atas masukan tersebut.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki kemampuan yang tinggi untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan usahanya. Pemilik paham bahwa kemampuan menyesuaikan diri terhadap

lingkungan usaha merupakan faktor pendukung kemajuan usahanya. Misalnya pemilik usaha mampu menciptakan varian rasa Basreng yang disukai oleh reseller dan pelanggan.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki keaktifan yang tinggi dalam mencari cara untuk memenuhi kepuasan pelanggan. Pemilik selalu memikirkan berbagai cara untuk memuaskan pelanggan, contohnya dalam segi strategi pricing, promotion dan juga kualitas. Misalnya, pemilik selalu menyediakan produk Basreng dengan bahan baku yang bagus dengan harga yang terjangkau di pasar. Sehingga pembeli akan lebih memilih untuk membeli produk Basreng Julid.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki keterbukaan yang tinggi dalam hal menerima penilaian dari pelanggan untuk mengevaluasi kinerja bisnisnya. Menurut pemilik, penilaian pelanggan merupakan kunci sukses dalam pengembangan usaha Basreng.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik melakukan evaluasi bisnis secara berkala. Menurut pemilik, evaluasi dilakukan dengan berbagai pihak seperti karyawan dan reseller. Hal ini dilakukan untuk memperbaiki performa yang kurang atau mempertahankan kinerja yang sudah baik. Misalnya pemilik selalu membuat form kepuasan pelanggan yang dibagikan kepada reseller dan juga para pelanggan, kemudian hasil pengisian form tersebut dievaluasi untuk menjadi perbaikan bagi pemilik Basreng Julid.

Tabel 4. 10 Tanggapan Pemilik Atas Semangat dan kerja keras

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik memiliki rasa optimis bahwa usahanya akan berhasil.	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
2	Pemilik selalu giat dalam mengelola bisnis (juga diperlukan kerja saat di luar jam kerja).	-	-	1	4	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
3	Pemilik memiliki semangat yang tidak mudah menyerah	-	-	1	4	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
4	Pemilik mencurahkan segala daya dan upaya untuk mengembangkan usaha	-	-	1	4	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
5	Pemilik tidak merasa jenuh dan selalu bersemangat dalam menjalankan usaha	-	-	1	4	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
Rata-rata skor												4,20	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.10 mengenai tanggapan pemilik atas semangat dan kerja keras memiliki rata-rata skor pada angka 4,20 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki rasa optimis yang tinggi bahwa usahanya akan berhasil. Pemilik fokus untuk mengembangkan bisnis ini dengan rasa optimis yang tinggi. Pemilik Basreng Julid adalah seseorang yang optimis dalam menghadapi persaingan bisnis meskipun penjualan dalam keadaan yang sedang turun drastis. Selain memiliki rasa percaya diri terhadap diri sendiri, pemilik juga berbisnis dengan etika yang baik, dibuktikan dari wawancara bahwa pemilik tidak mudah tergiur dengan penawaran harga bahan baku yang murah dari supplier, serta optimis untuk menjadikan produk basreng menjadi produk *leader*.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik selalu giat dalam mengelola bisnis (juga diperlukan kerja saat di luar jam kerja). Pemilik memiliki kegigihan yang tinggi dalam mengelola usahanya. Pemilik Basreng Julid adalah orang yang tidak pernah mengeluh apabila bisnisnya sedang mengalami penurunan penjualan.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki semangat yang tinggi yang tidak mudah menyerah. Dalam suatu bisnis ada waktu dimana suatu bisnis berjalan tidak dengan mulus dan tidak jarang juga mengalami kendala yang kecil sampai kendala yang besar. Namun, pemilik menanggapi tantangan tersebut sebagai pelajaran dan pengalaman untuk perbaikan dan inovasi usahanya. Seorang wirausaha harus bersemangat dalam keadaan apapun sehingga kelangsungan bisnisnya dapat terjamin.



Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik mencurahkan segala daya dan upaya untuk mengembangkan usaha. Pemilik memiliki daya juang tinggi untuk menggapai kesuksesan. Misalnya, dalam menghadapi persaingan bisnis, pemilik Basreng Julid mengatasinya dengan cara aktif memberi semangat dan mendukung reseller terhadap product knowledge, sehingga produk yang dihasilkan oleh reseller memiliki kualitas tinggi.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik tidak merasa jenuh dan selalu bersemangat dalam menjalankan usaha. Hal tersebut dikarenakan usaha yang dijalankan saat ini merupakan keinginan/passion dari pemilik usaha. Hal ini terbukti dari pemilik selalu menyediakan produk yang enak dan terjamin sehingga konsumen akan selalu puas dan menyukai Basreng Julid.

Tabel 4.11 Tanggapan Karyawan Dan Reseller Atas Semangat Dan Kerja Keras

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik memiliki rasa optimis bahwa usahanya akan berhasil.	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
2	Pemilik selalu giat dalam mengelola bisnis (juga diperlukan kerja saat di luar jam kerja).	-	-	4	16	-	-	-	-	-	-	16	4,0	Tinggi

3	Pemilik memiliki semangat yang tidak mudah menyerah	1	5	2	8	1	3	-	-	16	4,0	Tinggi	
4	Pemilik mencurahkan segala daya dan upaya untuk mengembangkan usaha	1	5	2	8	1	3	-	-	16	4,0	Tinggi	
5	Pemilik tidak merasa jenuh dan selalu bersemangat dalam menjalankan usaha			-	3	12	1	3	-	-	15	3,8	Tinggi
Rata-rata skor											4,05	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.11 mengenai tanggapan karyawan dan reseller atas semangat dan kerja keras memiliki rata-rata skor pada angka 4,05 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki rasa optimis yang tinggi bahwa usahanya akan berhasil. Karyawan menilai bahwa pemilik memiliki optimisme dan semangat dalam menjalankan usaha hingga berhasil. Reseller juga menilai rasa optimis pemilik dapat berimbas kepada seluruh komponen perusahaan (reseller dan karyawan). Hal ini terbukti pemilik meluangkan waktunya di waktu libur untuk bekerja apabila pesanan sedang ramai.

Selain itu menurut karyawan, pemilik selalu mencari informasi mengenai supplier bahan baku dengan memiliki barang dengan kualitas bagus dan harga yang lebih murah. pemilik tidak pernah mengeluh mengenai beban pekerjaannya.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik selalu giat dalam mengelola bisnis (juga diperlukan kerja saat di luar jam kerja). Hal ini dibuktikan dengan pimpinan meluangkan waktunya saat hari libur Natal. Menurut reseller, pemilik juga mudah dihubungi saat di luar jam kerja. Dalam hal ini terlihat bahwa pemilik giat dalam mengelola usahanya.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki semangat yang tinggi/tidak mudah menyerah. Hal ini terbukti dari awal saat merintis usaha, pemilik tidak mudah menyerah dan terus berusaha agar bisa mencapai omzet penjualan yang baik dan mendapatkan laba bersih. Selain itu, reseller juga merasa pemilik selalu memberikan semangat dan motivasi untuk selalu menggapai omzet tertinggi dari pada periode sebelumnya.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki totalitas dalam bekerja demi perkembangan usahanya. Menurut reseller, pemilik mencurahkan segala daya dan upaya untuk mengembangkan usaha. Pemilik Basreng Julid tidak pernah menyerah dalam menghadapi permasalahan persaingan bisnis serupa. Menurut pengamatan karyawan, pemilik selalu mencari supplier bahan baku yang lebih bagus, selalu menyediakan produk yang bagus, dan jarang mengeluh dalam menjalankan bisnis.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik tidak merasa jenuh dan selalu bersemangat dalam menjalankan usaha. Pemilik selalu memberikan semangat kepada karyawan dalam menjalankan usahanya. Menurut karyawan, pemilik jarang mengeluh apabila pekerjaannya sedang menumpuk. Pemilik juga meluangkan waktu di hari libur untuk datang ke tempat apabila pesanan sedang ramai. Pemilik tidak pernah mengeluh saat melakukan pengecekan persediaan ke gudang untuk mengawasi barang. Secara pengamatan dari reseller dan karyawan, pemilik Basreng Julid adalah orang yang bersemangat dalam menjalankan bisnisnya

Tabel 4.12 Tanggapan Pemilik Atas Berorientasi Ke Depan

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik memiliki rencana pengembangan untuk usahanya.	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
2	Pemilik tidak cepat puas akan hasil yang didapatkan sekarang.	1	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5,0	Tinggi
3	Pemilik mampu memprediksi trend pasar di masa depan	-	-	1	4	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
4	Pemilik mampu menyusun strategi yang tepat	-	-	1	4	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi



5	Pemilik selalu mencari peluang yang akan muncul di masa mendatang	-	1	4	-	-	-	4	4,0	Tinggi
Rata-rata skor									4,40	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.12 mengenai tanggapan pemilik atas berorientasi ke depan memiliki rata-rata skor pada angka 4,40 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki rencana pengembangan untuk usahanya. Pemilik Basreng Julid memiliki business plan (rencana bisnis) yang terstruktur dengan indicator kesuksesan. Salah satu target pengembangan usaha adalah dengan memperluas jangkauan pangsa pasar agar lebih dikenal oleh masyarakat. Dimana selama ini hanya terkenal di kota-kota tertentu. Kedepannya harapan pemilik adalah dapat dikenal di kota-kota lain.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik tidak cepat puas akan hasil yang didapatkan sekarang. Pemilik selalu memiliki ide maupun inovasi-inovasi terbaru untuk mengembangkan usahanya. Hal ini terlihat dari pemilik yang selalu mengevaluasi dan memperbaiki apa yang menjadi kekurangan usahanya. Kemudian, pemilik juga memikirkan varian dan produk baru lain dalam pengembangan produk nya.

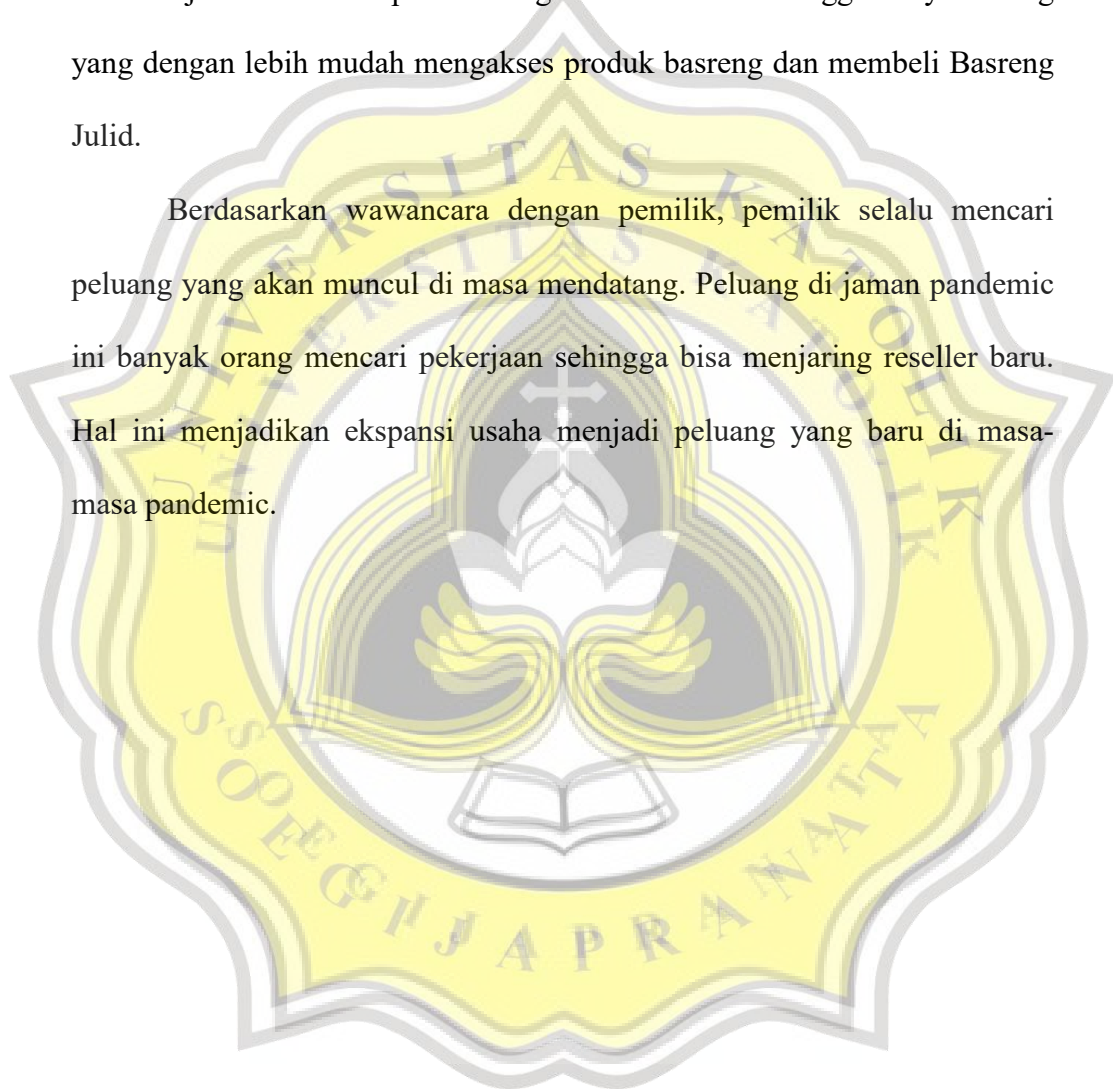
Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki kemampuan yang tinggi dalam memprediksi trend pasar di masa depan.

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

Misalnya rasa pedas dengan level tertinggi sesuai dengan lidah pelanggan. Hal ini membuat pemilik membuat Basreng Julid dengan varian rasa nyinyir.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik kemampuan yang tinggi dalam menyusun strategi yang tepat. Strategi tersebut diwujudkan saat menjual atau menitipkan barang di Indomaret. Sehingga banyak orang yang dengan lebih mudah mengakses produk basreng dan membeli Basreng Julid.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik selalu mencari peluang yang akan muncul di masa mendatang. Peluang di jaman pandemic ini banyak orang mencari pekerjaan sehingga bisa menjaring reseller baru. Hal ini menjadikan ekspansi usaha menjadi peluang yang baru di masa-masa pandemic.



Tabel 4.13 Tanggapan Karyawan Dan Ressler Atas Berorientasi Ke Depan

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik memiliki rencana pengembangan untuk usahanya.	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
2	Pemilik tidak cepat puas akan hasil yang didapatkan sekarang.	-	-	3	12	1	3	-	-	-	-	15	3,8	Tinggi
3	Pemilik mampu memprediksi trend pasar di masa depan	-	-	2	8	2	6	-	-	-	-	14	3,5	Tinggi
4	Pemilik mampu menyusun strategi yang tepat	1	5	3	12	-	-	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
5	Pemilik selalu mencari peluang yang akan muncul di masa mendatang	1	5	3	12	-	-	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
Rata-rata skor												4,05	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.13 mengenai tanggapan karyawan dan reseller atas berorientasi ke depan memiliki rata-rata skor pada angka 4,05 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Rencana pengembangan usahanya antara lain mempunyai rasa baru dan bisa menjual produknya di Carefour. Pemilik memiliki rencana pengembangan untuk usahanya. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan dan reseller Basreng Julid diketahui

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**

bahwa pemilik memiliki rencana pengembangan untuk usaha. Pemilik memiliki banyak ide dan rencana untuk masa depan usaha ini. Contoh menambah reseller dan menambah sumber daya manusia (SDM) untuk ekspansi usahanya. Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik tidak cepat puas akan hasil yang didapatkan sekarang. Dimana pemilik setiap akhir bulan selalu mengevaluasi mengenai peningkatan usaha ini. Misalnya konsumen sangat menyukai rasa pedas, sehingga pemilik lebih menambahkan barang tersebut untuk dijual di toko.

Pemilik juga melakukan evaluasi terhadap produk yang kurang laku dan melakukan perbaikan agar produk tersebut meningkat dalam hal penjualan. Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik mampu memprediksi trend pasar di masa depan. Menurut reseller, pemilik memiliki pengetahuan dalam meramalkan permintaan. Selain itu, reseller menilai langkah pemilik dalam menjual produk pada kanal online juga salah satu bukti bahwa pemilik memiliki prediksi yang baik dalam memahami tren pasar. Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik mampu menyusun strategi yang tepat. Strategi tersebut meliputi saat menjaring konsumen yaitu melakukan paid promote, endorse ke para selebgram. Sehingga memudahkan konsumen untuk tertarik dan membeli Basreng Julid. Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik selalu mencari peluang yang akan muncul di masa mendatang. Peluang tersebut antara lain mencari peluang baru lewat reseller, meluncurkan varian rasa pedas baru yaitu Nyinyir.



Tabel 4.14 Tanggapan Pemilik Atas Memiliki Keterampilan Organisasi

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik mampu membagi pekerjaan karyawan sesuai keterampilan masing-masing		-	1	4		-		-		-	4	4,0	Tinggi
2	Pemilik mampu mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar.	1	5		-		-		-		-	5	5,0	Tinggi
3	Pemilik memiliki kemampuan untuk memberikan pengarahan dan pelatihan bagi karyawannya		-	1	4		-		-		-	4	4,0	Tinggi
4	Pemilik mampu mengelola sumber daya yang dimiliki	1	5		-		-		-		-	5	5,0	Tinggi
5	Pemilik tidak pernah kesulitan dalam mengelola dan mengatur karyawan, bahan baku, maupun keuangan.		-	1	4		-		-		-	4	4,0	Tinggi
Rata-rata skor												4,40	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.14 mengenai tanggapan pemilik atas memiliki keterampilan organisasi memiliki rata-rata skor pada angka 4,40 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

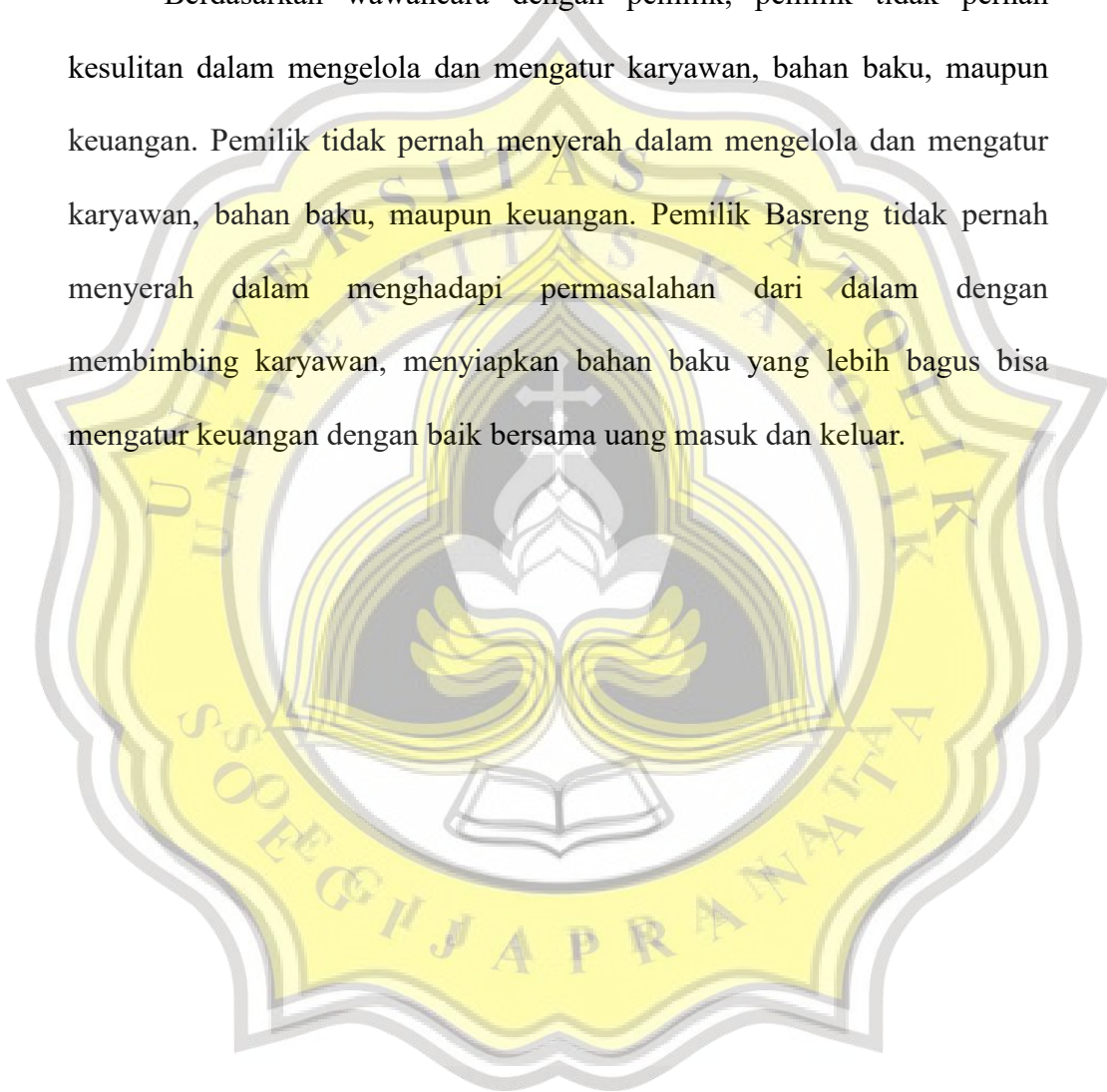
Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik mampu membagi pekerjaan karyawan sesuai keterampilan masing-masing. Pimpinan mampu membagi tugas karyawan-karyawannya dengan sangat baik dan mampu mengarahkan karyawan-karyawannya untuk melakukan hal yang baik dan benar.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik mampu mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar. Pemilik mampu mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar. Pemilik Basreng Julid adalah orang yang tidak pernah mengeluh apabila bisnisnya sedang mengalami penurunan penjualan sehingga ia bisa mengarahkan karyawannya meski omset sedang turun ia bisa mengarahkan karyawan dengan baik dan benar.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki kemampuan untuk memberikan pengarahan dan pelatihan bagi karyawannya. Pemilik memiliki kemampuan untuk memberikan pengarahan dan pelatihan bagi karyawannya. Pengarahan dan pelatihannya meliputi cara membuat dan memproduksi Basreng

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik mampu mengelola sumber daya yang dimiliki. Misalnya dalam hal waktu digunakan dengan baik. Dan sumber daya peralatan dan mesin yang ada.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik tidak pernah kesulitan dalam mengelola dan mengatur karyawan, bahan baku, maupun keuangan. Pemilik tidak pernah menyerah dalam mengelola dan mengatur karyawan, bahan baku, maupun keuangan. Pemilik Basreng tidak pernah menyerah dalam menghadapi permasalahan dari dalam dengan membimbing karyawan, menyiapkan bahan baku yang lebih bagus bisa mengatur keuangan dengan baik bersama uang masuk dan keluar.



Tabel 4.15 Tanggapan Karyawan Dan Reseller Atas Memiliki Keterampilan Organisasi

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik mampu membagi pekerjaan karyawan sesuai keterampilan masing-masing	2	10	1	4	1	3	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
2	Pemilik mampu mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar.	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
3	Pemilik memiliki kemampuan untuk memberikan pengarahan dan pelatihan bagi karyawannya	2	10	1	4	1	3	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
4	Pemilik mampu mengelola sumber daya yang dimiliki	-	-	3	12	1	3	-	-	-	-	15	3,8	Tinggi
5	Pemilik tidak pernah kesulitan dalam mengelola dan mengatur karyawan, bahan baku, maupun keuangan.	-	-	3	12	1	3	-	-	-	-	15	3,8	Tinggi
Rata-rata skor												4,10	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata



Berdasarkan tabel 4.15 mengenai tanggapan karyawan dan reseller atas memiliki keterampilan organisasi memiliki rata-rata skor pada angka 4,10 dan termasuk dalam kategori yang tinggi. Menurut reseller dan karyawan, pemilik mampu membagi pekerjaan karyawan sesuai keterampilan masing-masing. Pembagian tugas karyawan ini terlihat dengan adanya persyaratan dan tanggung jawab tertulis per bagian yang sudah dijelaskan ketika karyawan melamar pekerjaan di Basreng Julid.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik mampu mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar. Pemilik mampu mengarahkan karyawan untuk melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar. Mengarahkan karyawan dilakukan dengan membimbing dengan baik, dalam hal berjualan sehingga bisa melakukan pekerjaan dengan baik dan benar sesuai standar dan aturan yang ditetapkan. Misalnya menyediakan bahan baku dan kemasan agar tidak kehabisan saat order mencapai maksimal.

Pemilik mampu mengorganisasikan orang-orang yang bekerja di Basreng Julid dengan baik dengan cara membagi pekerjaan karyawan-karyawannya sesuai dengan kemampuan dan keahliannya masing-masing seperti seorang lulusan S1 ekonomi ditempatkan pada kepala bagian penjualan dan seorang lulusan akuntansi ditempatkan pada kepala bagian keuangan.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik memiliki kemampuan untuk memberikan pengarahan yang jelas dan pelatihan bagi karyawannya. Misalnya dalam hal karyawan melayani pelanggan, melayani reseller hingga mencari supplier.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik mampu mengelola sumber daya yang dimiliki. Pemilik mampu mengelola sumber daya yang dimiliki. Dalam hal sumber daya sehingga bisa menghemat sumber daya perusahaan dan mengalokasikannya secara efektif, contohnya pekerjaan pengemasan dan produksi ditangani oleh 1 orang karyawan.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik tidak pernah kesulitan dalam mengelola dan mengatur karyawan, bahan baku, maupun keuangan. Pemilik tidak pernah menyerah dalam mengelola dan mengatur karyawan, bahan baku, maupun keuangan. Pemilik Basreng Julid dengan mudah mengarahkan dalam pengelolaan penjualan (paham atas tren dan kebutuhan pasar), pembelian stock, maintenance gudang, dan mengelola karyawannya di Basreng Julid, serta cara mencari stock barang tambahan ke pabrik atau supplier apabila ada permintaan suatu barang yang melebihi kapasitas permintaan Basreng Julid.

Tabel 4. 16 Tanggapan Pemilik Atas Nilai Prestasi Lebih Tinggi Dari Pada  
Uang

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas	-	1	4	-	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
2	Pemilik memiliki kepuasan diri apabila kepuasan pelanggan meningkat	-	1	4	-	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
3	Pemilik selalu memberikan bonus bagi karyawannya yang memiliki prestasi kerja yang baik	-	1	4	-	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
4	Pemilik tidak menganggap uang sebagai faktor utama	-	1	4	-	-	-	-	-	-	-	4	4,0	Tinggi
5	Pemilik berusaha agar memiliki banyak pelanggan loyal	-	-	1	3	-	-	-	-	-	-	3	3,0	Rendah
Rata-rata skor												3,80	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.16 mengenai tanggapan pemilik atas nilai prestasi lebih tinggi dari pada uang rata-rata skor pada angka 3,80 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas. Pemilik lebih memilih menjual produk sedikit mahal dengan kualitas bagus daripada murah tapi kurang enak. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik memiliki kepuasan diri apabila kepuasan pelanggan meningkat. Pemilik merasa puas apabila kepuasan pelanggan meningkat karena kepuasan pelanggan menjadi tujuan utama pemilik. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik selalu memberikan bonus bagi karyawannya yang memiliki prestasi kerja yang baik. Hal ini bertujuan agar bisa memotivasi karyawan untuk bisa bekerja dengan baik dan juga membuat karyawan semakin loyalitas terhadap pekerjaannya.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik tidak menganggap uang sebagai faktor utama. Karena bagi pemilik uang bukan faktor utama, namun terdapat faktor lain yang lebih utama, yaitu kekreatifitasan dan inovatif dalam membuat produk.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik, pemilik berusaha agar memiliki banyak pelanggan loyal. Dengan pelayanan yang maksimal maka Basreng Julid bisa menjadi pilihan utama konsumen, sehingga usaha dapat bertumbuh maju.



Tabel 4.17 Tanggapan Karyawan Dan Reseller Atas Nilai Prestasi Lebih Tinggi Dari Pada Uang

No.	Pernyataan	SS		S		N		TS		STS		Total Skor	Rata-rata Skor	Kategori
		5		4		3		2		1				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Pemilik lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas	2	10	1	4	1	3	-	-	-	-	17	4,3	Tinggi
2	Pemilik memiliki kepuasan diri apabila kepuasan pelanggan meningkat	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
3	Pemilik selalu memberikan bonus bagi karyawannya yang memiliki prestasi kerja yang baik	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
4	Pemilik tidak menganggap uang sebagai faktor utama	2	10	2	8	-	-	-	-	-	-	18	4,5	Tinggi
5	Pemilik berusaha agar memiliki banyak pelanggan loyal	1	5	3	12	-	-	-	-	-	-	17	4,3	Rendah
Rata-rata skor												4,40	Tinggi	

Sumber : Data Primer diolah (2021)

Berdasarkan tabel 4.17 mengenai tanggapan karyawan dan reseller atas nilai prestasi lebih tinggi dari pada uang memiliki rata-rata skor pada angka 4,40 dan termasuk dalam kategori yang tinggi.

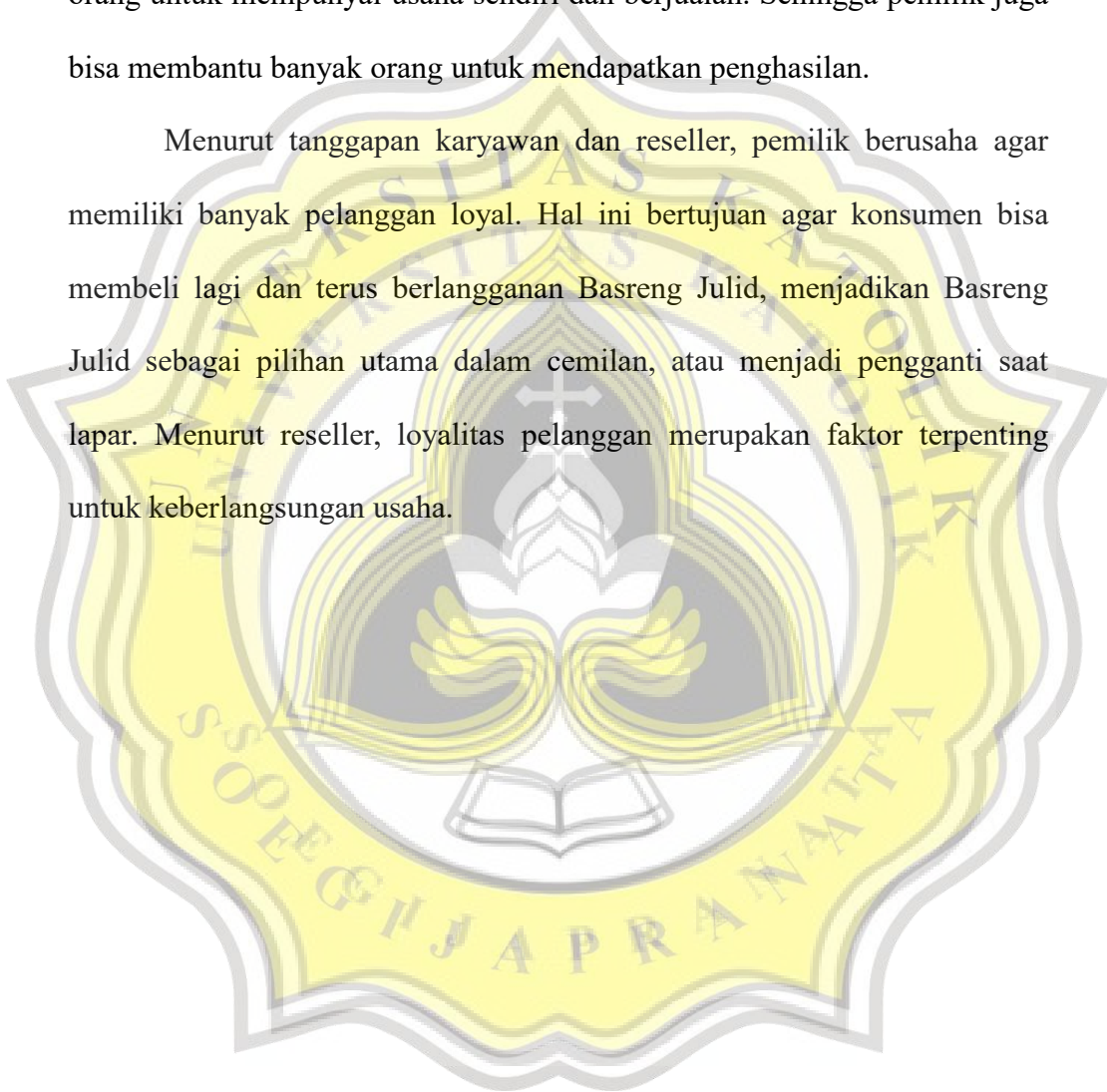
Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik lebih mengutamakan kualitas daripada kuantitas. Basreng Julid menggunakan bahan baku yang bagus dan berkualitas. Karena jika konsumen merasakan produknya enak dan lebih baik maka konsumen akan datang kembali tidak hanya satu kali. Menurut karyawan, pemilik mengedepankan kualitas agar memiliki ciri khas tersendiri. Sedangkan menurut reseller, produk dari pemilik Basreng selalu mendapatkan pujian dari pelanggan dan memberikan kepuasan bagi pelanggan.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, Pemilik memiliki kepuasan diri apabila kepuasan pelanggan meningkat. Jika pelanggan puas maka hal ini merupakan pemicu kepuasan beliau untuk lebih meningkatkan semangat dan kerja keras pemilik untuk lebih mengembangkan usaha ini. Pemilik puas dan bangga saat ada konsumen suka dan membeli Kembali Basreng Julid. Misalnya jika konsumen senang dan puas maka akan meningkatkan kepuasan diri pemilik sehingga terpacu untuk melakukan sesuatu yang lebih baik lagi.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik selalu memberikan bonus bagi karyawannya yang memiliki prestasi kerja yang baik. Dimana setiap bulan ada target bulanan, sehingga karyawan yang bisa mencapai target bulanan maka bisa mendapatkan bonus bulanan sesuai dengan omset penjualan yang sudah tercapai. Menurut reseller, hal ini baik karena karyawan menjadi termotivasi dan menunjukkan prestasi kerja.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik tidak menganggap uang sebagai faktor utama. Menurut reseller, pelayanan prima dan kualitas produk merupakan tujuan utama dari pemilik. Menurut reseller, pemilik tidak hanya mencari keuntungan tetapi bisa membantu banyak orang untuk mempunyai usaha sendiri dan berjualan. Sehingga pemilik juga bisa membantu banyak orang untuk mendapatkan penghasilan.

Menurut tanggapan karyawan dan reseller, pemilik berusaha agar memiliki banyak pelanggan loyal. Hal ini bertujuan agar konsumen bisa membeli lagi dan terus berlangganan Basreng Julid, menjadikan Basreng Julid sebagai pilihan utama dalam cemilan, atau menjadi pengganti saat lapar. Menurut reseller, loyalitas pelanggan merupakan faktor terpenting untuk keberlangsungan usaha.



### 4.3 Rekapitulasi

Berdasarkan pengolahan data pada sub-bab sebelumnya, didapatkan rekapitulasi data kuesioner sebagai berikut :

Tabel 4. 18 Hasil Rekapitulasi Keseluruhan

No	Variabel	Pemilik	Karyawan dan Reseller	Rata-rata skor	Keterangan
1	Keinginan bertanggung jawab	4,40 Tinggi	4,45 Tinggi	4,43	Tinggi
2	Memilih risiko yang moderat	4,20 Tinggi	4,30 Tinggi	4,25	Tinggi
3	Percaya diri terhadap kemampuan sendiri	4,40 Tinggi	4,25 Tinggi	4,33	Tinggi
4	Menghendaki umpan balik segera	5,00 Tinggi	4,25 Tinggi	4,63	Tinggi
5	Semangat dan kerja keras	4,20 Tinggi	4,05 Tinggi	4,13	Tinggi
6	Berorientasi ke depan	4,40 Tinggi	4,05 Tinggi	4,23	Tinggi
7	Memiliki keterampilan organisasi	4,40 Tinggi	4,10 Tinggi	4,25	Tinggi
8	Nilai prestasi lebih tinggi dari pada uang	3,80 Tinggi	4,40 Tinggi	4,10	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah (2021)

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

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa terdapat sedikit perbedaan skor antara pemilik dan karyawan tetapi masih dalam rentang yang sama. Jadi dapat disimpulkan bahwa pemilik Basreng Julid memenuhi variabel-variabel karakteristik wirausaha Zimmerman dan Scarborough (dalam Suryana, 2014).

**Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata**