

## **BAB 4**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Gambaran Umum 123 T-Shirt**

Pak Henoch pendiri usaha 123 T-Shirt adalah seorang yang belum lama ini mencoba menjadi seorang wirausahawan setelah dahulu pernah hampir memulai bisnis sablon bersama rekannya, namun rencana tersebut batal karena krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1988. Sebelumnya, Pak Henoch sempat bekerja di sebuah percetakan sablon konvensional, dari situlah beliau belajar banyak hal mengenai sablon. Mulai dari kaos, tas, jaket, topi, dan sejumlah produk konveksi lainnya pernah beliau sablon. Setelah merasa memiliki cukup ilmu dan modal, Pak Henoch mengundurkan diri dari tempatnya bekerja dan berencana memulai sebuah usaha bersama seorang rekannya di sebuah rumah kontrakan. Perlengkapan lengkap dan bahan baku menyablon sudah mereka berdua miliki, peminat produk sablon pun cukup banyak pada masa itu. Namun apa daya, sebelum mereka sempat membuka usaha jasa sablon mereka, krisis moneter datang dan menenggelamkan mimpi mereka berdua. Semua peralatan dan bahan baku sablonpun dibagi menjadi dua. Tak sampai satu bulan, Pak Henoch mendapat tawaran untuk bekerja di sebuah perusahaan album di Semarang. Pak Henoch pun menerima tawaran tersebut atas dasar kebutuhan untuk membiayai hidup. Di perusahaan inilah sampai saat ini Pak Henoch bekerja, di samping memulai usaha sablon baru yang diberinya nama 123 T-Shirt, dengan teknologi dan model bisnis yang berbeda dari usaha sablon yang ingin Pak Henoch dirikan sebelumnya.

Apabila dulu Pak Henoch berencana menjalankan bisnis sablon dengan peralatan konvensional, kini usaha sablon tersebut dijalankan dengan teknologi dan mesin yang canggih dan tentunya jauh lebih efektif dari sablon konvensional. Apabila dahulu Pak Henoch berencana mendirikan usaha sablon dengan seorang temannya, bisnis Pak Henoch hari ini didirikan seorang diri oleh Pak Henoch dan beliau memegang kekuasaan penuh atas segala hal dalam usahanya.

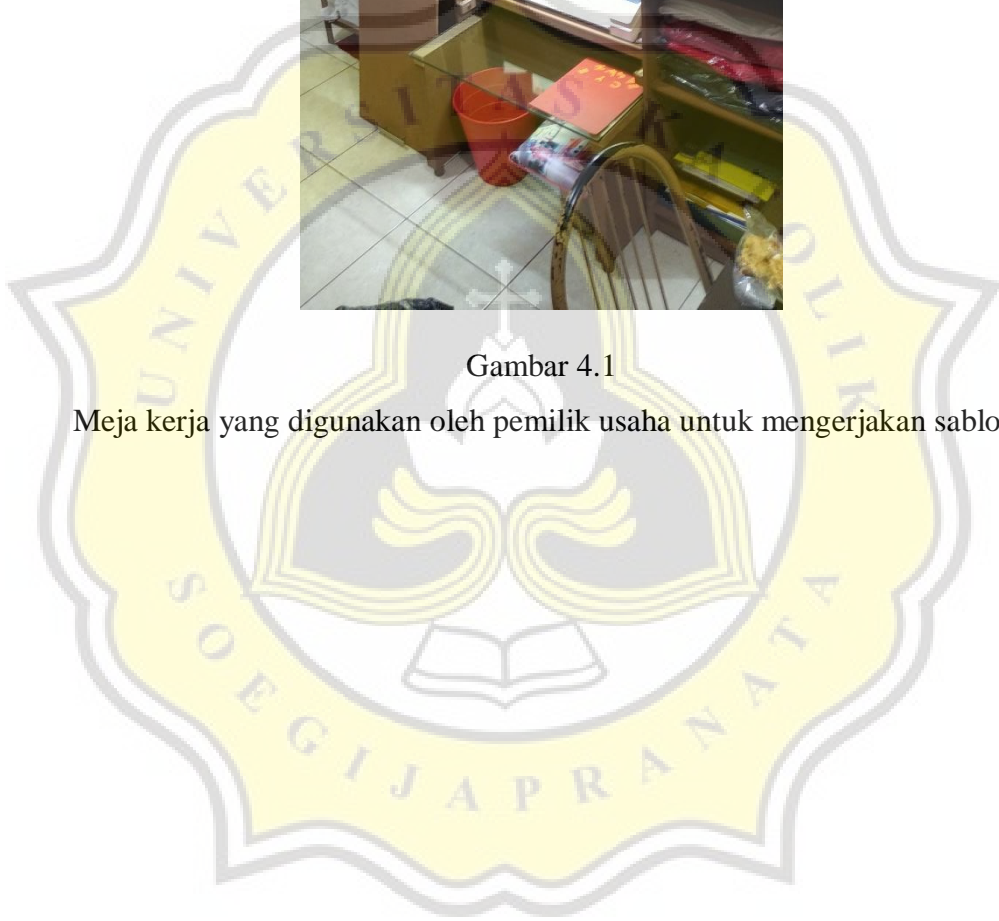
Untuk mengenal lebih dekat proses produksi 123 T-Shirt, akan penulis lampirkan alur produksi 123 T-Shirt:

1. Masukkan bahan sablon (gambar 4.2, 4.3, 4.4) dengan ukuran sesuai kebutuhan ke mesin cutting.
2. Jalankan mesin cutting (gambar 4.5) secara otomatis sesuai desain yang sudah dibuat.
3. Sambil menunggu, siapkan mesin press (gambar 4.7), karena mesin press butuh waktu hingga mencapai suhu tertentu yang siap digunakan untuk mengepress kaos dan bahan sablon.
4. Siapkan kaos yang akan di sablon.
5. Setelah cutting selesai, buang bagian bahan yang tidak diperlukan.
6. Atur posisi bahan sablon yang sudah dicutting tadi ke kaos yang akan disablon.
7. Letakkan kaos di mesin press (gambar 4.8), lalu press.
8. Kupas kulit dari bahan sablon, dan kaos sablon sudah selesai dibuat



Gambar 4.1

Meja kerja yang digunakan oleh pemilik usaha untuk mengerjakan sablon





Gambar 4.2

Bahan untuk tulisan atau gambar yang akan disablon ke kaos



Gambar 4.3

Bahan untuk tulisan atau gambar yang akan disablon ke kaos



Gambar 4.4

Bahan untuk tulisan atau gambar yang akan disablon ke kaos

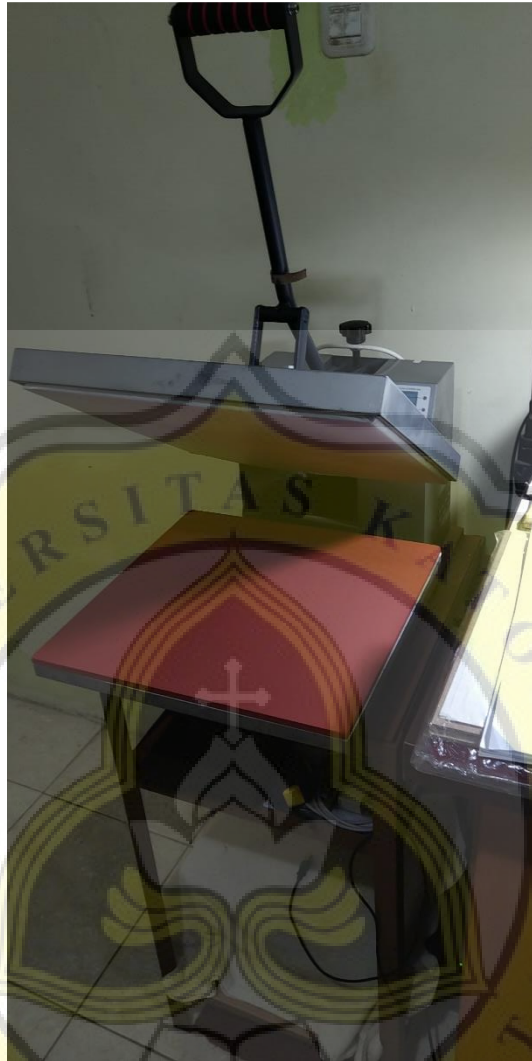




Gambar 4.5  
Mesin cutting otomatis



Gambar 4.6  
Hasil cutting yang siap digunakan untuk menyablon



Gambar 4.7

Mesin press untuk menyablon



Gambar 4.8

Bahan sablon yang sudah ditata di atas kain untuk disablonkan



#### 4.2. Karakteristik Responden

Ada 4 responden (1 pemilik dan 3 karyawan) dalam penelitian ini, yaitu : Bapak Henoch Handoko selaku pemilik, Ibu Susana selaku karyawan divisi penjualan, saudari Graciella Maria selaku karyawan produksi, dan Ibu Sunarni selaku karyawan produksi. Untuk lebih detailnya, berikut adalah tabel yang menggambarkan keadaan responden secara umum di 123 T-Shirt Semarang:

**Tabel 4.1**  
**Data Diri Responden**

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Lama Bekerja di 123 T-Shirt	Jabatan
1	Henoch Handoko	Laki-laki	54 th	S1	1 tahun 6 bulan	Pemilik
2	Susana	Perempuan	55 th	D3	1 tahun 3 bulan	Divisi Penjualan
3	Graciella Maria	Perempuan	18 th	SMA	1 tahun	Divisi Produksi
4	Sunarni	Perempuan	60 th	SMA	1 tahun	Divisi Produksi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Dari data tersebut, dapat kita lihat bahwa sebagian besar karyawan 123 T-Shirt Semarang berusia di atas 50 tahun, sedangkan untuk jenis kelamin, 123 T-Shirt secara jumlah lebih didominasi oleh jenis kelamin perempuan. Dari segi

pendidikan formal, karyawan 123 T-Shirt pada waktu diadakannya penelitian terlihat memiliki tingkat pendidikan paling rendah SMA.

#### **4.3. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan di Usaha 123 T-Shirt Semarang**

Karakteristik kewirausahaan diukur melalui 6 variabel yaitu kepercayaan diri, orientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi ke masa depan. Di bawah ini diuraikan keenam variabel tersebut.

##### **4.3.1. Deskripsi Responden Mengenai Variabel Percaya Diri**

Untuk mengukur karakteristik kewirausahaan variabel percaya diri dari pemilik 123 T-Shirt, pengisian kuesioner oleh responden, yang menghasilkan jawaban berikut:

**Tabel 4.2**  
**Responden Mengenai Variabel Percaya Diri**

**Jawaban**

No.	Keterangan	Jawaban										Total Skor	Rata-rata	Kategori
		STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Pemilik yakin mampu mengembangkan bisnis / usaha yang pemilik jalani.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	20	20	5	Baik
2.	Dalam mengambil keputusan, pilihan pemlik tidak tergantung pendapat orang lain.	0	0	0	0	0	0	2	8	2	10	18	4,5	Baik
3.	Pemilik lebih mengutamakan pekerjaan dibanding kepentingan pribadi.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	20	20	5	Baik
4.	Pemilik optimis usaha yang pemilik jalankan ini dapat berhasil.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	20	20	5	Baik
Rata-rata											4,87	Baik		

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Dari tabel di atas, dapat dikatakan bahwa Pak Henoch memiliki kepercayaan diri yang tergolong dalam kategori baik, yaitu di angka 4,87. Berarti, Pak Henoch percaya terhadap kemampuan dirinya, tidak tergantung orang lain dalam pengambilan keputusan, lebih mengutamakan kepentingan pekerjaan daripada pribadi, dan optimis bahwa usaha yang pemilik jalankan akan berhasil. Sebagai pendukung, akan dilampirkan juga tabel jawaban pertanyaan terbuka responden mengenai kepercayaan diri pemilik 123 T-Shirt Semarang.

**Tabel 4.3**  
**Jawaban Terbuka Responden Mengenai Variabel Kepercayaan Diri**

No	Indikator	Owner	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3	Kesimpulan
1.	Pemilik yakin mampu mengembangkan bisnis / usaha yang pemilik jalani.	Bagi saya asalkan ada kemauan, tidak ada hal yang tidak dapat dipelajari di dunia ini. Termasuk usaha sablon yang saat ini saya kerjakan.	Yakin, karena menurut pemilik, usaha sablon t-shirt masih sangat dibutuhkan saat ini. Contohnya: membuat kaos kembar keluarga	Saya melihat semangat & optimisme Bp. Henoah sejak merintis usaha ini. Dimulai dari order beberapa buah kaos untuk teman-temannya hingga sekarang sudah sering kami mendapatkan order2 dalam jumlah besar.	Dari semangatnya kelihatan kalau bapak Henoah yakin bisa sukses usaha sablon ini.	Optimisme dan keyakinan diri pemilik dalam mengembangkan usaha ini sudah diakui oleh karyawannya dan prinsip beliau bahwa tidak ada hal yang tidak dapat dipelajari di dunia ini asalkan ada kemauan pada diri kita.
2.	Dalam mengambil keputusan, pilihan pemilik tidak tergantung pendapat orang lain.	Meskipun saya adalah pengambil keputusan, saya tidak mengambil semua keputusan dengan dasar pemikiran saya sendiri, saya juga	Ya, keputusan berdasarkan analisa dan pemikiran pemilik sendiri. Contohnya : keputusan harus menggunakan bahan kaos yang mana.	Secara umum, Bp. Henoah dapat memutuskan segala sesuatunya sendiri. Meski demikian, beliau mendengarkan saran dan usul dari	Ya, karena bapak selalu punya alasan waktu memutuskan . Contohnya saat ada perubahan bahan kaos dan	Sebagai pengambil keputusan dalam usahanya, pemilik seringkali meminta pendapat dari siapapun yang berkaitan dengan keputusan

		<p>beberapa kali meminta pendapat dari orang lain, contohnya untuk pembelian mesin baru saya berdiskusi dengan istri karena hal tersebut menyangkut keuangan keluarga, lalu saya juga berdiskusi dengan beberapa orang yang memang sudah lebih berpengalaman dibanding saya di bidang sablon modern ini.</p>		<p>siapapun, termasuk kami yang membantunya.</p>	<p>tinta sablon.</p>	<p>beliau untuk mendapatkan informasi yang nantinya akan beliau analisa untuk pengambilan keputusan.</p>
3.	<p>Pemilik lebih mengutamakan pekerjaan dibanding kepentingan pribadi.</p>	<p>Biasanya saya sepulang kerja hanya ada waktu untuk mandi dan makan lalu</p>	<p>Ya, kepentingan pelanggan sebisa mungkin dipenuhi. Contohnya : Pesanan</p>	<p>Ya, sangat terlihat bahwa Bp. Henoch mengutamakan pekerjaannya daripada kepentingan</p>	<p>Bapak sepulang dari kantor langsung mengerjakan kaos, tidak santai</p>	<p>Pemilik benar-benar mendedikasikan waktunya untuk pekerjaannya, sepulang kerja beliau</p>



		<p>lanjut mengerjakan pesanan sablon sampai tengah malam. Tapi bila ada urusan pribadi atau keluarga, pekerjaan sablon bisa ditunda. Bila dibandingkan urusan hiburan (misal nonton TV) memang pekerjaan lebih diutamakan.</p>	<p>harus jadi dalam waktu 3 hari.</p>	<p>n pribadi. Setiap waktu luangnya digunakan untuk mempersiapkan pekerjaan dan juga mengkonsep promosi, pengembangan produk, dll</p>	<p>santai dulu</p>	<p>hanya sempat makan dan mandi lalu mengerjakan pekerjaan sablon ataupun pekerjaan lain yang berhubungan dengan bisnisnya, 123 T-Shirt, hingga larut malam.</p>
4.	<p>Pemilik optimis usaha yang pemilik jalankan ini dapat berhasil.</p>	<p>Namanya usaha pasti ada naik dan turunnya. Tapi saya yakin usaha saya dapat terus berkembang menjadi usaha yang semakin sukses ke depannya, semua butuh proses,</p>	<p>Ya, terbukti dengan makin berkembangnya usaha sampai saat ini.</p>	<p>Melihat perjalanan usaha ini, sejak dimulai hingga saat ini telah menunjukkan perkembangan yang baik dengan semakin banyaknya order yang kami kerjakan.</p>	<p>Ya, kelihatan dari semangatnya dalam bekerja</p>	<p>Pemilik paham bahwa dalam menjalankan suatu usaha pasti ada naik dan turunnya, namun beliau yakin usaha 123 T-Shirt bisa semakin sukses. Hal ini dibuktikan juga dengan</p>

		waktu dan ketekunan.		Meski ada pengaruh pandemi di 2020 dan 2021, tapi kami tetap bisa mendapatkan pekerjaan meski turun kuantitasnya.	perkembangan 123 T-Shirt hingga sekarang ini, baik dari segi variasi produk, variasi mesin dan peralatan, serta bertambahnya jumlah pesanan yang masuk .
--	--	----------------------	--	---	--

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Pemilik yakin mampu mengembangkan bisnis/usaha yang pemilik jalani, karena bagi pemilik asalkan ada kemauan, tidak ada hal yang tidak dapat dipelajari di dunia ini, apalagi usaha sablon masih sangat dibutuhkan saat ini dan peminatnya pun masih banyak, seperti kaos kembar untuk pasangan, untuk keluarga, untuk acara, dan lain sebagainya. Maka peluang masih terbuka lebar bagi 123 T-Shirt untuk dapat terus berkembang menjadi usaha yang makin sukses lagi.

Pilihan pemilik tidak tergantung pada orang lain saat mengambil keputusan. Pemilik akan menentukan keputusan setelah melakukan berbagai analisa dan pemikiran serta berdiskusi dengan orang yang berkaitan dengan keputusan atau orang yang sudah lebih ahli dalam bidang sablon modern ini. Misalnya dalam penentuan pilihan warna yang tersedia, jenis bahan baku dan penentuan harga untuk bahan dan warna-warna tertentu yang secara bahan bakunya sendiri memang lebih

mahal. Selain itu pemilik juga menentukan jenis apa dan dari supplier mana kaos yang akan dipakai untuk disablon di 123 T-Shirt Semarang.

Pemilik lebih mengutamakan pekerjaan dibanding kepentingan pribadi. Dikarenakan pemilik memiliki pekerjaan tetap setiap harinya di sebuah perusahaan lain, maka waktu pemilik untuk mengerjakan sablon 123 T-Shirt sangat terbatas. Sepulang dari pekerjaan tetapnya di sore hari, pemilik biasanya hanya makan sore, mandi, lalu langsung mengerjakan pekerjaan di 123 T-Shirt hingga larut malam, jadi tidak ada waktu untuk bersantai atau melakukan kegiatan yang sifatnya hiburan seperti misalnya menonton TV. Bahkan waktu luang yang ada, beliau gunakan untuk mengkonsep promosi, dan mengembangkan produk. Namun apabila ada urusan pribadi seperti keperluan keluarga, sablon yang tidak mendesak memang bisa ditunda terlebih dahulu. Ketekunan pemilik untuk mengutamakan pekerjaan ini juga didukung oleh semangatnya mengutamakan pelanggan, sehingga dibuatlah standar lama pengerjaan pesanan yaitu kurang lebih 3 hingga 5 hari dari tanggal pemesanan.

Pemilik optimis usaha yang pemilik jalankan ini dapat berhasil, karena saat melihat penjualan dan variasi produk 123 T-Shirt dulu dan sekarang, dapat dilihat bahwa perkembangan 123 T-Shirt memang cukup signifikan, apalagi di tengah pandemi seperti ini di mana banyak usaha yang gulung tikar karena tidak mampu bertahan. Namun 123 T-Shirt masih berdiri walau perkembangannya sedikit terhambat karena penurunan daya beli masyarakat di masa pandemi.

#### 4.3.2. Jawaban responden mengenai variabel memiliki orientasi terhadap tugas dan hasil

Untuk mengukur karakteristik kewirausahaan berorientasikan tugas dan hasil dari pemilik 123 T-Shirt, dilakukanlah pengisian kuesioner oleh responden, yang menghasilkan jawaban berikut:

**Tabel 4.4**  
**Jawaban Responden mengenai Orientasi Terhadap Tugas dan Hasil**

No	Keterangan	Jawaban										Total Skor	Rata-rata	Kategori
		STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Pemilik konsisten dalam memperluas pasar.	0	0	0	0	1	3	1	4	2	1	17	4,25	Baik
2.	Pemilik berusaha menjual barang secepat yang pemilik bisa untuk segera mendapat keuntungan.	0	0	0	0	0	0	2	8	2	1	18	4,5	Baik
3.	Pemilik tekun dan tabah dalam menghadapi setiap masalah yang ada dalam proses usaha.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	2	20	5	Baik
4.	Pemilik selalu bekerja keras dengan mengembangk	0	0	0	0	0	0	0	0	4	2	20	5	Baik

	an produk sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan bagi perkembangan usaha pemilik.														
5.	Pemilik mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	20	5	Baik		
6.	Pemilik memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	20	5	Baik		
7.	Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang pemilik jalani.	0	0	0	0	0	0	2	8	2	18	4,5	Baik		
Rata-rata												4,75	Baik		

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Dari tabel di atas, dapat dikatakan bahwa Pak Henoch memiliki orientasi terhadap tugas dan hasil yang tergolong dalam kategori baik, yaitu di angka 4,72.



Berarti, dalam menjalankan usahanya Pak Henoch konsisten memperluas pasar, berusaha menjual barang secepat mungkin untuk mendapat keuntungan, tekun dan tabah dalam menghadapi masalah dalam usaha, bekerja keras tanpa kenal waktu dan tempat untuk mengembangkan produknya, punya motivasi untuk meningkatkan penjualan usaha, memiliki semangat tinggi dalam menjalankan usaha, dan memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang pemilik jalani. Sebagai pendukung, akan dilampirkan juga tabel jawaban pertanyaan terbuka responden mengenai orientasi pemilik 123 T-Shirt Semarang terhadap tugas dan hasil.

**Tabel 4.1**  
**Jawaban Terbuka Responden Mengenai Variabel Berorientasi Terhadap Tugas dan Hasil**

No.	Indikator	Owner	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3	Kesimpulan
1.	Pemilik konsisten dalam memperluas pasar.	Awalnya saya menawarkan pesanan sablon ke pihak gereja dan beberapa rekan saya di gereja, di samping itu, saya juga memasarkan produk lewat status whatsapp dan berjualan dengan menjalin	Ya, pemilik selalu mencari pelanggan-pelanggan baru.	Salah satu tugas saya manage promosi yang harus saya lakukan secara konsisten dan ini membawa hasil, yaitu makin banyak relasi yang bisa kami layani.	Saya kurang tahu soal mana saja kalau dapat pesanan kaos.	Pemilik usaha sudah konsisten dalam memperluas pasar. Selain menyerahkan pemasaran via sosial media kepada seorang karyawan, beliau juga tetap mempromosikan produknya

		<p>kerjasama dengan satu online shop yang berjualan kaos custom. Kerjasama tersebut berjalan hingga saat ini. Ke depannya saya berencana membuat toko online saya sendiri supaya dapat menjangkau konsumen lebih luas lagi.</p>				<p>kepada orang-orang yang beliau kenal hingga saat ini.</p>
2.	<p>Pemilik berusaha menjual barang secepat yang pemilik bisa untuk segera mendapat keuntungan.</p>	<p>Saat ada pesanan datang, saya segera mengerjakannya tanpa menunda-nunda. Setelah pekerjaan selesai, pesanan langsung dikirim sesuai tanggal yang disepakati dengan customer atau</p>	<p>Ya, saat ada pesanan pemilik segera menyelesaikannya tepat waktu.</p>	<p>Setiap ada order masuk kami mesti segera menyelesaikannya. Bahkan jika ada bahan yang tidak mencukupi untuk produksi, kami harus segera berusaha memenuhinya.</p>	<p>Ya, bapak rajin sekali kalau urusan pekerjaan.</p>	<p>Pemilik usaha dibantu oleh karyawannya selalu mengerjakan pesanan secepat mungkin bahkan jika harus mengurangi keuntungan karena kebutuhan yang mendesak sedangkan bahan untuk produksi terkadang</p>

		sesegera mungkin.				kurang.
3.	Pemilik tekun dan tabah dalam menghadapi setiap masalah yang ada dalam proses usaha.	Masalah yang saya hadapi saat ini adalah sepi pesanan karena pandemi. Belum banyak event-event diadakan, tapi saya masih tetap bertahan dengan mengelola biaya yang harus dikeluarkan, sembari mengerjakan pesanan dari mitra online shop.	Ya, dalam masa pandemi ini pemasaran agak sulit. Tapi pemilik tetap berusaha mencari pelanggan dengan menawarkan desain-desain baru.	Pandemi adalah contoh panjang untuk ketekunan dan sikap tabah Bp. Henoch. Meski order sepi, beliau tetap berusaha dan kami tetap ada order masuk meski lebih sedikit.	Ya, bapak pantang menyerah, walaupun ada masalah di usahanya. Contohnya ada pembeli yang ribet minta gonta-ganti desain tetap dilayani dan tidak marah	Pemilik tetap tekun dan tabah dalam menghadapi masalah yang ada. Dibuktikan dengan Pak Henoch yang tetap mengerjakan sablon kaos walau jumlahnya tidak sebanyak saat di masa sebelum pandemi covid19.
4.	Pemilik selalu bekerja keras dengan membangun produk sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu	Kapanpun dan di manapun selama memungkinkan, saya membawa laptop supaya saya dapat mengerjakan pekerjaan yang bisa saya kerjakan di laptop.	Bekerja sambil belajar dan mencari ide-ide baru untuk memperluas usaha.	Sudah beberapa kali Bp. Henoch mencari metode baru, material baru & suplier baru untuk mengembangkan usaha kami ini.	Ke mana mana bapak bawa laptop untuk mengerjakan desain kaos	Pemilik selalu membawa laptop untuk mengerjakan pekerjaan desain di manapun beliau berada, selain itu beliau juga terus memperdalam ilmunya mengenai dunia sablon-

	selagi menguntungan bagi perkembangan usaha pemilik.					menyablon.
5.	Pemilik mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha.	Saya berusaha mencari cara untuk meningkatkan penjualan agar usaha makin berkembang dan bisa menjadi sumber penghasilan untuk hari tua saya. Salah satu cara yang saya lakukan adalah dengan menonton berbagai video di Youtube mengenai pengelolaan keuangan.	Penjualan harus ditingkatkan terus dari waktu ke waktu dengan semangat dan motivasi diri yang kuat. Tetap menawarkan produk ke siapa saja di tengah situasi yang masih berat ini.	Bp. Henoch selalu mengutamakan kualitas, bekerja efisien dan menepati waktu agar ini dapat menjadi faktor pendorong kemajuan perusahaan kami ini.	Maaf, saya kurang tahu	Pemilik usaha memiliki motivasi yang kuat untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan usaha supaya usaha ini bisa jadi sumber penghasilan beliau di hari tua nanti.
6.	Pemilik memiliki semangat tinggi dan penuh	Dari dulu saya memiliki prinsip mengerjakan apapun, selalu	Semangat belajar dan sungguh-sungguh menjalankan usaha ini.	Bp. Henoch selalu memotivasi kami untuk mengatasi setiap masalah.	Bp, Henoch selalu bersemangat mengerjakan order	Pemilik menunjukkan kesungguhannya dalam bekerja dari perilaku

	kesungguhan dalam menjalankan usaha.	lakukan yang terbaik. Jadi dalam usaha pun saya selalu memberikan yang terbaik yang saya bisa.	Contohnya : Selalu semangat dan tekun bekerja.	Misalnya ketika ada gagal cetak yang kami tidak bisa mengatasinya, beliau terus mencari cara untuk mengatasinya hingga akhirnya masalah teratasi.		beliau yang selalu memberikan yang terbaik dalam bekerja.
7.	Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang pemilik jalani.	Saya sering mencari info di internet mengenai tren yang berhubungan dengan sablon supaya usaha saya tidak ketinggalan. Saya juga terus berpikir mencari cara untuk dapat mengembangkan usaha saya. Contohnya dengan custom sablon masker yang beberapa waktu lalu sempat ngetren di	Contoh : Inisiatif pembelian alat-alat baru untuk menunjang jalannya usaha.	Jelaskan dan beri contoh ! Bp. Henoch terus belajar dan memperluas relasi suplier sehingga bisa mendapatkan yang lebih baik dan lebih baik lagi.	Bp. Henoch selalu memberikan arahan untuk memperbaiki pekerjaannya	Pemilik sudah memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang pemilik jalani, yaitu dengan belajar hal baru, membeli peralatan baru.



		masa pandemi ini.				
--	--	----------------------	--	--	--	--

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Pemilik konsisten dalam memperluas pasar, dimulai dari beberapa teman dan relasi yang ada di gereja, promosi via status whatsapp, hingga bermitra dengan online shop, pemilik berencana untuk membuat toko onlinenya sendiri supaya dapat menjangkau konsumen lebih luas lagi, mencari konsumen-konsumen baru yang belum terjangkau sebelumnya. Pemilik juga menunjuk salah seorang karyawan yang dianggap mampu, untuk mengelola sosial media 123 T-Shirt dan melakukan promosi via sosial media.

Pemilik berusaha menjual barang secepat yang pemilik bisa untuk segera mendapatkan keuntungan. Saat ada pesanan datang, pemilik dibantu oleh karyawannya langsung mengerjakan pekerjaan tersebut tanpa menunda-nunda. Setelah pekerjaan selesai, langsung juga dikirim sesegera mungkin atau sesuai tanggal yang disepakati dengan customer.

Pemilik tekun dan tabah dalam menghadapi setiap masalah yang ada dalam proses usaha. Pesanan sablon di masa pandemi ini memang terasa jauh lebih sepi, mungkin salah satunya karena belum banyak event-event diadakan. Namun pemilik tetap berusaha mencari pelanggan dengan menawarkan berbagai macam desain baru. Pemilik juga melakukan pengelolaan biaya yang harus dikeluarkan supaya tidak memberatkan usaha.

Pemilik selalu bekerja keras dengan mengembangkan produk sesuai dengan konsep yang dibentuk, bekerja tidak kenal tempat dan waktu selagi menguntungkan

bagi perkembangan usahanya. Pemilik selalu membawa laptop ke manapun pemilik pergi, supaya dalam waktu luangnya, pemilik bisa mendesain kaos, mencari metode, bahan, dan mempelajari hal-hal lain yang berguna untuk perkembangan produk dan usaha 123 T-Shirt Semarang.

Pemilik mempunyai keinginan (motivasi) yang kuat untuk meningkatkan penjualan usaha, karena pemilik ingin usaha ini bisa menjadi sumber pendapatannya di hari tua nanti. Salah satu caranya adalah dengan menonton video edukasi mengenai usaha di platform youtube.

Pemilik memiliki semangat tinggi dan penuh kesungguhan dalam menjalankan usaha karena bagi pemilik, dalam mengerjakan apapun, kita harus lakukan yang terbaik. Semangat tinggi pemilik juga memotivasi para karyawan yang terkadang melakukan kesalahan dalam proses produksi, menjadikan mereka tidak menyerah untuk melakukan perbaikan sampai produk jadi benar, bahkan pemilik juga membantu mereka menyelesaikan masalah yang ada saat proses produksi.

Pemilik memiliki inisiatif dalam mengembangkan usaha yang pemilik jalani.

Pemilik sering mencari info mengenai tren yang berhubungan dengan sablon supaya 123 T-Shirt tidak ketinggalan, contohnya dengan pembuatan custom sablon masker yang beberapa waktu lalu saat pandemi sempat menjadi tren. Selain itu pemilik juga punya inisiatif untuk membeli ataupun membuat alat-alat baru untuk menunjang jalanya usaha, dan memperluas relasi supplier untuk dapat mendapatkan bahan baku yang paling baik dengan harga yang paling baik juga.

### 4.3.3. Jawaban responden mengenai variabel pengambil resiko

Untuk mengukur karakteristik kewirausahaan pengambil resiko dari pemilik 123 T-Shirt, dilakukanlah pengisian kuesioner oleh responden, yang menghasilkan jawaban berikut:

**Tabel 4.2**  
**Jawaban Responden mengenai Variabel Pengambil Resiko**

No	Keterangan	Jawaban										Total Skor	Rata-rata	Kategori
		STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Pemilik mengambil resiko keuangan atas bahan / barang setengah jadi / barang jadi yang batal order maupun retur.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	2	20	5	Baik
2.	Pemilik berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.									4	2	20	5	Baik
Rata-rata												5	Baik	

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Dari tabel di atas, dapat dikatakan bahwa Pak Henoch memiliki pengambilan resiko yang tergolong dalam kategori baik, yaitu di angka 5. Berarti, dalam menjalankan usahanya Pak Henoch berani untuk mengambil resiko untuk bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi yang gagal order maupun retur. Selain itu Pak Henoch juga berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen. Sebagai pendukung, akan dilampirkan juga tabel jawaban pertanyaan terbuka responden mengenai keberanian pemilik 123 T-Shirt Semarang dalam mengambil resiko

**Tabel 4.3**  
**Jawaban Terbuka Responden Mengenai Variabel Pengambil Resiko**

No	Indikator	Owner	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3	Kesimpulan
1.	Pemilik mengambil resiko keuangan atas bahan / barang setengah jadi / barang jadi yang batal order maupun retur.	Biasanya saya bersedia menerima retur barang yang memang ada kesalahan produksi. Semua demi nama baik perusahaan.	Apabila barang-barang ada warna baru, harus stock barang dulu walau belum ada pembeli.	Beberapa kasus terjadi karena kegagalan atau kesalahan tim kami yang mengakibatkan kerugian bahan (kaos). Ini tidak dibebankan pada pemesan juga pada karyawan yang membantunya.	Beberapa kali terjadi gagal dalam pengerjaan, dan itu selalu diusahakan diperbaiki/diganti baru	Sejumlah resiko seperti barang tidak laku dan pemberian retur atas cacat produksi telah diambil oleh Pak Henoch. Kerugian pun ditanggung oleh perusahaan, bukan dibebankan kepada konsumen

						maupun karyawan.
2.	Pemilik berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen.	Perusahaan harus terus berinovasi menciptakan produk yang baru atau modifikasi dari produk yang sudah ada sebelumnya, supaya dapat menjangkau konsumen dari berbagai kalangan yang memiliki berbagai pemikiran juga.	Ya, dengan inspirasi dari berbagai sumber, dibuat design-design baru untuk konsumen.	Seingat saya pertama kali kami bekerja hanya bisa menyablon kaos 1 warna. Sekarang kami bisa mengerjakan multi warna, bahkan gambar berupa foto.	Dulu hanya bisa cetak 1 warna lalu sekarang sudah bisa full color dan foto	Dari perkembangan produk yang disaksikan oleh narasumber, pemilik dinilai sudah menambah variasi produk yang ada.

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Pemilik mengambil resiko keuangan atas bahan/bareng setengah jadi/barang jadi yang batal order maupun retur. Saat ada komplain datang mengenai produk yang memang kurang sesuai pesanan atau ada cacat produksi, pemilik secara terbuka menerima retur yang tentu saja untuk menjaga nama baik usaha, dengan biaya retur tidak dibebankan ke karyawan ataupun pelanggan. Selain itu resiko juga diambil oleh pemilik ketika harus mengadakan persediaan berbagai macam warna walau belum ada pesanan sablon dengan warna tersebut.

Pemilik berani menambah variasi produk baru yang belum dikenal oleh konsumen. Menurut pemilik, sebuah usaha harus terus berinovasi menciptakan produk baru atau modifikasi dari produk lama menyesuaikan dengan kebutuhan pasar.

#### 4.3.4. Jawaban responden mengenai variabel kepemimpinan

Untuk mengukur karakteristik kewirausahaan pengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan dari pemilik 123 T-Shirt, dilakukanlah pengisian kuesioner oleh responden, yang menghasilkan jawaban berikut:

**Tabel 4.8**

**Jawaban Responden mengenai Variabel Kepemimpinan**

No	Keterangan	Jawaban										Total Skor	Rata-rata	Kategori
		STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Pemilik mampu mengatur setiap tugas	0	0	0	0	0	0	0	0	4	2	20	5	Baik

	yang harus dikerjakan setiap karyawan sesuai dengan kemampuan mereka masing-masing.													
2.	Pemilik memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	0	0	0	0	2	6	0	0	2	10	16	4	Baik
3.	Pemilik menerima kritik dan saran dari karyawan dan pelanggan.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	20	20	5	Baik
Rata-rata												4,75	Baik	

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Dari tabel di atas, dapat dikatakan bahwa Pak Henoch memiliki kepemimpinan yang tergolong dalam kategori baik, yaitu di angka 4,75. Berarti, dalam menjalankan usahanya Pak Henoch mampu mengatur setiap tugas yang harus dikerjakan setiap karyawan sesuai kemampuannya masing-masing. Pak Henoch juga memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan



pemasok maupun pelanggan, serta menerima kritik dan saran dari karyawan dan pelanggan. Sebagai pendukung, akan dilampirkan juga tabel jawaban pertanyaan terbuka responden mengenai kepemimpinan pemilik 123 T-Shirt Semarang.

**Tabel 4.9 Jawaban Terbuka Responden Mengenai Variabel Kepemimpinan**

N o.	Indikator	Owner	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3	Kesimpulan
1.	Pemilik mampu mengatur setiap tugas yang harus dikerjakan setiap karyawan sesuai dengan kemampuan mereka masing-masing.	Sebagai seorang pimpinan saya harus mampu menempatkan orang di posisi yang tepat. Misalnya seseorang dengan pengetahuan sosial mediana yang luas saya berikan tanggung jawab untuk mengelola sosial media perusahaan .	Ya, pemilik mampu mengatur pembagian tugas semua karyawan untuk bisa berfokus pada tanggung jawabnya masing-masing sehingga usaha bisa berkembang dengan lebih baik.	Tugas utama saya di media promosi sambil membantu bagian produksi. Teman saya yang lain membantu di bagian produksi dan 1 lagi yang lain khusus menangani administrasi dan pemesanan bahan. Bp. Henoch sendiri utamanya mengerjakan olah file persiapan cetak.	Saya ditugaskan membantu proses cetak, karena untuk membantu proses cetak tersebut tidak diharuskan memiliki kemampuan khusus.	Penempatan karyawan di 123 T-Shirt sudah sesuai dengan kompetensi masing-masing karyawan. Maka pemilik mampu mengatur setiap tugas yang harus dikerjakan setiap karyawan dengan baik.
2.	Pemilik memiliki kemamp	Saya terus berusaha memperlua	Ya, pemilik bertambah	Kemajuan yang kami peroleh	Pemesan kaos kami	Kemampuan pemilik bergaul

	uan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan.	s relasi suplier, baik penyedia bahan kaos maupun bahan-peralatan cetak yang terus mengalami perkembangan, agar dapat mengikuti perkembangan industri kaos custom.	luas pemasarannya, bertambah juga jenis-jenis pemasoknya.	sangat ditopang dengan suplai bahan dan metode baru yang terus dikembangkan Bp.Henoch	bertambah banyak, kebanyakan dari teman Bp Henoch dan ada juga kenalan baru	dan menjalin relasi bisnis dibuktikan dengan bertambahnya relasi supplier dan konsumen 123 T-Shirt.
3.	Pemilik menerima kritik dan saran dari karyawan dan pelanggan.	Untuk kemajuan usaha ini, saya selalu terbuka terhadap berbagai masukan dari anggota tim juga memperhatikan komentar-komentar dari para pelanggan. Itu saya anggap sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas produk	Ya, kritik dan saran selalu diperhatikan. Contohnya : waktu pengerjaan produk jangan terlalu lama.	Ketika saya memberi masukan mengenai penyajian promosi di media sosial, usul saya diterima dan dilaksanakan.	Saya sering melihat perubahan dilakukan ketika ada masukan dari pelanggan dan karyawan	Pemilik benar-benar memperhatikan masukan dan komentar dari karyawan dan pelanggan, karena semua masukan dan komentar tersebut adalah sarana untuk meningkatkan kualitas produk 123 T-Shirt.

		kami.				
--	--	-------	--	--	--	--

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Pemilik mampu mengatur setiap tugas yang harus dikerjakan setiap karyawan sesuai dengan kemampuan mereka masing-masing. Bagi pemilik, sebagai seorang pimpinan, beliau harus mampu menempatkan orang yang tepat di posisi yang tepat. Misalnya untuk urusan sosial media usaha, tanggung jawab diserahkan kepada salah seorang karyawan 123 T-Shirt yang terbiasa berurusan dengan sosial media dan pemasaran produk.

Pemilik memiliki kemampuan bergaul dan menjalin relasi bisnis dengan pemasok dan pelanggan. Secara rutin pemilik dan relasi baik pemasok maupun konsumen saling berkomunikasi, agar tidak ketinggalan tren dalam industri kaos custom.

Pemilik menerima kritik dan saran dari karyawan dan pelanggan, juga komentar dari para pelanggan, karena itu adalah salah satu sarana untuk meningkatkan kualitas produk pemilik. Beberapa pelanggan memberi saran untuk mempercepat waktu pengerjaan, maka dengan berbagai macam cara pemilik berusaha mempercepat proses produksinya. Tak hanya konsumen, karyawan pun sempat memberi masukan dan diterima serta diterapkan hingga sekarang.

#### **4.3.5. Jawaban responden mengenai variabel keorisinilan**

Untuk mengukur karakteristik kewirausahaan keorisinilan dari pemilik 123 T-Shirt, dilakukanlah pengisian kuesioner oleh responden, yang menghasilkan jawaban berikut:

**Tabel 4.10 Jawaban Responden mengenai Variabel Keorisinilan**

No	Keterangan	Jawaban										Total Skor	Rata-rata	Kategori
		STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Pemilik memiliki kemampuan berinovasi dan kreativitas yang membuat produk Pemilik unik.	0	0	0	0	1	3	1	4	2	10	17	4,25	Baik
2.	Pemilik bersedia menerima perubahan, mencoba berbagai alternatif, dan mengembangkan produk Pemilik supaya produk Pemilik semakin berkembang.	0	0	0	0	0	0	0	0	4	20	20	5	Baik
3.	Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk Pemilik meningkatkan pemasukan usaha Pemilik.	0	0	0	0	2	6	0	0	2	10	16	4	Baik
4.	Pemilik bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol	0	0	0	0	0	0	0	0	4	20	20	5	Baik

	usaha secara pribadi.													
5.	Pemilik mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.	0	0	0	0	2	6	0	0	2	10	16	4	Baik
Rata-rata													4,5	Baik

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Dari tabel di atas, dapat dikatakan bahwa Pak Henoch memiliki angka keorisinalan dalam kategori baik, yaitu di angka 4,75. Berarti, beliau memiliki kemampuan inovasi dan kreativitas, bersedia menerima perubahan dan berbagai alternatif untujk mengembangkan produk, memiliki banyak relasi sebagai sumber peningkatan pemasukan pemilik, mampu bekerja di semua aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi, dan mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis. Sebagai pendukung, akan dilampirkan juga tabel jawaban pertanyaan terbuka responden mengenai keorisinilan pemilik 123 T-Shirt Semarang.

**Tabel 4.11 Jawaban Terbuka Responden Mengenai Variabel Keorisinilan**

No	Indikator	Owner	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3	Kesimpulan
1.	Pemilik memiliki kemampuan berinovasi dan kreativitas yang membuat produk Pemilik unik.	Saya selalu ingin membuat sesuatu menjadi lebih baik dan memiliki nilai lebih lagi, karenanya saya terus bereksplorasi untuk meningkatkan kualitas dan design produk yang saya hasilkan.	Contoh: Selalu memunculkan ide ide design baru	Saya lihat minat Bp. Henoch pada design sangat menunjang penjualan kami. Beliau selalu ingin mengembankan design dan produknya.	Mungkin begitu, tapi saya tidak begitu tahu tentang ini	Kemampuan inovasi dan kreativitas yang dimiliki oleh pemilik sudah diakui oleh karyawannya menjadi salah satu penunjang penjualan di 123 T-Shirt, dengan memunculkan design dan

						meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.
2.	Pemilik bersedia menerima perubahan, mencoba berbagai alternatif, dan mengembangkan produk Pemilik supaya produk Pemilik semakin berkembang.	Salah satu contoh dalam hal pemakaian tinta cetak sablon. Dari jenis/merk yang pertama saya gunakan, saya telah mengganti 2 kali dengan yang lebih baik.	Contoh: Bahan-bahan, mesin cetak yang berkembang, dicari solusi supaya tetap dapat mengikuti pasar.	Beberapa percobaan pengembangan design dan produk telah dilakukan, dan itu tidak selalu berhasil. Sebagian lagi yang berhasil ternyata membawa manfaat bagi kerja kami dan produk yang kami hasilkan.	Waktu teman usul cara melipat kaos jadi agar memperlihatkan gambar cetaknya (dulunya gambar kaos sering terlipat/tidak kelihatan penuh). Usul ini diterapkan sampai sekarang.	Pemilik telah menerapkan berbagai perubahan dan alternatif pengembangan produk, mulai dari bahan sablon, kaos, dan packaging.
3.	Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk Pemilik meningkatkan pemasukan usaha Pemilik.	Latar belakang pekerjaan saya di dunia percetakan menjadi salah satu modal pengetahuan dan relasi yang sangat berguna untuk saya menjalankan usaha cetak sablon kaos	Contoh: Mencari banyak sumber-sumber rekanan yang berkaitan dengan bisnis kaos ini.	Selama ini yang menjadi customer kami mayoritas adalah dari kalangan teman Bp. Henoeh dan sebagian lagi dari reseller. Bahkan ada reseller yang menjual kaos kami ke luar negeri.	Saya kurang tahu	Pemilik memiliki relasi yang cukup untuk mendorong bisnisnya maju menuju kesuksesan, baik dari relasi supplier maupun konsumen.



		<p>custom. Demikian pula teman-teman designer yang banyak bekerjasama dengan saya telah memberikan dasar-dasar olah design (pre-press) bagi saya.</p>				
4.	<p>Pemilik bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi.</p>	<p>Sebetulnya semua hal dalam usaha sablon kaos custom ini bisa saya lakukan sendiri, baik itu pengadaan, design, produksi, promosi sampai penjualan. Tapi keterbatasan waktu dan tenaga tidak memungkinkan saya melakukan semuanya sendiri, sehingga saya dibantu beberapa</p>	<p>Ya, pemilik bisa melakukan sendiri pesan barang, mencetak, packing, dan kirim barang.</p>	<p>Menurut saya, Bp. Henoeh mampu untuk mengerjakan setiap bagian A sampai Z dari usahanya ini. Tapi mengingat keterbatasan waktu dan tenaganya, berbagai tugas telah didelegasikan pada kami.</p>	<p>Semua pekerjaan dapat dilakukan oleh Pak Henoeh. Tapi beberapa pekerjaan diserahkan sepenuhnya pada para pegawai</p>	<p>Pemilik bisa mengerjakan semua pekerjaan di usaha ini sendiri, namun beliau kekurangan waktu untuk bisa mengerjakan itu semua.</p>



		orang di bidang masing-masing.				
5.	Pemilik mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis.	Salah satu survey yang saya lakukan sebelum memulai usaha ini adalah survey harga jual. Ini saya lakukan dengan mengunjungi beberapa perusahaan sejenis di kota Semarang dan penelusuran harga di toko-toko on-line produk kaos.	Contoh : Mengikuti harga-harga barang melalui online shop.	Untuk menentukan harga jual, Bp Henoch menghitung komponen harga pokok dan melakukan survey harga produk sejenis. Saya juga sering membantu melaksanakan survey ini.	Mestinya ini diketahui Bp. Henoch	Pemilik telah melakukan survei secara offline maupun online mengenai harga jual produk jenis kaos yang dijualnya.

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Pemilik memiliki kemampuan berinovasi dan kreativitas yang membuat produk Pemilik unik, misalnya dengan terus bereksplorasi untuk menemukan model desain-desain baru, bahan baku, ataupun metode produksi baru.

Pemilik bersedia menerima perubahan, mencoba berbagai alternatif, dan mengembangkan produk Pemilik supaya produk Pemilik semakin berkembang, contohnya dengan pergantian tinta sablon biasa 2 kali untuk mencapai hasil yang lebih baik. Percobaan bahan baru tersebut belum tentu menghasilkan

barang yang berkualitas lebih baik dari yang sebelumnya. Selain itu, pemilik juga sempat menerapkan perubahan pada cara packaging produknya atas saran dari salah satu karyawannya, dan itu terbukti memang memberi nilai tambah pada tampilan produk setelah dikemas.

Pemilik mempunyai banyak relasi sebagai sumber untuk Pemilik meningkatkan pemasukan usaha Pemilik, itu karena pemilik dulu sempat bekerja di bidang percetakan dan sablon juga sebelumnya. Relasi inilah yang banyak mendukung pemilik dalam masa awal-awal memulai bisnisnya, dimulai dengan olah berkas sebelum pengerjaan, hingga pengetahuan mengenai peralatan yang digunakan untuk menyablon. Relasi pemilik juga menjadi konsumen utama saat awal usaha 123 T-Shirt didirikan.

Pemilik bisa bekerja di semua bagian aspek usaha agar dapat mengontrol usaha secara pribadi, namun karena keterbatasan waktu yang pemilik miliki (karena beliau masih bekerja di perusahaan dari pagi hingga sore hari), maka pemilik membutuhkan bantuan untuk mengerjakan beberapa tahapan produksi yang bisa beliau serahkan untuk dikerjakan para karyawannya.

Pemilik mengetahui harga pasaran penjualan barang sejenis sejak awal saat pemilik berencana mendirikan usaha 123 T-Shirt. Pemilik mengunjungi beberapa perusahaan sejenis di kota Semarang, dan melakukan survei secara online ke toko-toko online yang menjual produk sablon kaos custom. Harga-harga tersebut nantinya dijadikan patokan untuk pemilik menentukan harga produk miliknya, disamping dengan menghitung biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan setiap produknya.

#### 4.3.6. Jawaban responden mengenai variabel berorientasi ke masa depan

Untuk mengukur karakteristik kewirausahaan berorientasi ke masa depan dari pemilik 123 T-Shirt, dilakukanlah pengisian kuesioner oleh responden, yang menghasilkan jawaban berikut:

**Tabel 4.12 Jawaban Responden mengenai Variabel Berorientasi ke Masa Depan**

No	Keterangan	Jawaban										Total Skor	Rata-rata	Kategori
		STS (1)		TS (2)		N (3)		S (4)		SS (5)				
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
1.	Pemilik memiliki pandangan ke masa depan akan usaha yang Pemilik jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang	0	0	0	0	1	3	0	0	3	1	18	4,5	Baik
2.	Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.	0	0	0	0	1	3	0	0	3	1	18	4,5	Baik
Rata-rata												4,5	Baik	

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Dari tabel di atas, dapat dikatakan bahwa Pak Henoch memiliki orientasi ke masa depan yang tergolong dalam kategori baik, yaitu di angka 4,5. Berarti, dalam menjalankan usahanya Pak Henoch memiliki pandangan ke masa depan akan usaha yang Pemilik jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang, serta memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan. Sebagai pendukung, akan dilampirkan juga tabel jawaban pertanyaan terbuka responden mengenai orientasi pemilik 123 T-Shirt Semarang ke masa depan.

**Tabel 4.13**  
**Jawaban Terbuka Responden Mengenai Variabel Orientasi Pemilik ke Masa Depan**

No.	Indikator	Owner	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3	Kesimpulan
.	Pemilik memiliki pandangan ke masa depan akan usaha yang Pemilik jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang.	Melihat kemampuan usaha ini bertahan di masa pandemi (padahal produk kami bukanlah sejenis dengan produk kesehatan, yang memang penjualannya justru naik di saat pandemi), saya yakin usaha ini	Contoh: Mendalami cara-cara penjualan online	Saya rasa demikian, melihat dari optimisme Bp. Henoch melakukan usaha ini	Saya tidak begitu tahu tentang ini	Orientasi pemilik terhadap masa depan dapat dilihat dari gambaran dan persiapan yang telah dilakukan pemilik agar usahanya terus berkembang.

		akan berkembang pesat setelah masa pandemi berakhir, saat daya beli masyarakat sudah kembali.				
	Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan.	Usaha ini nantinya akan memiliki online shop sendiri, dan saya suatu saat juga tidak harus terjun langsung ke lapangan. Usaha ini juga tidak mudah untuk mati, kekuatan usaha ini sudah terbukti dengan adanya pandemi covid19 yang membuat daya beli seluruh	Dengan penjualan online akan meningkatkan omzet.	Saya agak kurang tahu mengenai ini	Tidak tahu	Meski belum dibagikan ke seluruh karyawannya, pemilik memiliki gambaran pencapaian bisnis, yang beliau yakin pasti tercapai, melihat dalam kondisi buruk seperti pandemi, usaha ini bisa tetap bertahan.

		masyarakat at turun.				
--	--	-------------------------	--	--	--	--

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Pemilik memiliki pandangan ke masa depan akan usaha yang Pemilik jalani agar bisa bertahan dan semakin berkembang, hal ini dapat dilihat dari optimisme dan dedikasi waktu beliau untuk usaha 123 T-Shirt ini. Selain itu 123 T-Shirt juga terbukti mampu bertahan di tengah sulitnya masa pandemi yang membuat banyak usaha gulung tikar. Inilah yang membuat pemilik yakin saat masa pandemi telah berakhir nanti, akan ada perkembangan pesat dalam usahanya.

Pemilik memiliki gambaran rencana pencapaian bisnis di masa depan, apalagi dengan menerapkan penjualan online dari marketplace seperti shopee contohnya, akan sangat mendorong penjualan kaos 123 T-Shirt. Pemilik juga sudah memiliki rencana untuk menambah mesin untuk memperbesar kapasitas produksi supaya 123T-Shirt siap melayani pesanan yang lebih banyak, dengan kecepatan produksi yang lebih baik.

#### 4.4. Hasil pengukuran Karakteristik Kewirausahaan pada 123 T-Shirt Semarang

Hasil rangkuman karakteristik kewirausahaan pemilik 123 T-Shirt Semarang), ada pada tabel di bawah :

**Tabel 4.14 Rangkuman Karakteristik kewirausahaan Pemilk 123 T-Shirt**

No.	Karakteristik kewirausahaan	Nilai Rata-rata	Kesimpulan
1	Percaya diri	4,87	Karakteristik kewirausahaan percaya diri pada pemilik 123 T-Shirt Semarang tergambar dalam cara beliau mengambil keputusan yang tidak bergantung pada orang lain, optimisme beliau dalam memandang peluang bisnis untuk kaos sablon custom yang baik, dan dari keputusan beliau untuk mengesampingkan segala kegiatan hiburan untuk dirinya demi mengembangkan usahanya karena beliau percaya pada kemampuan dirinya memimpin usaha ini menuju kesuksesan.
2	Orientasi terhadap tugas dan hasil	4,5	Karakteristik kewirausahaan orientasi terhadap tugas dan hasil pemilik 123 T-Shirt tergambar dari konsistensi pemilik untuk memperluas pasar, meningkatkan kuantitas penjualan, inisiatif untuk mengembangkan produk serta ketabahannya dalam menghadapi masalah dalam menjalankan usahanya. Semua pemilik lakukan karena pemilik memiliki motivasi yang kuat untuk dapat menyiapkan pekerjaan untuk masa tua beliau, setelah beliau sudah pensiun dari pekerjaan di kantornya.
3	Pengambil resiko	5	Karakteristik kewirausahaan pengambil resiko pemilik 123 T-Shirt tergambar dari keberanian beliau untuk mengadakan persediaan barang jadi maupun setengah



			jadi yang tidak biasa, walau belum ada pesanan barang tersebut. Hal itu pemilik lakukan untuk mempercepat proses produksi apabila ada pesanan-pesanan yang menggunakan bahan yang tidak biasa tersebut. Pemilik juga mengadakan sistem retur, yang tentunya juga beresiko mengurangi keuntungan dari penjualan produknya. Namun pemilik memandang bahwa nama baik perusahaan lebih baik daripada mempertahankan keuntungan dari satu atau dua pesanan saja.
4	Kepemimpinan	4,75	Karakteristik kepemimpinan pemilik 123 T-Shirt yang baik dapat tergambar dari pembagian tugas yang tepat untuk setiap karyawannya, keterbukaan pemilik terhadap kritik dan saran dari karyawan maupun konsumen, serta kemampuan pemilik untuk membangun relasi yang baik dengan pemasok dan konsumen sebagai pemimpin usaha.
5	Keorisinilan	4,5	Karakteristik kewirausahaan keorisinilan pemilik 123 T-Shirt dapat tergambar dari kemampuan pemilik untuk membuat produknya unik, ketersediaan pemilik menerima dan menerapkan perubahan untuk mengembangkan produknya, adanya relasi pemilik yang membantu meningkatkan penjualan usaha, kemampuan pemilik mengerjakan semua pekerjaan dalam usahanya, dan pengetahuan pemilik mengenai harga produk sejenis yang dijual di pasar.
6	Berorientasi ke masa depan	4,5	Karakteristik kewirausahaan pemilik yang berorientasi ke masa depan tergambar dari gambaran yang dimiliki pemilik akan usaha yang dijalankannya pasti bertahan dan akan lebih berkembang lagi di kemudian hari, dan rencana pencapaian bisnis di masa depan yang dimiliki oleh pemilik.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)