

## **BAB 4**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Gambaran Umum Morodadi Motor**

Bapak Edi Hendro Purnomo adalah salah satu wirausaha yang memulai usahanya dari nol sejak tahun 2005 dan hingga saat ini telah 15 tahun berwirausaha. Bapak Edi Hendro Purnomo memulai usahanya dengan mencoba membuka usaha bengkelnya secara kecil-kecilan di halaman depan rumahnya di Kebumen pada tahun 2005 dan juga jual beli mobil. Setelah menjalankan usahanya tersebut selama hampir 5 tahun, Bapak Edi Hendro Purnomo memberanikan diri untuk melakukan ekspansi untuk membuat bengkel yang lebih besar. Seiring dengan perkembangan usahanya tersebut, Bapak Edi Hendro Purnomo kemudian mencoba untuk melebarkan usahanya dengan membuka bengkel Morodadi Motor di Gombang pada tahun 2012. Walaupun Morodadi Motor di Gombang mampu berjalan tanpa hambatan dan semakin berkembang, namun usaha Morodadi Motor di Gombang mengalami penurunan karena rendahnya pengawasan dari Bapak Edi Hendro Purnomo dan pada akhirnya tutup pada tahun 2015. Namun Bapak Edi Hendro Purnomo tidak putus asa dalam berusaha, terbukti dengan mengembangkan Morodadi Motor dengan melayani pembelian grosir dan menambah Gudang. Kemajuan yang dialami oleh Morodadi Motor membuat Bapak Edi Hendro Purnomo kemudian mampu membeli tanah di Purbalingga untuk mengembangkan bisnisnya.

Pada tahun 2016, Bapak Edi Hendro Purnomo mencoba untuk mendirikan bisnisnya di Purbalingga dengan nama Majudadi Motor yang merupakan bengkel sepeda motor. Bengkel Majudadi Motor kemudian bekerja sama dengan Polres Purbalingga untuk melayani perbaikan tahunan seluruh sepeda motor dari Polres Purbalingga. Pada tahun 2019, Bapak Edi Hendro Purnomo memperluas bisnisnya dengan membuka CV Morodadi di kota Magelang. Usaha CV Morodadi adalah sebagai dealer motor Viar dengan penjualan tahunan hingga 40 motor per bulannya. Sehingga saat ini Bapak Edi Hendro Purnomo dengan Morodadi Motor Groupnya telah memiliki tiga bisnis yang tersebar di tiga tempat yaitu Kebumen, Purbalingga, dan Magelang. Adanya kegagalan yang dialami oleh Bapak Edi Hendro Purnomo dalam berbisnis yang menyebabkan bisnisnya di Gombang tutup tidak membuat Bapak Edi Hendro Purnomo berputus asa, namun memanfaatkannya sebagai pengalaman dan belajar dari pengalamannya tersebut untuk berusaha semakin keras lagi sehingga dapat mengembangkan bisnisnya hingga menjadi semakin besar.

**Tabel 4.1**  
**Gambaran Umum Responden Penelitian**

No	Nama	Jabatan	Jenis kelamin	Usia	Pendidikan	Lama Kerja
1	Edi Hendro Purnomo	Pemilik	Laki-laki	52	SMA	16
2	Ifta	Supervisor Bengkel	Perempuan	23	SMA	2
3	Ade Prayogo	Kepala Teknisi	Laki-laki	30	SMK	6
4	Wibowo Pamungkas	Manajer Bengkel	Laki-laki	45	STM	2
5	Dwi Tusminiati	Supervisor Dealer	Perempuan	25	SMK	6
6	Arie Suci Margasari	Supervisor Penjualan Spareparts	Perempuan	36	S1	2

*Sumber : Data primer yang diolah, 2021*

Berdasarkan pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa karyawan Morodadi Motor, Kebumen sebagian besar berjenis kelamin perempuan dengan lama kerja dari 2 tahun hingga 6 tahun. Selain itu lama kerja pemilik adalah 16 tahun. Usia karyawan adalah dari 19 tahun hingga 45 tahun. Sedangkan rata-rata memiliki tingkat Pendidikan SMA/SMK/STM sedangkan tingkat Pendidikan tertinggi adalah S1.

#### **4.2. Karakteristik Responden**

Responden dalam penelitian ini adalah 6 orang yaitu 1 orang pemilik yaitu Bapak Edi Hendro Purnomo, dan 5 orang karyawan Morodadi Motor yaitu manajer bengkel, supervisor bengkel, supervisor penjualan spareparts, supervisor dealer dan kepala teknisi (2 orang). Gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.2**  
**Deskripsi Self-assessment**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik dapat mengidentifikasi kekuatan yang pemilik miliki	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi
Pemilik dapat mengidentifikasi kelemahan yang pemilik miliki	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi
Pemilik sadar bahwa kekuatan pemilik akan berdampak pada bisnis	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi
Pemilik sadar bahwa kelemahan pemilik akan berdampak pada bisnis	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi
Pemilik merasa perlu untuk memperbaiki kelemahan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi
Pemilik merasa perlu untuk memaksimalkan kekuatan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi
<b>Rata-Rata</b>												<b>4,50</b>	<b>Tinggi</b>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa jawaban responden mengenai indikator *self-assessment* pada Morodadi Motor, Kebumen sebesar 4,50 yang masuk dalam kategori tinggi. Artinya pemilik Morodadi Motor dipandang mampu untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dari dirinya sendiri dan jujur mengakui kekuatan dan kelemahaannya tersebut. Untuk dapat memperjelas indikator *self-assessment* maka dapat diperjelas melalui jawaban pertanyaan terbuka responden penelitian.

#### **4.3. Deskripsi Karakteristik kewirausahaan pada Morodadi Motor di Kebumen**

##### **4.3.1. Deskripsi Responden Mengenai Indikator *Self-assessment***

Untuk mengetahui jawaban responden mengenai *self-assessment* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.3**  
**Jawaban Pertanyaan Terbuka *Self-assessment***

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
Pemilik dapat mengidentifikasi kekuatan yang pemilik miliki	Pemilik sejak kecil tertarik di dunia otomotif sebagai mekanik dan joki.	Karena sejak SMP pemilik sudah terjun di dunia perbengkelan.	Karena sejak kecil pemilik Morodadi Motor sudah menyukai barang otomotif	Kekuatan finansial berdasarkan asset dan omset. Seberapa besar asset awal sebelum dikelola dan besaran omset dari hasil Kelola asset yang ada. Contohnya adalah asset berupa modal awal yang	Pemilik menjadikan kekuatan sebagai modal dasar yaitu asset.	Pemilik tahu bahwa bisnis bengkel dapat berjalan sesuai harapan pemilik.	Pemilik dapat mengidentifikasi kekuatan yang pemilik miliki. Kekuatan yang dimiliki oleh pemilik adalah keahlian di bidang otomotif dan perbengkelan karena sejak SMP sudah terjun di dunia bengkel dan aktif

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				<p>diinvestasikan menjadi barang/material yang dapat didagangkan sehingga dari hasil tersebut terjadi omset yang berkelipatan</p>			<p>sebagai mekanik dan joki. Selain itu kemampuan pengelolaan asset pemilik juga menjadi kekuatannya. Contohnya adalah asset berupa modal awal yang diinvestasikan menjadi barang/material yang dapat didagangkan sehingga dari</p>

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							hasil tersebut terjadi omset yang berkelipatan.
Pemilik dapat mengidentifikasi kelemahan yang pemilik miliki	Pemilik mengetahui bahwa dirinya memiliki emosi yang tinggi. Sebagai contohnya jika ada hal yang tidak sesuai dengan kemauannya maka pemilik bisa marah.	Memiliki emosi tinggi apa yang menjadi keinginannya harus terwujud	Memiliki emosi yang tinggi	Jika melihat trend di pasaran yang paling laku saat ini, berdasar rekapitulasi penjualan per bulan dan bisa memenuhi ketersediaan barang yang paling sering laku tersebut, contohnya tidak	Pemilik tahu bahwa kelemahannya adalah tidak bisa mengontrol emosi.	Mengerti terkait risiko dan saingan sesama bengkel diluar Morodadi Motor.	Pemilik dapat mengidentifikasi kelemahan yang pemilik miliki yaitu emosi yang tinggi. Sebagai contohnya jika ada hal yang tidak sesuai dengan kemauannya maka pemilik bisa marah.



Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				menstok barang baru yang belum dikenali umum / konsumen.			Kelemahan lain adalah kelemahan dalam persediaan. Berdasar rekapitulasi penjualan per bulan dan bisa memenuhi ketersediaan barang yang paling sering laku tersebut, contohnya tidak menstok barang baru yang belum

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							dikenali umum / konsumen.
Pemilik sadar bahwa kekuatan pemilik akan berdampak pada bisnis	Pemilik menyadari bahwa dengan kekuatan kemampuan mekanik yang dimilikinya saat ini maka pemilik dapat memimpin beberapa perusahaan yang berkaitan dengan otomotif.	Kemampuan teknis yang dimiliki oleh pemilik membantu karyawan untuk dapat mencari solusi dengan meminta saran pada pemilik	Karena pemilik Morodadi Motor dapat memimpin bisnis yang berkaitan dengan otomotif.	Semakin banyak produk yang menjadi trend yang dimiliki maka akan menjadikan asset bergerak yang dalam putaran ekonominya lebih cepat menguntungkan, otomatis karena barang tersebut cepat habis dan	Pemilik selalu menggunakan kekuatannya dalam memimpin perusahaan dan berdampak positif pada bisnis	Bahwa semangat untuk memajukan bengkel dapat diraih dengan berbagai cara misalnya dengan menggandeng pihak ketiga untuk bermitra	Pemilik sadar bahwa kekuatan pemilik akan berdampak pada bisnis. Kekuatan yang dimilikinya adalah kekuatan kemampuan mekanik yang dimilikinya saat ini maka pemilik dapat memimpin beberapa perusahaan yang berkaitan dengan

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				<p>konsumen akan puas Ketika barang yang dibutuhkan selalu ready</p>			<p>otomotif. Selain itu semakin banyak produk yang menjadi trend yang dimiliki maka akan menjadikan asset bergerak yang dalam putaran ekonominya lebih cepat menguntungkan, otomatis karena barang tersebut cepat habis dan konsumen akan</p>

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							puas ketika barang yang dibutuhkan selalu ready.
Pemilik sadar bahwa kelemahan pemilik akan berdampak pada bisnis	Pemilik menyadari bahwa emosinya dapat berdampak pada kondisi kantor. Sebagai contohnya adalah ada beberapa karyawan yang mengundurkan diri karena dimarahiun oleh	Apabila emosinya tidak bisa dikontrol maka akan berdampak pada kenyamanan dan pelayanan perusahaan.	Karena kelemahan akan berdampak pada karyawan.	Salah dalam mengambil order barang, bisa menjadikan modal tidak berputar sama sekali. Contohnya adalah mengorder barang-barang yang baru dan belum tahu	Kelemahannya sering membuat karyawan salah sangka.	Pesainglah yang menjadi bukti bahwa pemilik Morodadi Motor mengembangkan berbagai risiko yang dihadapi untuk lebih maju lagi.	Pemilik menyadari bahwa emosinya dapat berdampak pada kondisi kantor. Sebagai contohnya adalah ada beberapa karyawan yang mengundurkan diri karena dimarahiun oleh

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
	pemilik tanpa sebab yang jelas.			kualitasnya walaupun dibeli dengan harga murah. Ketika barang tersebut sampai pada konsumen karena kualitas barang kurang bagus maka akan berpengaruh pada image toko yang juga menjadi kurang bagus karena konsumen			pemilik tanpa sebab yang jelas. Selain itu kelemahan di bidang administrasi membuat pemilik salah dalam mengambil order barang, bisa menjadikan modal tidak berputar sama sekali. Contohnya adalah

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				<p>merasa tidak puas dengan barang yang dibelinya tersebut.</p>			<p>mengorder barang-barang yang baru dan belum tahu kualitasnya walaupun dibeli dengan harga murah. Ketika barang tersebut sampai pada konsumen karena kualitas barang kurang bagus maka akan berpengaruh pada image toko yang juga</p>

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							menjadi kurang bagus karena konsumen merasa tidak puas dengan barang yang dibelinya tersebut.
Pemilik merasa perlu untuk memperbaiki kelemahan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha	Akhir-akhir ini pemilik banyak belajar dengan berdoa dan bermeditasi sehingga lebih sabar dan karyawan lebih	Mengontrol emosinya demi menjaga kenyamanan antar sesama.	Agar karyawan lebih bisa meningkatkan kinerja kerja dan betah berada dalam perusahaan.	Menganalisis apa yang menjadi trend di pasaran saat ini dan berusaha mensupply barang yang sedang trend dan sering laku	Pemilik banyak berubah akhir-akhir ini, lebih tenang.	Dengan membuat strategi baru untuk memajukan bengkel dengan menyeimbangkan jaman	Pemilik merasa perlu untuk memperbaiki kelemahan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha yaitu pemilik

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
	betah bekerja di perusahaan.			dengan sebanyak- banyaknya. Contohnya adalah menghindari kulakan barang dengan brand baru yang belum dikenali umum dan bukan barang konsumtif untuk kendaraan.			banyak belajar dengan berdoa dan bermeditasi sehingga lebih sabar dan karyawan lebih betah bekerja di perusahaan. Pemilik juga menganalisis apa yang menjadi trend di pasaran saat ini dan berusaha mensupply barang yang sedang trend dan

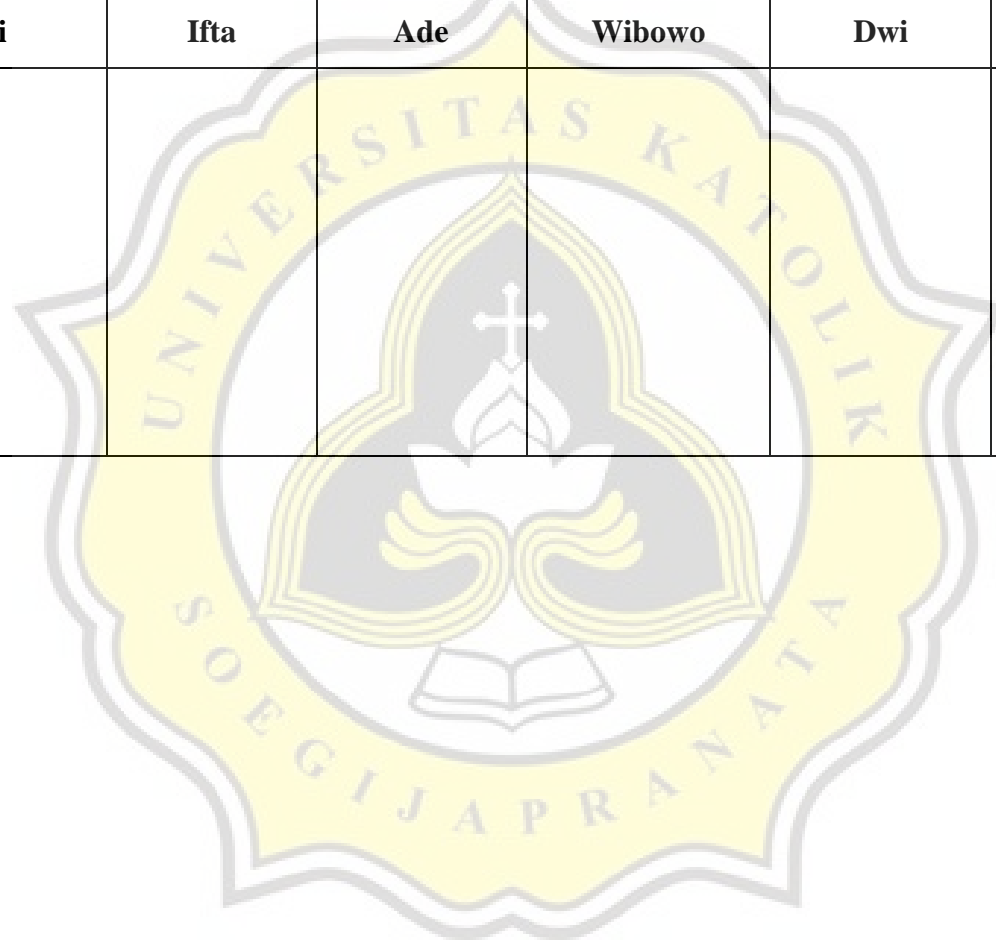


<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							sering laku dengan sebanyak-banyaknya. Contohnya adalah menghindari kulakan barang dengan brand baru yang belum dikenali umum dan bukan barang konsumtif untuk kendaraan.
Pemilik merasa perlu untuk	Setelah pemilik memiliki	Karena jika tidak didasari	Karena meningkatkan	Mengelola karyawan sesuai	Pemilik dapat memanfaatkan	Dengan membuat terobosan atau	Pemilik merasa perlu untuk

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
memaksimalkan kekuatan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha	beberapa perusahaan yang berkaitan dengan otomotif, ke depannya pemilik akan mengembangkan pada bisniis perhotelan dan makanan.	dengan emosi akan hal yang positif maka tidak akan berkembang.	kinerja akan berdampak baik pada seluruh karyawan	dengan kapasitas dan kepentingan, kemudian membagi system kerja karyawan sesuai dengan jamnya, meningkatkan system manajemen berdasar system, membagi keahlian montir dalam beberapa kelas, membekali	kekuatannya sehingga memotivasi karyawan.	inovasi baru dengan penambahan alat serta mekanik yang memadai agar kinerja dapat meningkat dan hasil sangat memuaskan pelanggan.	memaksimalkan kekuatan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha. Setelah pemilik memiliki beberapa perusahaan yang berkaitan dengan otomotif, ke depannya pemilik akan mengembangkan pada bisniis perhotelan dan

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				montir dengan ilmu baru sesuai perkembangan otomotif.			makanan. Pemilik juga mengelola karyawan sesuai dengan kapasitas dan kepentingan, kemudian membagi system kerja karyawan sesuai dengan jamnya, meningkatkan system manajemen berdasar system, membagi keahlian montir

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							dalam beberapa kelas, membekali montir dengan ilmu baru sesuai perkembangan otomotif.



Pemilik dapat mengidentifikasi kekuatan yang pemilik miliki. Kekuatan yang dimiliki oleh pemilik adalah keahlian di bidang otomotif dan perbengkelan karena sejak SMP sudah terjun di dunia bengkel dan aktif sebagai mekanik dan joki. Selain itu kemampuan pengelolaan asset pemilik juga menjadi kekuatannya. Contohnya adalah asset berupa modal awal yang diinvestasikan menjadi barang/material yang dapat didagangkan sehingga dari hasil tersebut terjadi omset yang berkelipatan. Pemilik dapat mengidentifikasi kelemahan yang pemilik miliki yaitu emosi yang tinggi. Sebagai contohnya jika ada hal yang tidak sesuai dengan kemauannya maka pemilik bisa marah. Kelemahan lain adalah kelemahan dalam persediaan. Berdasar rekapitulasi penjualan per bulan dan bisa memenuhi ketersediaan barang yang paling sering laku tersebut, contohnya tidak menstok barang baru yang belum dikenali umum / konsumen.

Pemilik sadar bahwa kekuatan pemilik akan berdampak pada bisnis. Kekuatan yang dimilikinya adalah kekuatan kemampuan mekanik yang dimilikinya saat ini maka pemilik dapat memimpin beberapa perusahaan yang berkaitan dengan otomotif. Selain itu semakin banyak produk yang menjadi trend yang dimiliki maka akan menjadikan asset bergerak yang dalam putaran ekonominya lebih cepat menguntungkan, otomatis karena barang tersebut cepat habis dan konsumen akan puas ketika barang yang dibutuhkan selalu ready.

Pemilik menyadari bahwa emosinya dapat berdampak pada kondisi kantor. Sebagai contohnya adalah ada beberapa karyawan yang mengundurkan diri karena dimarahiun oleh pemilik tanpa sebab yang jelas. Selain itu kelemahan di bidang

administrasi membuat pemilik salah dalam mengambil order barang, bisa menjadikan modal tidak berputar sama sekali. Contohnya adalah mengorder barang-barang yang baru dan belum tahu kualitasnya walaupun dibeli dengan harga murah. Ketika barang tersebut sampai pada konsumen karena kualitas barang kurang bagus maka akan berpengaruh pada image toko yang juga menjadi kurang bagus karena konsumen merasa tidak puas dengan barang yang dibelinya tersebut.

Pemilik merasa perlu untuk memperbaiki kelemahan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha yaitu pemilik banyak belajar dengan berdoa dan bermeditasi sehingga lebih sabar dan karyawan lebih betah bekerja di perusahaan. Pemilik juga menganalisis apa yang menjadi trend di pasaran saat ini dan berusaha mensupply barang yang sedang trend dan sering laku dengan sebanyak-banyaknya. Contohnya adalah menghindari kulakan barang dengan brand baru yang belum dikenali umum dan bukan barang konsumtif untuk kendaraan. Pemilik merasa perlu untuk memaksimalkan kekuatan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha. Setelah pemilik memiliki beberapa perusahaan yang berkaitan dengan otomotif, ke depannya pemilik akan mengembangkan pada bisniis perhotelan dan makanan. Pemilik juga mengelola karyawan sesuai dengan kapasitas dan kepentingan, kemudian membagi system kerja karyawan sesuai dengan jamnya, meningkatkan system manajemen berdasar system, membagi keahlian montir dalam beberapa kelas, membekali montir dengan ilmu baru sesuai perkembangan otomotif.

#### 4.3.2. Deskripsi Responden Mengenai Indikator *Aptitudes and attitudes*

Untuk mengetahui jawaban responden mengenai *aptitudes and attitudes* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.4**  
**Deskripsi *Aptitudes and attitudes***

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik menganggap masalah sebagai suatu peluang bisnis	0	0	1	2	0	0	3	12	2	10	24,00	4,00	Tinggi
Pemilik selalu mengambil peluang bisnis yang masuk	0	0	0	0	1	3	4	16	1	5	24,00	4,00	Tinggi
Pemilik mampu untuk mencari solusi yang dapat dijalankan dan optimal bagi bisnis pemilik	0	0	0	0	0	0	4	16	2	10	26,00	4,33	Tinggi
Pemilik selalu berusaha mencari solusi dengan harga terjangkau bagi pelanggan	0	0	1	2	0	0	3	12	2	10	24,00	4,00	Tinggi
Pemilik mampu menetapkan prioritas penyelesaian masalah yang dihadapi sesuai dengan sumber daya Morodadi Motor	0	0	0	0	0	0	4	16	2	10	26,00	4,33	Tinggi
Pemilik memprioritaskan pada penyelesaian	0	0	0	0	0	0	2	8	4	20	28,00	4,67	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
pekerjaan yang mudah baru pekerjaan yang sulit													
Rata-Rata												<b>4,22</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa deskripsi atas dimensi ini adalah sebesar 4,22. Artinya pemilik Morodadi Motor dinilai memiliki *aptitudes and attitudes* yang baik. Hasil ini menunjukkan bahwa pemilik Morodadi Motor mampu untuk bekerja keras, tekun melakukan satu pekerjaan dan cara pandang yang positif terhadap masalah yang dialami. Nilai yang tertinggi adalah pada pemilik memprioritaskan pada penyelesaian pekerjaan yang mudah baru pekerjaan yang sulit. Untuk dapat memperjelas indikator *aptitudes and attitudes* maka dapat diperjelas melalui jawaban pertanyaan terbuka responden penelitian.



**Tabel 4.5**  
**Jawaban Terbuka *Aptitudes and attitudes***

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
Pemilik menganggap masalah sebagai suatu peluang bisnis	Pemilik merasa bahwa setiap masalah pasti ada solusinya. Jika tidak dapat mencari solusi sendiri pasti dapat berdiskusi dengan rekan bisnis yang lain untuk penyelesaian masalah sehingga dapat menciptakan	Karena tidak semua masalah dapat dijadikan peluang bisnis.	Jika ada masalah biasanya diselesaikan secara bersama	Masalah dalam hal ini diprediksikan sebagai masalah teknis yang berhubungan dengan keahlian montir dan permintaan konsumen yang tidak bisa ditangani. Masalah ini juga adalah peluang bisnis yang	Karena adanya masalah tersebut dapat menjadi peluang bisnis misalnya ada konsumen yang motornya rusak maka kendala penggantian sparepart bisa menjadi peluang bisnis	Dengan adanya masalah yang ditemukan di lapangan dapat menjadi sebuah peluang dan mampu untuk mengolah masalah itu dalam menghasilkan sebuah tren baru misalnya membuat kreasi dalam pengerjaan	Pemilik menganggap masalah sebagai suatu peluang bisnis karena merasa bahwa setiap masalah pasti ada solusinya. Jika tidak dapat mencari solusi sendiri pasti dapat berdiskusi dengan rekan bisnis yang lain untuk penyelesaian

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
	peluang bisnis yang baru.			memiliki keuntungan besar jika berhasil menemukan solusi yang tidak dapat diatasi di bengkel lain.	dapat mencari sparepart tersebut.	servis yang lebih rapi.	masalah sehingga dapat menciptakan peluang bisnis yang baru. Masalah dalam hal ini diprediksikan sebagai masalah teknis yang berhubungan dengan keahlian montir dan permintaan konsumen yang tidak bisa ditangani. Masalah ini juga adalah peluang bisnis

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							yang memiliki keuntungan besar jika berhasil menemukan solusi yang tidak dapat diatasi di bengkel lain.
Pemilik selalu mengambil peluang bisnis yang masuk	Peluang bisnis yang masuk ini adalah mengenai bisnis perhotelan dan makanan yang diambil oleh pemilik. Hal ini karena ada kesempatan dimana ada	Selalu menggali terus menerus apa yang menjadi kebutuhan bengkel dan dibutuhkan oleh konsumen	Pemilik tidak menyia-nyiakan peluang dan selalu mencoba mengambilnya.	Pemilik selalu mengambil semua peluang bisnis baik besar maupun kecil karena menginginkan yang terbaik untuk bengkelnya.	Pemilik tidak pernah menolak adanya peluang bisnis	Adanya penawaran dari pihak ketiga untuk pengadaan perawatan motor dan pengadaan sparepart kendaraan	Pemilik selalu mengambil peluang bisnis yang masuk karena menginginkan yang terbaik untuk bengkel dan konsumennya. Contoh peluang bisnis yang masuk

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
	tanah yang dijual dengan harga yang murah sehingga pemilik merasa dapat membangun bisnis hotelnya.						ini adalah mengenai bisnis perhotelan dan makanan yang diambil oleh pemilik. Hal ini karena ada kesempatan dimana ada tanah yang dijual dengan harga yang murah sehingga pemilik merasa dapat membangun bisnis hotelnya.
Pemilik mampu untuk mencari	Pemilik mampu untuk mencari	Seperti menjalin kerja	Diselesaikan secara bersama	Solusi yang dapat dicari oleh	Pemilik selalu mencari cara	Mencari solusi yang dirasakan	Pemilik mampu untuk mencari

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
solusi yang dapat dijalankan dan optimal bagi bisnis pemilik	solusi yang dapat dijalankan dan optimal bagi bisnis pemilik sebagai contohnya ketika pemilik kekurangan modal, maka pemilik berani untuk mencari modal hutang kepada bank yang membuatnya berkembang hingga saat ini.	sama dengan cv atau perusahaan lain dalam bidang teknik		pemilik merupakan solusi yang terbaik bagi bengkel sesuai dengan kemampuannya dan juga solusi bagi konsumen yang terbaik karena pemilik mengharapkan konsumen juga tidak terlalu berat membayar perbaikan.	agar bisnisnya dapat berjalan dengan baik	atau menghadapi perubahan jaman dan selalu dapat memberikan pelanggan yang terbaik dalam pengerjaan servis kendaraan.	solusi yang dapat dijalankan dan optimal bagi bisnis pemilik. Solusi yang dapat dicari oleh pemilik merupakan solusi yang terbaik bagi bengkel sesuai dengan kemampuannya dan juga solusi bagi konsumen yang terbaik karena pemilik mengharapkan konsumen juga

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							tidak terlalu berat membayar perbaikan. Sebagai contohnya ketika pemilik kekurangan modal, maka pemilik berani untuk mencari modal hutang kepada bank yang membuatnya berkembang hingga saat ini.
Pemilik selalu berusaha mencarikan	Pemilik selalu berusaha mencarikan	Mencari kualitas barang yang bagus	Kadang negosiasi dengan	Pencarian solusi tergantung dari harga dan	Pemilik selalu mencarikan solusi yang	Memberikan harga yang lebih murah	Pemilik selalu berusaha mencarikan solusi

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
solusi dengan harga terjangkau bagi pelanggan	solusi dengan harga terjangkau bagi pelanggan sebagai contohnya adalah pemilik akan mengambil produk dari supplier yang dapat bersaing dan juga dari agen resmi untuk menjamin harga dan kualitas produk.	namun jumlah harga terjangkau	pelanggan hingga harga net jika tidak akan diberikan hanga bengkel.	ketersediaan produk yang ada. Jika ada produk pengganti atau substitusi maka harga bisa lebih murah, namun produk original membuat harga lebih mahal.	termurah bagi pelanggannya dan dapat mencariukan produk yang terbaik.	dibandingkan di tempat lain dengan menjaga ketersediaan dan kualitas barang atau sparepart	dengan harga terjangkau bagi pelanggan. Pencarian solusi tergantung dari harga dan ketersediaan produk yang ada. Jika ada produk pengganti atau substitusi maka harga bisa lebih murah, namun produk original membuat harga lebih mahal. Sebagai contohnya

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
							adalah pemilik akan mengambil produk dari supplier yang dapat bersaing dan juga dari agen resmi untuk menjamin harga dan kualitas produk.
Pemilik mampu menetapkan prioritas penyelesaian masalah yang dihadapi sesuai dengan sumber	Terkadang sparepart imitasi harus dirombak sedikit agar dapat dipasang dengan baik.	Mengutamakan kualitas bukan kuantitas.	Pemilik selalu mengutamakan pengerjaan tugas yang lebih penting atau mendesak, misalnya truk yang rusak	Pemilik mengetahui prioritas penyelesaian pekerjaan yang bersifat project. Contohnya Ketika	Pemilik dapat menentukan prioritas tugas yang tepat karena ingin menyelesaikan dengan cepat dan tepat.	Mengedepankan prioritas pelanggan dalam hal pengerjaan atau servis kendaraan.	Pemilik mampu menetapkan prioritas penyelesaian masalah yang dihadapi sesuai dengan sumber daya Morodadi



Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
daya Morodadi Motor			Ketika memuat dan harus melakukan pengiriman.	menggarap beberapa project sekaligus maka yang diselesaikan terlebih dahulu adalah project yang cepat selesai karena adanya produk yang tersedua di toko.			Motor misalnya truk yang rusak ketika memuat dan harus melakukan pengiriman, sparepart imitasi harus dirombak sedikit agar dapat dipasang dengan baik.. Contohnya adalah Ketika menggarap beberapa project sekaligus maka yang diselesaikan terlebih dahulu adalah project yang

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							cepat selesai karena adanya produk yang tersedia di toko.
Pemilik memprioritaskan pada penyelesaian pekerjaan yang mudah baru pekerjaan yang sulit	Pekerjaan perlu diprioritaskan dengan baik antrian tidak menumpuk dan semua dapat terselesaikan dengan baik.	Karena akan mempersingkat waktu pengerjaan apabila dikerjakan mulai dari yang mudah dulu	Pemilik memprioritaskan pada penyelesaian pekerjaan yang mudah baru pekerjaan yang sulit karena untuk menghemat waktu penyelesaian pekerjaan dan	Dari efektivitas kerja jelas lebih menguntungkan karena pengerjaan semakin cepat selesai, sedikit memakan waktu dan material yang ada juga ikut laku dengan cepat. Contohnya adalah	Tindakan seperti itu selain mempersingkat waktu juga memudahkan pelanggan agar tidak menunggu terlalu lama. Sebagai contohnya antrian servis	Dengan mengerjakan apa yang perlu diselesaikan terlebih dahulu dengan pekerjaan yang sulit dan memerlukan alat yang canggih lalu mengerjakan yang mudah.	Pemilik memprioritaskan pada penyelesaian pekerjaan yang mudah baru pekerjaan yang sulit karena untuk menghemat waktu penyelesaian pekerjaan dan bisa focus pada usaha selanjutnya. Dari efektivitas kerja

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
			bisa focus pada usaha selanjutnya.	pemasangan dudukan plat nomor atau penggantian bohlam lampu lebih didahulukan daripada ganti oli.	yang datang terlebih dulu berikutnya hanya stel rantai saja, maka stel rantai yang didahulukan.		jelas lebih menguntungkan karena pengerjaan semakin cepat selesai, sedikit memakan waktu dan material yang ada juga ikut laku dengan cepat. Contohnya adalah pemasangan dudukan plat nomor atau penggantian bohlam lampu lebih didahulukan daripada ganti oli.

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
							Contoh lain adalah antrian servis yang dating terlebih dulu berikutnya hanya stel rantai saja, maka stel rantai yang didahulukan.



Pemilik menganggap masalah sebagai suatu peluang bisnis karena merasa bahwa setiap masalah pasti ada solusinya. Jika tidak dapat mencari solusi sendiri pasti dapat berdiskusi dengan rekan bisnis yang lain untuk penyelesaian masalah sehingga dapat menciptakan peluang bisnis yang baru. Masalah dalam hal ini diprediksikan sebagai masalah teknis yang berhubungan dengan keahlian montir dan permintaan konsumen yang tidak bisa ditangani. Masalah ini juga adalah peluang bisnis yang memiliki keuntungan besar jika berhasil menemukan solusi yang tidak dapat diatasi di bengkel lain. Pemilik selalu mengambil peluang bisnis yang masuk karena menginginkan yang terbaik untuk bengkel dan konsumennya. Contoh peluang bisnis yang masuk ini adalah mengenai bisnis perhotelan dan makanan yang diambil oleh pemilik. Hal ini karena ada kesempatan dimana ada tanah yang dijual dengan harga yang murah sehingga pemilik merasa dapat membangun bisnis hotelnya.

Pemilik mampu untuk mencari solusi yang dapat dijalankan dan optimal bagi bisnis pemilik. Solusi yang dapat dicari oleh pemilik merupakan solusi yang terbaik bagi bengkel sesuai dengan kemampuannya dan juga solusi bagi konsumen yang terbaik karena pemilik mengharapkan konsumen juga tidak terlalu berat membayar perbaikan. Sebagai contohnya ketika pemilik kekurangan modal, maka pemilik berani untuk mencari modal hutang kepada bank yang membuatnya berkembang hingga saat ini. Pemilik selalu berusaha mencarikan solusi dengan harga terjangkau bagi pelanggan. Pencarian solusi tergantung dari harga dan ketersediaan produk yang ada. Jika ada produk pengganti atau substitusi maka harga bisa lebih murah, namun produk original membuat harga lebih mahal.

Sebagai contohnya adalah pemilik akan mengambil produk dari supplier yang dapat bersaing dan juga dari agen resmi untuk menjamin harga dan kualitas produk.

Pemilik mampu menetapkan prioritas penyelesaian masalah yang dihadapi sesuai dengan sumber daya Morodadi Motor misalnya truk yang rusak ketika memuat dan harus melakukan pengiriman, sparepart imitasi harus dirombak sedikit agar dapat dipasang dengan baik.. Contohnya adalah Ketika menggarap beberapa project sekaligus maka yang diselesaikan terlebih dahulu adalah project yang cepat selesai karena adanya produk yang tersedia di toko. Pemilik memprioritaskan pada penyelesaian pekerjaan yang mudah baru pekerjaan yang sulit karena untuk menghemat waktu penyelesaian pekerjaan dan bisa focus pada usaha selanjutnya. Dari efektivitas kerja jelas lebih menguntungkan karena pengerjaan semakin cepat selesai, sedikit memakan waktu dan material yang ada juga ikut laku dengan cepat. Contohnya adalah pemasanganudukan plat nomor atau penggantian bohlam lampu lebih didahulukan daripada ganti oli. Contoh lain adalah antrian servis yang datang terlebih dulu berikutnya hanya stel rantai saja, maka stel rantai yang didahulukan.

#### **4.3.3. Deskripsi Responden Mengenai Indikator *Personal characteristics***

Untuk mengetahui deskripsi mengenai *personal characteristics* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.6**  
**Deskripsi *Personal characteristics***

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik yakin atas kemampuan teknis yang pemilik miliki	0	0	1	2	0	0	5	20	1	5	27,00	3,86	Tinggi
Pemilik merasa memiliki administrasi yang kuat dalam bisnis bengkel ini	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi
Pemilik merasa kegagalan dapat menjadi pengalaman berharga yang membantu pemilik bangkit kembali di masa sulit	0	0	0	0	0	0	4	16	2	10	26,00	4,33	Tinggi
Pemilik merasa pengalaman pemilik ketika gagal membantu pemilik untuk mengambil sikap dalam bisnis di masa depan	0	0	1	2	0	0	4	16	2	10	28,00	4,00	Tinggi
Kemampuan pemilik dibentuk oleh pengalaman kerja pemilik sendiri untuk	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori	
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)					
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S				
sukses dalam berbisnis														
Pemilik meningkatkan kompetensi pemilik dengan belajar hal baru dari kegagalan pemilik	0	0	0	0	0	0	3	12	3	15	27,00	4,50	Tinggi	
Pemilik memiliki sikap positif dalam memandang masalah	0	0	0	0	0	0	4	16	2	10	26,00	4,33	Tinggi	
Pemilik memiliki optimis dalam menghadapi masalah	0	0	0	0	0	0	4	16	2	10	26,00	4,33	Tinggi	
Pemilik memiliki sikap tenang ketika menghadapi masalah	0	0	0	0	0	0	4	16	2	10	26,00	4,33	Tinggi	
Pemilik memiliki dapat membuat keputusan yang rasional dengan kepala dingin	0	0	0	0	0	0	4	16	2	10	26,00	4,33	Tinggi	
Pemilik memiliki sikap mental yang gigih karena memulai	0	0	0	0	0	0	5	20	1	5	25,00	4,17	Tinggi	



Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori	
	STS(1)		TS(2)		N(3)		S(4)		SS(5)					
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S				
membuka toko dan bengkel dari 15 tahun yang lalu dan selalu berambisi untuk selalu mengejar mimpi meraih kesuksesan														
Pemilik tekun untuk mengejar mimpi meraih kesuksesan	0	0	0	0	0	0	5	20	1	5	25,00	4,17	Tinggi	
Rata-Rata												<b>4,28</b>	Tinggi	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa deskripsi atas dimensi ini adalah sebesar 4,28. Artinya pemilik Morodadi Motor dinilai memiliki karakteristik pribadi yang baik. Berdasarkan pada hasil tersebut dapat diketahui bahwa karakteristik Pemilik Morodadi Motor yang dapat dibentuk baik dari lahir maupun dari hasil latihan yang dapat dikembangkan seiring dengan pengalaman dan usia. Untuk dapat memperjelas indikator *personal characteristics* maka dapat diperjelas melalui jawaban pertanyaan terbuka responden penelitian.

**Tabel 4.7**  
**Deskripsi *Personal characteristics***

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
Pemilik yakin atas kemampuan teknis yang pemilik miliki	Pemilik sejak awal berdirinya Morodadi Motor selalu berperan sebagai mekain untuk perusahaan	Karena skillnya sudah didapatkan sejak SMP	Pemilik yakin dengan kemampuan teknisnya, karena sudah memiliki pengalaman dalam hal bengkel sejak SMP	Kemampuan teknis dapat diukur dari masalah-masalah yang baru muncul setelah pengerjaan. Dari situ pemilik dapat mengukur kemampuan dari teknisi dan mengenal	Pemilik memiliki kemampuan teknis yang handal yang dapat mengerjakan pekerjaan teknis karyawan.	Mekanik yang dimiliki sudah melakukan training guna menunjang kelancaran pengerjaan kendaraan.	Pemilik yakin atas kemampuan teknis yang pemilik miliki karena sejak awal berdirinya Morodadi Motor selalu berperan sebagai mekanik untuk perusahaan sebab sudah

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
				keahliannya dengan lebih baik.			berpengalaman sejak kecil.
Pemilik merasa memiliki administrasi yang kuat dalam bisnis bengkel ini	Pemilik didukung oleh system administrasi yang berjumlah 3 orang.	Karena memiliki back up data	Pemilik kurang memiliki kemampuan administrasi yang kuat dalam bengkel sehingga butuh system yang handal	Saat ini dibutuhkan system karena banyak part dan sparepart yang ada sehingga butuh keteraturan dan minimal ada administrasi yang mengatur system. Contohnya 1	Untuk administrasi digunakan system administrasi yang kuat dan handal.	Memiliki tenaga administrasi yang dapat menangani semua pekerjaan administrasi	Pemilik merasa memiliki administrasi yang kuat dalam bisnis bengkel ini karena didukung oleh system bengkel yang baik. Sistem ini digunakan karena banyak part dan

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				orang mengatur system, 1 orang mengatur input-output, 1 orang mengatur pelaporan.			sparepart yang ada sehingga butuh keteraturan dan minimal ada administrasi yang mengatur system. Contohnya 1 orang mengatur system, 1 orang mengatur input-output, 1 orang mengatur pelaporan.

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
Pemilik merasa kegalan dapat menjadi pengalaman berharga yang membantu pemilik bangkit kembali di masa sulit	Pemilik pada awal mulai bekerja pernah jual beli kendaraan dan gagal dalam berbisnis, yang membuatnya bersemangatr untuk dapat sukses.	Karena setiap kegalan adalah peluang untuk belajar hal baru. Dengan belajar hal baru maka akan dapat menangani jika ada masalah yang sama dikemudian hari.	Segera bangkit dan ceria Kembali, biar kegalan sebelumnya menjadi pengalaman yang berharga.	Dari semua usaha yang ada asti ada saja kegalan yang dialami sebagai contohnya akrena keterbatasan wawasan montir pada tipe motor baru dan kurangnya pemahaman system kerja motor baru sehingga	Karena kegalan akan menjadi pengalaman untuk kemajuan bisnis ke depannya	Kegagalan dalam hal penyelesaian pekerjaan dapat membuat pengalaman baru untuk mengerjakan tahap berikutnya	Pemilik merasa kegalan dapat menjadi pengalaman berharga yang membantu pemilik bangkit kembali di masa sulit. Pemilik pada awal mulai bekerja pernah jual beli kendaraan dan gagal dalam berbisnis, yang membuatnya

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				<p>banyak salah diagnose yang menyebabkan pekerjaan tertunda.</p>			<p>bersemangatr untuk dapat sukses. sStiap kegagalan adalah peluang untuk belajar hal baru. Dengan belajar hal baru maka akan dapat menangani jika ada masalah yang sama dikemudian hari. Dari semua usaha</p>

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
							<p>yang ada asti ada saja kegagalan yang dialami sebagai contohnya karena keterbatasan wawasan montir pada tipe motor baru dan kurangnya pemahaman system kerja motor baru sehingga banyak salah</p>

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							diagnosa yang menyebabkan pekerjaan tertunda.
Pemilik merasa pengalaman pemilik ketika gagal membantu pemilik untuk mengambil sikap dalam bisnis di masa depan	Karena pemilik merasa di masa perjuangan merintis bisnis pernah mengalami kegagalan sehingga pemilik tidak ingin mengulangi hal yang sama	Kegagalan pemilik akan membantu sikap positif pemilik, karena merasa sudah pernah melakukannya sebelumnya.	Kesempatan untuk belajar atau mengasah keterampilan dan pengalaman di masa depan.	Perlu adanya sharing pengalaman antara pemilik dengan karyawan supaya mendapatkan hal baru yang dapat menjadi solusi Bersama saat sharing	Pemilik pernah gagal di masa lalu tapi tidak menyerah dalam mencapai tujuannya	Gagal dalam hal apapun menjadi semangat kerja untuk membangun usaha lainnya	Pemilik merasa pengalaman pemilik ketika gagal membantu pemilik untuk mengambil sikap dalam bisnis di masa depan. Karena pemilik merasa di masa



Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
	sehingga dapat menjadi lebih waspada di masa depan			mengenai kesulitan karyawan.			perjuangan merintis bisnis pernah mengalami kegagalan sehingga pemilik tidak ingin mengulangi hal yang sama sehingga dapat menjadi lebih waspada di masa depan salah satunya adalah dengan

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
							<p>melakukan sharing pengalaman antara pemilik dengan karyawan supaya mendapatkan hal baru yang dapat menjadi solusi Bersama saat sharing mengenai kesulitan karyawan.</p>

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
Kemampuan pemilik dibentuk oleh pengalaman kerja pemilik sendiri untuk sukses dalam berbisnis	Karena sejak kecil pemilik memiliki mindset jika suatu saat akan menjadi sukses dalam bisnis perbengkelan. Sejak awal beridri otodidak dulu, namun saat ini sudah ada system yang rapi.	Karena pemilik sudah pernah melakukan semuanya mulai dari nol, maka pemilik percaya diri akan sukses dalam bekerja.	Mampu untuk memberikan inovasi, motivasi dan pengambilan keputusan.	Pengalaman di semua bidang adalah guru yang terbaik. Pemilik memanfaatkan pengalaman untuk menjadi pedoman di kemudian hari untuk dapat menambah kesuksesan dalam usaha. Contohnya motor	Pengalaman kerja membentuk kompetensi teknis dari pemilik hingga saat ini.	Pengalaman dari kegagalan memacu untuk bersemangat lagi dalam mengelola bisnisnya.	Kemampuan pemilik dibentuk oleh pengalaman kerja pemilik sendiri untuk sukses dalam berbisnis karena sejak kecil pemilik memiliki mindset jika suatu saat akan menjadi sukses dalam bisnis perbengkelan.

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				bermerk A kerusakan pada bagian kiprok, sedangkan toko tidak memiliki produk yang sama, namun karena pengalaman yang dimiliki pemilik maka toko mampu menggantinya dengan tipe yang lain yang ready stock			Pengalaman di semua bidang adalah guru yang terbaik. Pemilik memanfaatkan pengalaman untuk menjadi pedoman di kemudian hari untuk dapat menambah kesuksesan dalam usaha.Contohny a motor

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				sehingga masalah dapat teratasi dan produk laku terjual.			bermerk A kerusakan pada bagian kiprok, sedangkan toko tidak memiliki produk yang sama, namun karena pengalaman yang dimiliki pemilik maka toko mampu menggantinya dengan tipe yang lain yang ready stock

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							sehingga masalah dapat teratasi dan produk laku terjual.
Pemilik meningkatkan kompetensi pemilik dengan belajar hal baru dari kegagalan pemilik	Pemilik merasa selalu belajar dan mengevaluasi diri untuk maju dan lebih baik lagi.	Setiap mengalami kegagalan maka pemilik selalu berpikir untuk mencoba hal yang lebih menantang.	Ambisi untuk mencapai sesuatu	Belajar tidak ada Batasan waktu karena dnegan belajar maka didapatkan ilmu yang baru yang belum tentu dimiliki oleh pesaing dalam bisnis.	Pemilik melakukan studi banding ke tempat bengkel besar	Pemilik melakukan studi banding ke tempat atau bengkel besar seperti Ahass untuk menunjang perbaikan dari bengkelnya.	Pemilik meningkatkan kompetensi pemilik dengan belajar hal baru dari kegagalan pemilik karena dapat mengevaluasi dirinya agar lebih maju.

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				<p>Contohnya adalah ada perpustakaan otomotif untuk montir toko yang diisi dengan buku baru untuk menunjang ilmu otomotif terbaru</p>			<p>Belajar tidak ada Batasan waktu karena dnegan belajar maka didapatkan ilmu yang baru yang belum tentu dimiliki oleh pesaing dalam bisnis.</p> <p>Contohnya adalah ada perpustakaan otomotif untuk montir toko</p>

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							yang diisi dengan buku baru untuk menunjang ilmu otomotif terbaru.
Pemilik memiliki sikap positif dalam memandang masalah	Jika ada karyawan yang sedang murung, maka pemilik akan memanggil dan menanyakan permasalahan yang dihadapi. Pemilik selalu	Pemilik selalu positif karena memandang semua persoalan pasti dapat terselesaikan dengan baik.	Karena sikap pemilik merupakan contoh dari karyawan	Jika ada kesalahan pada karyawan / montir maka pemilik akan menelusuri dari awal kenapa dapat terjadi. Kemungkinan besar karena	Pemilik selalu optimis sehingga dapat menyelesaikan semua masalah dengan baik.	Pemilik menghadapi masalah dengan mengambil peluang bisnis.	Pemilik memiliki sikap positif dalam memandang masalah karena memandang semua persoalan pasti dapat terselesaikan



Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
	memberikan saran kepada karyawan untuk penyelesaian masalah yang dihadapinya.			tidak pernah diajarkan atau sudah pernah diajarkan namun belum pernah dipraktekkan. Contohnya adalah melepas alat tertentu seperti injeksi atau bos pump memerlukan trik khusus yang tidak semua montir bisa.			dengan baik. Sebagai contohnya jika ada kesalahan pada karyawan / montir maka pemilik akan menelusuri dari awal kenapa dapat terjadi. Kemungkinan besar karena tidak pernah diajarkan atau sudah pernah diajarkan

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
							<p>namun belum pernah dipraktekkan. Contohnya adalah melepas alat tertentu seperti injeksi atau bos pump memerlukan trik khusus yang tidak semua montir bisa. Contoh lain adalah ketika ada karyawan yang sedang</p>

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							murung, maka pemilik akan memanggil dan menanyakan permasalahan yang dihadapi. Pemilik selalu memberikan saran kepada karyawan untuk penyelesaian masalah yang dihadapinya.
Pemilik memiliki optimis	Pemilik merasa selama ini tidak ada masalah	Berani untuk mendapatkan	Karena bisnis dipastikan	Jika ada masalah yang belum dapat	Pemilik merasa selalu dapat	Pemilik sangat optimis dalam	Pemilik memiliki optimis dalam

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
dalam menghadapi masalah	yang tanpa solusi	risiko atas bisnisnya.	akan bertahan lama jika memiliki optimis	diatasi, maka toko mencari solusinya dari berbagai sumber baik offline maupun online dan harus yakin bahwa setiap masalah pasti ada solusinya.	menyelesaikan masalah yang dating.	menghadapi berbagai masalah demi kelancaran dan kemajuan bisnis. Dalam hal ini melakukan banyak pertimbangan terkait dengan mutu atau kualitas jasa layanan.	menghadapi masalah karena merasa selama ini tidak ada masalah yang tanpa solusi. Jika ada masalah yang belum dapat diatasi, maka toko mencari solusinya dari berbagai sumber baik offline maupun online dan harus

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							yakin bahwa setiap masalah pasti ada solusinya. Dalam hal ini melakukan banyak pertimbangan terkait dengan mutu atau kualitas jasa layanan.
Pemilik memiliki sikap tenang ketika	Sikap tenang ini sebagai contohnya adalah Ketika	Tenang Ketika sedang	Karena jika emosi tinggi maka karyawan	Dengan sikap yang tenang dan bijaksana, memberikan	Pemilik tenang, tapi emosi terkadang	Berusaha menyelesaikan semua masalah tanpa	Pemilik memiliki sikap tenang ketika menghadapi

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
menghadapi masalah	ada karyawan yang tangannya terkena gerinda, maka pemilik langsung dengan cepat membawanya ke rumah sakit dan terselamatkan.	mengalami penurunan.	akan juga merasa tidak tenang dan takut.	kesempatan pada toko untuk memikirkan solusinya. Contohnya adalah ketika masalah di lapangan sudah tidak ada solusi maka dibawa ke forum dimana semua karyawan dikumpulkan untuk membahas	cukup tinggi dalam menghadapi masalah	mendatangkan masalah baru yang lebih besar	masalah. Dengan sikap yang tenang dan bijaksana, memberikan kesempatan pada toko untuk memikirkan solusinya. Contohnya adalah ketika masalah di lapangan sudah tidak ada solusi maka dibawa ke forum dimana

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				masalah bersama.			semua karyawan dikumpulkan untuk membahas masalah bersama. Sebagai contohnya adalah Ketika ada karyawan yang tangannya terkena gerinda, maka pemilik langsung dengan cepat

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							membawanya ke rumah sakit dan terselamatkan.
Pemilik memiliki dapat membuat keputusan yang rasional dengan kepala dingin	Pemilik tidak selalu membuat keputusan dengan kepala dingin tapi selalu berusaha untuk belajar menyelesaikan masalah dengan kepala dingin dan rasional.	Apabila membuat keputusan dilandasi dengan emosi maka akan menyebabkan kegagalan di masa yang akan datang.	Karena dengan kepala dingin maka masalah akan cepat selesai.	Pemilik selalu membuat keputusan rasional dengan kepala dingin karena pemilik harus memikirkan solusi yang terbaik untuk toko dan konsumen.	Pemilik terkadang emosi dalam menyelesaikan masalah namun sering juga dengan rasional, akal sehat	Membuat keputusan yang rasional dengan berbagai pertimbangan dalam memutuskan sebuah permasalahan yang dihadapi	Pemilik memiliki dapat membuat keputusan yang rasional dengan kepala dingin walaupun terkadang masih dilandasi dengan emosi. Pemilik selalu membuat



Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
				<p>Sebagai contohnya pemilik selalu memberikan harga yang terjangkau bagi sopir truk dan juga pengerjaan dilakukan sesingkat mungkin.</p>			<p>keputusan rasional dengan kepala dingin karena pemilik harus memikirkan solusi yang terbaik untuk toko dan konsumen. Sebagai contohnya pemilik selalu memberikan harga yang terjangkau bagi</p>

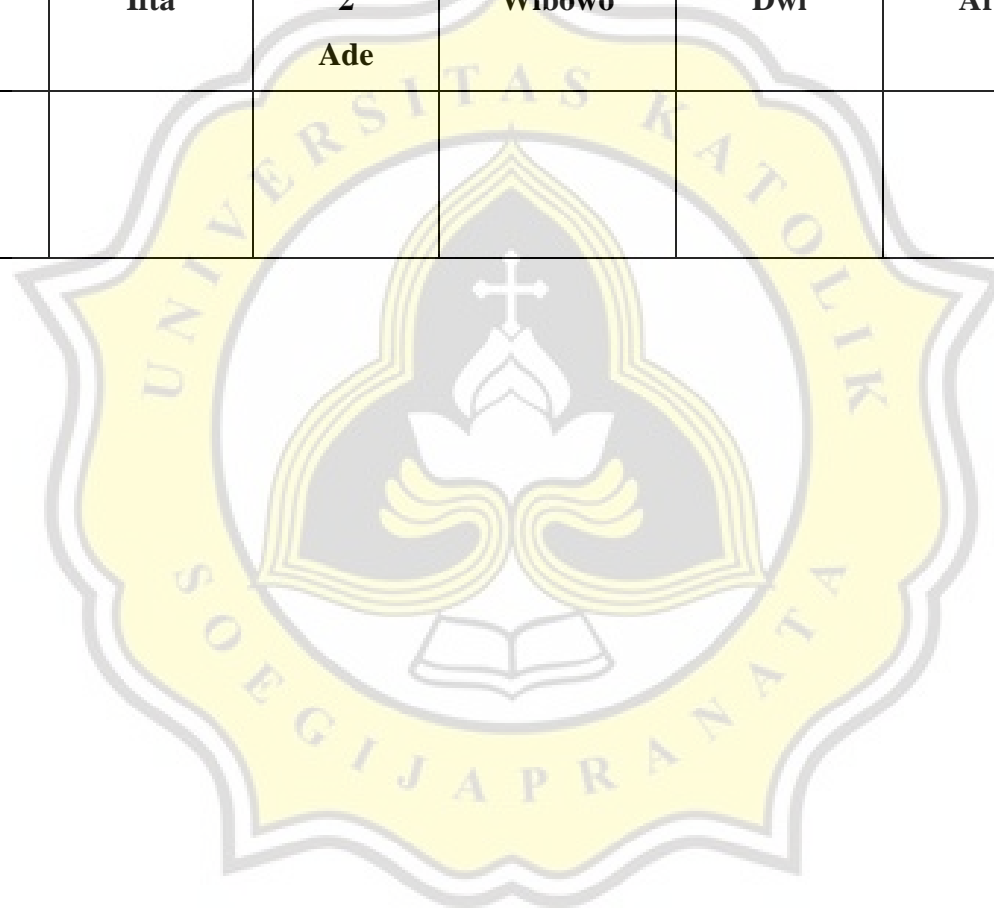
<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							sopir truk dan juga pengerjaan dilakukan sesingkat mungkin.
Pemilik memiliki sikap mental yang gigih karena memulai membuka toko dan bengkel dari 15 tahun yang lalu dan	Berambisi untuk punya cabang dan pada akhirnya dapat terkabul.	Mendirikan bisnis baru yang belum pernah dijalankan oleh pemilik sendiri.	Berani mengambil risiko	Pemilik selalu gigih dalam mengejar kesuksesan yang dilakukannya dengan cara meningkatkan ketersediaan produk yang dimilikinya saat	Pemilik gigih, mau bekerja sampai malam, pulang hanya ketika pekerjaan sudah selesai semuanya.	Berusaha dan bekerja semaksimal mungkin untuk mewujudkan harapan dan impian serta pengembangan teknologi	Pemilik memiliki sikap mental yang gigih karena memulai membuka toko dan bengkel dari 15 tahun yang lalu dan selalu berambisi untuk selalu

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
selalu berambisi untuk selalu mengejar mimpi meraih kesuksesan				ini dan juga meningkatkan kecepatan penyelesaian pekerjaan bagi konsumen		dan mengikuti jaman.	mengejar mimpi meraih kesuksesan. Sebagai contohnya adalah yang dilakukannya dengan cara meningkatkan ketersediaan produk yang dimilikinya saat ini dan juga meningkatkan kecepatan penyelesaian

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							pekerjaan bagi konsumen. Contoh lainnya adalah pemilik berambisi memiliki cabang dan akhirnya terwujud.
Pemilik tekun untuk mengejar mimpi meraih kesuksesan	Dari hasil yang ditekuni oleh pemilik, maka tahun depan pemilik dapat mengembangkan bisnis baru	Contohnya adalah selalu mengambil kesempatan untuk menjual produk baru	Harus memiliki kemauan yang keras dan tekad kuat.	Pemilik tekun untuk mengejar mimpi meraih kesuksesan, hal ini dapat diketahui dari pemilik pada	Pemilik bertekad kuat untuk sukses, karena memiliki mental baja dan tangguh	Kreativitas dan loyalitas serta ketekunan menjadi prioritas utama dalam	Pemilik tekun untuk mengejar mimpi meraih kesuksesan karena bermental baja dan tangguh.

Indikator	Pemilik Edi	Karyawan 1 Ifta	Karyawan 2 Ade	Karyawan 3 Wibowo	Karyawan 4 Dwi	Karyawan 5 Arie	Kesimpulan
	yaitu perhotelan.	untuk melengkapi produk yang dimilikinya saat ini.		akhirnya mampu membuka cabang di kota lain dengan ketekunannya.		mencapai kesuksesan dengan memberikan pelayanan yang memuaskan / service excellent	Sebagai contohnya adalah pada akhirnya mampu membuka cabang di kota lain dengan ketekunannya. Selain itu dari hasil yang ditekuni oleh pemilik, maka tahun depan pemilik dapat mengembangka

<b>Indikator</b>	<b>Pemilik Edi</b>	<b>Karyawan 1 Ifta</b>	<b>Karyawan 2 Ade</b>	<b>Karyawan 3 Wibowo</b>	<b>Karyawan 4 Dwi</b>	<b>Karyawan 5 Arie</b>	<b>Kesimpulan</b>
							n bisnis baru yaitu perhotelan.



Pemilik yakin atas kemampuan teknis yang pemilik miliki karena sejak awal berdirinya Morodadi Motor selalu berperan sebagai mekanik untuk perusahaan sebab sudah berpengalaman sejak kecil. Pemilik merasa memiliki administrasi yang kuat dalam bisnis bengkel ini karena didukung oleh system bengkel yang baik. Sistem ini digunakan karena banyak part dan sparepart yang ada sehingga butuh keteraturan dan minimal ada administrasi yang mengatur system. Contohnya 1 orang mengatur system, 1 orang mengatur input-output, 1 orang mengatur pelaporan.

Pemilik merasa kegagalan dapat menjadi pengalaman berharga yang membantu pemilik bangkit kembali di masa sulit. Pemilik pada awal mulai bekerja pernah jual beli kendaraan dan gagal dalam berbisnis, yang membuatnya bersemangat untuk dapat sukses. sStiap kegagalan adalah peluang untuk belajar hal baru. Dengan belajar hal baru maka akan dapat menangani jika ada masalah yang sama dikemudian hari. Dari semua usaha yang ada asti ada saja kegagalan yang dialami sebagai contohnya karena keterbatasan wawasan montir pada tipe motor baru dan kurangnya pemahaman system kerja motor baru sehingga banyak salah diagnosa yang menyebabkan pekerjaan tertunda.

Pemilik merasa pengalaman pemilik ketika gagal membantu pemilik untuk mengambil sikap dalam bisnis di masa depan. Karena pemilik merasa di masa perjuangan merintis bisnis pernah mengalami kegagalan sehingga pemilik tidak ingin mengulangi hal yang sama sehingga dapat menjadi lebih waspada di masa depan salah satunya adalah dengan melakukan sharing pengalaman antara pemilik

dengan karyawan supaya mendapatkan hal baru yang dapat menjadi solusi Bersama saat sharing mengenai kesulitan karyawan. Kemampuan pemilik dibentuk oleh pengalaman kerja pemilik sendiri untuk sukses dalam berbisnis karena sejak kecil pemilik memiliki mindset jika suatu saat akan menjadi sukses dalam bisnis perbengkelan. Pengalaman di semua bidang adalah guru yang terbaik. Pemilik memanfaatkan pengalaman untuk menjadi pedoman di kemudian hari untuk dapat menambah kesuksesan dalam usaha. Contohnya motor bermerk A kerusakan pada bagian kiprok, sedangkan toko tidak memiliki produk yang sama, namun karena pengalaman yang dimiliki pemilik maka toko mampu menggantinya dengan tipe yang lain yang ready stock sehingga masalah dapat teratasi dan produk laku terjual.

Pemilik meningkatkan kompetensi pemilik dengan belajar hal baru dari kegagalan pemilik karena dapat mengevaluasi dirinya agar lebih maju. Belajar tidak ada Batasan waktu karena dengan belajar maka didapatkan ilmu yang baru yang belum tentu dimiliki oleh pesaing dalam bisnis. Contohnya adalah ada perpustakaan otomotif untuk montir toko yang diisi dengan buku baru untuk menunjang ilmu otomotif terbaru. Pemilik memiliki sikap positif dalam memandang masalah karena memandang semua persoalan pasti dapat terselesaikan dengan baik. Sebagai contohnya jika ada kesalahan pada karyawan / montir maka pemilik akan menelusuri dari awal kenapa dapat terjadi. Kemungkinan besar karena tidak pernah diajarkan atau sudah pernah diajarkan namun belum pernah dipraktikkan. Contohnya adalah melepas alat tertentu seperti injeksi atau bos pump memerlukan trik khusus yang tidak semua montir bisa. Contoh lain adalah ketika ada karyawan yang sedang murung, maka pemilik akan memanggil dan menanyakan



permasalahan yang dihadapi. Pemilik selalu memberikan saran kepada karyawan untuk penyelesaian masalah yang dihadapinya.

Pemilik memiliki optimis dalam menghadapi masalah karena merasa selama ini tidak ada masalah yang tanpa solusi. Jika ada masalah yang belum dapat diatasi, maka toko mencari solusinya dari berbagai sumber baik offline maupun online dan harus yakin bahwa setiap masalah pasti ada solusinya. Dalam hal ini melakukan banyak pertimbangan terkait dengan mutu atau kualitas jasa layanan. Pemilik memiliki sikap tenang ketika menghadapi masalah. Dengan sikap yang tenang dan bijaksana, memberikan kesempatan pada toko untuk memikirkan solusinya. Contohnya adalah ketika masalah di lapangan sudah tidak ada solusi maka dibawa ke forum dimana semua karyawan dikumpulkan untuk membahas masalah bersama. Sebagai contohnya adalah Ketika ada karyawan yang tangannya terkena gerinda, maka pemilik langsung dengan cepat membawanya ke rumah sakit dan terselamatkan.

Pemilik memiliki dapat membuat keputusan yang rasional dengan kepala dingin walaupun terkadang masih dilandasi dengan emosi. Pemilik selalu membuat keputusan rasional dengan kepala dingin karena pemilik harus memikirkan solusi yang terbaik untuk toko dan konsumen. Sebagai contohnya pemilik selalu memberikan harga yang terjangkau bagi sopir truk dan juga pengerjaan dilakukan sesingkat mungkin. Pemilik memiliki sikap mental yang gigih karena memulai membuka toko dan bengkel dari 15 tahun yang lalu dan selalu berambisi untuk selalu mengejar mimpi meraih kesuksesan. Sebagai contohnya adalah yang dilakukannya dengan cara meningkatkan ketersediaan produk yang dimilikinya saat

ini dan juga meningkatkan kecepatan penyelesaian pekerjaan bagi konsumen. Contoh lainnya adalah pemilik berambisi memiliki cabang dan akhirnya terwujud. Pemilik tekun untuk mengejar mimpi meraih kesuksesan karena bermental baja dan tangguh. Sebagai contohnya adalah pada akhirnya mampu membuka cabang di kota lain dengan ketekunannya. Selain itu dari hasil yang diteliti oleh pemilik, maka tahun depan pemilik dapat mengembangkan bisnis baru yaitu perhotelan.

#### 4.4. Pengukuran Karakteristik kewirausahaan pada Morodadi Motor di Kebumen

Hasil rekapitulasi deskripsi dari indikator karakteristik kewirausahaan pada Morodadi Motor, Kebumen dari hasil jawaban kuesioner kepada seluruh karyawan Morodadi Motor, Kebumen dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.8**  
**Hasil Pengukuran Karakteristik kewirausahaan pada Morodadi Motor di Kebumen**

No.	Karakteristik kewirausahaan	Nilai Rata-Rata	Kesimpulan
1	<i>Self-assessment</i>	Tinggi 4,50	Pemilik Morodadi Motor dipandang mampu untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dari dirinya sendiri dan jujur mengakui kekuatan dan kelemahannya tersebut. Hal ini dapat terjadi karena pemilik dapat mengidentifikasi kekuatan yang pemilik miliki, dapat mengidentifikasi kelemahan yang pemilik miliki, sadar bahwa kekuatan pemilik akan berdampak pada bisnis, sadar bahwa kelemahan pemilik akan berdampak pada bisnis, merasa

No.	Karakteristik kewirausahaan	Nilai Rata-Rata	Kesimpulan
			perlu untuk memperbaiki kelemahan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha dan merasa perlu untuk memaksimalkan kekuatan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha.
2	<i>Aptitudes and attitudes</i>	Tinggi 4,22	Pemilik Morodadi Motor mampu untuk bekerja keras, tekun melakukan satu pekerjaan dan cara pandang yang positif terhadap masalah yang dialami. Pemilik menganggap masalah sebagai suatu peluang bisnis, selalu mengambil peluang bisnis yang masuk, mampu untuk mencari solusi yang dapat dijalankan dan optimal bagi bisnis pemilik, selalu berusaha mencarikan solusi dengan harga terjangkau bagi pelanggan, mampu menetapkan prioritas penyelesaian masalah yang dihadapi sesuai dengan sumber daya Morodadi Motor dan memprioritaskan pada penyelesaian pekerjaan yang mudah baru pekerjaan yang sulit.
3	<i>Personal characteristics</i>	Tinggi 4,28	Pemilik Morodadi Motor dinilai memiliki karakteristik pribadi yang baik. Berdasarkan pada hasil tersebut dapat diketahui bahwa karakteristik Pemilik Morodadi Motor yang dapat dibentuk baik dari lahir maupun dari hasil latihan yang dapat dikembangkan seiring dengan pengalaman dan usia. Pemilik yakin atas kemampuan teknis yang pemilik miliki, merasa memiliki administrasi yang kuat dalam bisnis

No.	Karakteristik kewirausahaan	Nilai Rata-Rata	Kesimpulan
			<p>bengkel ini, merasa kegagalan dapat menjadi pengalaman berharga yang membantu pemilik bangkit kembali di masa sulit. Pemilik merasa pengalaman pemilik ketika gagal membantu pemilik untuk mengambil sikap dalam bisnis di masa depan. Kemampuan pemilik dibentuk oleh pengalaman kerja pemilik sendiri untuk sukses dalam berbisnis sehingga meningkatkan kompetensi pemilik dengan belajar hal baru dari kegagalan pemilik. Pemilik memiliki sikap positif dalam memandang masalah, memiliki optimis dalam menghadapi masalah, memiliki sikap tenang ketika menghadapi masalah, memiliki dapat membuat keputusan yang rasional dengan kepala dingin. Pemilik memiliki sikap mental yang gigih karena memulai membuka toko dan bengkel dari 15 tahun yang lalu dan selalu berambisi untuk selalu mengejar mimpi meraih kesuksesan dan tekun untuk mengejar mimpi meraih kesuksesan</p>
	<p>Karakteristik kewirausahaan Morodadi Motor Kebumen</p>	<p>Tinggi 4,33</p>	<p>Pemilik Morodadi Motor Kebumen memiliki ciri khas, watak, perilaku, tabiat, serta sikap yang kuat terhadap perjuangan hidup untuk mencapai kebahagiaan lahir dan batin pemilik Morodadi Motor. Karena Pemilik Morodadi Motor mampu untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dari dirinya sendiri dan jujur</p>

No.	Karakteristik kewirausahaan	Nilai Rata-Rata	Kesimpulan
			mengakui kekuatan dan kelemahannya tersebut. Pemilik Morodadi Motor mampu untuk bekerja keras, tekun melakukan satu pekerjaan dan cara pandang yang positif terhadap masalah yang dialami. Pemilik Morodadi Motor memiliki karakteristik yang dapat dibentuk baik dari lahir maupun dari hasil latihan yang dapat dikembangkan seiring dengan pengalaman dan usia.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan rata-rata indikator dari karakteristik kewirausahaan Morodadi Motor Kebumen, diketahui bahwa Pemilik Morodadi Motor Kebumen memiliki ciri khas, watak, perilaku, tabiat, serta sikap yang kuat terhadap perjuangan hidup untuk mencapai kebahagiaan lahir dan batin pemilik Morodadi Motor. Karena Pemilik Morodadi Motor mampu untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dari dirinya sendiri dan jujur mengakui kekuatan dan kelemahannya tersebut. Pemilik Morodadi Motor mampu untuk bekerja keras, tekun melakukan satu pekerjaan dan cara pandang yang positif terhadap masalah yang dialami. Pemilik Morodadi Motor memiliki karakteristik yang dapat dibentuk baik dari lahir maupun dari hasil latihan yang dapat dikembangkan seiring dengan pengalaman dan usia. Dimensi yang tertinggi dari karakteristik kewirausahaan Morodadi Motor Kebumen adalah dimensi *Self-assessment* sedangkan dimensi yang terendah dari karakteristik kewirausahaan Morodadi Motor Kebumen adalah dimensi *aptitudes and attitudes*.

Berdasarkan hasil ini, dari indikator *Self-assessment* menunjukkan bahwa Pemilik Morodadi Motor dipandang mampu untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dari dirinya sendiri dan jujur mengakui kekuatan dan kelemahaannya tersebut. Hal ini dapat terjadi karena pemilik dapat mengidentifikasi kekuatan yang pemilik miliki, dapat mengidentifikasi kelemahan yang pemilik miliki, sadar bahwa kekuatan pemilik akan berdampak pada bisnis, sadar bahwa kelemahan pemilik akan berdampak pada bisnis, merasa perlu untuk memperbaiki kelemahan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha dan merasa perlu untuk memaksimalkan kekuatan pemilik agar dapat meningkatkan kinerja usaha.

Hasil dari indikator *aptitudes and attitudes* menunjukkan Pemilik Morodadi Motor mampu untuk bekerja keras, tekun melakukan satu pekerjaan dan cara pandang yang positif terhadap masalah yang dialami. Pemilik menganggap masalah sebagai suatu peluang bisnis, selalu mengambil peluang bisnis yang masuk, mampu untuk mencari solusi yang dapat dijalankan dan optimal bagi bisnis pemilik, selalu berusaha mencarikan solusi dengan harga terjangkau bagi pelanggan, mampu menetapkan prioritas penyelesaian masalah yang dihadapi sesuai dengan sumber daya Morodadi Motor dan memprioritaskan pada penyelesaian pekerjaan yang mudah baru pekerjaan yang sulit.

Hasil penelitian indikator *Personal characteristics* menunjukkan bahwa Pemilik Morodadi Motor dinilai memiliki karakteristik pribadi yang baik. Berdasarkan pada hasil tersebut dapat diketahui bahwa karakteristik Pemilik Morodadi Motor yang dapat dibentuk baik dari lahir maupun dari hasil latihan yang dapat dikembangkan seiring dengan pengalaman dan usia. Pemilik yakin atas

kemampuan teknis yang pemilik miliki, merasa memiliki administrasi yang kuat dalam bisnis bengkel ini, merasa kegagalan dapat menjadi pengalaman berharga yang membantu pemilik bangkit kembali di masa sulit. Pemilik merasa pengalaman pemilik ketika gagal membantu pemilik untuk mengambil sikap dalam bisnis di masa depan. Kemampuan pemilik dibentuk oleh pengalaman kerja pemilik sendiri untuk sukses dalam berbisnis sehingga meningkatkan kompetensi pemilik dengan belajar hal baru dari kegagalan pemilik. Pemilik memiliki sikap positif dalam memandang masalah, memiliki optimis dalam menghadapi masalah, memiliki sikap tenang ketika menghadapi masalah, memiliki dapat membuat keputusan yang rasional dengan kepala dingin. Pemilik memiliki sikap mental yang gigih karena memulai membuka toko dan bengkel dari 15 tahun yang lalu dan selalu berambisi untuk selalu mengejar mimpi meraih kesuksesan dan tekun untuk mengejar mimpi meraih kesuksesan.