

## BAB 4

### ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

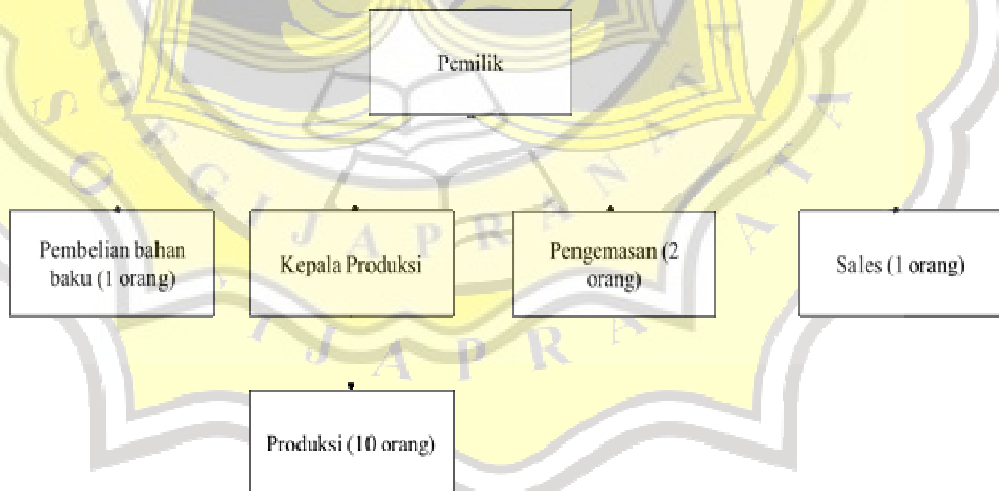
#### 4.1. Gambaran Umum UMKM Ketempling “Raos Ih”

UMKM ketempling Raos Ih yang telah berdiri sejak bulan Agustus 2003 di Desa Pasir Kabupaten Kuningan dengan pemilik Ibu Karina Icoh. UMKM Raos Ih digunakan sebagai obyek penelitian karena memiliki perbedaan dengan UMKM ketempling lainnya di Kabupaten Kuningan. Perbedaan ini adalah saat ini Raos Ih sudah mempekerjakan hingga 30 orang, masih berupa *home industry* namun sudah menggunakan mesin untuk memasak ketempling dan saat ini memiliki omset hingga lebih dari 100 kg per bulan.

Awal mula pendirian usaha Raos Ih ini oleh Ibu Karina Icoh adalah dulunya Ibu Karina bersama dengan ibunya berjualan sembako pada tahun 1996 namun usaha tersebut tidak terlalu laku. Walaupun demikian hal ini tidak membuat Ibu Karina menyerah dalam berwirausaha sehingga berinisiatif untuk bereksperimen membuat gemblong yang kemudian lebih dikenal sebagai ketempling. Pada awalnya ketempling yang dibuat hanya satu macam rasa saja yaitu original saja, untuk menawarkannya Ibu Karina menawarkan dari mulut ke mulut melalui klub tempat senamnya di daerah Desa Pasir. Orderan awalnya adalah 1 kg saja, kemudian Ibu Karina juga mencoba di tempatnya berenang dan mampu menjual lebih banyak. Ibu Karina lalu mencoba untuk menawarkan ke rumah makan dan ke pusat oleh-oleh di Kabupaten Kuningan. Hal ini kemudian dapat meningkatkan omsetnya per bulan secara signifikan yang dahulu dari 7 kg

per bulan menjadi 20 kg per bulan pada enam bulan pertama dan menjadi 100 kg per bulan pada tahun kedua.

Ramainya pembeli ketempling Raos Ih membuatnya dikenal oleh para pembeli dari luar kota sebab ada beberapa pembeli yang membelikan saudaranya dari luar kota bahkan luar pulau, yang cocok dengan rasa dari ketempling Raos Ih sehingga area pemasarannya menjadi bertambah luas, dari sekitar Kabupaten Kuningan menjadi ke Bandung dan Jakarta, kemudian saat ini sudah melakukan pengiriman ke luar pulau yaitu Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi. Dahulu Ibu Karina tidak menggunakan karyawan dan hanya berdua bersama ibunya melakukan produksi ketempling. Saat ini karyawannya berjumlah 30 orang walaupun karena efek pandemi Covid-19 terpaksa melakukan pengurangan karyawan hingga menjadi 15 orang. Produksi dilakukan selama 7 hari dalam seminggu dari jam 8.00 hingga 15.00.



Gambar 4.1

Struktur Organisasi UMKM Ketempling "Raos Ih"

## 4.2. Data Responden

Responden dalam penelitian ini adalah 1 orang pemilik, dan 4 orang karyawan UMKM Ketempling “Raos Ih”. Berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan, jabatan dan lama kerja pemilik dan karyawan, gambaran dari para responden penelitian adalah sebagai berikut :

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

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Jabatan	Lama Kerja
1	Karina	Perempuan	52	SMA	Pemilik	18 tahun
2	Enah Yani	Perempuan	53	SMP	Karyawan produksi	18 tahun
3	Cempaka	Perempuan	49	SMP	Karyawan pembelian bahan baku	18 tahun
4	Odah Nurlaela	Perempuan	42	SMA	Karyawan packing	7 tahun
5	Sekar Wulan	Perempuan	45	SMA	Karyawan sales	10 tahun

*Sumber : Data primer yang diolah, 2021*

Berdasarkan pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa secara usia pemilik maupun karyawan memiliki usia antara 42 hingga 53 tahun dan telah bekerja selama 7-18 tahun di UMKM Ketempling “Raos Ih” yang menunjukkan bahwa pemilik dan karyawan memiliki pengalaman, pengetahuan dan kematangan dalam menjalankan pekerjaannya. Dalam hal pendidikan, pemilik dan karyawan packing serta sales memiliki pendidikan SMA, sedangkan karyawan produksi dan pembelian bahan baku berpendidikan terakhir SMP. Secara jenis kelamin, semua pemilik maupun karyawan memiliki jenis kelamin perempuan.

#### 4.3. Deskripsi Umum Kondisi UMKM Ketempling “Raos Ih” Saat Ini

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih”, saat ini karyawan yang bekerja di UMKM Ketempling “Raos Ih” adalah sejumlah 15 orang karyawan. Omset penjualan UMKM Ketempling “Raos Ih” saat ini adalah sebesar Rp 2.880.000. Omset sebesar Rp 2.880.000 per hari ini disebabkan karena adanya pandemi Covid-19 yang memangkas omset penjualan UMKM Ketempling “Raos Ih” dari sebelum Covid-19 yang sebesar Rp 6.000.000 per hari. Hal ini juga menyebabkan omset tahunan dari UMKM Ketempling “Raos Ih” menyusut.

**Tabel 4.2**  
**Data Produksi Harian UMKM Ketempling Raos Ih**

	<b>Jumlah</b>	<b>Harga/Biaya</b>	<b>Total</b>
<b>Pendapatan</b>	<b>80 kg</b>	<b>36.000</b>	<b>2.880.000</b>
Pengeluaran			
Singkong	50 kg		375.000
Ubi	40 kg		200.000
Minyak	38 liter		836.000
Bumbu (bawang putih, bawang merah, bawang bombay, garam, gula, wijen)			305.000
Kayu	3 kubik		240.000
Tenaga kerja	15 orang	40.000	600.000
Listrik			40.000
<b>Total pengeluaran</b>			<b>2.596.000</b>
<b>Profit per hari</b>			<b>284.000</b>

Untuk kapasitas produksi dari UMKM Ketempling “Raos Ih” tidak mengalami gangguan dimana dalam satu hari paling sedikit UMKM Ketempling “Raos Ih” memproduksi 80 kg ketempling dan yang terbanyak adalah 100 kg ketempling dalam satu hari. Untuk memproduksi 80 kg ketempling dibutuhkan tenaga kerja sebanyak 15 orang. Bahan baku ketempling adalah singkong yang dihaluskan seperti tepung sebelum diproduksi atau dimasak. Pengeluaran dari

UMKM Ketempling “Raos Ih” untuk sehari adalah dari bahan baku adalah sebesar Rp 1.716.000.

Pengeluaran lain dari UMKM Ketempling “Raos Ih” adalah upah untuk karyawan. Saat ini upah karyawan adalah sebesar Rp 30.000 per hari dengan tambahan uang makan sebanyak Rp 10.000 per hari, sehingga pengeluaran harian untuk upah karyawan UMKM Ketempling “Raos Ih” adalah sebesar Rp 600.000 per hari. Pengeluaran bahan lain untuk produksi adalah pengeluaran untuk pembelian kayu bakar sebanyak 3 kubik yaitu Rp 240.000 dan listrik yaitu Rp 40.000. Pengeluaran untuk minyak untuk menggoreng ketempling adalah sebanyak rata-rata 38 liter setiap harinya, namun pesanan terbanyak yang pernah didapatkan oleh UMKM Ketempling “Raos Ih” adalah 100 kg ketempling yang membutuhkan 100 liter minyak goreng.

Harga jual ketempling saat ini adalah Rp 33.000 yang dijual ke toko lain dimana UMKM Ketempling “Raos Ih” sebagai pemasoknya, sedangkan untuk penjualan di UMKM Ketempling “Raos Ih” sendiri adalah sebesar Rp 36.000. Harga yang lebih mahal ini adalah agar toko lain juga tetap melakukan pengambilan produk ketempling di UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab mendapatkan selisih keuntungan dari penjualan, sedangkan untuk UMKM Ketempling “Raos Ih” sendiri mendapatkan keuntungan sebab semua hasil produksinya laku. Produk ketempling yang paling laku penjualannya adalah produk dengan kemasan 440 gram yang dijual dengan harga Rp 20.000 per pack, dan untuk kemasan 220 gram dijual dengan harga Rp 10.000 per pack. Ketika sedang ramai penjualan biasanya mencapai 200 pack sehari, namun dengan



kondisi Covid-19 saat ini, penjualan adalah sebanyak 30 hingga 40 pack dalam satu ahri.

**Tabel 4.3**  
**Data produksi dan penjualan tahun 2021**

Bulan	Produksi kg	Penjualan (kg)	Harga perkilo	Total penjualan	Persediaan	Persediaan awal
Januari	1.472	1.222	36.000	43.983.360	250	
Febuari	2.092	1.883	36.000	67.780.800	209	250
Maret	1.681	1.496	36.000	53.859.240	185	209
April	2.179	2.005	36.000	72.168.480	174	185
Mei	1.148	1.010	36.000	36.368.640	138	174
Juni	1.018	916	36.000	32.983.200	102	138
Juli	1.843	1.603	36.000	57.722.760	240	102
Agustus	1.482	1.408	36.000	50.684.400	74	240
September	1.586	1.427	36.000	51.386.400	159	74
Oktober	2.146	1.953	36.000	70.302.960	193	159
November	2.329	2.189	36.000	78.813.360	140	193
Desember	1.472	1.222	36.000	43.983.360	250	140
Rata-rata	1.556	1.401		50.430.436	155	178

Rata-rata omset UMKM Ketempling “Raos Ih” dalam tahun 2021 adalah Rp 50.430.436 per bulannya dengan rata-rata produksi sebesar 1.556 kg dan penjualan sebanyak rata-rata 1.401 kg per bulan. Hasil ini merupakan penurunan dari tahun 2020 yang rata-rata melakukan total penjualan per bulan sebanyak Rp 80.000.000-100.000.000.

#### 4.4. Deskripsi Karakteristik kewirausahaan pada UMKM Ketempling “Raos Ih”

Penelitian ini menggunakan teori Bygrave dan Zacharakis (2013) dengan menggunakan indikator 10 Ds yaitu *dream, decisiveness, doers, determination, dedication, devotion, details, destiny, dollars* dan *distribute*. Teori karakteristik kewirausahaan Bygrave dan Zacharakis (2013) digunakan karena 10Ds Bygrave

mampu mendeskripsikan mengenai karakteristik dari wirausaha yang sukses melalui kompetensi yang berbeda-beda (Nassif et al., 2010). Bygrave menyatakan bahwa setiap wirausaha memiliki kekuatannya masing-masing, 10Ds dapat mengidentifikasi karakteristik yang paling tepat dari seorang wirausaha berdasarkan kepribadian, kemampuan dan kompetensinya yang berbeda-beda antar bidang usaha (Bygrave dan Zacharakis, 2013).

#### **4.4.1. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel *Dream***

*Dream* adalah impian yang dimiliki oleh pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” dalam bisnisnya. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki visi seperti apa masa depan bagi UMKM Ketempling “Raos Ih”. Dan yang lebih penting, pengusaha memiliki kemampuan untuk mewujudkan impian pengusaha. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *Dream* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.4

Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Dream*

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki visi yang jelas	<p>Visi: usaha ketempling terbesar di Jawa Barat.</p> <p>Cara mewujudkan visi: menambah kapasitas, menambah jumlah tenaga kerja, meningkatkan omset penjualan.</p>	<p>Visi: Usaha ketempling yang akan dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama.</p> <p>Cara mewujudkan visi: menambah kapasitas produksi dari perusahaan.</p>	<p>Visi : mengembangkan usaha ketempling Raos Ih</p> <p>Cara mewujudkan visi: memiliki karyawan semakin banyak.</p>	<p>Visi: usaha ketempling ini menjadi yang terbesar di Jawa Barat.</p> <p>Cara mewujudkan visi: saat ini sudah menjadi produsen ketempling utama.</p>	<p>Visi: Usaha ketempling berkembang.</p> <p>Cara mewujudkan visi: jumlah ketempling yang dijual semakin banyak usaha berkembang, karyawan meningkat.</p>	<p>Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki tujuan yaitu menginginkan agar usahanya semakin berkembang menjadi usaha ketempling terbesar di Jawa Barat yang ditunjukkan dari peningkatan penjualan, peningkatan jumlah tenaga kerja dan bertahan dalam jangka waktu yang lama. Cara mewujudkan visi ini adalah dengan menambah kapasitas, menambah jumlah tenaga kerja, meningkatkan omset penjualan. Sosialisasi</p>



Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
						visi dan misi adalah dengan mendoktrin karyawan setiap minggu bahwa ketempling ini akan menjadi yang terbesar di Jawa Barat Karyawan mampu memahami visi dari pimpinan yaitu pimpinan menginginkan untuk mengembangkan usaha ketemplingnya menjadi yang terbesar di Jawa Barat.
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki kemampuan untuk mewujudkan impiannya	Impian: memberdayakan wanita, khususnya ibu-ibu rumah tangga di UMKM Ketempling	Impian: memberdayakan wanita, khususnya ibu-ibu rumah tangga di UMKM	Impian: membuka lapangan pekerjaan untuk ibu rumah tangga.	Impian: Pemilik ingin berguna bagi orang-orang dan lingkungan di sekitarnya.	Impian: membantu ibu-ibu rumah tangga di sekelilingnya sehingga memiliki	Impian yang dimiliki oleh pemilik adalah memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan mampu memberdayakan

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
<p>“Raos Ih”.</p> <p>Cara mewujudkan impian: mempekerjakan ibu rumah tangga di sekitar UMKM Ketempling “Raos Ih”.</p>	<p>Ketempling “Raos Ih”.</p> <p>Cara mewujudkan impian: mempekerjakan ibu rumah tangga di sekitar UMKM Ketempling “Raos Ih”.</p>	<p>Cara mewujudkan impian: karyawan yang diberdayakan dari sekitar lokasi usaha.</p>	<p>Cara mewujudkan impian: mempekerjakan orang-orang di sekitar UMKM Ketempling “Raos Ih”.</p>	<p>pekerjaan dan pendapatan tambahan sehingga mampu memenuhi kebutuhan hidup.</p> <p>Cara mewujudkan impian: mempekerjakan wanita, khususnya ibu-ibu rumah tangga di UMKM Ketempling “Raos Ih”.</p>	<p>wanita, khususnya ibu rumah tangga di sekitar pekerjaan. Saat ini pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki kemampuan untuk mewujudkan impiannya karena memiliki usaha sendiri sehingga mampu memberikan bantuan bagi ibu-ibu rumah tangga di sekelilingnya sehingga memiliki pekerjaan dan pendapatan tambahan sehingga mampu memenuhi kebutuhan hidup.</p>	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *Dream*, pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki visi yang jelas yaitu menginginkan agar usahanya semakin berkembang menjadi usaha ketempling terbesar di Jawa Barat yang ditunjukkan dari peningkatan penjualan, peningkatan jumlah tenaga kerja dan bertahan dalam jangka waktu yang lama. Cara mewujudkan visi ini adalah dengan menambah kapasitas, menambah jumlah tenaga kerja, meningkatkan omset penjualan. Karyawan mampu memahami visi dari pimpinan yaitu pimpinan menginginkan untuk mengembangkan usaha ketemplingnya menjadi yang terbesar di Jawa Barat. Pemilik selalu mendoktrin karyawan setiap minggu bahwa usaha ketempling ini akan menjadi yang terbesar di Jawa Barat dalam kurun waktu 10 tahun. Karyawan juga semakin meyakininya karena melihat adanya peningkatan dari usaha ketempling Raos Ih ini yang semakin meningkat dari waktu ke waktu dan area pemasaran yang semakin luas yang menunjukkan Raos Ih dikenal masyarakat di Jawa Barat.

Impian yang dimiliki oleh pemilik adalah memberikan lapangan pekerjaan dan mampu memberdayakan wanita, khususnya ibu rumah tangga di sekitar pekerjaan. Saat ini pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki kemampuan untuk mewujudkan impiannya karena memiliki usaha sendiri sehingga mampu memberikan bantuan bagi ibu-ibu rumah tangga di sekelilingnya sehingga memiliki pekerjaan dan pendapatan tambahan sehingga mampu memenuhi kebutuhan hidup.

Pemilik maupun karyawan merasa bahwa UMKM Ketempling “Raos Ih” di masa depan akan semakin berkembang karena memiliki prospek yang cerah. Prospek ini adalah karena semakin banyaknya permintaan ketempling bukan hanya dari daerah sekitar produsen, namun juga dari daerah lain seperti Jakarta, bahkan hingga keluar kota seperti Sumatera dan Kalimantan. Sementara itu pemilik juga menginginkan adanya tambahan modal untuk perluasan usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” sehingga merasa membutuhkan adanya usaha lain untuk mendukung UMKM Ketempling “Raos Ih”.

#### **4.4.2. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel**

##### ***Decisiveness***

*Decisiveness* adalah kemampuan pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” untuk tidak menunda-nunda untuk membuat keputusan yang pasti. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” tidak menunda-nunda untuk membuat keputusan yang pasti, sehingga pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” ingin memberikan kepastian bagi dirinya maupun untuk karyawan dan konsumennya. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *Decisiveness* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.5

Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Decisiveness*

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Kemampuan pemilik membuat keputusan yang pasti	<p>Kepastian keputusan pemilik: tidak menunda pembuatan keputusan, tidak terlalu lama mengambil keputusan, berpengaruh pada keputusan usaha</p> <p>Contoh keputusan: jika terlalu lama mengambil keputusan pada pembelian bahan baku, maka bahan baku itu bisa terbeli oleh orang lain dan kehabisan bahan baku ketempling, akhirnya tidak bisa berproduksi.</p>	<p>Kemampuan pemilik membuat keputusan cepat dan tepat: Pemilik selalu membuat keputusan yang cepat dan tepat</p> <p>Contoh keputusan: ketika bahan bakar habis, maka pemilik memutuskan menggunakan kayu bakar dulu sehingga tetap dapat berproduksi</p>	<p>Kepastian keputusan pemilik: Keputusan yang dibuat harus sudah dibuat sebelumnya, jadi sifatnya pasti</p> <p>Contoh keputusan: instruksi tidak salah ditangkap karyawan</p>	<p>Kepastian keputusan pemilik: pemilik tidak pernah berganti dari keputusan awal yang telah dibuatnya</p> <p>Contoh keputusan: penggantian packing yang dahulu kertas menjadi plastik</p>	<p>Kepastian keputusan pemilik: keputusan yang pasti yang dapat diterima oleh karyawan</p> <p>Contoh keputusan: setelah memutuskan menjual produk dengan harga tertentu tidak akan mengubah keputusannya</p>	<p>Pemilik selalu membuat keputusan yang pasti, tidak berubah dan tidak menunda pembuatan keputusan karena jika terlalu lama dalam mengambil keputusan akan dapat berpengaruh terhadap keberlangsungan usahanya. Sebagai contohnya adalah jika terlalu lama mengambil keputusan pada pembelian bahan baku, maka bahan baku itu bisa terbeli oleh orang lain dan kehabisan bahan baku ketempling, akhirnya tidak bisa berproduksi. Selain itu keputusan yang pasti akan membuat karyawan tidak kebingungan dengan instruksi yang telah diberikan.</p>
Kemampuan membuat keputusan secara cepat dan tepat.	Kemampuan pemilik membuat keputusan cepat dan tepat:	Kepastian keputusan pemilik: membuat keputusan	Kemampuan pemilik membuat keputusan cepat dan tepat:	Kemampuan pemilik membuat keputusan cepat	Kemampuan pemilik membuat keputusan cepat	Pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat. Sebagai contohnya



Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
	<p>Pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat.</p> <p>Contoh keputusan: pada saat kekurangan modal, maka pemilik akan meminjam terlebih dahulu ke bank sehingga dapat menjaga agar UMKM Ketempling “Raos Ih” tetap berjalan dengan baik.</p>	<p>selalu pasti</p> <p>Contoh keputusan: berhubungan dengan produksi yang harus segera diselesaikan seperti bahan baku yang harus segera dibeli sebelum kehabisan</p>	<p>Pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat.</p> <p>Contoh keputusan: ketika produsen bahan baku biasanya kehabisan produk maka pemilik cepat untuk menghubungi produsen lain dan mendapatkan produk sehingga dapat memproduksi</p>	<p>dan tepat: Pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat.</p> <p>Contoh keputusan: ketika kesulitan mendapatkan bahan baku kertas pembungkus, maka pemilik langsung mengambil keputusan mengganti dengan bahan baku plastik</p>	<p>dan tepat: Pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat.</p> <p>Contoh keputusan: pemilik memutuskan untuk menjual seluruh persediaannya pada Masuya (distributor Jakarta) pada saat pandemi untuk mendapatkan arus kas</p>	<p>kekurangan modal, maka pemilik akan meminjam terlebih dahulu ke bank sehingga dapat menjaga agar UMKM Ketempling “Raos Ih” tetap berjalan dengan baik. Contoh lain adalah ketika bahan bakar habis, maka pemilik memutuskan menggunakan kayu bakar dulu sehingga tetap dapat memproduksi. Contoh lainnya adalah ketika produsen bahan baku biasanya kehabisan produk maka pemilik cepat untuk menghubungi produsen lain dan mendapatkan produk sehingga dapat memproduksi.</p>
Ketegasan pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” dalam membuat keputusan	<p>Ketegasan pemilik dalam membuat keputusan: Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan. Sebab karyawan maupun pembeli akan respek kepada pemilik.</p>	<p>Ketegasan pemilik dalam membuat keputusan: Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan karena dengan ketegasan maka karyawan bisa diatur.</p>	<p>Ketegasan pemilik dalam membuat keputusan: Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan karena adanya ketegasan maka supplier menjadi</p>	<p>Ketegasan pemilik dalam membuat keputusan: Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan karena pengaturan karyawan akan dapat ditegakkan</p>	<p>Ketegasan pemilik dalam membuat keputusan: Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan karena ingin lebih cepat</p>	<p>Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan. Hal ini diperlukan karena dengan ketegasan, maka karyawan maupun pembeli akan respek kepada pemilik. Sebagai contohnya pada karyawan, ketika ada karyawan yang tidak disiplin dan</p>

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
	<p>Contoh: ketika ada konsumen grosir yang menawar harga dan sudah diberi diskon 5%, tapi tetap saja menawar harga, pemilik tetap tegas dengan harga tersebut walaupun ada kemungkinan pembeli itu akhirnya tidak jadi membeli.</p>	<p>Contoh: ketika ada karyawan yang tidak disiplin dan menyebabkan banyak produk cacat, pemilik tidak segan untuk mengingatkan dan mengkritiknya walaupun karyawan tersebut adalah teman ibu di satu RT.</p>	<p>tidak macam-macam Contoh: Menolak membeli dari salah satu supplier ketika supplierenaikkan harga bahan baku semanya sendiri.</p>	<p>Contoh: Ada karyawan yang tidak disiplin dan justru membuat perusahaan merugi, sehingga pemilik memutuskan mendisiplinkannya dengan teguran</p>	<p>dalam melakukan penjualan. Contoh: setelah memberikan keputusan tentang harga, tidak berubah, sehingga jika pembeli terlalu banyak menawar maka pemilik akan memutuskan untuk tidak menjual ketemplingnya.</p>	<p>menyebabkan banyak produk cacat, pemilik tidak segan untuk mengingatkan dan mengkritiknya walaupun karyawan tersebut adalah teman ibu di satu RT. Contohnya untuk pembeli adalah ketika ada konsumen grosir yang menawar harga dan sudah diberi diskon 5%, tapi tetap saja menawar harga, pemilik tetap tegas dengan harga tersebut walaupun ada kemungkinan pembeli itu akhirnya tidak jadi membeli. Contoh lain pada supplier adalah dengan adanya ketegasan maka supplier menjadi tidak macam-macam, seperti menaikkan harga bahan baku secara tidak wajar.</p>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa deskripsi atas *Decisiveness*, Pemilik selalu membuat keputusan yang pasti, tidak berubah dan tidak menunda pembuatan keputusan karena jika terlalu lama dalam mengambil keputusan akan dapat berpengaruh terhadap keberlangsungan usahanya. Sebagai contohnya adalah jika terlalu lama mengambil keputusan pada pembelian bahan baku, maka bahan baku itu bisa terbeli oleh orang lain dan kehabisan bahan baku ketempling, akhirnya tidak bisa berproduksi. Selain itu keputusan yang pasti akan membuat karyawan tidak kebingungan dengan instruksi yang telah diberikan.

Pemilik mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat. Sebagai contohnya kekurangan modal, maka pemilik akan meminjam terlebih dahulu ke bank sehingga dapat menjaga agar UMKM Ketempling “Raos Ih” tetap berjalan dengan baik. Contoh lain adalah ketika bahan bakar habis, maka pemilik memutuskan menggunakan kayu bakar terlebih dahulu sehingga tetap dapat berproduksi. Contoh lainnya adalah ketika produsen bahan baku biasanya kehabisan produk maka pemilik cepat untuk menghubungi produsen lain dan mendapatkan produk sehingga dapat berproduksi.

Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan. Hal ini diperlukan karena dengan ketegasan, maka karyawan maupun pembeli akan respek kepada pemilik. Sebagai contohnya pada karyawan, ketika ada karyawan yang tidak disiplin dan menyebabkan banyak produk cacat, pemilik tidak segan untuk mengingatkan dan mengkritiknya walaupun karyawan tersebut adalah teman ibu di satu RT. Contohnya untuk pembeli adalah ketika ada konsumen grosir yang menawar harga dan sudah diberi diskon 5%, tapi tetap saja menawar harga, pemilik tetap

tegas dengan harga tersebut walaupun ada kemungkinan pembeli itu akhirnya tidak jadi membeli. Contoh lain pada supplier adalah dengan adanya ketegasan maka supplier menjadi tidak macam-macam, seperti menaikkan harga bahan baku secara tidak wajar.

#### **4.4.3. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel**

##### ***Doers***

*Doers* adalah kemampuan pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” untuk melaksanakan atau menerapkan perencanaan menjadi tindakan nyata. Kemampuan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” melaksanakan keputusan yang dibuatnya. Begitu pengusaha memutuskan suatu tindakan, pengusaha menerapkannya secepat mungkin. Dengan penerapan keputusan yang tegas maka pengusaha akan dapat memenuhi janjinya kepada konsumen. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *Doers* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.6**  
**Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Doers***

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Kecepatan penerapan keputusan	<p>Pemilik cenderung bertindak secara cepat menerapkan keputusan</p> <p>Alasan: karena merasa sayang jika usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” yang sudah dibangun tersebut berhenti karena terlambat atau tidak cepat mengambil keputusan.</p>	<p>Pemilik selalu cepat menerapkan keputusan.</p> <p>Alasan: karena pemilik ingin semua masalah cepat dibereskan.</p>	<p>Pemilik cepat menerapkan keputusan yang sudah dibuat</p> <p>Alasan: pemilik ingin cepat melihat hasil yang nyata dari keputusannya itu</p>	<p>Pemilik mau cepat menerapkan keputusannya</p> <p>Alasan: pemilik ingin agar semua alur operasional pekerjaan menjadi lebih cepat.</p>	<p>Pemilik cepat menerapkan keputusan</p> <p>Alasan: Agar dapat menikmati hasilnya, dan jika ada masalah juga selesai dengan cepat.</p>	<p>Pemilik selalu cepat menerapkan keputusan karena pemilik ingin cepat melihat hasil yang nyata dari keputusannya itu sebab dengan kecepatan penerapan keputusan maka semua masalah cepat dibereskan, dan alur operasional pekerjaan menjadi lebih cepat sehingga tidak terjadi keterlambatan.</p>
Pemenuhan janji kepada konsumen	<p>Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen</p> <p>Alasan: karena jika tidak memenuhi janji, maka reputasi dari pemilik akan menjadi buruk dan orang tidak percaya lagi kepada produsen, sehingga</p>	<p>Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen</p> <p>Alasan: konsumen mau untuk kembali melakukan pembelian ketempling di UMKM Ketempling “Raos Ih”.</p>	<p>Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen</p> <p>Cara: membeli bahan baku yang cukup sehingga dapat memaksimalkan kapasitas produksi.</p> <p>Alasan: Agar konsumen puas</p>	<p>Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen,</p> <p>Cara: mempercepat packing yaitu yang terakhir dengan beli mesin press, sehingga packing menjadi semakin cepat.</p>	<p>Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen terutama mengenai kuantitasnya</p> <p>Cara: pembelian di atas kapasitas produksi tidak dilayani oleh pemilik karena</p>	<p>Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen karena jika tidak memenuhi janji, maka reputasi dari pemilik akan menjadi buruk dan orang tidak percaya lagi kepada produsen, sehingga pemilik memaksimalkan sebaik mungkin janji yang telah diamanahkan kepada pemilik agar konsumen kembali datang untuk</p>



Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
	<p>pemilik memaksimalkan sebaik mungkin janji yang telah diamanahkan kepada pemilik.</p> <p>Contoh: adalah ketika ada permintaan ketempling dalam jumlah banyak dan waktu yang singkat, ketika pemilik menyanggupi permintaan itu dan kemudian pemilik akan melakukan pembelian dari usaha ketempling lainnya untuk memenuhi jumlah kuantitas tersebut.</p>		<p>melakukan pembelian di Raos Ih dan mau untuk datang kembali</p>		<p>takut tidak bisa menyelesaikannya</p>	<p>melakukan pembelian. Sebagai contohnya adalah ketika ada permintaan ketempling dalam jumlah banyak dan waktu yang singkat, ketika pemilik menyanggupi permintaan itu dan kemudian pemilik akan melakukan pembelian dari usaha ketempling lainnya untuk memenuhi jumlah kuantitas tersebut. Namun ketika pemilik merasa tidak dapat melakukannya, maka pemilik tidak menerima permintaan tersebut. Untuk mempercepat proses, pemilik membeli mesin press, sehingga packing menjadi semakin cepat.</p>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa deskripsi variabel *Doers*, Pemilik selalu cepat menerapkan keputusan karena pemilik ingin cepat melihat hasil yang nyata dari keputusannya itu sebab dengan kecepatan penerapan keputusan maka semua masalah cepat dibereskan, dan alur operasional pekerjaan menjadi lebih cepat sehingga tidak terjadi keterlambatan.

Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen karena jika tidak memenuhi janji, maka reputasi dari pemilik akan menjadi buruk dan orang tidak percaya lagi kepada produsen, sehingga pemilik memaksimalkan sebaik mungkin janji yang telah diamanahkan kepada pemilik agar konsumen kembali datang untuk melakukan pembelian. Sebagai contohnya adalah ketika ada permintaan ketempling dalam jumlah banyak dan waktu yang singkat, ketika pemilik menyanggupi permintaan itu dan kemudian pemilik akan melakukan pembelian dari usaha ketempling lainnya untuk memenuhi jumlah kuantitas tersebut. Namun ketika pemilik merasa tidak dapat melakukannya, maka pemilik tidak menerima permintaan tersebut. Untuk mempercepat proses, pemilik membeli mesin press, sehingga packing menjadi semakin cepat.

#### **4.4.4. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel *Determination***

*Determination* adalah totalitas usaha dari pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” untuk dapat menjalankan usahanya. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” melaksanakan bisnisnya dengan komitmen total. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” pantang untuk menyerah, bahkan ketika dihadapkan pada

rintangan yang tampaknya tidak dapat diatasi. Pengusaha juga melaksanakan aktivitasnya dengan penuh perhatian dan dilandasi rasa tanggung jawab yang tinggi. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *determination* dapat dilihat pada tabel berikut ini:



**Tabel 4.7**

**Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Determination***

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Komitmen total Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih”	Pemilik memiliki komitmen terhadap usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” agar tetap trus berjalan bagaimanapun keadaannya maupun kesulitan yang akan dihadapi. Pemilik akan selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik untuk konsumen yang sudah percaya kepadanya.	Karyawan merasa memiliki komitmen yang kuat terhadap UMKM Ketempling “Raos Ih” karena pemilik telah membangun usaha ini dari awal sehingga berkomitmen agar dapat berjalan terus.	Pemilik memiliki komitmen terlihat dari ibu selalu mengawasi bahan baku yang masuk padahal kerjanya masih banyak.	Pemilik memiliki komitmen dengan memastikan bahwa produk yang dikirim adalah produk yang terbaik dan tidak dalam kemasan yang rusak karena tidak mau mengecewakan konsumennya.	Pemilik memiliki komitmen adalah tetap berkomitmen menjaga hubungan dengan konsumen lamanya, tetap mau untuk menelepon, berbincang walaupun sudah ada karyawan sales.	Pemilik memiliki komitmen terhadap usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” agar tetap trus berjalan bagaimanapun keadaannya maupun kesulitan yang akan dihadapi sebab pemilik telah membangun usaha ini dari awal sehingga berkomitmen agar dapat berjalan terus. Pemilik akan selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik untuk konsumen yang sudah percaya kepadanya, antara lain dengan melakukan pengawasan bahan baku, hasil produk akhir dan tetap berkomitmen menjaga hubungan dengan konsumen lamanya, tetap mau untuk menelepon, berbincang walaupun sudah ada karyawan sales.
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih”	Pemilik tidak akan menyerah karena ingin	Pemilik UMKM Ketempling “Raos	Sikap pantang menyerah	Pemilik UMKM Ketempling “Raos	Pemilik UMKM Ketempling “Raos	Pemilik tidak akan menyerah karena ingin untuk

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
pantang menyerah ketika dihadapkan pada tantangan	untuk mengajarkan kepada anaknya dan juga ingin mempertahankan karyawannya yang sudah ikut bersama dalam membangun bisnis sejak awal, walaupun pada awal memulai usaha ingin menyerah.	Ih” pantang menyerah walaupun sudah sempat hampir kehabisan modal, tapi tetap pantang panting cari dana, akhirnya bisa menyelamatkan UMKM Ketempling “Raos Ih”.	ditunjukkan oleh Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” karena hanya dengan pantang menyerah baru dapat mempertahankan usaha. Pantang menyerahnya adalah dengan tidak ragu untuk mengejar distributor atau supplier untuk mengirimkan bahan bakunya.	Ih” pantang menyerah dalam mencapai tujuannya karena dengan pantang menyerah maka pintu-pintu kesempatan akan semakin terbuka.	Ih” selalu pantang menyerah. Ketika menawarkan ketempling pertama kalinya di toko oleh-oleh, sering ditolak bahkan ada yang menolak hingga lima kali, tapi pemilik tidak putus asa untuk menawarkan dan akhirnya masih pesan ketempling sampai hari ini.	mengajarkan kepada anaknya dan juga ingin mempertahankan karyawannya yang sudah ikut bersama dalam membangun bisnis sejak awal. Walaupun pada awal memulai usaha ingin menyerah karena sempat hampir kehabisan modal, tapi tetap pantang panting cari dana, akhirnya bisa menyelamatkan UMKM Ketempling “Raos Ih”. Contoh lain dari Pantang menyerahnya adalah dengan tidak ragu untuk mengejar distributor atau supplier untuk mengirimkan bahan bakunya. Selain itu ketika menawarkan ketempling pertama kalinya di toko oleh-oleh, sering ditolak bahkan ada yang menolak hingga lima kali, tapi pemilik tidak putus asa untuk menawarkan dan akhirnya masih pesan ketempling sampai hari ini.
Penuh perhatian dan	Pemilik selalu mau	Pemilik selalu	Pemilik selalu	Pemilik	Pemilik	Pemilik selalu mau



Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
bertanggung jawab penuh pada bisnisnya	memberikan perhatian dan bertanggung jawab dalam bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa bisnis ini sudah ditekuni sejak 2003 sehingga perlu memberikan komitmen yang penuh	perhatian, tidak pernah ditinggal usaha ini, karena sudah sedari awal yang menjalankan usaha ini adalah pemilik sendiri yang memulai dari nol, jadi merasa sayang jika bisnis menjadi kurang berjalan dengan baik.	perhatian dengan karyawan, pemilik memberikan perhatian seperti selalu mengajak makan, dan juga selalu mau untuk bertanggung jawab atas kesalahan karyawan. Contohnya adalah ketika ada karyawan yang salah melakukan pemesanan bahan baku, pemilik mengatakan karyawan tidak perlu menggantinya dan pemilik yang mengganti kesalahan itu sendiri.	memberikan perhatian penuh bagi perusahaan karena bisnis ini ibarat anaknya yang sudah dibesarkan dari kecil dengan susah payah sehingga tidak dibiarkan begitu saja, harus dioperasikan sendiri.	bertanggung jawab penuh atas bisnisnya yang saat ini sudah hampir 20 tahun dipertahankannya karena pemilik merasa ingin untuk tetap mempertahankan bisnisnya sehingga berkomitmen penuh untuk memberikan perhatian seperti datang setiap hari ke kantor.	memberikan perhatian dan bertanggung jawab dalam bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa bisnis ini sudah ditekuni sejak 2003 sehingga perlu memberikan komitmen yang penuh. Pemilik selalu perhatian dengan karyawan, pemilik memberikan perhatian seperti selalu mengajak makan, dan juga selalu mau untuk bertanggung jawab atas kesalahan karyawan. Contohnya adalah ketika ada karyawan yang salah melakukan pemesanan bahan baku, pemilik mengatakan karyawan tidak perlu menggantinya dan pemilik yang mengganti kesalahan itu sendiri. Pemilik juga berkomitmen penuh untuk memberikan perhatian seperti datang setiap hari ke kantor.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa deskripsi atas variabel *determination*, Pemilik memiliki komitmen terhadap usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” agar tetap terus berjalan bagaimanapun keadaannya maupun kesulitan yang akan dihadapi sebab pemilik telah membangun usaha ini dari awal sehingga berkomitmen agar dapat berjalan terus. Pemilik akan selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik untuk konsumen yang sudah percaya kepadanya, antara lain dengan melakukan pengawasan bahan baku, hasil produk akhir dan tetap berkomitmen menjaga hubungan dengan konsumen lamanya, tetap mau untuk menelepon, berbincang walaupun sudah ada karyawan sales.

Pemilik tidak akan menyerah karena ingin untuk mengajarkan kepada anaknya dan juga ingin mempertahankan karyawannya yang sudah ikut bersama dalam membangun bisnis sejak awal. Walaupun pada awal memulai usaha ingin menyerah karena sempat hampir kehabisan modal, tapi tetap mengusahakan mencari dana, akhirnya bisa menyelamatkan UMKM Ketempling “Raos Ih”. Contoh lain dari Pantang menyerahnya adalah dengan tidak ragu untuk mengejar distributor atau supplier untuk mengirimkan bahan bakunya. Selain itu ketika menawarkan ketempling pertama kalinya di toko oleh-oleh, sering ditolak bahkan ada yang menolak hingga lima kali, tapi pemilik tidak putus asa untuk menawarkan dan akhirnya masih pesan ketempling sampai hari ini.

Pemilik selalu mau memberikan perhatian dan bertanggung jawab dalam bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa bisnis ini sudah ditekuni sejak 2003 sehingga perlu memberikan komitmen yang penuh. Pemilik selalu perhatian dengan karyawan, pemilik memberikan perhatian seperti

selalu mengajak makan, dan juga selalu mau untuk bertanggung jawab atas kesalahan karyawan. Contohnya adalah ketika ada karyawan yang salah melakukan pemesanan bahan baku, pemilik mengatakan karyawan tidak perlu menggantinya dan pemilik yang mengganti kesalahan itu sendiri. Pemilik juga berkomitmen penuh untuk memberikan perhatian seperti datang setiap hari ke kantor.

#### **4.4.5. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel *Dedication***

*Dedication* adalah kemampuan pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” untuk membayar harga yang mahal atau mengorbankan sesuatu demi menjaga bisnisnya tetap berjalan. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” benar-benar berdedikasi pada bisnisnya, terkadang dengan biaya yang mahal untuk hubungan pengusaha dengan teman dan keluarga. Pengusaha bekerja tanpa lelah. 12 jam sehari dan tujuh hari kerja seminggu bukanlah hal yang aneh ketika seorang wirausahawan berusaha keras untuk memulai bisnisnya dan terkadang mengorbankan keluarga untuk kepentingan usahanya. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *dedication* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.8**

**Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Dedication***

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mengorbankan kepentingan keluarga untuk kepentingan usaha	Dedikasi pemilik terhadap bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” ini adalah mengorbankan kepentingan keluarga demi bisnis. Sebagai contohnya adalah pemilik menjaminkan rumah tempat tinggal pribadinya untuk kepentingan bisnis, menjual motor anaknya untuk menutup kegiatan operasional dari UMKM Ketempling “Raos Ih”.	Pemilik mau untuk mengorbankan kepentingan keluarga untuk kepentingan usaha karena tidak pernah libur selama ini jadi sebenarnya keluarga ingin juga piknik, tapi lebih mementingkan pekerjaan.	Pemilik mau untuk mengorbankan kepentingan keluarga untuk kepentingan usaha yang terlihat dari sehari-harinya pemilik lebih banyak di tempat kerja daripada ketemu anaknya.	Pemilik mau untuk mengorbankan kepentingan keluarga untuk kepentingan usaha, disini pemilik kalau berangkat kan pagi-pagi, kadang anak-anak belum bangun, kemudian pada waktu pulang sudah malam, anak sudah tidur.	Pemilik mau untuk mengorbankan kepentingan keluarga untuk kepentingan usaha karena mau untuk mengorbankan waktunya, hartanya demi kepentingan usaha ketemplignya ini.n	Dedikasi pemilik terhadap bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” ini adalah mengorbankan kepentingan keluarga demi bisnis. Sebagai contohnya adalah pemilik menjaminkan rumah tempat tinggal pribadinya untuk kepentingan bisnis, menjual motor anaknya untuk menutup kegiatan operasional dari UMKM Ketempling “Raos Ih”. Selain itu pemilik mau untuk mengorbankan waktunya demi kepentingan usaha ketemplignya ini karena berangkat pagi-pagi, kadang anak-anak belum bangun, kemudian pada waktu pulang sudah malam, anak sudah tidur sehingga sehari-harinya pemilik lebih banyak di tempat kerja daripada ketemu dengan anak-anaknya.

Indikator	Kata Kunci Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” bekerja setiap hari tanpa libur	Pemilik selalu buka setiap hari karena usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” justru lebih ramai ketika menjelang akhir pekan dan pada hari raya atau hari besar.	UMKM Ketempling “Raos Ih” buka setiap hari karena setiap hari selalu ada pesanan.	UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu dibuka oleh pemilik karena merasa sayang jika ada peluang pesanan yang dilewatkan ketika libur.	Pemilik membuka usahanya tanpa hari libur sebab pemilik merasa bahwa pekerjaan bisa dilakukan setiap saat, pesanan selalu ada dan paling ramai adalah saat hari libur.	UMKM Ketempling “Raos Ih” buka walaupun hari libur karena selalu ada pesanan dari konsumen untuk dikirimkan terutama hari libur.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” bekerja setiap hari tanpa libur karena usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” justru lebih ramai ketika menjelang akhir pekan dan pada hari raya atau hari besar. Hal ini membuat pemilik merasa sayang untuk melewatkan peluang mendapatkan pesanan pada saat hari libur tersebut.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)



Berdasarkan pada deskripsi atas variabel *dedication* ini diketahui bahwa Dedikasi pemilik terhadap bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” ini adalah mengorbankan kepentingan keluarga demi bisnis. Sebagai contohnya adalah pemilik menjaminkan rumah tempat tinggal pribadinya untuk kepentingan bisnis, menjual motor anaknya untuk menutup kegiatan operasional dari UMKM Ketempling “Raos Ih”. Selain itu pemilik mau untuk mengorbankan waktunya demi kepentingan usaha ketemplingnya ini karena berangkat pagi-pagi, kadang anak-anak belum bangun, kemudian pada waktu pulang sudah malam, anak sudah tidur sehingga sehari-harinya pemilik lebih banyak di tempat kerja daripada ketemu dengan anak-anaknya.

Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” bekerja setiap hari tanpa libur karena usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” justru lebih ramai ketika menjelang akhir pekan dan pada hari raya atau hari besar. Hal ini membuat pemilik merasa sayang untuk melewatkan peluang mendapatkan pesanan pada saat hari libur tersebut.

#### **4.4.6. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel *Devotion***

*Devotion* adalah kecintaan pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” terhadap bisnis yang dijelankannya. Pengusaha menyukai apa yang pengusaha lakukan. Kasih itulah yang menopang pengusaha saat keadaan menjadi sulit. Dan kecintaan pada produk atau layanan pengusaha yang membuat pengusaha begitu efektif dalam menjualnya, sehingga seluruh perhatiannya dipusatkan untuk

kegiatan usahanya. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *devotion* dapat dilihat pada tabel berikut ini:



Tabel 4.9

Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Devotion*

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” menyukai bisnis yang dijalankannya	Pemilik sangat mencintai usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa usaha ini memberikan kenyamanan batin untuk pemilik. Dengan mencurahkan semua perhatian dalam bekerja, pemilik merasa lebih hidup.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” menyukai bisnis yang dijalankan karena bisnis ini sudah digelutinya hampir 20 tahun dan mengalami suka dukanya.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” menyukai bisnis yang dijalankan karena sudah merupakan hobinya dari muda membuat ketempling.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” menyukai bisnis yang dijalankannya karena merupakan kesenangan bagi pemilik untuk bisa memenuhi keinginan konsumen.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” menyukai bisnis yang dijalankannya sebab bisa bertemu dengan banyak orang yang baru dan memiliki banyak teman.	Pemilik sangat mencintai usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa usaha ini memberikan kenyamanan batin untuk pemilik. Dengan mencurahkan semua perhatian dalam bekerja, pemilik merasa lebih hidup sebab bisnis ini sudah digelutinya hampir 20 tahun dan mengalami suka dukanya. Kesenangan yang didapatkan oleh pemilik adalah bisa memenuhi keinginan konsumen, mengenal banyak orang baru dan memiliki banyak teman.
Fokus Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” dalam menjalankan bisnisnya	Pemilik selalu berfokus dalam bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” walaupun saat ini karena adanya pandemi Covid-19 harus terpaksa meminjam	Pemilik fokus dalam menjalankan bisnisnya, saat ini di satu bidang ini saja, karena dengan fokus maka pemilik semakin ahli di	Pemilik fokus di satu bidang usaha saja karena lebih spesialis dan lebih mampu membuat produk yang kualitasnya tinggi.	Pemilik hanya mau untuk berfokus pada satu bidang saja karena menginginkan menjadi ahli di bidang ketempling	Karena pemilik mampu berfokus di satu bidang usaha saja maka pemilik mampu untuk menjelaskan	Pemilik selalu berfokus dalam bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” walaupun saat ini karena adanya pandemi Covid-19 harus terpaksa meminjam bank, namun kondisi ini

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
	bank, namun kondisi ini dapat disikapi hingga dapat terus bertahan hingga saat ini.	bidangnya sehingga bisa membuat ketempling yang lebih enak dari pesaing.		ini sehingga produknya dapat lebih sempurna dan mudah untuk dijual.	produknya kepada pelanggannya dan juga mampu untuk membuat produk yang sesuai dengan pesanan konsumen.	dapat disikapi hingga dapat terus bertahan hingga saat ini. Dengan fokus di satu bidang usaha saja maka pemilik menjadi ahli di bidang ketempling ini sehingga produknya dapat lebih sempurna dan mudah untuk dijual sebab lebih enak dari pesaing dan lebih disukai oleh konsumen.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui mengenai variabel *devotion* yang kuat dimana Pemilik sangat mencintai usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa usaha ini memberikan kenyamanan batin untuk pemilik. Dengan mencurahkan semua perhatian dalam bekerja, pemilik merasa lebih hidup sebab bisnis ini sudah digelutinya hampir 20 tahun dan mengalami suka dukanya. Kesenangan yang didapatkan oleh pemilik adalah bisa memenuhi keinginan konsumen, mengenal banyak orang baru dan memiliki banyak teman.

Pemilik selalu berfokus dalam bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” walaupun saat ini karena adanya pandemi Covid-19 harus terpaksa meminjam bank, namun kondisi ini dapat disikapi hingga dapat terus bertahan hingga saat ini. Dengan fokus di satu bidang usaha saja maka pemilik menjadi ahli di bidang ketempling ini sehingga produknya dapat lebih sempurna dan mudah untuk dijual sebab lebih enak dari pesaing dan lebih disukai oleh konsumen.

#### **4.4.7. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel *Details***

*Details* adalah kemampuan pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” untuk memperhatikan setiap komponen terkecil dalam bisnisnya. Pengusaha harus berada di atas detail kritis, dimana dirinya terperinci ketika melakukan suatu perusahaan dan memperhatikan hingga hal terkecil dalam bisnis. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *details* dapat dilihat pada tabel berikut ini:



**Tabel 4.10**

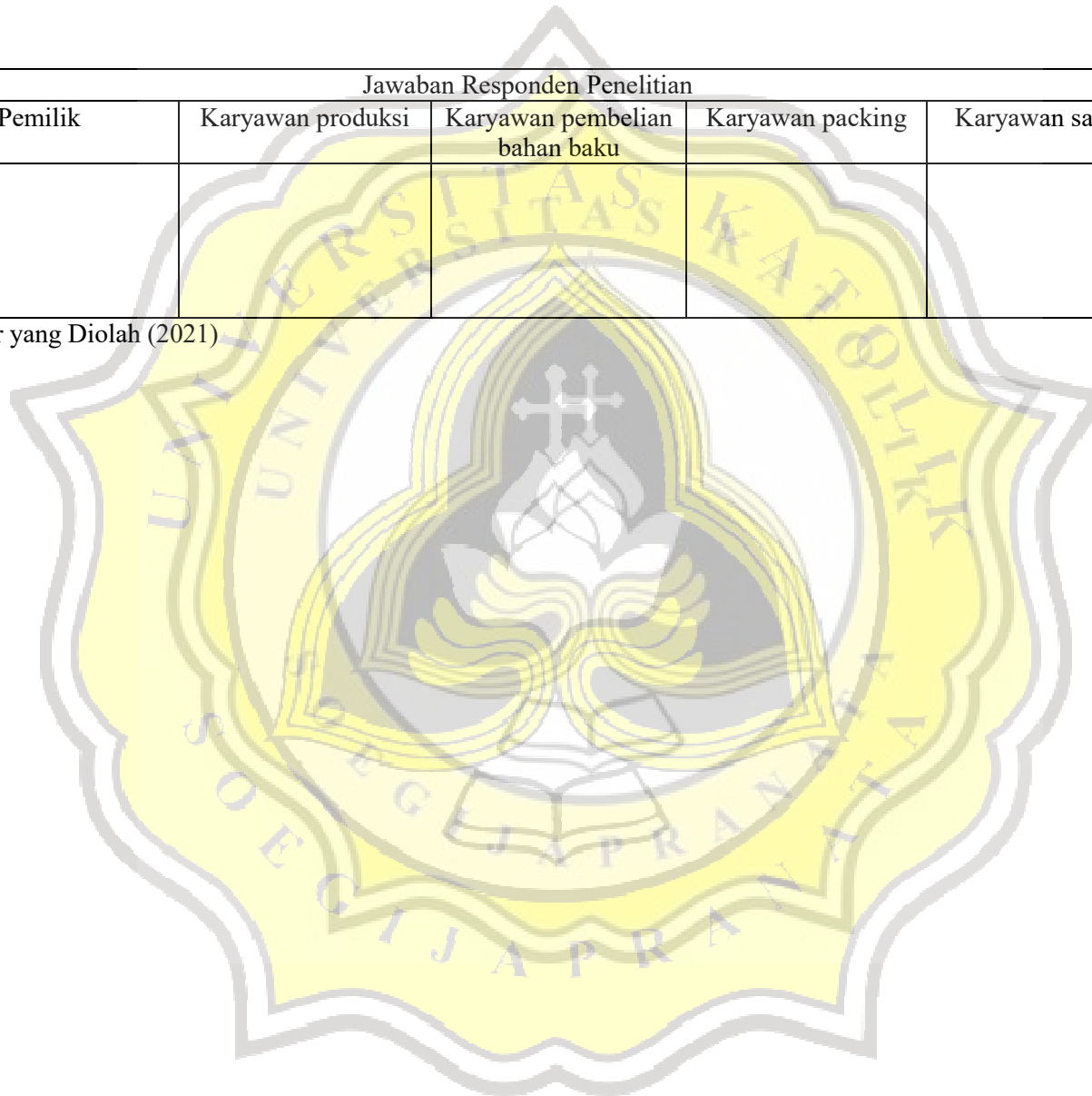
**Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Details***

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memperhatikan setiap hal terkecil dalam bisnisnya	Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan. Hal paling utama adalah rasa dari produk ketempling itu sendiri. Pemilik menyatakan mengetahui bila ada garam yang kurang ditambahkan 1 gram pun, karena pemilik berusaha mencicipi sampel dari tiap produk yang diproduksi sehingga dapat mengetahuinya.	Pemilik selalu berfokus pada detail, jadi produk ketempling tidak boleh menyimpang dari resep sedikitpun. Jika ada kesalahan, pemilik langsung tahu sebab sering dicoba.	Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan seperti bahan baku yang kurang segar, yang mungkin karyawan luput melihatnya. Pemilik selalu mengawasi bahan baku yang masuk sebab pemilik merasa bahan baku yang tepat sangat penting agar kualitas produk ketempling baik.	Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan packing. Detil yang diperhatikan adalah mengenai kemasan yang rusak, karena kalau kemasan rusak maka udara akan masuk dan ketempling cepat melempem.	Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan terutama masalah pesanan yang diberikan oleh pelanggan yaitu dari ketepatan penyampaian barang ke pelanggan.	Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan. Hal paling utama adalah rasa dari produk ketempling itu sendiri. Pemilik menyatakan mengetahui bila ada garam yang kurang ditambahkan 1 gram pun dan tidak boleh menyimpang dari resep sedikitpun, karena pemilik berusaha mencicipi sampel dari tiap produk yang diproduksi sehingga dapat mengetahuinya. Pemilik selalu mengawasi bahan baku yang masuk sebab pemilik merasa bahan baku yang tepat sangat penting agar kualitas produk ketempling baik. Serta mengenai kemasan yang rusak, karena kalau kemasan rusak maka udara akan masuk dan ketempling cepat melempem dan masalah pesanan yang

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
						diberikan oleh pelanggan yaitu dari ketepatan penyampaian barang ke pelanggan.
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya	Pemilik selalu mampu mendetail dalam hal administrasi dan bahan baku agar dapat memastikan usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” yang dijalankan dapat berjalan dengan semestinya dan keberlangsungan usaha yang menguntungkan. Sebagai contohnya selalu mencatat pengeluaran sekecil apapun seperti beli garam, gula yang sifatnya hanya sedikit 1 kg, namun juga pengeluaran seperti uang parkir juga ikut dicatat dalam pengeluaran.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya yaitu dengan selalu mengawasi proses produksi. Proses produksi diawasi sendiri oleh pemilik dan memastikan semua karyawan mengikuti SOP dengan baik.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya karena mengetahui dengan pasti jumlah persediaan yang ada dan kapan harus melakukan pembelian.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya sebab pemilik selalu menganjurkan agar karyawan mengikuti semua prosedur yang berlaku sehingga pengemasan sesuai dengan standarnya.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya yaitu dengan melakukan pengecekan terhadap jumlah pesanan, jumlah produk yang terjual dan retur dari produk yang sudah sampai ke tangan konsumen.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya terutama dalam hal administrasi dan bahan baku agar dapat memastikan usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” yang dijalankan dapat berjalan dengan semestinya dan keberlangsungan usaha yang menguntungkan. Sebagai contohnya selalu mencatat pengeluaran sekecil apapun seperti beli garam, gula yang sifatnya hanya sedikit 1 kg, namun juga pengeluaran seperti uang parkir juga ikut dicatat dalam pengeluaran. Proses produksi juga diawasi sendiri oleh pemilik dan memastikan semua karyawan mengikuti SOP dengan baik. Pemilik juga melakukan

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
						pengecekan terhadap jumlah pesanan, jumlah produk yang terjual dan retur dari produk yang sudah sampai ke tangan konsumen.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)



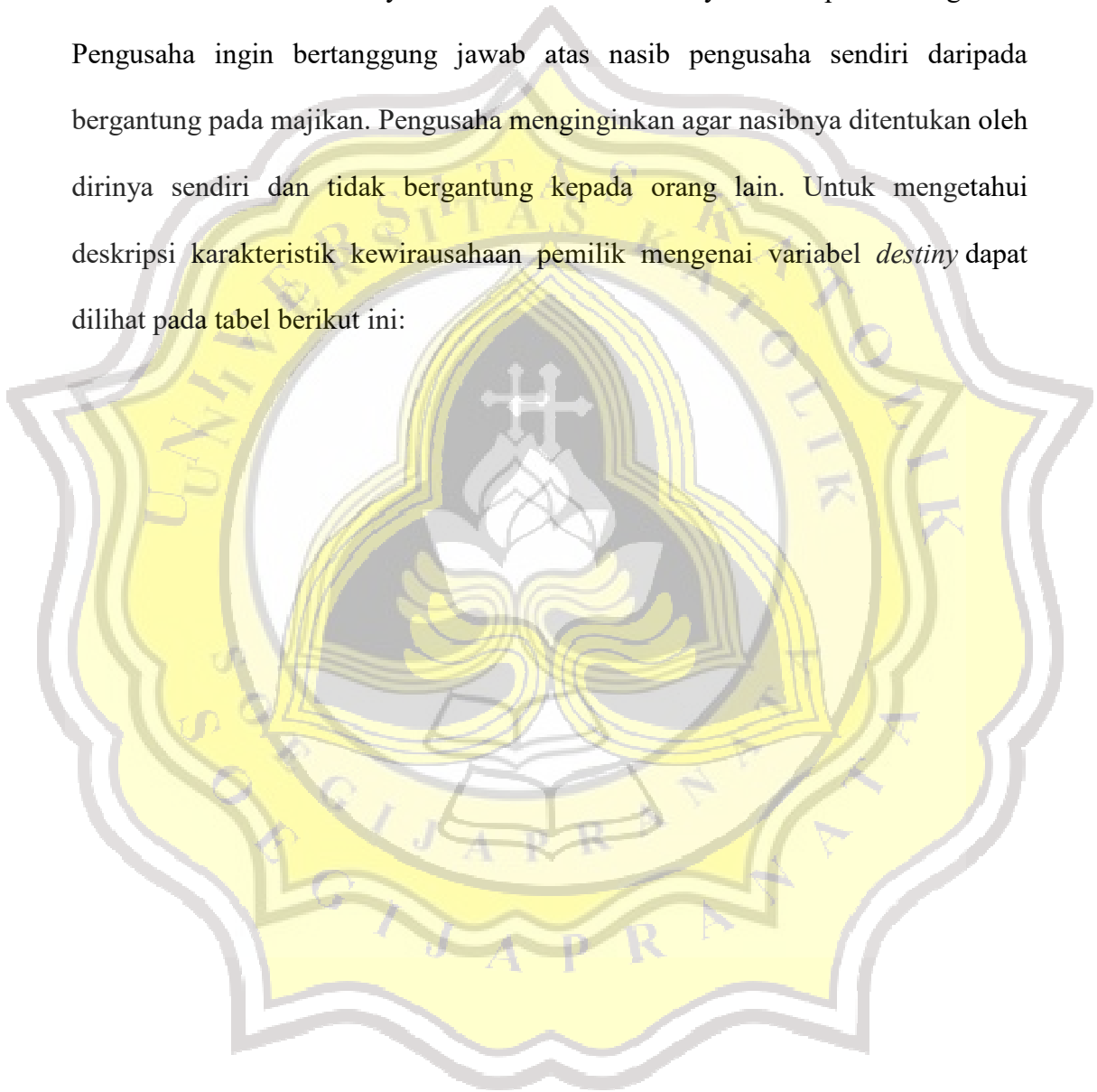
Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa variabel *details* dimana Pemilik selalu memperhatikan detil pekerjaan. Hal paling utama adalah rasa dari produk ketempling itu sendiri. Pemilik menyatakan mengetahui bila ada garam yang kurang ditambahkan 1 gram pun dan tidak boleh menyimpang dari resep sedikitpun, karena pemilik berusaha mencicipi sampel dari tiap produk yang diproduksi sehingga dapat mengetahuinya. Pemilik selalu mengawasi bahan baku yang masuk sebab pemilik merasa bahan baku yang tepat sangat penting agar kualitas produk ketempling baik. Serta mengenai kemasan yang rusak, karena kalau kemasan rusak maka udara akan masuk dan ketempling cepat melempem dan masalah pesanan yang diberikan oleh pelanggan yaitu dari ketepatan penyampaian barang ke pelanggan.

Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya terutama dalam hal administrasi dan bahan baku agar dapat memastikan usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” yang dijalankan dapat berjalan dengan semestinya dan keberlangsungan usaha yang menguntungkan. Sebagai contohnya selalu mencatat pengeluaran sekecil apapun seperti membeli garam, gula yang sifatnya hanya sedikit 1 kg, namun juga pengeluaran seperti uang parkir juga ikut dicatat dalam pengeluaran. Proses produksi juga diawasi sendiri oleh pemilik dan memastikan semua karyawan mengikuti SOP dengan baik. Pemilik juga melakukan pengecekan terhadap jumlah pesanan, jumlah produk yang terjual dan retur dari produk yang sudah sampai ke tangan konsumen.

#### 4.4.8. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel

##### *Destiny*

*Destiny* adalah kemampuan pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” untuk menentukan nasibnya sendiri dan tidak menyerahkan pada orang lain. Pengusaha ingin bertanggung jawab atas nasib pengusaha sendiri daripada bergantung pada majikan. Pengusaha menginginkan agar nasibnya ditentukan oleh dirinya sendiri dan tidak bergantung kepada orang lain. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *destiny* dapat dilihat pada tabel berikut ini:





Tabel 4.11

Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Destiny*

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” tidak ingin bekerja bergantung pada orang lain	Pemilik tidak ingin bekerja bergantung pada orang lain, namun hanya bergantung pada penyedia bahan baku dan pada karyawan yang memegang resep agar tidak bocor kepada orang lain, namun pada pengambilan keputusan, pemilik mengandalkan diri sendiri untuk dapat memutuskannya.	Pemilik bekerja juga tergantung dari karyawan karena tanpa karyawan maka usaha juga tidak berjalan.	Pemilik masih bergantung pada supplier bahan baku karena dalam memproduksi semua butuh bahan baku.	Pemilik dapat melakukan pekerjaan sendiri tapi pada akhirnya tetap butuh bantuan orang lain untuk dapat memproduksi.	Pemilik membutuhkan karyawan untuk bekerja, memproduksi, membuat kemasan dan juga menjual produk ketemplingnya, jadi tidak semua bisa dikerjakan sendiri.	Pemilik tidak ingin bekerja bergantung pada orang lain, namun pada kenyataannya daalm bekerja juga harus bergantung pada penyedia bahan baku dan pada karyawan yang memegang resep agar tidak bocor kepada orang lain, karyawan yang melakukan penjualan dan karyawan lainnya namun pada pengambilan keputusan, pemilik mengandalkan diri sendiri untuk dapat memutuskannya.
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mengandalkan diri sendiri dalam menyelesaikan permasalahan	Pemilik ingin mengandalkan diri sendiri dalam bekerja sebab pemilik merasa dirinya yang paling mengetahui tentang kondisi UMKM Ketempling “Raos Ih” yang sebenarnya sehingga tidak perlu	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mengandalkan diri sendiri dalam menyelesaikan permasalahan seperti ketika ada masalah keuangan, maka pemilik akhirnya menjual motornya	Pemilik selalu mengandalkan diri sendiri dalam bekerja sehingga ingin mengerjakan semuanya, namun karyawan ingin bahwa pemilik tahu kalau karyawan juga siap dalam memback	Beberapa pekerjaan harus dilakukan dengan mengandalkan dirinya sendiri karena merupakan sesuatu yang strategis misalnya kebutuhan akan keuangan.	Karyawan menyatakan bahwa pemilik dapat melakukan pekerjaannya, namun dengan semakin ramainya pesanan, maka pemilik akan capek kalau hanya	Pemilik ingin mengandalkan diri sendiri dalam bekerja sebab pemilik merasa dirinya yang paling mengetahui tentang kondisi UMKM Ketempling “Raos Ih” yang sebenarnya sehingga tidak perlu orang lain dalam membuat keputusan yang strategis seperti keputusan

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
	orang lain dalam membuat keputusan yang strategis.	sehingga mampu membeli bahan baku dan melakukan penjualan.	up pemilik.		mengandalkan dirinya sendiri.	yang berkaitan dengan keuangan perusahaan seperti misalkan ketika ada masalah keuangan, maka pemilik akhirnya menjual motornya sehingga mampu membeli bahan baku dan melakukan penjualan. Walaupun demikian karyawan menyatakan menginginkan pemilik tahu kalau karyawan juga siap dalam memback up pemilik yang akan lelah jika hanya mengandalkan dirinya sendiri.
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya karena sudah sangat mencintai dan sudah menggeluti usaha yang sudah dirintis sejak tahun 2003, sehingga bisnis ini dianggap bukan hanya sebagai bisnis namun sebagai	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya sebab lebih enak menjadi bos usaha kecil daripada karyawan di perusahaan besar, karena lebih bebas.	Memiliki bisnis sendiri seharusnya terasa lebih bergensi karena sudah dimulai dari awal hingga saat ini.	Pemilik pasti lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya karena bisnis ini merupakan hobi dan kesenangannya.	Pemilik merasa bahwa dirinya sebagai pemilik perusahaan yang lebih menyenangkan dibandingkan bekerja di tempat lain karena memiliki kebebasan dalam menentukan segala sesuatunya.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya karena sudah sangat mencintai dan sudah menggeluti usaha yang sudah dirintis sejak tahun 2003, sehingga bisnis ini dianggap bukan hanya sebagai bisnis namun sebagai hobi atau kesenangan. Selain itu pemilik lebih suka

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
	hobi atau kesenangan.					menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya sebab lebih enak menjadi bos usaha kecil daripada karyawan di perusahaan besar, karena dirinya sebagai pemilik perusahaan yang lebih menyenangkan dibandingkan bekerja di tempat lain karena memiliki kebebasan dalam menentukan segala sesuatunya.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui hasil identifikasi variabel *destiny* yaitu Pemilik tidak ingin bekerja bergantung pada orang lain, namun pada kenyataannya daalm bekerja juga harus bergantung pada penyedia bahan baku dan pada karyawan yang memegang resep agar tidak bocor kepada orang lain, karyawan yang melakukan penjualan dan karyawan lainnya namun pada pengambilan keputusan, pemilik mengandalkan diri sendiri untuk dapat memutuskannya.

Pemilik ingin mengandalkan diri sendiri dalam bekerja sebab pemilik merasa dirinya yang paling mengetahui tentang kondisi UMKM Ketempling “Raos Ih yang sebenarnya sehingga tidak perlu orang lain dalam membuat keputusan yang strategis seperti keputusan yang berkaitan dengan keuangan perusahaan seperti misalkan ketika ada masalah keuangan, maka pemilik akhirnya menjual motornya sehingga mampu membeli bahan baku dan melakukan penjualan. Walaupun demikian karyawan menyatakan menginginkan pemilik tahu kalau karyawan juga siap dalam memback up pemilik yang akan kelelahan jika hanya mengandalkan dirinya sendiri.

Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya karena sudah sangat mencintai dan sudah menggeluti usaha yang sudah dirintis sejak tahun 2003, sehingga bisnis ini dianggap bukan hanya sebagai bisnis namun sebagai hobi atau kesenangan. Selain itu pemilik lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya sebab lebih enak menjadi bos usaha kecil daripada karyawan di perusahaan besar, karena dirinya sebagai pemilik perusahaan yang lebih menyenangkan

dibandingkan bekerja di tempat lain karena memiliki kebebasan dalam menentukan segala sesuatunya.

#### **4.4.9. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel**

##### ***Dollars***

*Dollars* adalah pandangan pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” terhadap uang atau kekayaan. Menjadi kaya bukanlah motivator utama pengusaha. Uang lebih merupakan tolak ukur kesuksesan pengusaha. Pengusaha beranggapan bahwa jika berhasil, pengusaha akan diberi imbalan. Kekayaan bukan merupakan tujuan akhir, namun dianggap sebagai bonus/penghargaan saja, karena dengan melakukan proses yang benar, maka kekayaan akan datang sendiri. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *dollars* dapat dilihat pada tabel berikut ini:



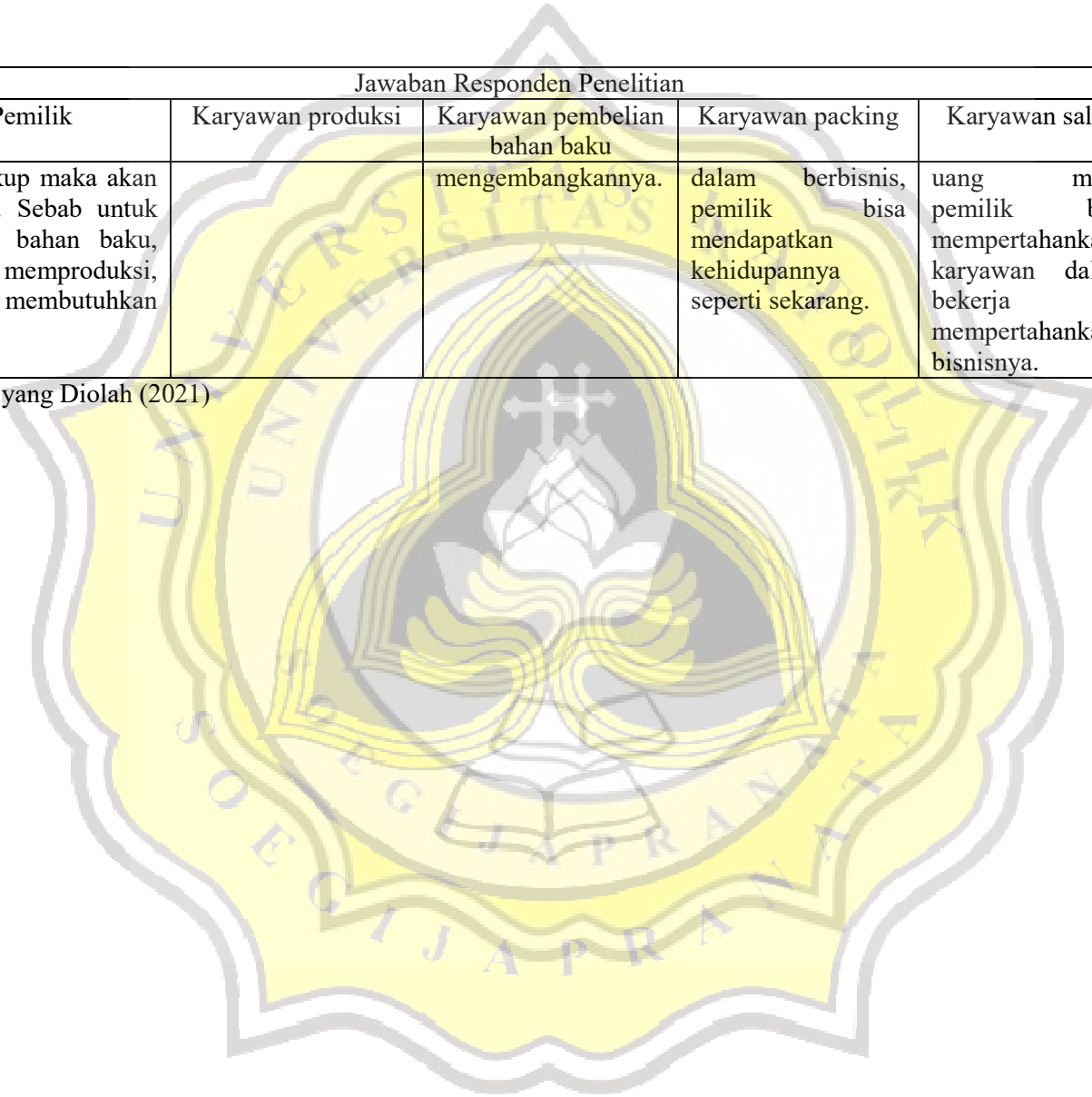
Tabel 4.12

Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Dollars*

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa proses bisnis lebih penting daripada hasil	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa bahwa hasil lebih penting daripada proses bisnis, sebab dengan adanya hasil, maka proses bisnis akan dapat berjalan dengan baik. Jadi kalau mau berbisnis, mau berproduksi harus mengeluarkan modal terlebih dahulu, kemudian membayar tenaga kerja, sehingga hasil atau uang lebih penting dibandingkan proses saja.	Hasil lebih penting dari proses, namun proses juga penting karena proses yang baik memastikan hasil juga baik.	Pemilik merasa bahwa proses yang tepat akan menjamin hasil yang baik juga	Hasil merupakan suatu rangkaian dari proses yang baik pula. Dengan adanya hasil merupakan evaluasi dari proses yang berjalan sehingga dapat meningkatkan hasilnya di masa depan.	Hasil penting sekali karena proses bisa lama namun dengan adanya hasil, maka hal ini menjadi motivasi tersendiri untuk pemilik.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa bahwa hasil lebih penting daripada proses bisnis, sebab dengan adanya hasil, maka proses bisnis akan dapat berjalan dengan baik. Jadi kalau mau berbisnis, mau berproduksi harus mengeluarkan modal terlebih dahulu, kemudian membayar tenaga kerja, sehingga hasil atau uang lebih penting dibandingkan proses saja.
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa bahwa uang merupakan tolok ukur kesuksesan	Pemilik merasa bahwa salah satu tolok ukur kesuksesan adalah uang, jadi proses bisnis memang penting namun jika tidak menghasilkan uang	Uang adalah tolok ukur kesuksesan karena bisnis selalu tujuannya adalah uang.	Menurut karyawan, bagi pemilik uang sangat penting karena dari uang maka dapat mempertahankan usahanya dan	Karyawan merasa bahwa pemilik merasa bahwa uang merupakan tolok ukur kesuksesan sebab dari uang yang didapatkannya	Karyawan merasa bahwa pemilik merasa bahwa uang merupakan tolok ukur kesuksesan sebab dengan adanya	Pemilik merasa bahwa salah satu tolok ukur kesuksesan adalah uang, jadi proses bisnis memang penting namun jika tidak menghasilkan uang yang cukup maka akan percuma.

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
	yang cukup maka akan percuma. Sebab untuk membeli bahan baku, untuk memproduksi, semua membutuhkan uang.		mengembangkannya.	dalam berbisnis, pemilik bisa mendapatkan kehidupannya seperti sekarang.	uang maka pemilik bisa mempertahankan karyawan dalam bekerja dan mempertahankan bisnisnya.	Sebab untuk membeli bahan baku, untuk memproduksi, semua membutuhkan uang, bisa mempertahankan karyawan dalam bekerja dan mempertahankan bisnisnya.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)



Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui dari identifikasi variabel *dollars* bahwa Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa bahwa hasil lebih penting daripada proses bisnis, sebab dengan adanya hasil, maka proses bisnis akan dapat berjalan dengan baik. Jadi kalau mau berbisnis, mau memproduksi harus mengeluarkan modal terlebih dahulu, kemudian membayar tenaga kerja, sehingga hasil atau uang lebih penting dibandingkan proses saja.

Pemilik merasa bahwa salah satu tolok ukur kesuksesan adalah uang, jadi proses bisnis memang penting namun jika tidak menghasilkan uang yang cukup maka akan percuma. Sebab untuk membeli bahan baku, untuk memproduksi, semua membutuhkan uang, bisa mempertahankan karyawan dalam bekerja dan mempertahankan bisnisnya.

#### **4.4.10. Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik Mengenai Variabel *Distribute***

*Distribute* adalah kemampuan dari pengusaha UMKM Ketempling “Raos Ih” untuk mendelegasikan pekerjaannya pada orang yang kompeten di bidangnya. Pengusaha mendistribusikan kepemilikan bisnis pengusaha dengan karyawan kunci yang sangat penting untuk keberhasilan bisnis. Hal ini berarti pengusaha tidak perlu mengerjakan semuanya sendirian, namun dia mampu untuk mendelegasikan tugas dan tanggung jawab kepada bawahannya, sehingga dirinya memiliki waktu untuk mengerjakan pekerjaan strategis yang lebih penting. Untuk mengetahui deskripsi karakteristik kewirausahaan pemilik mengenai variabel *distribute* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.13

Deskripsi Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” Mengenai Variabel *Distribute*

Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mampu mendelegasikan pekerjaannya kepada karyawan	Pemilik saat ini mulai mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan terutama pada pembelian bahan baku dan sales. Dahulu semua dikerjakan sendiri namun karena pekerjaan yang semakin sibuk maka pemilik fokus di produk dan packing sementara untuk pembelian bahan baku sudah ada karyawan bagian pembelian dan sales juga sudah ada karyawan sales.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mampu mendelegasikan pekerjaannya dalam hal produksi kepada karyawan, terbukti dengan karyawan diberikan kepercayaan dalam memegang resep sehingga dapat memproduksi ketempling yang sesuai dengan yang diinginkan oleh pemilik.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mampu mendelegasikan pekerjaannya kepada karyawan karena karyawan dipercaya untuk membeli bahan baku sendiri dengan diarahkan harus membeli ke supplier yang mana dan jumlah yang diperlukan.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mampu mendelegasikan pekerjaannya kepada karyawan, karena dalam hal packing, karyawan diberi kepercayaan sepenuhnya untuk mengoperasikan mesin sehingga semua proses packing dipercayakan kepada karyawan.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” mampu mendelegasikan pekerjaannya kepada karyawan yaitu dengan memberikan daftar pelanggan grosir kepada karyawan dan menyuruh karyawan untuk melakukan pendekatan secara langsung kepada konsumen.	Pemilik saat ini mulai mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan terutama pada pembelian bahan baku dan sales. Dahulu semua dikerjakan sendiri namun karena pekerjaan yang semakin sibuk maka pemilik fokus di produk dan packing sementara untuk pembelian bahan baku sudah ada karyawan bagian pembelian dan sales juga sudah ada karyawan sales yaitu dengan memberikan daftar pelanggan grosir kepada karyawan dan menyuruh karyawan untuk melakukan pendekatan secara langsung kepada konsumen. Karyawan bidang produksi diberikan kepercayaan dalam memegang resep sehingga dapat memproduksi ketempling yang sesuai dengan yang diinginkan oleh

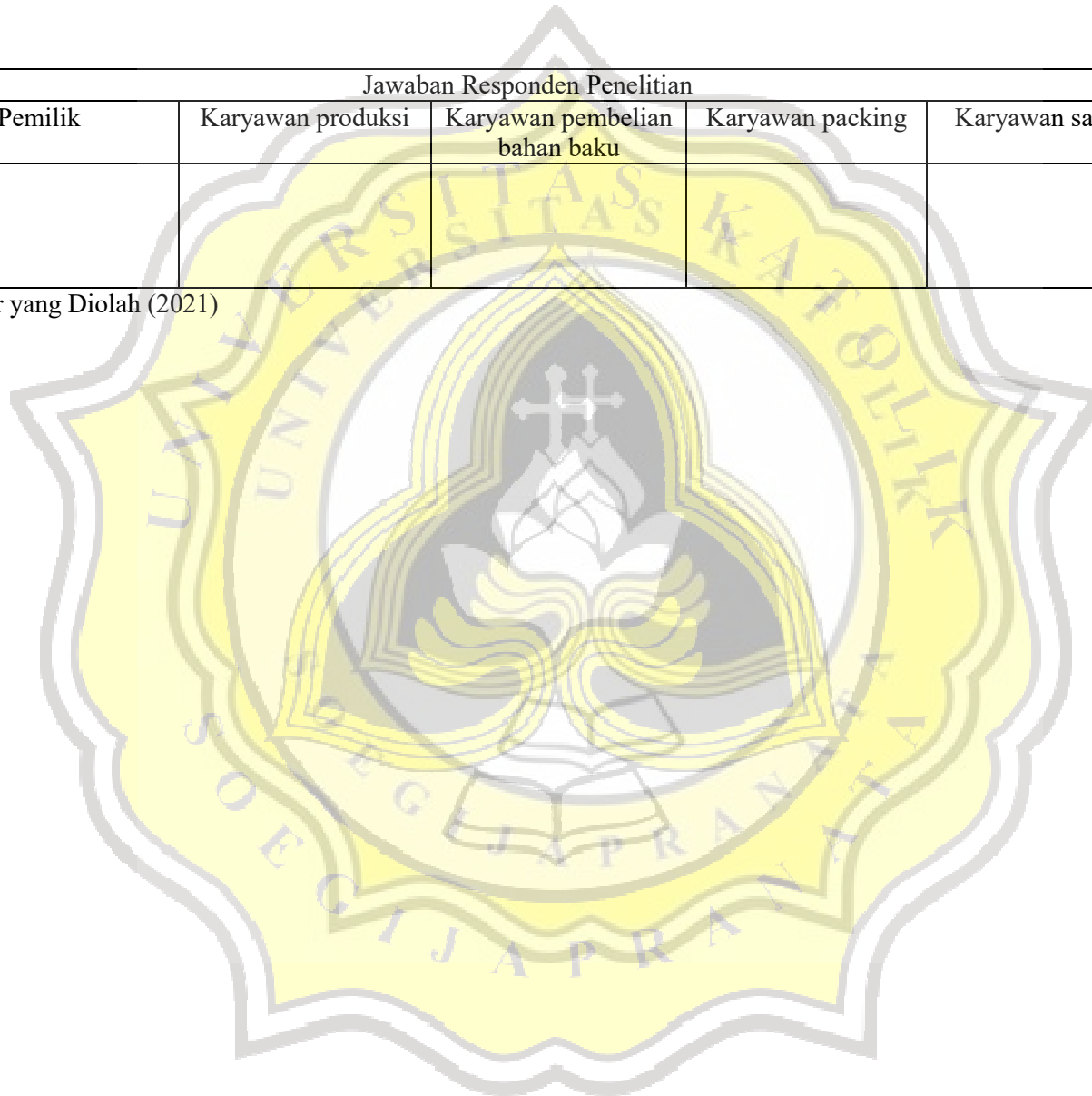
Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
						pemilik. Karyawan packing diberi kepercayaan sepenuhnya untuk mengoperasikan mesin sehingga semua proses packing dipercayakan kepada karyawan.
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan yang akan didelegasikan ke karyawan	Pemilik memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan yang akan didelegasikan ke karyawan dengan cara menghitung waktu yang terbuang jika pekerjaan dilakukan sendiri. Alasannya adalah ketika dapat menyuruh karyawan untuk melakukannya, maka pemilik akan dapat menghemat waktu dan dapat berfokus dalam memproduksi ketempling sehingga produk yang dibuat tidak cacat produksi.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilah pekerjaan yang penting untuk dijalankan sendiri misalnya tentang pembukuan dan administrasi	Pekerjaan yang dilakukan pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” dipilah berdasarkan tingkat kesulitannya sehingga dapat memudahkan karyawan dalam bekerja.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri yaitu yang paling dianggap penting untuk perusahaan seperti administrasi dan pembukuan dan dengan yang akan didelegasikan ke karyawan seperti packing.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan cara mengkonsultasikan dengan karyawan yang akan ditunjuk oleh pemilik untuk menjalankannya untuk mengetahui kesanggupannya.	Pemilik memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan yang akan didelegasikan ke karyawan dengan cara menghitung waktu yang terbuang serta tingkat kesulitan yang tinggi jika pekerjaan dilakukan sendiri. Alasannya adalah ketika dapat menyuruh karyawan untuk melakukannya, maka pemilik akan dapat menghemat waktu dan dapat berfokus dalam memproduksi ketempling sehingga produk yang dibuat tidak cacat produksi. Selain itu pemilik akan melakukan pengamatan terhadap pekerjaan karyawan terlebih dahulu untuk mengetahui



Indikator	Jawaban Responden Penelitian					Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	Karyawan sales	
						kesangguppannya.
Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilih karyawan yang akan diberikan pekerjaan tersebut	Pemilik memilih karyawan yang dirasakan kompeten. Waktu sebelum karyawan sebanyak saat ini, tidak bisa memilih, jadi hanya menunjuk satu orang saja, kemudian diberikan pelajaran oleh pemilik mengenai misalnya bahan baku seperti apa yang dianggap baik, dapat digunakan, harga yang harus dibeli di kisaran berapa, kemudian sejalan dengan waktu karyawan menjadi lebih mengetahui mengenai pekerjaan yang dilakukan dan tidak perlu instruksi dari pemilik.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilih karyawan yang akan diberikan pekerjaan tersebut dari pengalaman dan kemampuannya, seperti di bagian produksi karyaawan sudah bekerja mulai dari awal mula berdirinya UMKM.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilih karyawan yang akan diberikan pekerjaan tersebut karena dari pekerjaan yang telah dilakukan selama ini dipandang mampu.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilih karyawan yang akan diberikan pekerjaan tersebut karena keahliannya seperti pada karyawan packing yang menjadi satu-satunya karaywan yang mampu mengoperasikan mesin press.	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memilih karyawan yang akan diberikan pekerjaan dengan mengetahui kemampuannya dulu dan mencoba untuk mengevaluasinya terlebih dahulu selama beberapa waktu sebelum diberikan kepercayaan tersebut.	Pemilik memilih karyawan yang dirasakan kompeten, baik dari pengalaman dan kemampuannya. Misalnya karyawan packing yang menjadi satu-satunya karaywan yang mampu mengoperasikan mesin press dan seperti di bagian produksi karyaawan sudah bekerja mulai dari awal mula berdirinya UMKM sehingga sangat memahami mengenai cara produksi ketempling dengan benar. Waktu sebelum karyawan sebanyak saat ini, tidak bisa memilih, jadi hanya menunjuk satu orang saja, kemudian diberikan pelajaran oleh pemilik mengenai misalnya bahan baku seperti apa yang dianggap baik, dapat digunakan, harga yang harus dibeli di kisaran berapa, kemudian sejalan dengan waktu karyawan menjadi

Indikator	Jawaban Responden Penelitian				Kesimpulan
	Pemilik	Karyawan produksi	Karyawan pembelian bahan baku	Karyawan packing	
					lebih mengetahui mengenai pekerjaan yang dilakukan dan tidak perlu instruksi dari pemilik.

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)



Berdasarkan pada tabel diatas bahwa variabel *distribute* diidentifikasi yaitu Pemilik saat ini mulai mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan terutama pada pembelian bahan baku dan sales. Dahulu semua dikerjakan sendiri namun karena pekerjaan yang semakin sibuk maka pemilik fokus di produk dan packing sementara untuk pembelian bahan baku sudah ada karyawan bagian pembelian dan sales juga sudah ada karyawan sales yaitu dengan memberikan daftar pelanggan grosir kepada karyawan dan menyuruh karyawan untuk melakukan pendekatan secara langsung kepada konsumen. Karyawan bidang produksi diberikan kepercayaan dalam memegang resep sehingga dapat memproduksi ketempling yang sesuai dengan yang diinginkan oleh pemilik. Karyawan packing diberi kepercayaan sepenuhnya untuk mengoperasikan mesin sehingga semua proses packing dipercayakan kepada karyawan.

Pemilik memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan yang akan didelegasikan ke karyawan dengan cara menghitung waktu yang terbuang serta tingkat kesulitan yang tinggi jika pekerjaan dilakukan sendiri. Alasannya adalah ketika dapat menyuruh karyawan untuk melakukannya, maka pemilik akan dapat menghemat waktu dan dapat berfokus dalam memproduksi ketempling sehingga produk yang dibuat tidak cacat produksi. Selain itu pemilik akan melakukan pengamatan terhadap pekerjaan karyawan terlebih dahulu untuk mengetahui kesanggupannya.

Pemilik memilih karyawan yang dirasakan kompeten, baik dari pengalaman dan kemampuannya. Misalnya karyawan packing yang menjadi satu-satunya karyawan yang mampu mengoperasikan mesin press dan seperti di bagian

produksi karyawan sudah bekerja mulai dari awal mula berdirinya UMKM sehingga sangat memahami mengenai cara produksi ketempling dengan benar. Waktu sebelum karyawan sebanyak saat ini, tidak bisa memilih, jadi hanya menunjuk satu orang saja, kemudian diberikan pelajaran oleh pemilik mengenai misalnya bahan baku seperti apa yang dianggap baik, dapat digunakan, harga yang harus dibeli di kisaran berapa, kemudian sejalan dengan waktu karyawan menjadi lebih mengetahui mengenai pekerjaan yang dilakukan dan tidak perlu instruksi dari pemilik.

#### 4.5. Pengukuran Karakteristik kewirausahaan pada UMKM Ketempling “Raos Ih”

Hasil rekapitulasi deskripsi dari indikator karakteristik kewirausahaan pada UMKM Ketempling “Raos Ih” dari hasil jawaban kuesioner kepada seluruh karyawan UMKM Ketempling “Raos Ih” dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.14**  
**Karakteristik Kewirausahaan Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih”**

No.	Karakteristik kewirausahaan	Kesimpulan
1	<i>Dream</i>	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki visi yang jelas yaitu menginginkan agar usahanya semakin berkembang yang ditunjukkan dari peningkatan penjualan, peningkatan jumlah tenaga kerja dan bertahan dalam jangka waktu yang lama. Selain itu pemilik ingin memberikan lapangan pekerjaan dan mampu memberdayakan wanita, khususnya ibu rumah tangga di sekitar pekerjaan UMKM Ketempling “Raos Ih”. Pemilik maupun karyawan merasa bahwa UMKM Ketempling “Raos Ih” di masa depan akan semakin berkembang karena memiliki prospek yang cerah. Prospek ini adalah karena semakin banyaknya permintaan ketempling bukan hanya dari daerah sekitar produsen, namun juga dari daerah lain seperti Jakarta, bahkan hingga keluar kota seperti Sumatera dan Kalimantan
2	<i>Decisiveness</i>	Pemilik selalu membuat keputusan yang pasti, cepat dan tepat

No.	Karakteristik kewirausahaan	Kesimpulan
		serta tidak berubah dan tidak menunda pembuatan keputusan karena jika terlalu lama dalam mengambil keputusan akan dapat berpengaruh terhadap keberlangsungan usahanya. Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan. Hal ini diperlukan karena dengan ketegasan, maka karyawan maupun pembeli akan respek kepada pemilik.
3	<i>Doers</i>	Pemilik selalu cepat menerapkan keputusan karena pemilik ingin cepat melihat hasil yang nyata dari keputusannya itu sebab dengan kecepatan penerapan keputusan maka semua masalah cepat dibersihkan, dan alur operasional pekerjaan menjadi lebih cepat sehingga tidak terjadi keterlambatan. Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen karena jika tidak memenuhi janji, maka reputasi dari pemilik akan menjadi buruk dan orang tidak percaya lagi.
4	<i>Determination</i>	Pemilik memiliki komitmen terhadap usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” agar tetap terus berjalan bagaimanapun keadaannya maupun kesulitan yang akan dihadapi sebab pemilik telah membangun usaha ini dari awal sehingga berkomitmen agar dapat berjalan terus. Pemilik selalu mau memberikan perhatian dan bertanggung jawab dalam bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa bisnis ini sudah ditekuni sejak 2003 sehingga perlu memberikan komitmen yang penuh. Pemilik tidak akan menyerah karena ingin untuk mengajarkan kepada anaknya dan juga ingin mempertahankan karyawannya yang sudah ikut bersama dalam membangun bisnis sejak awal.
5	<i>Dedication</i>	Dedikasi pemilik terhadap bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” ini adalah mengorbankan kepentingan keluarga demi bisnis. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” bekerja setiap hari tanpa libur karena usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” justru lebih ramai ketika menjelang akhir pekan dan pada hari raya atau hari besar. Hal ini membuat pemilik merasa sayang untuk melewatkan peluang mendapatkan pesanan pada saat hari libur tersebut.
6	<i>Devotion</i>	Pemilik sangat mencintai usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa usaha ini memberikan kenyamanan batin untuk pemilik. Kesenangan yang didapatkan oleh pemilik adalah bisa memenuhi keinginan konsumen, mengenal banyak orang baru dan memiliki banyak teman.
7	<i>Details</i>	Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan. Hal paling utama adalah rasa dari produk ketempling itu sendiri. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya terutama dalam hal administrasi dan bahan baku agar dapat memastikan usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” yang dijalankan dapat berjalan dengan semestinya dan keberlangsungan usaha yang menguntungkan.
8	<i>Destiny</i>	Pemilik tidak ingin bekerja bergantung pada orang lain, namun pada kenyataannya daalm bekerja juga harus bergantung pada



No.	Karakteristik kewirausahaan	Kesimpulan
		penyedia bahan baku dan pada karyawan yang memegang resep agar tidak bocor kepada orang lain, karyawan yang melakukan penjualan dan karyawan lainnya namun pada pengambilan keputusan, pemilik mengandalkan diri sendiri untuk dapat memutuskannya. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya karena sudah sangat mencintai dan sudah menggeluti usaha yang sudah dirintis sejak tahun 2003, sehingga bisnis ini dianggap bukan hanya sebagai bisnis namun sebagai hobi atau kesenangan.
9	<i>Dollars</i>	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa bahwa hasil lebih penting daripada proses bisnis, sebab dengan adanya hasil, maka proses bisnis akan dapat berjalan dengan baik. Pemilik merasa bahwa salah satu tolok ukur kesuksesan adalah uang, jadi proses bisnis memang penting namun jika tidak menghasilkan uang yang cukup maka akan percuma. Sebab untuk membeli bahan baku, untuk memproduksi, semua membutuhkan uang, bisa mempertahankan karyawan dalam bekerja dan mempertahankan bisnisnya.
10	<i>Distribute</i>	Pemilik saat ini mulai mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan terutama pada pembelian bahan baku dan sales. Pemilik memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan yang akan didelegasikan ke karyawan dengan cara menghitung waktu yang terbuang serta tingkat kesulitan yang tinggi jika pekerjaan dilakukan sendiri.
Karakteristik kewirausahaan UMKM Ketempling “Raos Ih”	Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” dalam berbisnis memiliki karakteristik kewirausahaan yang kuat, terutama pada variabel terkuatnya adalah <i>dedication</i> .	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2021)

Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” dalam berbisnis memiliki karakteristik kewirausahaan yang kuat, terutama pada variabel terkuatnya adalah *dedication*. Dedikasi pemilik terhadap bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” ini adalah mengorbankan kepentingan keluarga demi bisnis. Sebagai contohnya adalah pemilik menjaminkan rumah tempat tinggal pribadinya untuk kepentingan bisnis, menjual motor anaknya untuk menutup kegiatan operasional dari UMKM Ketempling “Raos Ih”. Selain itu pemilik mau untuk mengorbankan waktunya demi kepentingan usaha ketemplingnya ini karena berangkat pagi-pagi, kadang anak-anak belum bangun, kemudian pada waktu pulang sudah malam, anak sudah

tidur sehingga sehari-harinya pemilik lebih banyak di tempat kerja daripada ketemu dengan anak-anaknya. Sehingga dapat dikatakan pemilik mau mengorbankan apapun demi usahanya berjalan.

Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” memiliki visi yang jelas yaitu menginginkan agar usahanya semakin berkembang yang ditunjukkan dari peningkatan penjualan, peningkatan jumlah tenaga kerja dan bertahan dalam jangka waktu yang lama. Selain itu pemilik ingin memberikan lapangan pekerjaan dan mampu memberdayakan wanita, khususnya ibu rumah tangga di sekitar pekerjaan UMKM Ketempling “Raos Ih”. Pemilik maupun karyawan merasa bahwa UMKM Ketempling “Raos Ih” di masa depan akan semakin berkembang karena memiliki prospek yang cerah. Prospek ini adalah karena semakin banyaknya permintaan ketempling bukan hanya dari daerah sekitar produsen, namun juga dari daerah lain seperti Jakarta, bahkan hingga keluar kota seperti Sumatera dan Kalimantan.

Pemilik selalu membuat keputusan yang pasti, cepat dan tepat serta tidak berubah dan tidak menunda pembuatan keputusan karena jika terlalu lama dalam mengambil keputusan akan dapat berpengaruh terhadap keberlangsungan usahanya. Pemilik selalu tegas dalam membuat keputusan. Hal ini diperlukan karena dengan ketegasan, maka karyawan maupun pembeli akan respek kepada pemilik.

Pemilik selalu cepat menerapkan keputusan karena pemilik ingin cepat melihat hasil yang nyata dari keputusannya itu sebab dengan kecepatan penerapan keputusan maka semua masalah cepat dibereskan, dan alur operasional pekerjaan

menjadi lebih cepat sehingga tidak terjadi keterlambatan. Pemilik selalu memenuhi janji kepada konsumen karena jika tidak memenuhi janji, maka reputasi dari pemilik akan menjadi buruk dan orang tidak percaya lagi.

Pemilik memiliki komitmen terhadap usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” agar tetap terus berjalan bagaimanapun keadaannya maupun kesulitan yang akan dihadapi sebab pemilik telah membangun usaha ini dari awal sehingga berkomitmen agar dapat berjalan terus. Pemilik selalu mau memberikan perhatian dan bertanggung jawab dalam bisnis UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa bisnis ini sudah ditekuni sejak 2003 sehingga perlu memberikan komitmen yang penuh. Pemilik tidak akan menyerah karena ingin untuk mengajarkan kepada anaknya dan juga ingin mempertahankan karyawannya yang sudah ikut bersama dalam membangun bisnis sejak awal.

Pemilik sangat mencintai usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” sebab pemilik merasa bahwa usaha ini memberikan kenyamanan batin untuk pemilik. Kesenangan yang didapatkan oleh pemilik adalah bisa memenuhi keinginan konsumen, mengenal banyak orang baru dan memiliki banyak teman.

Pemilik selalu memperhatikan detail pekerjaan. Hal paling utama adalah rasa dari produk ketempling itu sendiri. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” selalu terperinci dalam melaksanakan pekerjaannya terutama dalam hal administrasi dan bahan baku agar dapat memastikan usaha UMKM Ketempling “Raos Ih” yang dijalankan dapat berjalan dengan semestinya dan keberlangsungan usaha yang menguntungkan.

Pemilik tidak ingin bekerja bergantung pada orang lain, namun pada kenyataannya dalam bekerja juga harus bergantung pada penyedia bahan baku dan pada karyawan yang memegang resep agar tidak bocor kepada orang lain, karyawan yang melakukan penjualan dan karyawan lainnya namun pada pengambilan keputusan, pemilik mengandalkan diri sendiri untuk dapat memutuskannya. Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” lebih suka menjalankan bisnisnya sendiri sekecil apapun hasilnya karena sudah sangat mencintai dan sudah menggeluti usaha yang sudah dirintis sejak tahun 2003, sehingga bisnis ini dianggap bukan hanya sebagai bisnis namun sebagai hobi atau kesenangan.

Pemilik UMKM Ketempling “Raos Ih” merasa bahwa hasil lebih penting daripada proses bisnis, sebab dengan adanya hasil, maka proses bisnis akan dapat berjalan dengan baik. Pemilik merasa bahwa salah satu tolak ukur kesuksesan adalah uang, jadi proses bisnis memang penting namun jika tidak menghasilkan uang yang cukup maka akan percuma. Sebab untuk membeli bahan baku, untuk memproduksi, semua membutuhkan uang, bisa mempertahankan karyawan dalam bekerja dan mempertahankan bisnisnya.

Pemilik saat ini mulai mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan terutama pada pembelian bahan baku dan sales. Pemilik memilah pekerjaan yang akan dijalankan sendiri dengan yang akan didelegasikan ke karyawan dengan cara menghitung waktu yang terbuang serta tingkat kesulitan yang tinggi jika pekerjaan dilakukan sendiri.