

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Batik Kultur by Dea Valencia**

Batik Kultur by Dea Valencia didirikan pada tahun 2011 di Semarang tepatnya di Jalan Gombel Lama no.32. Batik Kultur by Dea Valencia memproduksi pakaian berbahan dasar batik tulis. Dea Valencia atau yang biasa akrab disapa dengan Dea merupakan pendiri sekaligus sebagai pemilik Batik Kultur by Dea Valencia memanfaatkan peluang untuk terjun ke dunia fashion, Dea memanfaatkan kain batik tulis untuk dirubah menjadi pakaian dengan design modern dan pakaian yang dihasilkan memiliki keunikan tersendiri dari setiap produksinya, kemudian juga dapat menerima custom dari pelanggan. Target market yang dituju dari penjualan Batik Kultur ini adalah pria/wanita berusia >30 tahun. Alasan daripada target market Batik Kultur karena Dea merasa bahwa usia kalangan >30 tahun sudah memiliki penghasilan yang cukup dan relative memiliki penghasilan dan pengeluaran yang sudah stabil. Batik Kultur selalu menjaga kepuasan customer dengan melakukan feedback terhadap customer, menjaga kualitas dan harga, dan tentunya selalu berusaha untuk tepat waktu dalam produksi pakaian yang dihasilkan.

#### **4.2 Karakteristik Responden**

Responden dalam penelitian ini adalah 1 orang pemilik Batik Kultur by Dea Valencia (Dea Valencia), 4 orang karyawan Batik Kultur by Dea Valencia yaitu karyawan bagian penjahit, bagian pola, bagian keuangan, dan operasional, dan 2 orang supplier Batik Kultur. Karakteristik responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

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

No	Nama	Status	Jenis Kelamin	Usia	Lama Kerja / supply	Pendidikan Terakhir
1	Dea	Pemilik	P	24	7	S1
2	Ninik	Karyawan bagian penjahit	P	47	6	SMU
3	Fika	Karyawan bagian pola	P	30	6	D3
4	Ika	Karyawan bagian keuangan	P	34	5	D3
5	Nunung	Karyawan bagian operasional	P	29	5	SMU
6	Nova	Supplier	P	50	7	SMU
7	Rosy	Supplier	P	38	5,5	SMU

*Sumber : Data primer yang diolah, 2019*

Berdasarkan pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa responden yaitu pemilik Batik Kultur by Dea Valencia, Semarang, 4 orang karyawan Batik Kultur by Dea Valencia yaitu karyawan bagian penjahit, bagian pola, bagian keuangan, dan operasional, dan 2 orang supplier Batik Kultur semuanya berjenis kelamin perempuan dengan rentang usia 25 hingga 50 tahun. Pemilik merupakan responden dengan usia termuda yaitu 24 tahun sedangkan supplier adalah responden dengan usia tertua adalah supplier dengan usia 50 tahun.

Rata-rata lama kerja responden adalah 5 hingga 7 tahun, sedangkan dua orang supplier telah mensupply Batik Kultur by Dea Valencia, Semarang selama 7 tahun dan 5,5 tahun. Pendidikan terakhir dari karyawan adalah SMU dan D3, pendidikan terakhir dari supplier adalah SMU sedangkan pendidikan terakhir dari pemilik adalah S1.

### 4.3 Hasil Penelitian

#### 4.3.1. Tanggapan Responden Mengenai Percaya diri

Keyakinan Dea Valencia terhadap kemampuannya dalam memulai, melakukan, dan menyelesaikan suatu pekerjaan, memiliki rasa percaya diri dan mandiri. Indikator percaya diri :

1. Keyakinan yaitu sifat dari pengusaha yang yakin dan optimis bahwa usahanya akan maju dan berkembang untuk itu seorang wirausaha harus mampu menyusun rencana keberhasilan perusahaannya
2. Mandiri: Tidak bergantung orang lain dalam pengambilan keputusan bisnisnya

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai percaya diri dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.2**

**Tanggapan Pemilik Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Percaya diri**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu yakin	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4,00	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
dan optimis bahwa usahanya akan selalu maju dan berkembang													
Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnisnya	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	3	4,00	Tinggi
Rata-Rata												<b>4,00</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan pemilik mengenai indikator percaya diri pada pemilik sebesar 4,00. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia merasa selalu yakin dan optimis bahwa usahanya akan selalu maju dan berkembang dan tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnisnya.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai percaya diri dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.3**

**Tanggapan Karyawan dan Supplier Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Percaya diri**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu yakin dan optimis bahwa usahanya akan selalu maju dan berkembang	2	10	2	8	2	6	0	0	0	0	24,00	4,00	Tinggi
Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnisnya	2	10	3	12	1	3	0	0	0	0	25,00	4,17	Tinggi
Rata-Rata												<b>4,08</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,08. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia dinilai oleh karyawan selalu yakin dan optimis bahwa usahanya akan selalu maju dan berkembang dan tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnisnya.



**Tabel 4.4**

**Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka Percaya Diri**

No	Nama	Percaya Diri	
		Percaya Diri 1	Percaya Diri 2
1	Dea	Setuju, Pemilik merasa bahwa batik adalah warisan budaya bangsa Indonesia, terutama di daerah Jawa tengah khususnya Semarang. Di Indonesia bahkan di dunia, batik dikagumi dan digunakan oleh banyak orang dan pejabat penting pemerintahan, bahkan juga sering menjadi hadiah diplomatic kenegaraan. Hal ini membuat pemilik meyakini bahwa usaha batik pemilik akan selalu dapat maju dan berkembang.	Setuju, Dalam usaha batik pemilik, pemilik selalu membuat keputusan bisnis bagi pemilik sendiri. Sebagai contohnya adalah keputusan menggunakan beberapa karyawan yang cacat secara fisik. Keputusan pemilik menggunakan beberapa karyawan yang memiliki disabilitas tersebut mendapat banyak tanggapan baik dari keluarga maupun dari karyawan lain yang memiliki pemikiran karyawan dengan disabilitas tersebut tidak mampu perform secara maksimal, namun pemilik tetap memutuskan menggunakan mereka, sebab walaupun memiliki kekurangan, semangat belajar mereka sangat tinggi dan keahlian yang mereka miliki dapat disalurkan dalam bisnis pemilik.

No	Nama	Percaya Diri	
		Percaya Diri 1	Percaya Diri 2
2	Ninik	Cukup setuju, Karena selalu memiliki rencana dan tertata dalam hal strategi penjualan dan promosi	Setuju, Merupakan orang yang sangat mandiri dan bisa mengolah usahanya dengan ide-idenya sendiri
3	Fika	Setuju, Karena pemilik selalu memiliki rencana yang jelas dan mengerti mengenai pasar industry batik ini	Setuju, Karena pemilik sudah bekerja secara mandiri dari awal, sehingga seluruh keputusan bisnisnya diputuskan semuanya oleh pemilik
4	Ika	Sangat setuju, Pemilik selalu yakin usaha berkembang karena saat ini prospek batiksedang diminati oleh semua kalangan	Sangat setuju, Pemilik selalu berusaha membuat keputusannya sendiri namun mempertimbangkan saran orang lain, karena terlalu banyak pendapat malah membingungkan
5	Nunung	Cukup setuju, Pemilik meyakini bahwa batik akan semakin diminati di masa depan	Cukup setuju, Pemilik merupakan pemegang keputusan tunggal dalam bisnisnya



No	Nama	Percaya Diri	
		Percaya Diri 1	Percaya Diri 2
6	Nova	Setuju, Pemilik selalu yakin dan optimis bahwa usahanya akan selalu maju dan berkembang karena pemilik selalu memesan kain dalam jumlah besar, dan mengatakan bahwa peluang di pasar batik masih cukup besar	Setuju, Pemilik selalu melakukan pemesanan secara langsung kepada supplier dan tidak pernah mewakilkan urusan pembelian kepada karyawannya
7	Rosy	Sangat setuju, Pemilik merasa bahwa usahanya akan selalu maju dan berkembang karena produk Batik Kultur merupakan produk yang unik dan memiliki pangsa pasar yang berkembang.	Sangat setuju,
Kesimpulan		Pemilik selalu yakin dan optimis bahwa usahanya akan selalu maju dan berkembang karena merasa bahwa batik adalah warisan budaya bangsa Indonesia, terutama di daerah Jawa tengah khususnya Semarang. Di Indonesia	Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnisnya karena Dalam usaha batik pemilik, pemilik selalu membuat keputusan bisnis bagi pemilik sendiri. Sebagai contohnya adalah keputusan menggunakan beberapa karyawan yang cacat secara fisik. Keputusan pemilik menggunakan beberapa

No	Nama	Percaya Diri	
		Percaya Diri 1	Percaya Diri 2
		<p>bahkan di dunia, batik dikagumi dan digunakan oleh banyak orang dan pejabat penting pemerintahan, bahkan juga sering menjadi hadiah diplomatic kenegaraan. Pemilik juga memiliki rencana dan tertata dalam hal strategi penjualan dan promosi serta mengertimengenai pasar industry batik. Hal ini membuat pemilik meyakini bahwa usaha batik pemilik akan selalu dapat maju dan berkembang.</p>	<p>karyawan yang memiliki disabilitas tersebut mendapat banyak tentangan baik dari keluarga maupun dari karyawan lain yang memiliki pemikiran karyawan dengan disabilitas tersebut tidak mampu perform secara maksimal, namun pemilik tetap memutuskan menggunakan mereka, sebab walaupun memiliki kekurangan, semangat belajar mereka sangat tinggi dan keahlian yang mereka miliki dapat disalurkan dalam bisnis pemilik. Karyawan juga meyakini bahwa pemilik merupakan orang yang sangat mandiri dan bisa mengolah usahanya dengan ide-idenya sendiri, dan selalu berusaha membuat keputusannya sendiri namun mempertimbangkan saran orang lain.</p>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan hasil pada jawaban kuesioner dan pertanyaan terbuka, maka dapat disimpulkan bahwa pemilik selalu yakin dan optimis bahwa usahanya akan selalu maju dan berkembang karena merasa bahwa batik adalah warisan budaya bangsa Indonesia, terutama di daerah Jawa Tengah khususnya Semarang. Di Indonesia bahkan di dunia, batik dikagumi dan digunakan oleh banyak orang dan pejabat penting pemerintahan, bahkan juga sering menjadi hadiah diplomatik kenegaraan. Pemilik juga memiliki rencana dan tertata dalam hal strategi penjualan dan promosi serta mengerti mengenai pasar industry batik. Hal ini membuat pemilik meyakini bahwa usaha batik pemilik akan selalu dapat maju dan berkembang.

Pemilik tidak bergantung pada orang lain dalam melakukan pengambilan keputusan bisnisnya karena Dalam usaha batik pemilik, pemilik selalu membuat keputusan bisnis bagi pemilik sendiri. Sebagai contohnya adalah keputusan menggunakan beberapa karyawan yang cacat secara fisik. Keputusan pemilik menggunakan beberapa karyawan yang memiliki disabilitas tersebut mendapat banyak tentangan baik dari keluarga maupun dari karyawan lain yang memiliki pemikiran karyawan dengan disabilitas tersebut tidak mampu perform secara maksimal, namun pemilik tetap memutuskan menggunakan mereka, sebab walaupun memiliki kekurangan, semangat belajar mereka sangat tinggi dan keahlian yang mereka miliki dapat disalurkan dalam bisnis pemilik. Karyawan juga meyakini bahwa pemilik merupakan orang yang sangat mandiri dan bisa mengolah usahanya dengan ide-idenya sendiri, dan selalu berusaha membuat keputusannya sendiri namun mempertimbangkan saran orang lain.

### 4.3.2 Tanggapan Responden Mengenai Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

Berorientasi pada tugas dan hasil adalah suatu bentuk tanggung jawab Dea Valencia untuk menyelesaikan tugas dan juga memperoleh hasil yang maksimal. Indikator berorientasi pada tugas dan hasil :

1. Kebutuhan akan prestasi yaitu kemauan untuk terus maju dan mengembangkan usaha
2. Penuh semangat dan penuh energi: melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan.
3. Berorientasi laba yaitu memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai berorientasi pada tugas dan hasil dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.5**  
**Tanggapan Pemilik Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Berorientasi pada tugas dan hasil**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usahanya	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4,00	4,00	Tinggi
Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4,00	4,00	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori	
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)					
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S				
semangat untuk keberhasilan														
Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4,00	4,00	Tinggi	
Rata-Rata												<b>4,00</b>	Tinggi	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,00. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia mau untuk terus maju dan mengembangkan usahanya, selalu melakukan semua aktiitas dengan semangat untuk keberhasilan dan memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai berorientasi pada tugas dan hasil dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.6**

**Tanggapan Karyawan dan Supplier Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Berorientasi pada tugas dan hasil**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usahanya	1	5	3	12	2	6	0	0	0	0	23,00	3,83	Tinggi
Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan	4	20	2	8	0	0	0	0	0	0	28,00	4,67	Tinggi
Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya	1	5	5	20	0	0	0	0	0	0	25,00	4,17	Tinggi
<b>Rata-Rata</b>												<b>4,22</b>	<b>Tinggi</b>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,22. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia dinilai karyawan mau untuk terus maju dan mengembangkan usahanya, selalu melakukan semua aktiitas dengan semangat untuk keberhasilan dan memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya.



**Tabel 4.7**

**Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka Berorientasi pada Tugas dan Hasil**

No	Nama	Berorientasi pada tugas dan hasil		
		Tugas dan Hasil 1	Tugas dan Hasil 2	Tugas dan Hasil 3
1	Dea	<p>Setuju, Pemilik selalu ingin untuk mengembangkan bisnis pemilik, sebagai contohnya adalah dahulu pemilik menjual batik sebatas kepada teman-teman, kemudian kepada relasi bisnis orang tua, kemudian pemilik mulai mengembangkan melalui online shop dan kemudian membuat workshop sendiri di Semarang sehingga orang bisa melihatnya. Ke depan pemilik ingin</p>	<p>Setuju, Semua aktivitas jika dilakukan dengan semangat akan membawa hasil yang baik karena kita melakukannya dengan gembira dan sukarela. Sebagai contohnya adalah ada saat-saat dimana pemilik merasa suntuk dengan banyaknya pekerjaan yang tidak ada habisnya, namun pemilik menyadari bahwa ini adalah komitmen pemilik untuk sukses dalam hidup sehingga pemilik melakukannya dengan semangat baru setiap hari.</p>	<p>Setuju, Bisnis harus untung, itu prinsip dasar yang tidak dapat diganggu gugat dalam bisnis. Ketika pemilik memproduksi suatu produk batik, pemilik selalu memperhitungkan semua biaya yang perlu dikeluarkan dan pajak yang akan dibayarkan kemudian melakukan penentuan margin profit yang menurut pemilik sesuai sehingga harga batik yang pemilik jual masuk akal dan terjangkau oleh konsumen.</p>



No	Nama	Berorientasi pada tugas dan hasil		
		Tugas dan Hasil 1	Tugas dan Hasil 2	Tugas dan Hasil 3
		mengembangkan untuk ekspor keluar negeri.		
2	Ninik	Cukup setuju, Selalu memikirkan untuk kedepannya agar usahanya semakin berkembang	Setuju, Termaksud orang yang optimis dan penuh semangat juang	Setuju, Selalu merencanakan secara matang dalam perhitungan keuntungan sehingga tidak akan mendapat kerugian
3	Fika	Setuju, Karena pemilik selalu mencari peluang pengembangan usaha, misalnya menjual produk batik yang dibuatnya keluar negeri misalnya Malaysia dan singapura	Setuju, Karena pemilik selalu mengungkapkan kepada karyawan bahwa setiap hari merupakan berkah yang harus dijalani dengan semangat yang baru.	Setuju, keuntungan perlu didapatkan sebab keuntungan ini akan digunakan untuk membiayai ketika pemilik investasi mesin dan menambah tenaga kerja baru
4	Ika	Setuju, Pemilik selalu berusaha mengembangkan usaha, antara lain dengan menambah mesinbaru dan menambah penjahit yang	Sangat setuju, Pemilik selalu bersemangat dalam aktivitasnya karena pemilik merasa bahwa bisnisnya ini adalah hidupnya dan mau untuk	Sangat setuju, Pemilik selalu berusaha untuk mendapatkan keuntungan untuk disumbangkan kepada orang yang membutuhkan

No	Nama	Berorientasi pada tugas dan hasil		
		Tugas dan Hasil 1	Tugas dan Hasil 2	Tugas dan Hasil 3
		berpengalaman untuk peningkatan kapasitas	berusaha keras mencapai tujuan yang diinginkannya	
5	Nunung	Cukup setuju, Pemilik selalu berusaha untuk mengembangkan usahanya dengan cara menambah kapasitas produksi, mesin maupun penjahit	Sangat setuju, Pemilik selalu bersemangat keras dalam bekerja, mengumpulkan data dan memikirkan model desain yang baru	Setuju, Pemilik tidak hanya berorientasi pada keuntungan, namun juga berjiwa social karena selalu menyisihkan pendapatan usaha untuk kegiatan amal, biasanya ke panti asuhan, panti jompo dan panti daksa
6	Nova	Sangat setuju, Pemilik sering menanyakan mengenai trend kain terbaru, kemudian motif kain yang terbaru baik dari dalam maupun kain impor	Sangat setuju, Pemilik selalu bersemangat dalam menjalankan usahanya, terlihat dari keinginannya untuk mengembangkan usaha. Pemilik juga selalu berorientasi pada	Setuju, Pemilik mampu mengambil keuntungan yang cukup baik dari hasil penjualan batiknya saat ini

No	Nama	Berorientasi pada tugas dan hasil		
		Tugas dan Hasil 1	Tugas dan Hasil 2	Tugas dan Hasil 3
			keberhasilan usahanya sehingga mampu menambah kapasitas produksi	
7	Rosy	Setuju, Pemilik sampai saat ini selalu memesan bahan baku untuk usaha batiknya dalam jumlah yang bertambah besar setiap tahunnya sehingga menunjukkan pemilik mau untuk terus maju	Sangat setuju,	Setuju, Pemilik pasti akan berusaha mendapatkan keuntungan, karena keuntungan yang didapatkan dari usaha pekerjaan ini akan digunakan untuk membiayai operasional usahanya dan mengembangkan usaha
Kesimpulan		Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usahanya sebagai contohnya adalah dahulu pemilik menjual batik sebatas kepada teman-teman, kemudian kepada relasi bisnis orang tua, kemudian pemilik mulai	Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan karena semua aktivitas jika dilakukan dengan semangat akan membawa hasil yang baik karena kita melakukannya dengan gembira dan sukarela. Sebagai contohnya adalah ada	Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya karena tujuan utama dari berbisnis adalah mencari keuntungan. Ketika pemilik memproduksi suatu produk batik, pemilik selalu memperhitungkan semua biaya yang perlu dikeluarkan dan pajak yang

No	Nama	Berorientasi pada tugas dan hasil		
		Tugas dan Hasil 1	Tugas dan Hasil 2	Tugas dan Hasil 3
		<p>mengembangkan melalui online shop dan kemudian membuat workshop sendiri di Semarang sehingga orang bisa melihatnya. Ke depan pemilik ingin mengembangkan untuk ekspor keluar negeri. Dalam usahanya untuk selalu memikirkan untuk kedepannya agar usahanya semakin berkembang, pemilik ingin mengembangkan usahanya dengan cara:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Selalu mencari peluang pengembangan usaha, misalnya menjual produk</li> </ol>	<p>saat-saat dimana pemilik merasa suntuk dengan banyaknya pekerjaan yang tidak ada habisnya, namun pemilik menyadari bahwa ini adalah komitmen pemilik untuk sukses dalam hidup sehingga pemilik melakukannya dengan semangat baru setiap hari. Pemilik adalah orang yang optimis dan penuh semangat juang karena selalu bersemangat keras dalam bekerja, mengumpulkan data dan memikirkan model desain yang baru, pemilik juga selalu mengungkapkan kepada karyawan bahwa setiap hari merupakan berkah yang harus dijalani dengan semangat yang baru. Pemilik selalu bersemangat dalam aktivitasnya</p>	<p>akan dibayarkan kemudian melakukan penentuan margin profit yang menurut pemilik sesuai sehingga harga batik yang pemilik jual dapat diterima dan terjangkau oleh konsumen. Hal ini diketahui dari tindakan pemilik yang selalu merencanakan secara matang dalam perhitungan keuntungan sehingga tidak akan mendapat kerugian. Keuntungan dari hasil usaha ini selain digunakan untuk membiayai ketika pemilik investasi mesin dan menambah tenaga kerja baru juga digunakan untuk disumbangkan kepada orang yang membutuhkan. Hal ini menunjukkan bahwa sebenarnya pemilik tidak selalu berorientasi pada keuntungan</p>

No	Nama	Berorientasi pada tugas dan hasil		
		Tugas dan Hasil 1	Tugas dan Hasil 2	Tugas dan Hasil 3
		<p>batik yang dibuatnya keluar negeri misalnya Malaysia dan Singapura</p> <p>2. menambah mesin baru dan menambah penjahit yang berpengalaman untuk peningkatan kapasitas</p>	<p>karena pemilik merasa bahwa bisnisnya ini adalah hidupnya dan mau untuk berusaha keras mencapai tujuan yang diinginkannya.</p>	<p>namun juga berjiwa social karena selalu menyisihkan pendapatan usaha untuk kegiatan amal, biasanya ke panti asuhan, panti jompo dan panti daksa serta cacat ganda.</p>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan hasil pada jawaban kuesioner dan pertanyaan terbuka, maka dapat disimpulkan bahwa Pemilik mau untuk terus maju dan mengembangkan usahanya sebagai contohnya adalah dahulu pemilik menjual batik sebatas kepada teman-teman, kemudian kepada relasi bisnis orang tua, kemudian pemilik mulai mengembangkan melalui *online shop* dan kemudian membuat *workshop* sendiri di Semarang sehingga orang bisa melihatnya. Ke depan pemilik ingin mengembangkan untuk ekspor keluar negeri. Dalam usahanya untuk selalu memikirkan untuk kedepannya agar usahanya semakin berkembang, pemilik ingin mengembangkan usahanya dengan cara:

1. Selalu mencari peluang pengembangan usaha, misalnya menjual produk batik yang dibuatnya keluar negeri misalnya Malaysia dan Singapura.
2. Menambah mesin baru dan menambah penjahit yang berpengalaman untuk peningkatan kapasitas.

Pemilik selalu melakukan semua aktivitas dengan semangat untuk keberhasilan karena semua aktivitas jika dilakukan dengan semangat akan membawa hasil yang baik karena kita melakukannya dengan gembira dan sukarela. Sebagai contohnya adalah ada saat-saat dimana pemilik merasa suntuk dengan banyaknya pekerjaan yang tidak ada habisnya, namun pemilik menyadari bahwa ini adalah komitmen pemilik untuk sukses dalam hidup sehingga pemilik melakukannya dengan semangat baru setiap hari. Pemilik adalah orang yang optimis dan penuh semangat juang karena selalu bersemangat keras dalam bekerja, mengumpulkan data dan memikirkan model desain yang baru, pemilik juga selalu mengungkapkan kepada karyawan bahwa setiap hari merupakan berkah yang harus dijalani dengan semangat yang baru. Pemilik selalu bersemangat dalam aktivitasnya karena pemilik merasa bahwa bisnisnya ini adalah hidupnya dan mau untuk berusaha keras mencapai tujuan yang diinginkannya.

Pemilik memiliki orientasi untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya karena tujuan utama dari berbisnis adalah mencari keuntungan. Ketika pemilik memproduksi suatu produk batik, pemilik selalu memperhitungkan semua biaya yang perlu dikeluarkan dan pajak yang akan dibayarkan kemudian melakukan

penentuan margin profit yang menurut pemilik sesuai sehingga harga batik yang pemilik jual dapat diterima dan terjangkau oleh konsumen. Hal ini diketahui dari tindakan pemilik yang selalu merencanakan secara matang dalam perhitungan keuntungan sehingga tidak akan mendapat kerugian. Keuntungan dari hasil usaha ini selain digunakan untuk membiayai ketika pemilik investasi mesin dan menambah tenaga kerja baru juga digunakan untuk disumbangkan kepada orang yang membutuhkan. Hal ini menunjukkan bahwa sebenarnya pemilik tidak selalu berorientasi pada keuntungan namun juga berjiwa social karena selalu menyisihkan pendapatan usaha untuk kegiatan amal, biasanya ke panti asuhan, panti jompo dan panti daksa serta cacat ganda.

#### **4.3.3 Tanggapan Responden Mengenai Pengambil Resiko**

Keberanian Dea Valencia dalam mengambil keputusan dan berani untuk mengambil resiko. Indikator keberanian mengambil resiko :

1. Mau dan berani ambil risiko, yaitu pengusaha mampu mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya
2. Suka tantangan, yaitu sifat pengusaha yang menyukai tantangan

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai pengambil risiko dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.8**  
**Tanggapan Pemilik Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Pengambil risiko**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mampu mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4,00	4,00	Tinggi
Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnisnya	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	5,00	Tinggi
Rata-Rata												<b>4,50</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,50. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia selalu mampu mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya dan pemilik sangat menyukai tantangan dalam menjalankan bisnisnya.



Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai pengambil risiko dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.9**  
**Tanggapan Karyawan dan Supplier Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Pengambil risiko**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mampu mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya	2	10	4	16	0	0	0	0	0	0	26,00	4,33	Tinggi
Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnisnya	1	5	5	20	0	0	0	0	0	0	25,00	4,17	Tinggi
Rata-Rata												<b>4,25</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,25. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia dinilai oleh karyawan Batik Kultur by Dea Valencia selalu mampu mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya dan pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnisnya.

**Tabel 4.10**

**Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka Pengambil Risiko**

No	Nama	Pengambil risiko	
		Pengambil Risiko 1	Pengambil Risiko 2
1	Dea	Setuju, Risiko selalu menjadi bagian dari bisnis, pemilik mengambil risiko dalam setiap bagian bisnis pemilik, sebagai contohnya ketika pemilik memutuskan membuat produk baru, pemilik selalu mengambil risiko apakah produk ini akan laku apakah tidak, terutama ketika produk sudah mulai diproduksi cukup banyak, semakin banyak stok yang dibuat, maka semakin besar kemungkinan terjadi bad stock yang menumpuk di gudang, yang berarti uang tidak berputar.	Sangat setuju, Banyak tantangan dalam berbisnis, sehingga membuat bisnis ini menjadi seru. Contohnya adalah pemilik harus selalu mampu untuk memprediksi keinginan konsumen, pemilik juga perlu tahu selera konsumen serta trend fashion terbaru serta berapa harga yang sesuai untuk setiap produk yang pemilik tawarkan.
2	Ninik	Setuju, Contohnya adalah merekrut rekan-rekan yang mengalami disabilitas dan memberikan	Setuju, Tantangan yang dialami oleh pemilik adalah menjalankan bisnisnya namun mempertahankan prinsipnya sebagai pengusaha

No	Nama	Pengambil risiko	
		Pengambil Resiko 1	Pengambil Resiko 2
		lapangan pekerjaan, walaupun belum mengetahui kualitas pekerjaannya	yang melakukan kegiatan social untuk sesamanya seperti mempekerjakan karyawan yang mengalami disabiitas
3	Fika	Setuju, Pemilik selalu mengambil risiko misalnya dengan melakukan pembelian kain dengan motif serta corak yang aneh dan kurang laku di pasaran sehingga diharpkan mampu menarik perhatian konsumen	Setuju, Pemilik sering tertantang untuk membuktikan mampu menjual batik dengan corak kontemporer, dan jarang dijual di pasaran untuk membuktikan dirinya adalah desainer handal
4	Ika	Sangat setuju, Pemilik mengambil risiko misalnya mempekerjakan tenaga kerja disabilitas, namun hal ini dilandasi oleh semangat membantu sesamanya	Setuju, Pemilik menyukai tantangan, misalnya adalah karyawan yang mengalami disabilitas cenderung lebih lama untuk beradaptasi dan efektivitas masih kurang, namun pemilik mau untuk memberikan kepercayaan kepada karyawan yang mengalami disabilitas walaupun produksinya kurang efektif
5	Nunung	Setuju, Pemilik banyak mengambil risiko dalam bisnis misalnya adalah pembelian kain dengan	Sangat setuju, Pemilik selalu menantang dirinya untuk melakukan hal yang lebih baik, misalnya adalah dengan keinginannya untuk

No	Nama	Pengambil risiko	
		Pengambil Resiko 1	Pengambil Resiko 2
		<p>motif yang kurang diminati banyak orang, namun setelah dibentuk baju, ternyata diminati banyak orang. Kemudian perekrutan teman-teman yang mengalami disabilitas, pada awalnya banyak yang meragukan kemampuan mereka, namun ternyata mereka mampu bekerja sama baiknya dengan yang normal</p>	<p>melakukan pameran di luar negeri yang belum terjangkau misalnya di Brazil</p>
6	Nova	<p>Sangat setuju, Pemilik berani untuk melakukan pembelian kain jenis baru walaupun berisiko kain tersebut tidak laku dalam waktu singkat</p>	<p>Setuju, Pemilik sering berusaha mencoba untuk membuat suatu hal baru, misalnya membuat batik dengan warna cerah dan motif Semarangan</p>
7	Rosy	<p>Setuju, Pemilik selalu mengambil risiko, sebagai contohnya adalah pembelian bahan-bahan baru yang belum terbukti laku dijual.</p>	<p>Setuju,</p>

No	Nama	Pengambil risiko	
		Pengambil Resiko 1	Pengambil Resiko 2
Kesimpulan		<p>Pemilik selalu mampu mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya karena risiko selalu menjadi bagian dari bisnis, pemilik mengambil risiko dalam setiap bagian bisnis pemilik, sebagai contohn risiko yang diambil oleh pemilik adalah</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ketika pemilik memutuskan membuat produk baru, pemilik selalu mengambil risiko apakah produk ini akan laku apakah tidak, terutama ketika produk sudah mulai diproduksi cukup banyak, semakin banyak stok yang dibuat, maka semakin besar kemungkinan terjadi bad stock yang menumpuk di gudang, yang berarti uang tidak berputar.</li> </ol>	<p>Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnisnya karena memiliki pandangan banyak tantangan dalam berbisnis, sehingga membuat bisnis ini menjadi seru. Contohn tantangan tersebut adalah :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. pemilik harus selalu mampu untuk memprediksi keinginan konsumen, pemilik juga perlu tahu selera konsumen serta trend fashion terbaru serta berapa harga yang sesuai untuk setiap produk yang pemilik tawarkan, tertantang untuk membuktikan mampu menjual batik dengan corak kontemporer, dan jarang dijual di pasaran untuk membuktikan dirinya adalah desainer handal dan melakukan pameran di luar negeri yang belum terjangkau misalnya di Brazil.</li> <li>2. Menjalankan bisnisnya namun mempertahankan prinsipnya sebagai pengusaha yang melakukan kegiatan</li> </ol>

No	Nama	Pengambil risiko	
		Pengambil Resiko 1	Pengambil Resiko 2
		<p>2. Pemilik banyak mengambil risiko dalam bisnis misalnya adalah pembelian kain dengan motif yang kurang diminati banyak orang, namun setelah dibentuk baju, ternyata diminati banyak orang.</p> <p>3. merekrut tenaga kerja yang mengalami disabilitas dan memberikan lapangan pekerjaan, walaupun belum mengetahui kualitas pekerjaannya</p>	<p>social untuk sesamanya seperti mempekerjakan karyawan yang mengalami disabilitas karena karyawan yang mengalami disabilitas cenderung lebih lama untuk beradaptasi dan efektivitas masih kurang, namun pemilik mau untuk memberikan kepercayaan kepada karyawan yang mengalami disabilitas walaupun produksinya kurang efektif</p>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan hasil pada jawaban kuesioner dan pertanyaan terbuka, maka dapat disimpulkan bahwa Pemilik selalu mampu mengambil risiko dalam menjalankan bisnisnya karena risiko selalu menjadi bagian dari bisnis, pemilik mengambil risiko dalam setiap bagian bisnis pemilik, sebagai contoh risiko yang diambil oleh pemilik adalah

1. Ketika pemilik memutuskan membuat produk baru, pemilik selalu mengambil risiko apakah produk ini akan laku apakah tidak, terutama ketika produk sudah mulai diproduksi cukup banyak, semakin banyak stok yang dibuat, maka semakin besar kemungkinan terjadi bad stock yang menumpuk di gudang, yang berarti uang tidak berputar.
2. Pemilik banyak mengambil risiko dalam bisnis misalnya adalah pembelian kain dengan motif yang kurang diminati banyak orang, namun setelah dibentuk baju, ternyata diminati banyak orang.
3. Merekrut tenaga kerja yang mengalami disabilitas dan memberikan lapangan pekerjaan, walaupun belum mengetahui kualitas pekerjaannya

Pemilik menyukai tantangan dalam menjalankan bisnisnya karena memiliki pandangan banyak tantangan dalam berbisnis, sehingga membuat bisnis ini menjadi seru. Contoh tantangan tersebut adalah :

1. Pemilik harus selalu mampu untuk memprediksi keinginan konsumen, pemilik juga perlu tahu selera konsumen serta trend fashion terbaru serta berapa harga yang sesuai untuk setiap produk yang pemilik tawarkan, tertantang untuk membuktikan mampu menjual batik dengan corak kontemporer, dan jarang dijual di pasaran untuk membuktikan dirinya adalah desainer handal dan melakukan pameran di luar negeri yang belum terjangkau misalnya di Brazil.
2. Menjalankan bisnisnya namun mempertahankan prinsipnya sebagai pengusaha yang melakukan kegiatan social untuk sesamanya seperti mempekerjakan karyawan yang mengalami disabilitas karena karyawan yang mengalami disabilitas cenderung lebih lama untuk beradaptasi dan efektivitas masih kurang, namun pemilik mau untuk memberikan

kepercayaan kepada karyawan yang mengalami disabilitas walaupun produksinya kurang efektif

#### 4.3.4 Tanggapan Responden Mengenai Kepemimpinan

Kepemimpinan merupakan cara Dea Valencia untuk mengatur, membimbing, memotivasi, dan mengarahkan bawahannya untuk dapat bekerja dengan baik dan maksimal. Indikator kepemimpinan :

1. Bertingkah laku sebagai pemimpin, pimpinan mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan
2. Hubungan baik dengan karyawan. Pemimpin memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan
3. Menanggapi saran dan kritik. Pemimpin mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai kepemimpinan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.11**

#### **Tanggapan Pemilik Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Kepemimpinan**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4,00	4,00	Tinggi



Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
kepada karyawan													
Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4,00	4,00	Tinggi
Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4,00	4,00	Tinggi
Rata-Rata												<b>4,00</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,00. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan, selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan dan pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai kepemimpinan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.12**  
**Tanggapan Karyawan dan Supplier Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Kepemimpinan**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan	1	5	5	20	0	0	0	0	0	0	25,00	4,17	Tinggi
Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan	3	15	2	8	1	3	0	0	0	0	26,00	4,33	Tinggi
Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan	1	5	4	16	1	3	0	0	0	0	24,00	4,00	Tinggi
Rata-Rata												<b>4,17</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,17. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia dinilai oleh karyawan mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan, selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan dan pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan.



**Tabel 4.13**

**Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka Kepemimpinan**

No	Nama	Kepemimpinan		
		Kepemimpinan 1	Kepemimpinan 2	Kepemimpinan 3
1	Dea	Setuju, Pemilik selalu memberikan pengarahan kepada karyawan, hal ini pemilik lakukan karena pemilik menginginkan kualitas produk batik yang diproduksi selalu terjaga, pemilik selalu mengingatkan bahwa produk batik yang dibuat akan dipakai oleh orang lain, sehingga kualitasnya harus benar-benar terjamin.	Setuju, Pemilik selalu menjaga hubungan baik dengan karyawan pemilik, karena tanpa karyawan pemilik tidak mungkin bisnis pemilik dapat menjadi sukses seperti ini. Contohnya adalah mengadakan acara bersama-sama karyawan seperti berbuka puasa bersama, mengadakan acara halal bihalal, dan acara natalan bersama.	Setuju, Pemilik selalu terbuka dengan kritik dan saran dari karyawan, contohnya adalah ketika seorang karyawan mengusulkan untuk membuat batik dengan corak Semarang karena sudah lama Dea tidak membuat batik dengan corak seperti itu, pemilik kemudian tergerak untuk membuat batik dengan corak Semarang yaitu lawang sewu.
2	Ninik	Setuju, Selalu memberikan arahan dalam setiap tugas	Sangat setuju, Orang yang dermawan dan ramah, tidak sungkan untuk	Cukup setuju, Saran yang berkualitas akan ditanggap secara baik, jika saran yang

No	Nama	Kepemimpinan		
		Kepemimpinan 1	Kepemimpinan 2	Kepemimpinan 3
			membantu karyawan yang mengalami kesusahan	tidak berkualitas tidak akan direspon karena akan membuat karyawan menjadi banyak mengeluh dan memperlambat kinerja karyawan (merupakan strategi dalam mengatur karyawan disiplin)
3	Fika	Setuju, Pemilik selalu memberikan briefing mingguan untuk menjelaskan mengenai evaluasi aktivitas serta langkah yang harus dilakukan ketika ada permasalahan dalam perusahaan	Setuju, Pemilik selalu berhubungan baik dengan karyawan, seperti mengajak makan bersama dan adanya piknik yang dilakukan secara bersama-sama dengan anggota keluarga karyawan	Sangat setuju, Pemilik selalu mau mendengarkan saran dari karyawan yang berhubungan dengan pekerjaan, misalnya adalah penataan layout ruangan yang dirasakan terlalu sempit untuk bekerja oleh karyawan
4	Ika	Sangat setuju, Pemilik selalu memberikan pengarahan kepada karyawan dalam briefing yang dilakukan setiap awal minggu,	Sangat setuju, Pemilik memiliki hubungan yang baik dengan	Setuju, Pemilik selalu menanggapi saran dan kritik dari karyawan misalnya mengenai kualitas bahan baku ataupun ada mesin jahit yang rusak, kritik tersebut

No	Nama	Kepemimpinan		
		Kepemimpinan 1	Kepemimpinan 2	Kepemimpinan 3
		biasanya membahas mengenai target dan pencapaian dari karyawan	karyawan, dan tidak pernah membeda-bedakan antar karyawan	selalu dipahami dan diambil langkah perbaikan dengan segera
5	Nunung	Setuju, Pemilik selalu memberikan briefing pada awal minggu kepada seluruh karyawan sehingga karyawan mengetahui hasil evaluasi kerja karyawan	Cukup setuju, Pemilik selalu menjaga hubungan baik dengan karyawan yaitu dengan mengajakkan bersama, sering menanyakan kabar keluarga, bahkan membantu ketika karyawan membutuhkan uang untuk membayar sekolah anaknya	Setuju, Pemilik menanggapi saran karyawan dengan baik, seperti misalnya kebutuhan akan mesin jahit yang baru yang langsung direalisasikannya
6	Nova	Setuju,	Sangat setuju,	Setuju,
7	Rosy	Setuju,	Setuju,	Setuju,
Kesimpulan		Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau	Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan ,	Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan Saran yang

No	Nama	Kepemimpinan		
		Kepemimpinan 1	Kepemimpinan 2	Kepemimpinan 3
		<p>pengarahan kepada karyawan , hal ini pemilik lakukan karena pemilik menginginkan kualitas produk batik yang diproduksi selalu terjaga, pemilik selalu mengingatkan bahwa produk batik yang dibuat akan dipakai oleh orang lain, sehingga kualitasnya harus benar-benar terjamin. Pengarahan diberikan pada briefing yang dilakukan setiap awal minggu, biasanya membahas mengenai target dan pencapaian dari karyawan sehingga karyawan</p>	<p>karena tanpa karyawan pemilik tidak mungkin bisnis pemilik dapat menjadi sukses seperti ini. Contohnya adalah</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemilik mengadakan acara bersama-sama karyawan seperti berbuka puasa bersama, mengadakan acara halal bihalal, dan acara natalan bersama.</li> <li>2. Pemilik sering menanyakan kabar keluarga, bahkan membantu ketika karyawan membutuhkan uang untuk membayar sekolah anaknya</li> </ol>	<p>berkualitas akan ditanggap secara baik, jika saran yang tidak berkualitas tidak akan direspon karena akan membuat karyawan menjadi banyak mengeluh dan memperlambat kinerja karyawan. Pemilik selalu terbuka dengan kritik dan saran dari karyawan, contohnya adalah</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketika seorang karyawan mengusulkan untuk membuat batik dengan corak Semarangan karena sudah lama pemilik tidak membuat batik dengan corak seperti itu, pemilik kemudian tergerak untuk membuat batik dengan corak Semarangan yaitu lawang sewu.</li> </ol>

No	Nama	Kepemimpinan		
		Kepemimpinan 1	Kepemimpinan 2	Kepemimpinan 3
		mengetahui hasil evaluasi kerja karyawan	3. Pemilik tidak pernah membeda-bedakan antar karyawan	2. penataan layout ruangan yang dirasakan terlalu sempit untuk bekerja oleh karyawan 3. mengenai kualitas bahan baku ataupun ada mesin jahit yang rusak, kritik tersebut selalu dipahami dan diambil langkah perbaikan dengan segera, yaitu dengan merealisasikan mesin baru

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)



Berdasarkan hasil pada jawaban kuesioner dan pertanyaan terbuka, maka dapat disimpulkan bahwa Pemilik selalu mampu memberikan supervisi atau pengarahan kepada karyawan, hal ini pemilik lakukan karena pemilik menginginkan kualitas produk batik yang diproduksi selalu terjaga, pemilik selalu mengingatkan bahwa produk batik yang dibuat akan dipakai oleh orang lain, sehingga kualitasnya harus benar-benar terjamin. Pengarahan diberikan pada briefing yang dilakukan setiap awal minggu, biasanya membahas mengenai target dan pencapaian dari karyawan sehingga karyawan mengetahui hasil evaluasi kerja karyawan.

Pemilik selalu memiliki hubungan yang baik dengan seluruh karyawan , karena tanpa karyawan pemilik tidak mungkin bisnis pemilik dapat menjadi sukses seperti ini. Contohnya adalah :

1. Pemilik mengadakan acara bersama-sama karyawan seperti berbuka puasa bersama, mengadakan acara halal bihalal, dan acara natalan bersama.
2. Pemilik sering menanyakan kabar keluarga, bahkan membantu ketika karyawan membutuhkan uang untuk membayar sekolah anaknya
3. Pemilik tidak pernah membeda-bedakan antar karyawan

Pemilik mau untuk menanggapi saran dan kritik dari karyawan Saran yang berkualitas akan ditanggap secara baik, jika saran yang tidak berkualitas tidak akan direspon karena akan membuat karyawan menjadi banyak mengeluh dan memperlambat kinerja karyawan. Pemilik selalu terbuka dengan kritik dan saran dari karyawan, contohnya adalah

1. Ketika seorang karyawan mengusulkan untuk membuat batik dengan corak Semarangan karena sudah lama pemilik tidak membuat batik dengan corak seperti itu, pemilik kemudian tergerak untuk membuat batik dengan corak Semarangan yaitu lawang sewu.
2. Penataan layout ruangan yang dirasakan terlalu sempit untuk bekerja oleh karyawan

3. Mengenai kualitas bahan baku ataupun ada mesin jahit yang rusak, kritik tersebut selalu dipahami dan diambil langkah perbaikan dengan segera, yaitu dengan merealisasikan mesin baru

#### 4.3.5 Tanggapan Responden Mengenai Keorisinilan

Cara Dea Valencia untuk memperoleh keberhasilan tanpa ikut-ikutan orang lain dan menggunakan kreatifitas dan inovasinya untuk mewujudkan ide dan tujuannya. Indikator keorisinilan :

1. Kreatif : mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk.
2. Inovatif : mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan.
3. Inisiatif : berani mengambil tindakan atas kemauan sendiri dan bertanggung jawab.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai keorisinilan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.14**

#### Tanggapan Pemilik Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Keorisinilan

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4,00	4,00	Tinggi

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori	
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)					
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S				
mengembangkan model desain produk														
Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan	0	0	0	0	1	3	0	0	0	0	3,00	3,00	Rendah	
Pemilik berani mengambil tindakan atas kemauan sendiri dan bertanggung jawab	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	5,00	Tinggi	
Rata-Rata												<b>4,00</b>	Tinggi	

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,00. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk, mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang

sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan dan berani mengambil tindakan atas kemauan sendiri dan bertanggung jawab.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai keorisinilan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.15**

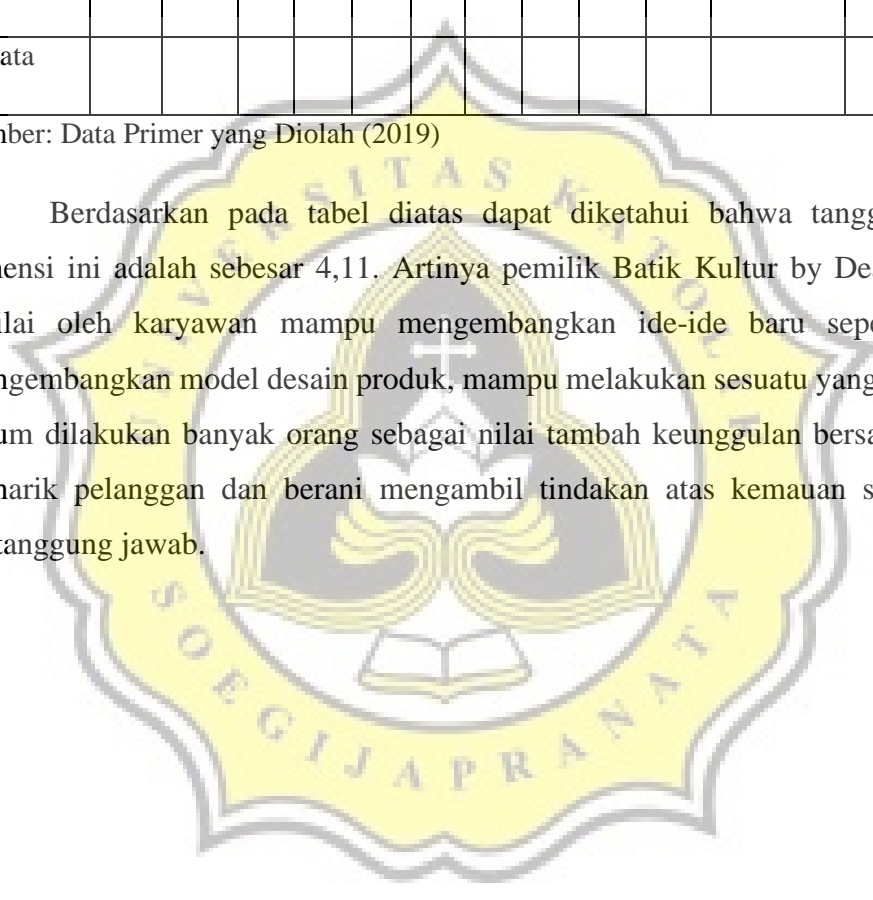
**Tanggapan Karyawan dan Supplier Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Keorisinilan**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk	0	0	6	24	0	0	0	0	0	0	24,00	4,00	Tinggi
Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam	1	5	4	16	1	3	0	0	0	0	24,00	4,00	Tinggi

menarik pelanggan													
Pemilik berani mengambil tindakan atas kemauan sendiri dan bertanggung jawab	3	15	2	8	1	3	0	0	0	0	26,00	4,33	
Rata-Rata												<b>4,11</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,11. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia dinilai oleh karyawan mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk, mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan dan berani mengambil tindakan atas kemauan sendiri dan bertanggung jawab.



**Tabel 4.16**

**Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka Keorisinilan**

No	Nama	Keorisinilan		
		Keorisinilan 1	Keorisinilan 2	Keorisinilan 3
1	Dea	Setuju, Pemilik selalu berusaha mengembangkan desain produk yang baru, sebagai contohnya adalah membuat model desain produk Batik Semarang yang saat ini masih kurang diminati yaitu Lawang Sewu, Tugu Muda dan Warak Ngendog dengan menonjolkan warna-warna yang cerah dan motif yang ramai.	Cukup setuju, Pemilik membuat batik modern yang ditujukan bagi konsumen terutama yang berusia dan bersemangat muda, dengan menonjolkan desain yang berani serta dipadukan dengan warna yang cerah sehingga membuat konsumen menjadi tertarik	Sangat setuju, Pemilik selalu bertanggung jawab jika ada keputusan pemilik yang kurang berhasil, sebagai contohnya adalah keputusan pemilik membuat Batik Semarang kurang diminati oleh konsumen, namun karena sudah pemilik putuskan untuk membuatnya, maka pemilik tetap berusaha untuk mempromosikannya.

No	Nama	Keorisinilan		
		Keorisinilan 1	Keorisinilan 2	Keorisinilan 3
2	Ninik	Setuju, Orang yang penuh dengan ide-ide baru dan up to date	Setuju, Berani ambil resiko mengeluarkan hal yang berbeda dari pasaran lainnya	Cukup setuju, Selalu mempertanggung jawabkan semua tindakan yang ia ambil
3	Fika	Setuju, Pemilik selalu inovatif dan kreatif menciptakan model baru, misalnya adalah dengan mengembangkan desain Batik Semarang untuk pangsa anak muda	Setuju, Pemilik menggunakan warna-warna cerah yang jarang dituangkan oleh pengusaha batik lainnya misalnya adalah merah marun dipadu dengan kuning dan ungu muda.	Setuju, Pemilik selalu bertanggung jawab atas keseluruhan operasional perusahaan, terutama dalam bidang pemasaran dan jika ada kegagalan, pemilik selalu mengambil tanggung jawab terhadap kegagalan tersebut
4	Ika	Setuju, Pemilik selalu mengembangkan ide baru seperti desain produk batik yang lebih bernuansa anak muda dengan	Sangat setuju, Pemilik dalam menarik pelanggan menggunakan media social seperti Instagram dengan menyewa jasa pembuatan dan maintenance medsos sehingga	Setuju, Pemilik mengambil tindakan seperti merekrut penyandang disabilitas atas kemauannya sendiri karena merasa perlu berbela rasa dengan orang yang cacat dan tersingkirkan, walaupun pada awalnya banyak tentangan dan produksi

No	Nama	Keorisinilan		
		Keorisinilan 1	Keorisinilan 2	Keorisinilan 3
		memadukan kulot, rok mini dan baju lengan terbuka	tampilan Instagram bisnisnya terlihat profesional	sempat mengalami penurunan, namun pemilik tetap konsisten dengan putusannya tersebut
5	Nunung	Setuju, Pemilik mengembangkan model desain yang kontemporer yang dapat menarik bagi semua segmen baik dari anak muda hingga orang tua	Setuju, Pemilik menggunakan Teknik pemasaran modern, yaitu dengan menggunakan Instagram untuk pemasarannya dan terbukti efektif	Sangat setuju, Pemilik bertanggung jawab atas tindakannya seperti ketika melakukan rekrutmen tenaga kerja penyandang disabilitas, pemilik mentraining rekan-rekan disabilitas sendiri, dan dengan sabar mengajarkan seluruh keterampilannya sehingga akhirnya rekan-rekan dapat bekerja dengan normal
6	Nova	Setuju, Pemilik mengembangkan desain model Batik Semarang	Setuju, Pemilik mengembangkan batik yang kontemporer, yang mudah dinikmati oleh seluruh kalangan dan	Sangat setuju,

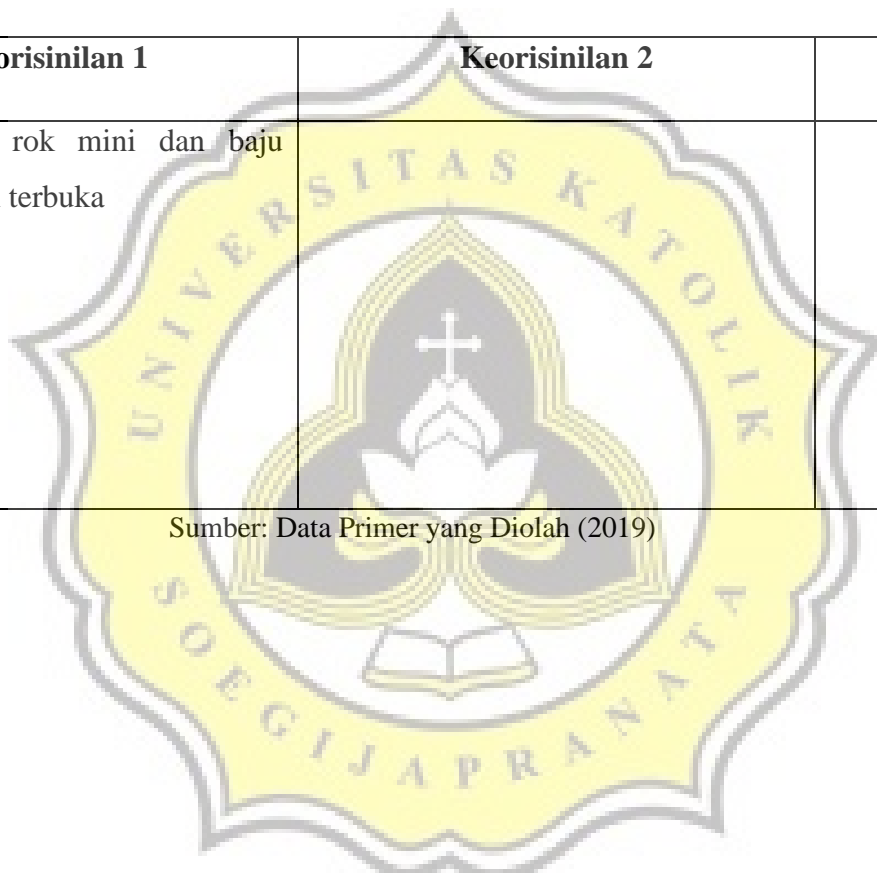


No	Nama	Keorisinilan		
		Keorisinilan 1	Keorisinilan 2	Keorisinilan 3
			kelompok umur terutama anak muda dengan desain yang modern namun corak batik yang khas.	
7	Rosy	Setuju,	Cukup setuju,	Sangat setuju,
Kesimpulan	<p>Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk, sebagai contohnya adalah</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. membuat model desain produk Batik Semarangan yang saat ini masih kurang diminati yaitu Lawang Sewu, Tugu Muda dan Warak Ngendog dengan</li> </ol>	<p>Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan, pemilik membuat batik modern yang ditujukan bagi konsumen terutama yang berusia dan bersemangat muda, dengan menonjolkan desain yang berani serta dipadukan dengan warna yang cerah sehingga membuat konsumen</p>	<p>Pemilik berani mengambil tindakan atas kemauan sendiri dan bertanggung jawab, jika ada keputusan pemilik yang kurang berhasil, sebagai contohnya adalah</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keputusan pemilik membuat Batik Semarangan kurang diminati oleh konsumen, namun karena sudah pemilik putuskan untuk membuatnya,</li> </ol>	

No	Nama	Keorisinilan		
		Keorisinilan 1	Keorisinilan 2	Keorisinilan 3
		<p>menonjolkan warna-warna yang cerah dan motif yang ramai untuk segmen anak muda.</p> <p>2. Pemilik mengembangkan model desain yang kontemporer yang dapat menarik bagi semua segmen baik dari anak muda hingga orang tua</p> <p>3. Pemilik selalu mengembangkan ide baru seperti desain produk batik yang lebih bernuansa anak muda dengan memadukan</p>	<p>menjadi tertarik. Pemilik menggunakan warna-warna cerah yang jarang dituangkan oleh pengusaha batik lainnya misalnya adalah merah marun dipadu dengan kuning dan ungu muda. Selain itu, pemilik menggunakan teknik pemasaran modern, yaitu dengan menggunakan Instagram untuk pemasarannya dan terbukti efektif, dengan menyewa jasa pembuatan dan maintenance medsos sehingga tampilan Instagram bisnisnya terlihat profesional.</p>	<p>maka pemilik tetap berusaha untuk mempromosikannya.</p> <p>2. Pemilik mengambil tindakan seperti merekrut penyandang disabilitas atas kemauannya sendiri karena merasa perlu berbela rasa dengan orang yang cacat dan tersingkirkan, walaupun pada awalnya banyak tentangan dan produksi sempat mengalami penurunan, namun pemilik tetap konsisten dnegan putusannya tersebut</p> <p>3. ketika melakukan rekrutmen tenaga kerja</p>

No	Nama	Keorisinilan		
		Keorisinilan 1	Keorisinilan 2	Keorisinilan 3
		kulot, rok mini dan baju lengan terbuka		penyanggah disabilitas, pemilik mentraining rekan-rekan disabilitas sendiri, dan dengan sabar mengajarkan seluruh keterampilannya sehingga akhirnya seluruh tenaga kerja dapat bekerja dengan normal

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)



Berdasarkan hasil pada jawaban kuesioner dan pertanyaan terbuka, maka dapat disimpulkan bahwa Pemilik mampu mengembangkan ide-ide baru seperti dalam mengembangkan model desain produk, sebagai contohnya adalah :

1. Membuat model desain produk Batik Semarang yang saat ini masih kurang diminati yaitu Lawang Sewu, Tugu Muda, dan Warak Ngendog dengan menonjolkan warna-warna yang cerah dan motif yang ramai untuk segmen anak muda.
2. Pemilik mengembangkan model desain yang kontemporer yang dapat menarik bagi semua segmen baik dari anak muda hingga orang tua.
3. Pemilik selalu mengembangkan ide baru seperti desain produk batik yang lebih bernuansa anak muda dengan memadukan kulot, rok mini dan baju lengan terbuka.

Pemilik mampu melakukan sesuatu yang baru yang belum dilakukan banyak orang sebagai nilai tambah keunggulan bersaing dalam menarik pelanggan, pemilik membuat batik modern yang ditujukan bagi konsumen terutama yang berusia dan bersemangat muda, dengan menonjolkan desain yang berani serta dipadukan dengan warna yang cerah sehingga membuat konsumen menjadi tertarik. Pemilik menggunakan warna-warna cerah yang jarang dituangkan oleh pengusaha batik lainnya misalnya adalah merah marun dipadu dengan kuning dan ungu muda. Selain itu, pemilik menggunakan teknik pemasaran modern, yaitu dengan menggunakan Instagram untuk pemasarannya dan terbukti efektif, dengan menyewa jasa pembuatan dan maintenance medsos sehingga tampilan Instagram bisnisnya terlihat profesional.

Pemilik berani mengambil tindakan atas kemauan sendiri dan bertanggung jawab, jika ada keputusan pemilik yang kurang berhasil, sebagai contohnya adalah

1. Keputusan pemilik membuat Batik Semarang kurang diminati oleh konsumen, namun karena sudah pemilik putuskan untuk membuatnya, maka pemilik tetap berusaha untuk mempromosikannya.

2. Pemilik mengambil tindakan seperti merekrut penyandang disabilitas atas kemauannya sendiri karena merasa perlu berbela rasa dengan orang yang cacat dan tersingkirkan, walaupun pada awalnya banyak tentangan dan produksi sempat mengalami penurunan, namun pemilik tetap konsisten dnegan putusannya tersebut.
3. Ketika melakukan rekrutmen tenaga kerja penyandang disabilitas, pemilik mentraining rekan-rekan disabilitas sendiri, dan dengan sabar mengajarkan seluruh keterampilannya sehingga akhirnya seluruh tenaga kerja dapat bekerja dengan normal.

#### **4.3.6 Tanggapan Responden Mengenai Berorientasi ke Masa Depan**

Kemampuan Dea Valencia untuk untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, dan mengetahui bagaimana cara untuk mengembangkan usahanya. Indikator berorientasi kemasa depan :

1. Sifat pandangan ke depan : memiliki pandangan kedepan akan perusahaan yang dikelolanya.
2. Ketajaman persepsi : memiliki ketajaman yang baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai berorientasi ke masa depan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.17**

**Tanggapan Pemilik Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Berorientasi ke masa depan**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang dikelolanya	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	5,00	Tinggi
Pemilik memiliki ketajaman visi yang baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk	0	0	0	0	1	3	0	0	0	0	3,00	3,00	Rendah
Rata-Rata												<b>4,00</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,00. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang dikelolanya dan memiliki ketajaman visi yang baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai berorientasi ke masa depan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

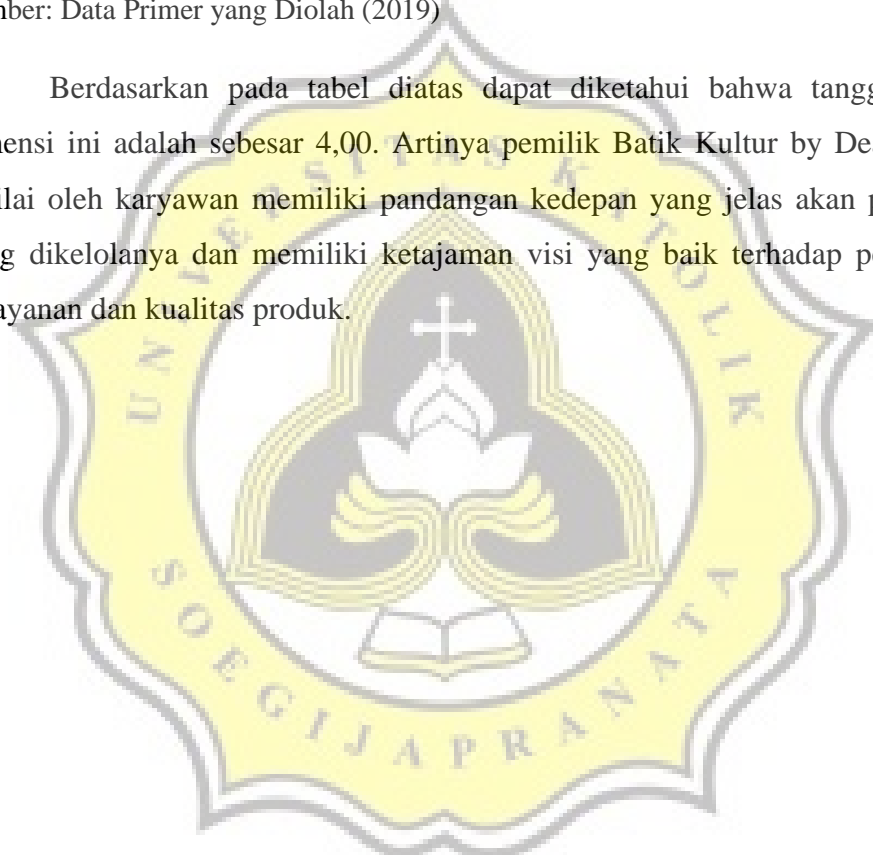
**Tabel 4.18**  
**Tanggapan Karyawan dan Supplier Batik Kultur by Dea Valencia Mengenai Berorientasi ke masa depan**

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang dikelolanya	3	15	2	8	1	0	0	0	0	0	23,00	3,83	Tinggi
Pemilik memiliki ketajaman visi yang	2	10	3	12	1	3	0	0	0	0	25,00	4,17	Tinggi

baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk													
Rata-Rata												<b>4,00</b>	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,00. Artinya pemilik Batik Kultur by Dea Valencia dinilai oleh karyawan memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang dikelolanya dan memiliki ketajaman visi yang baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk.





**Tabel 4.19**

**Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka Berorientasi ke Masa Depan**

No	Nama	Berorientasi kemasa depan	
		Masa Depan 1	Masa Depan 2
1	Dea	Sangat setuju, Pemilik memiliki visi yang jelas bagi Batik Kultur di masa yang akan datang, yaitu pemilik ingin membuat batik dengan kekhasan Indonesia yang mampu digunakan oleh setiap kelompok umur dan jenis kelamin konsumen	Cukup setuju, Pemilik selalu berusaha untuk meningkatkan pelayanan dan kualitas produk Batik Kultur. Peningkatan ini pemilik lakukan dengan cara menambah karyawan yang selalu siap membantu melayani pelanggan, termasuk di dalamnya adalah complain dari pelanggan. Kualitas produk dapat ditingkatkan dengan cara memperbaiki kualitas kain dan pewarna yang kami gunakan, pewarna yang digunakan saat ini sudah pemilik ganti dengan pewarna alami semuanya dan juga untuk kain, kami selalu memilih kain dengan kualitas prima sebagai dasar pembuatan batiknya.
2	Ninik	Cukup setuju, Merupakan orang yang visioner dan tidak ketinggalan jaman	Cukup setuju, Orang yang sangat pandai dalam menjalankan bisnisnya dan memiliki visi pada setiap rencana bisnisnya

No	Nama	Berorientasi kemasa depan	
		Masa Depan 1	Masa Depan 2
3	Fika	Setuju, Pemilik memiliki visi bahwa Batik Kultur akan mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan mampu menjangkau pasar internasional	Setuju, Pemilik selalu mengutamakan pelayanan dan kualitas produk kepada konsumen karena pemilik merasa bahwa konsumen yang puas ketika dilayani dan kebutuhannya dipenuhi akan membuat konsumen tersebut kembali untuk melakukan pembelian ketika membutuhkan
4	Ika	Sangat setuju, Pemilik memiliki pandangan untuk berorientasi pasar ekspor sehingga mampu untuk bersaing dengan produk dengan merk mapan yang telah terlebih dulu ada	Setuju, Pemilik selalu update terhadap kualitas produk dengan seringnya mengikuti pameran, seminar dan pelatihan tentang batik untuk meningkatkan kemampuan dan mengetahui trend yang akan terjadi di masa depan
5	Nunung	Sangat setuju, Pemilik berpandangan bahwa perusahaannya ini bukan semata didirikan untuk meraih keuntungan, namun juga bekerja untuk memberkati sesama	Setuju, Pemilik memiliki visi bahwa pelanggan harus puas berbelanja, sehingga untuk eraih hal itu menerapkan ‘salam, senyum, sapa’ seperti di Pertamina dan juga selalu berusaha memperbaiki kualitas produk yang dimilikinya.

No	Nama	Berorientasi kemasa depan	
		Masa Depan 1	Masa Depan 2
6	Nova	Setuju, Pemilik menginginkan agar perusahaan batiknya menjadi lebih maju dan berkembang	Sangat setuju, Pemilik selalu menginginkan kain yang paling baik
7	Rosy	Sangat setuju,	Sangat setuju,
Kesimpulan		<p>Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang dikelolanya, yang jelas bagi Batik Kultur di masa yang akan datang, yaitu pemilik ingin membuat batik dengan kekhasan Indonesia yang mampu digunakan oleh setiap kelompok umur dan jenis kelamin konsumen. Pemilik memiliki visi bahwa Batik Kultur akan mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan mampu menjangkau pasar internasional sehingga akan berorientasi pasar ekspor sehingga mampu untuk bersaing dengan produk dengan merk mapan yang telah terlebih dulu ada. Pemilik</p>	<p>Pemilik memiliki ketajaman visi yang baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk, karena pemilik selalu berusaha untuk meningkatkan pelayanan dan kualitas produk Batik Kultur. Peningkatan ini pemilik lakukan dengan cara menambah karyawan yang selalu siap membantu melayani pelanggan, termasuk di dalamnya adalah complain dari pelanggan. Hal ini karena pemilik merasa bahwa pelanggan harus puas berbelanja, sehingga untuk eraih hal itu menerapkan ‘salam, senyum, sapa” seperti di Pertamina dan juga selalu berusaha memperbaiki kualitas produk yang dimilikinya Kualitas produk dapat ditingkatkan dengan cara memperbaiki kualitas kain dan pewarna yang kami gunakan, pewarna yang digunakan saat ini sudah pemilik ganti dengan</p>

No	Nama	Berorientasi kemasa depan	
		Masa Depan 1	Masa Depan 2
		<p>juga Pemilik berpandangan bahwa perusahaannya ini bukan semata didirikan untuk meraih keuntungan, namun juga bekerja untuk memberkati sesame.</p>	<p>pewarna alami semuanya dan juga untuk kain, kami selalu memilih kain dengan kualitas prima sebagai dasar pembuatan batiknya. Pemilik juga elalu update terhadap kualitas produk dengan seringnya mengikuti pameran, seminar dan pelatihan tentang batik untuk meningkatkan kemampuan dan mengetahui trend yang akan terjadi di masa depan</p>

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan hasil pada jawaban kuesioner dan pertanyaan terbuka, maka dapat disimpulkan bahwa Pemilik memiliki pandangan kedepan yang jelas akan perusahaan yang dikelolanya, yang jelas bagi Batik Kultur di masa yang akan datang, yaitu pemilik ingin membuat batik dengan kekhasan Indonesia yang mampu digunakan oleh setiap kelompok umur dan jenis kelamin konsumen. Pemilik memiliki visi bahwa Batik Kultur akan mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan mampu menjangkau pasar internasional sehingga akan berorientasi pasar ekspor sehingga mampu untuk bersaing dengan produk lain. Pemilik juga berpandangan bahwa perusahaannya ini bukan semata didirikan untuk meraih keuntungan, namun juga bekerja untuk memberkati sesama.

Pemilik memiliki ketajaman visi yang baik terhadap peningkatan pelayanan dan kualitas produk, karena pemilik selalu berusaha untuk meningkatkan pelayanan dan kualitas produk Batik Kultur. Peningkatan ini pemilik lakukan dengan cara menambah karyawan yang selalu siap membantu melayani pelanggan, termasuk di dalamnya adalah komplain dari pelanggan. Hal ini karena pemilik merasa bahwa pelanggan harus puas berbelanja, sehingga untuk eraih hal itu menerapkan “salam, senyum, sapa” seperti di Pertamina dan juga selalu berusaha memperbaiki kualitas produk yang dimilikinya. Kualitas produk dapat ditingkatkan dengan cara memperbaiki kualitas kain dan pewarna yang digunakan, pewarna yang digunakan saat ini sudah pemilik ganti dengan pewarna alami semuanya dan juga untuk kain, pemilik selalu memilih kain dengan kualitas prima sebagai dasar pembuatan batiknya. Pemilik juga elalu update terhadap kualitas produk dengan seringnya mengikuti pameran, seminar dan pelatihan tentang batik untuk meningkatkan kemampuan dan mengetahui trend yang akan terjadi di masa depan.

#### 4.3.7 Rekapitulasi Hasil Jawaban Pemilik, Karyawan dan Supplier atas Karakteristik Entrepreneur Pengusaha Batik Kultur by Dea Valencia

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat dirangkum hasil jawaban kuesioner penelitian sebagai berikut:

**Tabel 4.20**

#### Rekapitulasi Hasil Jawaban Pemilik, Karyawan dan Supplier Batik Kultur by Dea Valencia

No	Variabel	Pemilik	Karyawan dan Supplier	Rata-Rata
1	Percaya diri	4,00	4,08	4,04
2	Berorientasi pada tugas dan hasil	4,00	4,22	4,11
3	Pengambil risiko	4,50	4,25	4,375
4	Kepemimpinan	4,00	4,17	4,085
5	Keorisinilan	4,00	4,11	4,055
6	Berorientasi kemasa depan	4,00	4,00	4,00

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diketahui bahwa pengusaha Batik Kultur by Dea Valencia memiliki karakteristik entrepreneur yang kuat. Hal ini juga dikonfirmasi dari hasil jawaban karyawan dan supplier yang menunjukkan bahwa rata-rata jawaban masuk pada kategori tinggi karena skornya lebih dari 3. Variabel karakteristik entrepreneur yang paling menonjol pada pengusaha Batik Kultur by Dea Valencia berdasarkan hasil jawaban pemilik, karyawan dan supplier adalah pengambil risiko. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha Batik Kultur by Dea

Valencia tidak takut untuk mengambil risiko dalam usahanya untuk mengembangkan bisnisnya.

