

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek penelitian ini adalah Taiwan Tea House. Lokasi penelitian ini adalah pada Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi adalah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013: 117). Populasi merupakan keseluruhan unsur yang memiliki ciri dan karakteristik yang sama. Penentuan spesifikasi populasi dalam suatu penelitian mutlak dilakukan agar penelitian dapat dilakukan dengan terarah dan sistematis. Populasi pada penelitian ini adalah semua karyawan dan manajercabang Taiwan Tea House Cabang Mal CiputraSemarang.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2013: 118). Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu *sensus*, yaitu pengambilan seluruh anggota populasi sebagai sampel.

Berdasarkan kriteria sampel, maka dapat diambil sampel untuk penelitian ini 1 orang pemilik Taiwan Tea House, Semarang, 1 orang manajer cabang Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang dan 5 orang karyawan Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang.

3.3. Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari obyeknya (Ferdinand, 2014:7). Data primer berasal dari kuesioner dan wawancara yang dilakukan pada responden, yaitu 1 orang pemilik Taiwan Tea House, Semarang, 1 orang manajer cabang Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang dan 5 orang karyawan Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik atau metode pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner dan *interview* (wawancara). Kuesioner diberikan kepada 1 orang pemilik Taiwan Tea House, Semarang, 1 orang manajer cabang Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang dan 5 orang karyawan Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) (Sugiyono, 2013:139). Dalam penelitian ini wawancara dilakukan kepada 1 orang pemilik Taiwan Tea House, Semarang dan 1 orang manajer cabang Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang.

3.5. Teknik Analisis

Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Metode analisis deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana mestinya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi (Sugiyono, 2013). Di dalam penelitian ini persepsi dari subjek penelitian, secara menyeluruh dan dengan menggunakan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, dengan suatu konteks khusus yang alamiah dan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Sugiyono, 2013).

Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

1. Mentabulasikan hasil jawaban kuesioner

Tabulasi hasil jawaban kuesioner dilakukan dengan mengkategorikan jawaban sesuai dengan skala pengukuran dengan melakukan scoring. *Scoring* yaitu mengubah data yang bersifat kualitatif kedalam bentuk kuantitatif. Dalam penentuan skor ini digunakan skala Likert dengan lima kategori penilaian, yaitu:

- a. Skor 5 diberikan untuk jawaban sangat setuju
- b. Skor 4 diberikan untuk jawaban setuju
- c. Skor 3 diberikan untuk jawaban netral
- d. Skor 2 diberikan untuk jawaban tidak setuju
- e. Skor 1 diberikan untuk jawaban sangat tidak setuju

2. Merekap frekuensi jawaban responden atas pertanyaan yang diberikan.
3. Menghitung kategori dengan skala Likert.

Jumlah kelas = $k = 2$

Nilai Skor Maksimal = Skor 5

Nilai Skor Minimal = Skor 1

$$\text{interval} = \frac{\text{Max}-\text{Min}}{k}$$
$$= \frac{5-1}{2} = 2,00$$

Bobot nilai indeks:

- a. 1,00 – 3,00 : Rendah
 - b. 3,01 – 5,00 : Tinggi
4. Membuat kesimpulan jawaban yang merupakan jawaban dari rumusan masalah yaitu bagaimana *enterpreneurial leadership* manajer cabang Taiwan Tea House di Semarang. Kesimpulan dibuat berdasarkan kecenderungan frekuensi jawaban dari 1 orang pemilik Taiwan Tea House, Semarang, 1 orang manajer cabang Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang dan 5 orang karyawan Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang di kuesioner dan dikuatkan dari jawaban pertanyaan terbuka kepada 1 orang pemilik Taiwan Tea House, Semarang, 1 orang manajer cabang Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang dan 5 orang karyawan Taiwan Tea House Cabang Mal Ciputra Semarang.

Tabel 3.1

Format Rekap Frekuensi Jawaban Kuesioner Responden

No	Variabel	Frekuensi Jawaban					Total Skor	Kesimpulan
		STS	TS	N	S	SS		
1	<i>Able to motivate</i>							
	Mampu memberikan semangat kepada karyawan							
	Mampu memberikan pengarahan kepada karyawan							
	Mampu berperan sebagai panutan							
2	<i>Achievement orientated</i>							
	Memiliki target yang jelas							
	Mengevaluasi hasil pencapaian target penjualan							
3	<i>Creative</i>							
	Mampu mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang							
	Menciptakan kesempatan dalam kesulitan.							
4	<i>Flexible</i>							
	Mampu beradaptasi terhadap perubahan seperti perubahan selera konsumen.							
	Mampu mengidentifikasi adanya perubahan yang terjadi pada lingkungan sekitarnya seperti perubahan gaya hidup masyarakat di Semarang.							
5	<i>Patient</i>							
	Sabar, mau menunggu.							
	Melakukan assessment situasi dengan							

No	Variabel	Frekuensi Jawaban					Total Skor	Kesimpulan
		STS	TS	N	S	SS		
	tenang.							
6	<i>Persistent</i>							
	Tidak mudah menyerah.							
	Teguh dalam mencapai tujuan.							
7	<i>Risk Taker</i>							
	Melakukan kalkulasi risiko sebelum bertindak.							
	Mempertimbangkan semua pilihan sebelum mengambil keputusan.							
8	<i>Visionary</i>							
	Memiliki visi yang jelas.							
	Mampu mengkomunikasikan visi pemimpin dengan karyawannya							
	Mampu mewujudkan visi pimpinan							
Rata-Rata								

Tabel 3.2

Rekap Pertanyaan dan Jawaban Pertanyaan Terbuka yang Ditanyakan Kepada Pemilik dan Manajer Cabang

No	Variabel	Jawaban							Kesimpulan
		Pemilik	Manajer	Karyawan 1	Karyawan 2	Karyawan 3	Karyawan 4	Karyawan 5	
1	<i>Able to motivate</i>								
	Mampu memberikan semangat kepada karyawan								
	Mampu memberikan pengarahan kepada karyawan								
	Mampu berperan sebagai panutan								

2	<i>Achievement orientated</i>								
	Memiliki target yang jelas								
	Mengevaluasi hasil pencapaian target penjualan								
3	<i>Creative</i>								
	Mampu mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang								
	Menciptakan kesempatan dalam kesulitan.								
4	<i>Flexible</i>								
	Mampu beradaptasi terhadap perubahan seperti perubahan selera konsumen.								
	Mampu mengidentifikasi adanya perubahan yang terjadi pada lingkungan sekitarnya seperti perubahan gaya hidup masyarakat di Semarang.								
5	<i>Patient</i>								
	Sabar, mau menunggu.								
	Melakukan assessment situasi dengan tenang.								
6	<i>Persistent</i>								
	Tidak mudah menyerah.								
	Teguh dalam mencapai tujuan.								
7	<i>Risk Taker</i>								
	Melakukan kalkulasi risiko sebelum bertindak.								
	Mempertimbangkan semua pilihan sebelum mengambil keputusan.								
8	<i>Visionary</i>								
	Memiliki visi yang jelas.								
	Mampu mengkomunikasikan visi pemimpin dengan karyawannya								
	Mampu mewujudkan visi pimpinan								

