

## BAB IV

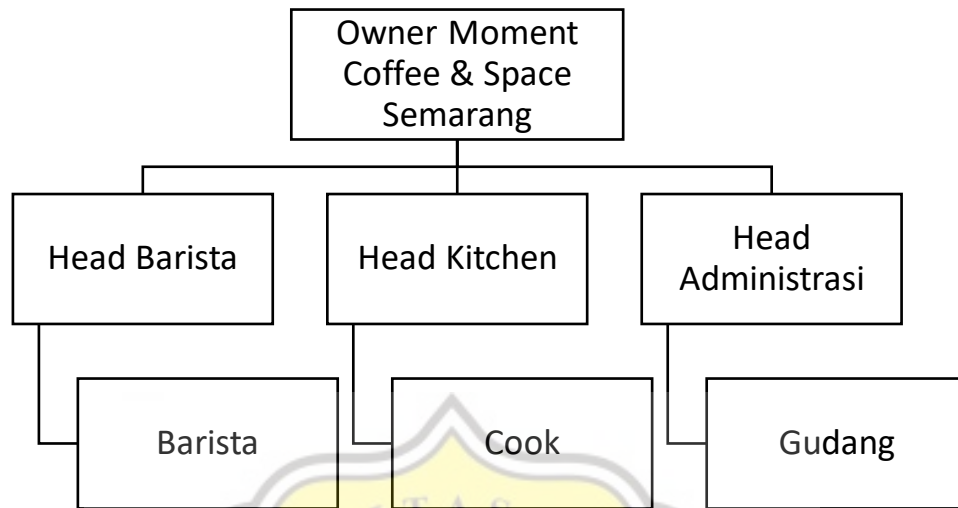
### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Deskripsi Subjek Penelitian

Moment Coffee & Space adalah Salah satu tempat minum kopi atau *coffee shop* di Kota Semarang. Usaha ini telah berdiri sejak 2017 yang berlokasi di jalan Jl. Rajabasa No.82-83, Karangrejo, Kec. Gajahmungkur, Kota Semarang. Usaha ini didirikan oleh Stefano Rahadian pengusaha muda yang telah berhasil mempertahankan dan mengembangkan usahanya serta menambah jumlah karyawan dalam kurung waktu 2 tahun dan mampu membuka cabang usahanya di daerah kampung kali Jl. Mayjend Sutoyo No. 953 dan sekarang menuju tahun ketiga sedang membangun cabang kedua di kota Salatiga.

Adapun yang menjadi subyek penelitian adalah pemilik dari Moment Coffee & Space yang diteliti karakteristiknya menurut beliau secara pribadi maupun para pegawainya (yang diwakili beberapa koordinator devisi) dan beberapa konsumen yang memahami betul karakter dari pemilik Moment Coffee & Space.

Untuk memahami bagaimana usaha ini berjalan perlu kiranya dipahami juga bagaimana struktur yang berjalan di dalam bisnis ini. Moment Coffee & Space memiliki struktur organisasi yang menjelaskan tanggung jawab antar individu yang terlibat dalam operasional usaha yang diterapkan pada usaha tersebut berdasarkan pekerjaan, seperti bagan di bawah ini.



Gambar IV.1: Struktur Organisasi

Diskripsi wewenang setiap elemen struktur organisasi Moment Coffee & Space Semarang

1. Owner (Pemilik Usaha):
  - a. Owner / pemilik memiliki peranan penting yaitu memberi arahan serta informasi penting yang berkaitan dengan kegiatan operasional
  - b. Pemilik bertugas mengambil keputusan penting untuk kemajuan Moment Coffee & Space
  - c. Pemilik bertanggungjawab untuk mengawasi dan menjaga aktivitas sesuai yang ditetapkan
2. Head Bar:
  - a. Bertanggung jawab atas jadwal karyawan yang melaksanakan seluruh tugas-tugas atau pekerjaan yang ada di Moment Coffee & Space
  - b. Bertanggung jawab atas pengadaan bahan-bahan yang akan digunakan dalam operasional bar
  - c. Mengatur & mengawasi seluruh tugas-tugas bar dan pengolahan minuman sesuai dengan standart yang telah ditetapkan

3. Head Kitchen:
  - a. Mengatur dan mengawasi seluruh tugas-tugas dapur, khususnya dalam proses pengadaan dan pengolahan makanan sesuai dengan standart yang telah ditetapkan
  - b. Bertanggung jawab atas bahan-bahan yang diperlukan untuk kegiatan oprasional
  - c. Menjaga standar rasa makanan yang akan terjual
4. Head Administrasi:
  - a. Tugas dan tanggungjawab ialah menyusun laporan keuangan harian, mingguan, bulanan dan tahunan,
  - b. Mengecek daftar pesanan barang ke Gudang serta membeli bahan baku yang dibutuhkan
  - c. Bertugas untuk menghitung gaji karyawan dan membayar pajak
5. Barista:
  - a. Bertugas untuk menerima pesanan dari konsumen dan membuat orderan tersebut sesuai dengan pesanan
  - b. Membersihkan meja yang sudah kotor
6. Cook:
  - a. Membuat orderan yang berkaitan dengan menu makanan sesuai pesanan
  - b. Membersihkan ruangan dapur dan peralatan memasak
7. Gudang:
  - a. Membantu head administrasi untuk membeli bahan baku
  - b. Membantu head administrasi untuk mencatat keperluan dapur dan keperluan bar

#### 4.2. Gambaran Umum Responden

Pada bagian berikut, akan dilaporkan dan dibahas hasil penelitian terkait dengan responden penelitian.

Table 1.1. Identitas Responden Pemilik dan Karyawan Moment Coffee & Space

<b>Nama</b>	<b>Status</b>	<b>Umur</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Lama Bekerja</b>	<b>Pendidikan</b>
Rahadian Stefano	Pemilik	26	Laki-laki	2 Tahun	Sarjana
Yonathan	Head Bar	21	Laki-laki	2 Tahun	SMA
Ayis	Head Kitchen	28	Laki-laki	1 Tahun	SMA
Indriyani ari	Head Administrasi	20	Perempuan	8 Bulan	SMA

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan tabel 4.1. di atas usia responden dengan total 4 responden internal adalah usia pemilik usaha 26 tahun tingkat Pendidikan pemilik S1 (Sarjana), karyawan head bar berusia 21 tahun tingkat pendidikan SMA sudah bekerja selama 2 tahun, karyawan ayis Head Kitchen berusia 28 tahun tingkat pendidikan SMA sudah bekerja selama 1 tahun, dan karyawan Indriyani Head Administrasi berusia 20 tahun sudah bekerja selama 8 bulan. Dapat disimpulkan bahwa mayoritas pendidikan responden di tingkat SMA. Dari 4 responden internal, responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 3 responden sedangkan perempuan 1 responden.

**Tabel 4.2. Identitas Responden Konsumen Moment Coffee & Space**

<b>Responden</b>	<b>umur</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Pekerjaan</b>	<b>Frekuensi Berkunjung</b>
Fidelis	22	Laki-laki	Pekerja	>2 kali
Evan	20	Laki-laki	Mahasiswa	2 kali
Mario Renald	20	Laki-laki	Pekerja	>2 kali
Adriano	24	Laki-laki	Mahasiswa	>2 kali
Elisabet	22	Perempuan	Mahasiswa	2 kali
Monica	22	Perempuan	Mahasiswa	2 kali
Anggraini	20	Perempuan	Mahasiswa	>2 kali
Andra	23	Perempuan	Mahasiswa	2 kali
Niluh Erna	22	Perempuan	Mahasiswa	>2 kali
Benada	22	Perempuan	Mahasiswa	2 kali

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Tabel 4.2. menunjukkan hasil jenis kelamin, usia, frekuensi kunjungan dan pekerjaan dari para responden konsumen. Dalam tabel 4.2. responden yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 6 orang dan yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 4 orang. Responden didominasi oleh perempuan. Untuk usia dari responden berkisar dari usia 20-24 tahun. Pekerjaan responden dominan mahasiswa yaitu 8 orang dan pekerja sebanyak 2 orang, frekuensi berkunjung konsumen yaitu yang > 2 kali berkunjung ada 5 orang selebihnya 2 kali dalam seminggu.

### 4.3. Hasil Analisis dan Pembahasan

Di bagian bab ini akan dijelaskan hasil analisis tentang karakteristik kewirausahaan pada pemilik usaha Moment Coffee & Space menurut teori Geoffrey G.Meredith.

#### 4.3.1. Percaya diri dan Optimis

Wirausaha memiliki rasa percaya diri dan optimis yang tinggi dalam melaksanakan tugasnya dalam usahanya. Karakteristik kewirausahaan yang dimiliki oleh pemilik usaha Moment Coffee & Space pada variabel rasa percaya diri dan optimis memiliki indikator yakin terhadap kemampuan dalam mengembangkan usaha, ketidakketergantungan pada orang lain dalam mengambil keputusan, dan mandiri dalam mengorganisasikan karyawan serta mengawasi kegiatan usaha. Usaha bisa dianalisis dengan kuesioner terbuka dan kuesioner tertutup kepada pemilik, karyawan dan konsumen royal sebagai berikut:

Berikut akan dibahas mengenai variabel percaya diri dan optimis untuk indikator 1 yaitu yakin terhadap kemampuan yang dimiliki dalam mengembangkan usaha

**Tabel 4.3. Tanggapan Variabel Percaya Diri dan Optimis indikator 1**

Yakin terhadap kemampuan yang dimiliki dalam mengembangkan usaha	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	1	5	2	8	0	0	0	0	0	0	3	13	4,33	Tinggi
Menurut Konsumen	2	10	3	12	5	15	0	0	0	0	10	37	3,70	Tinggi
Rata-rata													4,01	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Pada tabel 4.3. di atas dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 1 sebesar 4,01 interpretasi tinggi. Pemilik usaha memiliki sikap percaya diri dan optimis yang tinggi dengan indikator yakin terhadap kemampuan yang pemilik miliki dalam mengembangkan usaha. Menurut pemilik, pemilik memulai bisnis ini dari nol. Pemilik belajar dari teman-teman sekitar dan banyak mengikuti kelas tentang perkopian, bisnis fnb (Food & Beverage) dll. Pemilik akhirnya mencoba membuka coffeeshop pertama di daerah rajabasa. Pada bulan pertama sampai bulan ketiga merupakan awal yang lumayan berat karena adanya banyak *pressure* dari customer dan keluarga, meski demikian pemilik tetap semangat untuk mengembangkan Moment Coffee & Space.

Menurut karyawan, pemilik memiliki kemampuan dalam mengembangkan usahanya, dibuktikan dengan skor dari karyawan yaitu 4,33. Pemilik memiliki rasa percaya diri yang tinggi, di mana pemilik mempunyai visi misi serta *goal* yang akan dicapai. Selain itu, pemilik mampu mengembangkan usahanya agar usahanya bisa berkembang dan mampu membuka cabang sampai saat ini. Pemilik juga yakin terhadap kemampuan yang dia miliki karena pemilik memulai merintis Moment Coffee sendiri. Sedangkan menurut konsumen pemilik memiliki kepercayaan diri dalam mengembangkan usahanya karena pemilik sangat antusias dalam mengerjakan bisnis kafe ini. Di dalam dunia bisnis pemilik harus memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap kemampuannya untuk mengatasi persaingan dan juga memiliki semangat yang tinggi untuk memotivasi para karyawannya. Pemilik usaha mampu membuat usaha menjadi ramai dan nyaman. Terbukti dari seringnya pemilik mengadakan event mengenai kopi dan event live musik. Akan tetapi untuk beberapa hal terkadang masih ada kekurangan yang disadari pemilik dibuktikan dengan skor dari konsumen 3,70.

Pada hasil kesimpulan menurut pemilik, karyawan, dan konsumen menunjukkan bahwa pemilik memiliki rasa percaya diri yang tinggi terhadap kemampuan yang dia miliki mulai dari awal membuka usaha ini. Pemilik mampu

mengembangkan usaha ini sampai sekarang dan mampu membuka cabang di daerah yang berbeda di Jl. Mayjend Sutoyo No. 953 dan juga mampu mengatasi persaingan dengan membuat konsep Industrial – Unfinish yang berbeda di usahanya.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel percaya diri dan optimis pada indikator yakin terhadap kemampuan yang dimiliki dalam mengembangkan usaha, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yakin terhadap kemampuan yang dimiliki dalam mengembangkan usaha yang ada di dalam teori Meredith. Hal ini dikarenakan pemilik telah memenuhi indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu yakin terhadap kemampuan.

Berikut akan dibahas mengenai variabel percaya diri dan optimis untuk indikator 2 yaitu tidak ketergantungan pada orang lain dalam mengambil keputusan setiap ada kendala dalam usaha dan mampu membuat konsumen nyaman dengan konsep kafe yang *Industrial-Unfinish*

**Tabel 4.4. Tanggapan Variabel Percaya Diri dan Optimis indikator 2**

Tidak ketergantungan pada orang lain dalam mengambil keputusan setiap ada kendala dalam usaha	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	0	0	1	3	0	0	0	0	1	3	3,00	Sedang
Menurut Karyawan	0	0	0	0	3	9	0	0	0	0	3	9	3,00	Sedang
Rata-rata													3,00	Sedang
Mampu membuat konsumen nyaman dengan konsep kafe yang <i>Industrial-Unfinish</i>														
Menurut Konsumen	2	10	6	32	2	6	0	0	0	0	10	48	4,80	Tinggi



Rata-rata		4,80	Tinggi
-----------	--	------	--------

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Pada tabel 4.4. di atas dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 2 sebesar 3,00 dengan interpretasi sedang. Pemilik usaha selalu terbuka jika terjadi sesuatu di usahanya, dan selalu meminta pendapat atau masukan dari koordinator karyawan dan beliau juga mendengarkan saran atau pendapat dari karyawannya tersebut. Meskipun pemilik selalu meminta tanggapan dari karyawannya, sebelum pemilik mengambil keputusan ia akan pikirkan lagi dengan matang terlebih dahulu sebelum mengambil keputusan sedangkan menurut karyawan pemilik mampu mengambil keputusan dengan tegas dan mandiri. Sebagai team, pemilik usaha selalu berdiskusi dahulu kepada karyawan terpercaya agar mendapat jalan yang terbaik dan pemiliklah yang memutuskan hasil dari keputusan tersebut hal itu dibuktikan dengan rata-rata skor antara pemilik dan karyawan sama 3,00.

Sementara itu, konsumen menilai pemilik usaha mampu membuat konsumen nyaman dengan konsep yang *Industrial-Unfinish* dilihat dari rata-rata skor dari konsumen 4,80 dengan interpretasi tinggi. Pemilik memiliki pemikiran membangun tempat dan suasana yang nyaman serta memberikan acuan pada pekerja untuk friendly dengan konsumen dengan target market yang sebagian besar merupakan kaum milenial, konsep tersebut dirasa cukup cocok nyaman apalagi ada indoor dan outdoor.

Pada hasil kesimpulan menurut pemilik, karyawan dan konsumen menunjukkan bahwa pemilik memiliki rasa percaya diri sedang pada indikator tidak ketergantungan pada orang lain dalam mengambil keputusan setiap ada kendala dalam usaha. Pemilik berdiskusi dan berbagi kepada karyawan yang dia percayai apapun yang terjadi di usahanya dengan tujuan untuk mendapat masukan dan mendapat jalan yang terbaik, meskipun demikian pemilik selalu memikirkan dengan

matang, tegas, dan mandiri sebelum mengambil keputusan akhir. Pemilik usaha mampu membuat konsumen nyaman dengan konsep kafe yang *Industrial-Unfinish*, pemilik mengikuti tren yang ada dimulai dari konsep usaha yang nyaman baik indoor maupun outdoor agar cocok dengan berbagai kalangan. Pemilik memiliki pemikiran membangun tempat dan suasana yang nyaman serta memberikan acuan pada pekerja untuk *friendly* dengan konsumen dengan target market yang sebagian besar merupakan kaum milenial.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel percaya diri dan optimis pada indikator tidak ketergantungan pada orang lain dalam mengambil keputusan setiap ada kendala dalam usaha dan pemilik usaha mampu membuat konsumen nyaman dengan konsep kafe yang *Industrial-Unfinish*, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator-indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu tidak tergantung pada oranglain jika mengambil keputusan dan mampu membuat konsumen nyaman.

Berikut akan dibahas mengenai variabel percaya diri dan optimis untuk indikator 3 yaitu mandiri dalam mengorganisasikan karyawan serta mengawasi jalannya kegiatan usaha

**Tabel 4.5. Tanggapan Variabel Percaya Diri dan Optimis indikator 3**

Mandiri dalam mengorganisasikan karyawan serta mengawasi jalannya kegiatan usaha	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerat a skor	Interpret asi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	0	0	1	3	0	0	0	0	1	4	3,00	Sedang
Menurut Karyawan	0	0	0	0	3	9	0	0	0	0	3	13	3.00	Sedang
Rata-rata												3,00	Sedang	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.5. dapat diketahui rata-rata hasil dari pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 3 sebesar 3,00 interpretasi sedang. Menurut pemilik dari awal membangun usaha ini pemilik yang handle semuanya, namun seiring berjalannya waktu beliau dibantu oleh koordinator head bar untuk membantu pekerjaan pemilik.sekarang beliau sedang fokus untuk membangun cabang Moment Coffee ke 3 di salatiga dan beliau menyerahkan pekerjaan kafe kepada koordinator head bar. Sedangkan menurut karyawan, pemilik hampir setiap hari ke Moment Coffee & Space untuk mengawasi kegiatan akan tetapi karena pemilik sangat sibuk mengelola beberapa tempat, jadi pemilik memiliki salah satu ahli yang bertugas untuk menjembatani karyawan dgn pemilik usaha. Pemilik memang tidak begitu mengawasi jalannya kegiatan, namun memantau dalam tahap normal.

Pada hasil kesimpulan menurut pemilik dan karyawan menunjukkan bahwa pemilik memiliki rasa percaya diri yang sedang pada indikator bertanggungjawab pada usaha yang dibangunnya serta mengawasi kegiatan usaha. Berhubung beliau sudah memiliki satu cabang ditempat yang berbeda di Jl. Mayjend Sutoyo No. 953 dan sekarang lagi sibuk membuka cabang ke 2 di kota Salatiga pemilik memiliki salah seorang karyawan kepercayaan yang membantu pemilik mengawasi kegiatan usaha.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel percaya diri dan optimis pada indikator bertanggungjawab pada usaha yang dibangunnya serta mengawasi kegiatan usaha, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik dan karyawan Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu bertanggungjawab dan mengawasi usaha.

**Tabel 4.6. Kesimpulan Variabel Percaya Diri dan Optimis:**

Indikator	Rerata skor	Interpretasi
Yakin terhadap kemampuan yang dimiliki dalam mengembangkan usaha	4,01	Tinggi
Tidak ketergantungan pada orang lain dalam mengambil keputusan setiap ada kendala dalam usaha	3,60	Sedang
Mandiri dalam mengorganisasikan karyawan serta mengawasi jalannya kegiatan usaha	3,60	Sedang
Rata-rata	3,73	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan karakteristik percaya diri dan optimis diatas dapat dikatakan bahwa Pemilik usaha Moment Coffee & Space memiliki karakteristik percaya diri bagi seorang wirausaha yang dikemukakan oleh teori Meredith. Seorang wirausaha dapat dikatakan memiliki percaya diri apabila memahami dan meyakini potensi diri untuk menerapkan kreativitas yang dimiliki, mampu berpikir positif, mempunyai inisiatif dalam mengembangkan usaha serta mampu menyadari kelemahan diri sendiri

Pemilik memiliki rasa percaya diri yang tinggi terhadap kemampuan yang dia miliki mulai dari awal membuka usaha ini. Pemilik mampu mengembangkan usaha ini dibuktikan dengan membuka cabang di daerah yang berbeda di Jl. Mayjend Sutoyo No. 953 dan juga mampu mengatasi persaingan dengan membuat konsep Industrial – Unfinish yang berbeda di usahanya.

Pemilik usaha mampu mengambil keputusan dengan tegas bijak dan mandiri. Pemilik berdiskusi dan berbagi kepada karyawan yang dia percayai apapun yang terjadi di usahanya dengan tujuan untuk mendapat masukan dan mendapat jalan

yang terbaik, meskipun demikian pemilik selalu memikirkan dengan matang, tegas, bijak dan mandiri sebelum mengambil keputusan akhir.

Pemilik usaha mampu membuat konsumen nyaman dengan konsep kafe yang *Industrial-Unfinish*, pemilik mengikuti tren yang ada dimulai dari konsep usaha yang nyaman baik indoor maupun outdoor agar cocok dengan berbagai kalangan. Pemilik memiliki pemikiran membangun tempat dan suasana yang nyaman serta memberikan acuan pada pekerja untuk friendly dengan konsumen dengan target market yang sebagian besar merupakan kaum milenial.

Pemilik bertanggungjawab pada usaha yang dibangunnya mulai dari mengawasi kegiatan usaha. Berhubung beliau sudah memiliki dua cabang ditempat yang berbeda di Jl. Mayjend Sutoyo No. 953 maka untuk mengawasi kegiatan usaha beliau dibantu oleh karyawan kepercayaannya.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel percaya diri dan optimis, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan yang ada di dalam teori Meredith. Hal ini dikarenakan pemilik telah memenuhi indikator-indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu yakin terhadap kemampuan, tidak tergantung pada oranglain jika mengambil keputusan, dan mampu memotivasi diri sendiri dan karyawan.

#### 4.3.2. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Karakteristik ini berorientasi pada laba, tekak kerja keras, prestasi, energik, serta memiliki inisiatif. Karakteristik yang dimiliki oleh pemilik usaha Moment Coffee & Space pada variabel berorientasi pada tugas dan hasil dengan indikator semangat akan prestasi dengan mentargetkan penjualan, mampu mengatasi masalah yang terjadi dan memiliki inisiatif bekerja sama dengan vendor seperti Djarum Super, Grab, Gojek untuk meningkatkan laba, akan ditinjau dengan kuesioner terbuka dan

kuesioner tertutup kepada pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space dengan hasil sebagai berikut:

Berikut akan dibahas mengenai variable berorientasi pada tugas dan hasil untuk indikator 1 yaitu memiliki semangat yang tinggi dalam menargetkan jumlah penjualan

**Tabel 4.7. Tanggapan Variabel Berorientasi pada Tugas dan Hasil indikator 1**

Memiliki semangat yang tinggi dalam menargetkan jumlah penjualan	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi	
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S			
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi	
Menurut Karyawan	1	5	2	4	1	3	0	0	0	0	3	12	4,00	Tinggi	
Rata-rata												4,00	Tinggi		
Memiliki semangat dalam mencapai tujuan secara optimal															
Menurut Konsumen	4	15	5	20	1	6	0	0	0	0	10	41	4,30	Tinggi	
Rata-rata												4,30	Tinggi		

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.6. dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 1 sebesar 4,00 interpretasi tinggi. Menurut pemilik, pemilik selalu berusaha menargetkan penjualan setiap bulannya dan penjualan setiap bulannya meningkat. Pendapatan perbulan Dalam dunia fnb, target itu penting. Akan tetapi lokasi, cuaca, dan market pasar sangat berpengaruh dalam kesuksesan bisnis dibuktikan dengan skor yang dimiliki pemilik sebesar 4,00. Sedangkan menurut karyawan pemilik semangat dalam menargetkan sesuatu dalam usahanya seperti hasil penjualan meningkat, konsumen semakin nyaman untuk

mengerjakan sesuatu. Seperti mengerjakan tugas kuliah di kafe tersebut dibuktikan dengan skor yang dimiliki karyawan sebesar 4,00.

Menurut konsumen pemilik memiliki semangat dalam mencapai tujuan secara optimal terlihat dari apa yang dilakukan pemilik yaitu beliau sangat bersemangat untuk mencapai tujuan secara optimal. Pemilik terlihat semangat dan disiplin kepada karyawan agar tetap sesuai yang dia inginkan untuk mencapai tujuan yaitu menarik perhatian konsumen, membuat konsumen merasa nyaman, salah satu hal yang dilakukan yaitu mengadakan event, live music

Dari hasil pembahasan pemilik, karyawan dan konsumen, pemilik usaha Moment Coffee & Space pada. Pemilik memiliki semangat yang tinggi dalam menargetkan jumlah penjualan. Untuk mencapai target pemilik harus menarik perhatian konsumen pemilik sering menemukan konsep-konsep inovasi dengan melihat peluang-peluang. Pemilik memiliki semangat dalam mencapai tujuan secara optimal salah satu hal yang dilakukan yaitu mengadakan event, live music yang mengikuti perkembangan zaman dengan membuat konsep yang begitu unik yang menarik perhatian konsumen.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berorientasi pada tugas dan hasil pada indikator memiliki semangat yang tinggi dalam menargetkan jumlah penjualan dan memiliki semangat dalam mencapai tujuan secara optimal, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu memiliki semangat yang tinggi.

Berikut akan dibahas mengenai variabel berorientasi pada tugas dan hasil untuk indikator 2 yaitu mampu mengatasi permasalahan yang terjadi pada perusahaan dan memiliki inisiatif bekerja sama dengan vendor.

**Tabel 4.8. Tanggapan Variabel Berorientasi pada Tugas dan Hasil indikator 2**

Mampu mengatasi permasalahan yang terjadi pada perusahaan	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	1	5	1	4	1	3	0	0	0	0	3	12	4,00	Tinggi
Rata-rata												4,00	Tinggi	
Memiliki inisiatif bekerja sama dengan vendor seperti Djarum Super, Grab, Gojek untuk meningkatkan laba														
Menurut Konsumen	3	15	5	20	2	6	0	0	0	0	10	41	4,10	Tinggi
Rata-rata												4,10	Tinggi	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.11. dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 2 sebesar 4,00 interpretasi tinggi. Pemilik mampu mengatasi permasalahan yang terjadi pada usahanya karena sempat menangani masalah karyawan yang ingin keluar, namun untuk saat ini pemilik sudah mempunyai orang yang bisa dipercaya untuk membantu pemilik melakukan pekerjaan tersebut meskipun demikian beliau selalu memantau, memberikan solusi dan keputusan akhir ada di tangan beliau. Pernah suatu saat salah satu karyawan mau resign dengan alasan fokus kuliah tetapi karyawan tersebut kerja disalah satu *coffee shop* padahal karyawan beliau masih sedikit dan membutuhkan karyawan. Jadi



sebagai owner beliau langsung membuka lowongan pekerjaan dan menerima karyawan yang bertanggungjawab dan bisa bekerja dalam tim. Menurut karyawan pemilik langsung memberikan solusi ketika ada.

Menurut konsumen pemilik usaha memiliki inisiatif bekerja sama dengan vendor seperti Djarum Super, Grab, Gojek untuk meningkatkan laba sehingga memudahkan konsumen untuk bertransaksi. Selain itu, jika konsumen melakukan pembelian di rumah (online) bisa menggunakan aplikasi Grab dan Gojek. Dengan semakin banyaknya vendor akan membuat usaha menjadi lebih mudah di jangkau konsumen apalagi dengan aplikasi grab dan gojek dan menggunakan ovo dan gopay, dibuktikan dengan rata-rata skor dari konsumen yaitu 4,10 dengan interpretasi tinggi.

Dari hasil pembahasan pemilik, karyawan, dan konsumen pada pemilik usaha menunjukkan bahwa pemilik mampu menyelesaikan masalah yang terjadi pada usahanya, keputusan untuk mengatasi masalah yang ada dan memberikan solusi yang tepat. Menurut konsumen pemilik memiliki inisiatif bekerja sama dengan vendor seperti Djarum Super, Grab, Gojek untuk meningkatkan laba dengan tujuan pemilik mampu memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi sehingga memudahkan konsumen untuk membeli secara online menggunakan aplikasi Grab dan Gojek.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berorientasi pada tugas dan hasil pada indikator mampu mengatasi masalah yang terjadi pada usaha dan memiliki inisiatif bekerja sama dengan vendor, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator-indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu mampu mengatasi masalah dan memiliki inisiatif untuk bekerja sama dengan vendor.

**Tabel 4.9. Kesimpulan Variabel Berorientasi pada Tugas dan Hasil**

Indikator	Rerata skor	Interpretasi
Memiliki semangat yang tinggi dalam menargetkan jumlah penjualan	4,10	Tinggi
Mampu mengatasi permasalahan yang terjadi pada perusahaan	4,03	Tinggi
Rata-rata	4,06	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan karakteristik berorientasi pada tugas dan hasil seperti diatas dapat dikatakan bahwa Pemilik usaha Moment Coffee & Spaqce memiliki karakteristik berorientasi pada tugas dan hasil bagi seorang wirausaha yang dikemukakan oleh teori Meredith. Seorang wirausaha dikatakan memiliki karakteristik berorientasi pada tugas dan hasil wirausaha yang berorientasi laba, mempunyai dorongan kuat, energik, tekun dan tabah bertekad kerja keras serta inisiatif. Seorang wirausaha harus bekerja keras serta mampu bertanggungjawab dalam menyelesaikan tugas-tugasnya supaya mencapai tujuan secara optimal.

Pemilik memiliki semangat yang tinggi dalam menargetkan jumlah penjualan. Untuk mencapai target pemilik harus menarik perhatian konsumen pemilik. Pemilik memiliki semangat dalam mencapai tujuan secara optimal salah satu hal yang dilakukan yaitu mengadakan event, live music yang mengikuti perkembangan zaman dengan membuat konsep yang begitu unik yang menarik perhatian konsumen.

Pemilik mampu menyelesaikan masalah yang terjadi pada usahanya, keputusan untuk mengatasi masalah yang ada dan memberikan solusi yang

tepat. Menurut karyawan pemilik memiliki inisiatif bekerja sama dengan vendor seperti Djarum Super, Grab, Gojek untuk meningkatkan laba dengan tujuan pemilik mampu memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi sehingga memudahkan konsumen untuk membeli secara online menggunakan aplikasi Grab dan Gojek.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berorientasi pada tugas dan hasil, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan yang ada di dalam teori Meredith. Hal ini dikarenakan pemilik telah memenuhi indikator-indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu mempunyai dorongan kuat, energik, tekun dan tabah, dan selalu menginginkan hasil yang terbaik.

#### 4.3.3. Berani Mengambil Risiko dan Tantangan

Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan untuk mengambil resiko atau segala tantangan yang memiliki peluang untuk mendapatkan laba. Karakteristik yang dimiliki oleh pemilik usaha Moment Coffee & Space pada variabel berani mengambil resiko, dan tantangan dengan indikator menanggung terjadinya kerugian dalam menjalankan usaha, akan ditinjau dengan kuesioner terbuka dan kuesioner tertutup kepada pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space dengan hasil sebagai berikut:

Berikut akan dibahas mengenai variabel berani mengambil resiko dan tantangan untuk indikator 1 yaitu menerima karyawan baru yang belum berpengalaman.

**Tabel 4.10. Tanggapan Variabel Berani Mengambil Risiko dan Tantangan indikator 1**

Menerima karyawan baru	SS	S	N	TS	STS	Total	Rerata	Interpr

yang belum berpengalaman													skor	etasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	0	0	3	12	0	0	0	0	0	0	3	12	4,00	Tinggi
Menurut Konsumen	1	5	8	40	1	3	0	0	0	0	10	40	4,00	Tinggi
Rata-rata												4,00	Tinggi	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.8. dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator sebesar 1 sebesar 4,00 interpretasi tinggi. Pemilik menerima karyawan yang belum berpengalaman yang terpenting calon karyawan tersebut niat untuk bekerja dan memiliki jiwa semangat untuk belajar dan bekerja dalam tim. Menurut karyawan pemilik non experienced is okay, yang penting calon karyawan mau belajar dan bertanggung jawab sudah cukup bagi pemilik, pemilik selalu memberikan kesempatan bagi mereka yang ingin belajar, jujur dan bertanggungjawab dalam bekerja.

Sedangkan menurut konsumen, pemilik menerima karyawan yang *non basic* tergantung keinginan karyawan apakah pekerja keras atau tidak dan karyawan yang belum berpengalaman selalu diajarin, beliau lebih memilih karyawan yang niat untuk bekerja dan mudah bekerja dalam team. Salah satu teman konsumen yang kerja jadi barista di Moment Coffee dan benar-benar mulai dari 0 untuk jadi barista dan sekarang dia menjadi barista professional di cafe.

Dari hasil pembahasan pemilik, karyawan dan konsumen pemilik usaha Moment Coffee & Space sangat menyukai tantangan dalam menjalankan usaha karna hal itu membuat pemilik lebih berkembang dan maju, seperti menerima karyawan baru yang belum berpengalaman. Pemilik selalu memberikan kesempatan bagi mereka yang ingin belajar meskipun tidak memiliki pengalaman, yang penting calon

karyawan memiliki niat, semangat untuk bekerja, bertanggung jawab dan mampu bekerja dalam tim. Karyawan akan diajarin menjadi barista yang memiliki wawasan dan professional dalam pekerjaan.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berani mengambil risiko dan tantangan pada indikator menerima karyawan baru yang belum berpengalaman, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu berani mengambil menerima karyawan yang belum berpengalaman.

Berikut akan dibahas mengenai variable berani mengambil risiko dan tantangan untuk indikator 2 yaitu berani menanggung terjadinya kerugian dalam menjalankan usaha dan berani bersaing dengan kompetitorinya.

**Tabel 4.11. Tanggapan Variabel Berani Mengambil Risiko dan Tantangan indikator 2**

Berani menanggung terjadinya kerugian dalam menjalankan usaha	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	0	0	3	4	0	0	0	0	0	0	3	12	4,00	Tinggi
Rata-rata												4,00	Tinggi	
Berani bersaing dengan kompetitorinya														
Menurut Konsumen	2	10	3	12	5	15	0	0	0	0	10	37	3,70	Tinggi
Rata-rata												3,70	Tinggi	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.9. dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 2 sebesar 4,00 interpretasi tinggi. Pemilik semangat dan optimis dalam mengembangkan usahanya meskipun pemilik sempat mengalami kerugian di awal membuka usaha ini. Contohnya kurangnya konsumen sehingga hasil penjualan tidak stabil. Akan tetapi, pemilik tetap semangat dan optimis dalam mengembangkan usaha ini sampai sekarang menjadi tempat favorit mahasiswa untuk mengerjakan tugas dan tempat temu kangen. Menurut karyawan pemilik mengambil sisi positif di setiap ada kendala yang terjadi di dalam usahanya, di awal buka usaha sempat rugi, dan beliau memutuskan untuk tetap buka dan mencari solusi terbaik. Sehingga usaha ini bisa berjalan sampai sekarang. Menurut konsumen, dengan banyaknya *coffeshop* yang sudah ada sekarang, pemilik berani bersaing terbukti dengan membuka cabang usahanya di wilayah berbeda

Pada hasil kesimpulan menurut pemilik, karyawan, dan konsumen pemilik sosok pemimpin yang berani mengambil risiko berani menanggung terjadinya kerugian dalam menjalankan usaha. Seperti contohnya kurangnya konsumen sehingga hasil penjualan tidak stabil. Akan tetapi, pemilik tetap semangat dan optimis dalam mengembangkan usaha ini sampai sekarang. Pemilik mengambil sisi positif di setiap ada kendala yang terjadi di usahanya dan tetap menjalankan usahanya meskipun pernah mengalami kerugian. Menurut konsumen pemilik mampu bersaing dengan kompetitor nya terbukti dengan membuka cabang usahanya di wilayah berbeda. Disini juga karyawannya ramah-berbeda di tempat lain dan juga bisa nongkrong sepuasnya sampai tutup jam 00.00 wib.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berani mengambil risiko dan tantangan pada indikator mampu mengatasi masalah yang terjadi pada usahadan berani bersaing dengan kompetitor nya, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator indikator yang

ada di dalam teori Meredith yaitu mengambil resiko yang muncul serta mampu bersaing pada kompetitornya.

**Tabel 4.12. Kesimpulan Variabel Berani Mengambil Risiko dan Tantangan**

Indikator	Rerata skor	Interpretasi
Menerima karyawan baru yang belum berpengalaman	4,00	Tinggi
Berani menanggung terjadinya kerugian dalam menjalankan usaha	3,87	Tinggi
Rata-rata	3,95	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan karakteristik pengambil risiko seperti diatas dapat dikatakan bahwa Pemilik Moment Coffee & Space memiliki karakteristik pengambil risiko bagi seorang wirausaha yang dikemukakan oleh teori Meredith. Seorang wirausaha dikatakan memiliki karakteristik pengambil risiko adalah Seorang wirausaha harus mampu dan berani mengambil resiko yang muncul kedepannya dan mempersiapkan mental agar tidak stress ketika masalah datang. Keputusan yang diambil tersebut dijadikan sebagai tantangan untuk menuju kesuksesan, bukan suatu hambatan yang menjadikan usaha gagal.

Pemilik sangat menyukai tantangan dalam menjalankan usaha karna hal itu membuat pemilik lebih berkembang dan maju, seperti menerima karyawan baru yang belum berpengalaman. Pemilik non experienced pemilik selalu memberikan kesempatan bagi mereka yang ingin belajar, yang penting calon karyawan memiliki niat, semangat untuk bekerja, bertanggung jawab dan mampu bekerja dalam tim. Karyawan akan diajarin menjadi barista yang memiliki wawasan dan professional dalam pekerjaan.

Pemilik sosok pemimpin yang berani mengambil risiko berani menanggung terjadinya kerugian dalam menjalankan usaha, pemilik tetap semangat dan optimis dalam mengembangkan usaha ini sampai sekarang. Pemilik mengambil sisi positif disetiap ada kendala yang terjadi di usahanya dan tetap menjalankan usahanya meskipun pernah mengalami kerugian. Menurut konsumen pemilik mampu bersaing dengan kompetitornya terbukti dengan membuka cabang usahanya di wilayah berbeda.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berani mengambil risiko dan tantangan, dengan hasil penelitian yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan yang ada di dalam teori Meredith. Hal ini dikarenakan pemilik telah memenuhi indikator-indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu berani mengambil menerima karyawan yang belum berpengalaman, mengambil resiko yang muncul serta mampu bersaing pada kompetitornya.

#### 4.3.4. Kepemimpinan

Sikap yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin untuk memimpin para bawahannya, serta terbuka kritik dan saran dari orang lain. Karakteristik yang dimiliki oleh pemilik usaha Moment Coffee & Space pada variabel kepemimpinan dengan indikator mampu memotivasi karyawan untuk selalu ulet serta semangat dalam melayani konsumen, Menerima saran dan kritik dari konsumen, akan ditinjau dengan kuesioner terbuka dan kuesioner tertutup kepada pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space dengan hasil sebagai berikut:

Berikut akan dibahas mengenai variable kepemimpinan untuk indikator 1 yaitu mampu memotivasi karyawan untuk selalu ulet serta semangat dalam melayani konsumen dan berinteraksi kepada konsumen seperti menyapa



**Tabel 4.13. Tanggapan Variabel Kepemimpinan indikator 1**

Mampu memotivasi karyawan untuk selalu ulet serta semangat dalam melayani konsumen	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	1	5	2	8	0	0	0	0	0	0	3	13	4,33	Tinggi
Rata-rata												4,15	Tinggi	
Berinteraksi kepada konsumen seperti menyapa, ngobrol														
Menurut Konsumen	2	10	3	12	5	15	0	0	0	0	10	37	3,70	Tinggi
Rata-rata												3,70	Tinggi	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.10. di atas dapat diketahui rata-rata hasil dari skor pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 1 sebesar 4,15 interpretasi tinggi. Pemilik merupakan orang yang sangat menjaga *quality control* dalam usaha ini. Jika ada makanan atau minuman yang kurang berkenan sampai ke konsumen pemilik dan karyawan akan mereturnya dengan yang baru. Sehingga interaksi yang ada tetap terjalin dengan konsumen. Menurut karyawan pemilik mampu memotivasi karyawan agar bekerja sesuai standar dan menyajikan menu sesuai SOP yang berlaku seperti jadwal buka, membersihkan tempat dan peralatan, juga menyiapkan bahan yang akan digunakan, membuat laporan harian dan memeriksa bahan yang sudah habis dan perlu dipesan agar tidak kewalahan jika menggunakan hari berikutnya. Sedangkan menurut konsumen, pemilik usahaberinteraksi kepada konsumen, seperti menyapa, berbicara. Konsumen yang sudah dikenal pemilik pasti lebih peduli

sedangkan konsumen yang masih belum kenal hanya senyum saja dibuktikan dengan rata-rata skor dari konsumen yaitu 3,70 dengan interpretasi tinggi.

Dari hasil pembahasan pemilik, karyawan dan konsumen, pemilik usaha Moment Coffee & Space mampu memotivasi karyawan untuk selalu ulet serta semangat dalam melayani konsumen serta menyiapkan menu sesuai dengan pesanan konsumen. Pemilik mampu memotivasi karyawan agar bekerja sesuai standar dan menyajikan menu sesuai SOP yang berlaku, pemilik merupakan orang yang sangat menjaga *quality control* jika ada makanan/ minuman yang kurang berkenan sampai ke konsumen pemilik dan karyawan akan mereturnya dengan yang baru sehingga interaksi yang ada tetap terjalin dengan konsumen. Pemilik berinteraksi kepada konsumen, seperti menyapa, berbicara untuk konsumen yang sudah dikenal pasti diajak bicara sedangkan yang belum kenal pasti senyum atau sapa.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel kepemimpinan pada indikator mampu memotivasi karyawan dan berinteraksi kepada konsumen, dengan hasil yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu wirausaha yang mampu memotivasi karyawan untuk melayani konsumen dan berinteraksi dengan konsumen.

Berikut akan dibahas mengenai variabel kepemimpinan untuk indikator 2 yaitu menerima kritikan dan saran dari konsumen terkait dengan perkembangan usahanya.

**Tabel 4.14. Tanggapan Variabel Kepemimpinan indikator 2**

Menerima kritikan dan saran dari konsumen terkait dengan perkembangan usahanya	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	1	5	5,00	Tinggi

Menurut Karyawan	0	0	3	12	0	0	0	0	0	0	3	12	4,00	Tinggi
Menurut Konsumen	1	5	4	16	5	15	0	0	0	0	10	30	3,60	Sedang
Rata-rata													4,20	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.11. di atas dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 2 sebesar 4,20 interpretasi tinggi. Pemilik usaha sering berbeda pendapat dengan karyawan dalam hal perkopian akan tetapi saya selalu menerima kritik dan saran dari mereka. Pemilik juga menerima kritikan dan saran dari konsumen karena menurut pemilik hal tersebut akan membuat usahanya semakin maju. Menurut karyawan setiap hari senin selalu *meeting* membahas tentang Moment Coffee & Space dan pemilik sangat *open minded* dan menerima opini karyawan dan konsumen karena itu penting untuk kemajuan usaha.

Sedangkan menurut konsumen Pemilik sangat terbuka terhadap konsumen. Pemilik selalu menerima kritikan untuk kemajuan dan pengembangan usahaya seperti konsumen pernah nongkrong bareng pemilik, pemilik menerima masukan dari konsumen tentang menu makanan yang asin. Rata-rata skor yang dimiliki konsumen 3,60 dengan interpretasi sedang menurut konsumen pemilik belum menyediakan tempat kotak kritik atau saran.

Pada hasil kesimpulan menurut pemilik, karyawan, dan konsumen menunjukkan bahwa pemilik adalah pemimpin yang *open minded* yaitu meskipun berbeda pendapat dengan tentang perkopian akan tetapi pemilik selalumenerima saran dan kritik dari konsumen atau di saat berdiskusi dengan karyawan. Menurut pemilik hal itulah yang membuat pemilik dan karyawan selalu kompak dan bekerja dalam tim. Pemilik selalu memikirkan karyawan bukan hanya keuntungan pribadi sendiri. Menurut karyawan sebaiknya pemilik usaha menyediakan kotak saran untuk

memudahkan konsumen untuk memberikan saran ataupun kritik menu maupun pelayanan dari karyawan.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel kepemimpinan pada indikator menerima kritikan dan saran, dengan hasil yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu menerima kritikan dari karyawan dan konsumen untuk kemajuan usahanya.

**Tabel 4.15. Kesimpulan Variabel Kepemimpinan:**

Indikator	Rerata skor	Interpretasi
Mampu memotivasi karyawan untuk selalu ulet serta semangat dalam melayani konsumen	4,01	Tinggi
Menerima kritikan dan saran dari konsumen terkait dengan perkembangan usahanya	4,20	Tinggi
Rata-rata	4,10	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan karakteristik kepemimpinan seperti diatas dapat dikatakan bahwa Pemilik usaha Moment Coffee & Space memiliki karakteristik kepemimpinan bagi seorang wirausaha yang dikemukakan oleh teori Meredith. Seorang wirausaha dikatakan memiliki karakteristik kepemimpinan adalah wirausaha yang mampu memimpin diri sendiri dan juga perusahaan serta mampu memimpin para bawahannya. Seorang pemimpin yang baik, mampu membangun tim yang solid, menjadi pendengar yang baik serta memiliki pengaruh besar dalam mewujudkan tujuan dari keberhasilan yang ingin dicapai.

Pemilik mampu memotivasi karyawan untuk selalu ulet serta semangat dalam melayani konsumen serta menyiapkan menu sesuai dengan pesanan konsumen. Pemilik mampu memotivasi karyawan agar bekerja sesuai standar dan menyajikan menu sesuai SOP yang berlaku, pemilik merupakan orang yang sangat

menjaga *quality control*. Pemilik berinteraksi kepada konsumen, seperti menyapa, berbicara untuk konsumen yang sudah dikenal pasti diajak bicara sedangkan yang belum kenal pasti senyum atau sapa.

Pemilik adalah pemimpin yang *open minded* yaitu meskipun berbeda pendapat dengan tentang perkopian akan tetapi pemilik selalumenerima saran dan kritik dari konsumen atau di saat berdiskusi dengan karyawan. Menurut pemilik hal itulah yang membuat pemilik dan karyawan selalu kompak dan bekerja dalam tim. Pemilik selalu memikirkan karyawan bukan hanya keuntungan pribadi sendiri.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel kepemimpinan, dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik dan karyawan Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan yang ada di dalam teori Meredith. Hal ini dikarenakan pemilik telah memenuhi indikator-indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu wirausaha yang mampu memotivasi karyawan untuk melayani konsumen dan menerima kritikan dari karyawan dan konsumen untuk kemajuan usahanya.

#### 4.3.5. Keorisinalitasan

Wirausahawan selalu memiliki ide-ide kreatif, inovatif dalam menciptakan produk baru dan tidak pernah mau mengekor pada keberhasilan orang lain. Karakteristik yang dimiliki oleh pemilik usaha Moment Coffee & Space pada variabel keorisinalitasan dengan indikator memiliki menu ciptaan sendiri yang tidak dimiliki oleh *coffee shop* lainnya, dan menu baru menjadi produk yang mempunyai nilai tambah, akan ditinjau dengan kuesioner terbuka dan kuesioner tertutup kepada pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space dengan hasil sebagai berikut:

Berikut akan dibahas mengenai variable keorisinalitasan untuk indikator 1 yaitu memiliki menu ciptaan sendiri yang tidak dimiliki oleh *coffee shop* lainnya.

**Tabel 4.16. Tanggapan Variabel Keorisinalitasan indikator 1**

Memiliki menu ciptaan sendiri yang tidak dimiliki oleh <i>coffee shop</i> lainnya	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	0	0	2	4	1	3	0	0	0	0	3	11	3,67	Tinggi
Menurut Konsumen	3	15	3	12	4	12	0	0	0	0	10	43	4,30	Tinggi
Rata-rata												3,99	Tinggi	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.12. dapat diketahui rata-rata hasil dari pemilik usaha Moment Coffee & Space. Pada indikator 1 diketahui rata-rata skor sebesar 3,99 dengan interpretasi tinggi. Menurut pemilik ada beberapa menu yang sama dengan kafe lain akan tetapi Moment Coffee menggunakan brand usahanya. Dalam istilah kopi, menu yang benar-benar beda antara satu sama lain itu tidak ada kurang lebih sama, tetapi kafe moment mempunyai beberapa menu yang tidak dipunyai *coffee shop* lainnya.

Menurut karyawan pada umumnya semua besar tentang kopi itu sama, ada beberapa menu yang tidak ada di *coffee shop* lainnya, pemilik menggunakan beberapa menu dengan nama brand Moment Coffee & Space. Sedangkan menurut konsumen pemilik memiliki beberapa menu baru dan unik nama menunya menggunakan brand Moment Coffee yaitu moment ice coffee, pinky latte, monkey's ice coffee, rajabasa signature, grandma coffee shake dan beberapa minuman non coffee. dengan rata-rata skor yang dimiliki konsumen 4,30 dengan interpretasi tinggi.

Dari hasil pembahasan pemilik, karyawan dan konsumen, pemilik usaha Moment Coffee & Space mampu membuat menu ciptaan sendiri yang tidak dimiliki oleh *coffee shop* lainnya menggunakan nama menu dengan brand Moment Coffee & Space yaitu moment ice coffee, pinky latte, monkey's ice cofe, rajabasa signature, grandma coffee shake dan beberapa minuman non coffee.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel keorisinilan pada indikator memiliki menu ciptaan sendiri yang tidak dimiliki oleh *coffee shop* lain, dengan hasil yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan, dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu wirausaha yang dicerminkan oleh sikap kreatif, inovatif Dalam menciptakan menu baru.

Berikut akan dibahas mengenai variabel keorisinalitasan untuk indikator 2 yaitu mengembangkan menu baru menjadi produk yang mempunyai nilai tambah.

**Tabel 4.17. Tanggapan Variabel Keorisinalitasan indikator 2**

Mengembangkan menu baru menjadi produk yang mempunyai nilai tambah	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	0	0	2	8	1	3	0	0	0	0	3	11	3,67	Tinggi
Menurut Konsumen	1	5	6	12	3	12	0	0	0	0	10	46	4,60	Tinggi
Rata-rata												4,09	Tinggi	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.13. dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 2 sebesar 4,09 dengan interpretasi tinggi. Setiap 6 bulan pemilik melakukan meeting berkaitan dengan menu pada

usahanya, menurut karyawan dengan rata-rata skor 3,67 yaitu pemilik dan karyawan selalu melakukan evaluasi terkait menu yang ada apakah di tiadakan atau dikembangkan karena bagi pemilik itu sangat penting untuk perkembangan usaha, sedangkan konsumen menilai pemilik rata-rata skor yang dimiliki konsumen 4,30 dengan interpretasi tinggi menurut konsumen pemilik memiliki beberapa menu baru dan unik nama menunya menggunakan brand Moment Coffee.

Pada hasil kesimpulan pemilik, karyawan, dan konsumen menunjukkan bahwa pemilik selalu memiliki keinginan yang tinggi untuk mengembangkan menu baru menjadi produk yang mempunyai nilai tambah, setiap 6 bulan sekali mengadakan meeting dengan tujuan untuk mengevaluasi menu yang ada di Moment Coffee & Space menu bisa di tambah atau dihilangkan mengikuti trend.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel keorisinalitan pada indikator mengembangkan menu baru menjadi produk yang mempunyai nilai tambah, dengan hasil yang dilakukan peneliti terhadap pemilik, karyawan dan konsumen Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu wirausaha yang dicerminkan oleh sikap kreatif, inovatif dengan di ukur dari sikap yang selalu mengembangkan menu yang ada.

**Tabel 4.18. Kesimpulan Variabel Keorisinalitan:**

Indikator	Rerata skor	Interpretasi
Memiliki menu ciptaan sendiri yang tidak dimiliki oleh <i>coffee shop</i> lainnya	3,99	Tinggi
Mengembangkan menu baru menjadi produk yang mempunyai nilai tambah	4,09	Tinggi
Rata-rata	4,04	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.



Berdasarkan karakteristik keorisinilan seperti diatas dapat dikatakan bahwa Pemilik Mahkota Glass memiliki karakteristik keorisinilan bagi seorang wirausaha yang dikemukakan oleh teori Meredith. Seorang wirausaha dikatakan memiliki karakteristik keorisinilan adalah Seorang wirausaha harus memiliki kriteria keorisinalitasan, yaitu mampu menciptakan ide-ide produk yang inovatif dan kreatif yang tidak dimiliki oleh perusahaan lainnya dan menjadikan produk tersebut sebagai nilai tambah untuk jangka panjang.

Pemilik mampu membuat menu ciptaan sendiri yang tidak dimiliki oleh *coffee shop* lainnya menggunakan nama menu dengan brand Moment Coffee & Space yaitu moment ice coffee, pinky latte, monkey's ice cofe, rajabasa signature, grandma coffee shake dan beberapa minuman non coffee.

Pemilik selalu memiliki keinginan yang tinggi untuk mengembangkan menu baru menjadi produk yang mempunyai nilai tambah, setiap 6 bulan sekali mengadakan meeting dengan tujuan untuk mengevaluasi menu yang ada di Moment Coffee & Space menu bisa di tambah atau dihilangkan mengikuti trend.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel keorisinilan, dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik dan karyawan Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan yang ada di dalam teori Meredith. Hal ini dikarenakan pemilik telah memenuhi indikator-indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu wirausaha yang dicerminkan oleh sikap kreatif, inovatif dan fleksibel dengan di ukur dari sikap yang selalu mengembangkan menu yang ada.

#### 4.3.6. Berorientasi pada Masa Depan

Setiap wirausahawan memiliki pandangan pada masa depan untuk merencanakan dan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan yang sudah ada. Karakteristik yang dimiliki oleh pemilik Moment Coffee & Space pada variabel berorientasi pada masa depan dengan indikator pandangan rencana ke depan yaitu tidak cepat puas, promosi produk yang saya dilakukan unik dan menambah peralatan operasional seperti alat untuk membuat *coffee*, ditinjau dengan kuesioner terbuka dan kuesioner tertutup kepada pemilik dan karyawan Moment Coffee & Space dengan hasil sebagai berikut:

Berikut akan dibahas mengenai variable berorientasi pada masa depan untuk indikator 1 yaitu belum merasa puas dengan prestasi di dapat saat ini dan terus berinovasi

**Tabel 4.19. Tanggapan Variabel Berorientasi pada Masa Depan indikator 1**

Belum merasa puas dengan prestasi yang di dapat saat ini dan terus berinovasi	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	0	0	3	12	0	0	0	0	0	0	3	11	4,00	Tinggi
Menurut Konsumen	0	0	7	28	3	9	0	0	0	0	10	37	3,70	Tinggi
Rata-rata												3,90	Tinggi	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.14. di atas dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 1 sebesar 3,90 dengan interpretasi tinggi. Pemilik menilai untuk indikator ini dengan skor 4,00, pemilik masih belum puas dengan prestasi dan terus berkembang sehingga pemilik kafe mempunyai inisiatif untuk mengerjakan proyek moment ke 3 di Salatiga. Hasil penilaian karyawan dengan rata-rata skor 4.00 yaitu pemilik terus melakukan inovasi

terhadap menu-menu yang ada dan terus berkembang. Sedangkan menurut konsumen dengan rata-rata skor yang dimiliki 3,70 dengan interpretasi tinggi yaitu pemilik selalu berusaha menjadikan usahanya semakin berkembang dan tidak ketinggalan dari kafe yang lain dibuktikan dengan banyaknya peminat inovasi menu.

Dari hasil pembahasan pemilik, karyawan dan konsumen, pemilik usaha Moment Coffee & Space belum merasa puas dengan prestasi yang di dapat saat ini dan terus berinovasi untuk menu-menu yang ada dan sekarang pemilik usaha sedang membuka cabang ke dua di Salatiga.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berorientasi kemasa depan pada indikator belum merasa puas dengan prestasi yang di dapat saat ini dan terus berinovasi, dengan hasil yang dilakukan peneliti terhadap pemilik dan karyawan Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu wirausaha yang tidak cepat puas dengan prestasi yang dicapai saat ini tetapi tetap berusaha mengembangkan.

Berikut akan dibahas mengenai variabel percaya diri dan optimis untuk indikator 2 yaitu mengembangkan menu baru menjadi produk yang mempunyai nilai tambah.

**Tabel 4.20. Tanggapan Variabel Berorientasi pada Masa Depan indikator 2**

Konsep promosi produk yang dilakukan unik dan menarik	SS		S		N		TS		STS		Total		Rerata skor	Interpretasi
	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4	4,00	Tinggi
Menurut Karyawan	1	5	1	4	1	3	0	0	0	0	3	12	4,00	Tinggi
Menurut Konsumen	1	5	5	20	4	12	0	0	0	0	10	37	3,70	Tinggi
Rata-rata													3,90	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan tabel 4.15. di atas dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 2 sebesar 3,90 dengan interpretasi tinggi. Pemilik merasa promosi yang dilakukan merasa masih sama seperti kafe lainnya, yaitu dengan mengadakan diskon dan card member saja. Akan tetapi pemilik juga berusaha untuk menarik hati pelanggan dengan sering mengadakan event dan live musik. Menurut karyawan, promosi yang dilakukan sama dengan yang lain yang membedakan yaitu konsep dari usaha ini sehingga menarik perhatian konsumen, hasil penilaian karyawan dengan rata-rata skor 3,70. Sedangkan menurut konsumen, kelebihan usaha ini yaitu mengadakan even. live musik setiap hari jumat rata-rata skor yang dimiliki konsumen 3,70 dengan interpretasi tinggi.

Pada hasil kesimpulan menurut pemilik, karyawan, dan konsumen menunjukkan bahwa pemilik masih melakukan promo standar hampir sama dengan *coffeeshop* lainnya. Akan tetapi usaha ini mampu menarik perhatian konsumen dengan mengadakan event dan live musik serta memberikan diskon setiap hari nasional.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berorientasi kemas depan pada indikator konsep promosi produk yang saya dilakukan unik dan menarik, dengan hasil yang dilakukan peneliti terhadap pemilik dan karyawan Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik pada indikator yang ada di dalam teori Meredith.

Berikut akan dibahas mengenai variabel berorientasi pada masa depan untuk indikator 3 yaitu ingin menambah peralatan operasional seperti alat untuk membuat *coffee*.

**Tabel 4.21. Tanggapan Variabel Berorientasi pada Masa Depan indikator 3**

Ingin menambah peralatan operasional	SS	S	N	TS	STS	Total	Rerata skor	Interpretasi
--------------------------------------	----	---	---	----	-----	-------	-------------	--------------

seperti alat untuk membuat <i>coffee</i>	F	5	F	4	F	3	F	2	F	1	F	S		
Menurut Pemilik	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	1	5	5,00	Tinggi
Menurut Karyawan	3	15	0	0	0	0	0	0	0	0	3	15	5,00	Tinggi
Rata-rata												5,00	Tinggi	

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan Tabel 4.16. dapat diketahui rata-rata hasil dari indikator pemilik usaha Moment Coffee & Space untuk indikator 3 rata-rata skor sebesar 5,00 dengan interpretasi tinggi. Pemilik ingin menambah mesin yang baru seperti grinder dengan tujuan agar kualitas kopi yang dibuat lebih bagus, kualitas semakin terjaga dan semakin bagus dengan skor 5,00, menurut karyawan pemilik ingin mengganti mesin kopi yg lebih bagus agar kegiatan operasional dalam melayani pesanan konsumen agar rasa kopinya terasa nikmat hasil penilaian karyawan dengan rata-rata skor 5,00.

Pada hasil kesimpulan menurut pemilik, karyawan, dan konsumen menunjukkan bahwa pemilik ingin menambah peralatan operasional atau alat untuk membuat *coffee* yang lebih baik dan kualitas bagus seperti grinder sehingga rasa kopinya nikmat di lidah konsumen serta dapat membuat kegiatan operasional lebih cepat sehingga konsumen tidak menunggu terlalu lama.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berorientasi kemasa depan pada indikator ingin menambah peralatan operasional seperti alat untuk membuat *coffee*, dengan hasil yang dilakukan peneliti terhadap pemilik dan karyawan Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki indikator yang ada di dalam teori Meredith.

**Tabel 4.22. Kesimpulan Variabel Kepemimpinan:**

Indikator	Rerata skor	Interpretasi
-----------	-------------	--------------

Belum merasa puas dengan prestasi yang di dapat saat ini dan terus berinovasi	3,90	Tinggi
Konsep promosi produk yang dilakukan unik dan menarik	3,90	Tinggi
Ingin menambah peralatan operasional seperti alat untuk membuat <i>coffee</i>	5,00	Tinggi
Rata-rata	4,27	Tinggi

Sumber: Data primer Moment Coffee & Space, 2020.

Berdasarkan karakteristik berorientasi kemasa depan seperti diatas dapat dikatakan bahwa pemilik usaha Moment Coffee & Space memiliki karakteristik berorientasi kemasa depan bagi seorang wirausaha yang dikemukakan oleh teori Meredith. Seorang wirausaha dikatakan memiliki karakteristik berorientasi kemasa depan mempunyai kriteria perspektif terhadap masa depan, yaitu kriteria yang tidak cepat puas dengan prestasi yang dicapai saat ini tetapi tetap berusaha mengembangkan dan menghadapi segala resiko yang akan datang.

Pemilik belum merasa puas dengan prestasi yang di dapat saat ini dan terus berinovasi untuk menu-menu yang ada dan sekarang pemilik usaha sedang membuka cabang ke tiga di Salatiga.

Pemilik masih melakukan promo standar hampir sama dengan *coffeeshop* lainnya. Akan tetapi usaha ini mampu menarik perhatian konsumen dengan mengadakan event dan live musik serta memberikan diskon setiap hari nasional.

Pemilik menambah peralatan operasional seperti alat untuk membuat *coffee* yang lebih baik lagi seperti grinder agar kualitas semakin bagus dan rasa kopinya nikmat di lidah konsumen serta dapat memmbuat pesanan lebih cepat.

Berdasarkan teori Meredith mengenai variabel berorientasi kemasa depan, dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik dan karyawan

Moment Coffee & Space maka dapat dikatakan bahwa pemilik memiliki karakteristik kewirausahaan yang ada di dalam teori Meredith. Hal ini dikarenakan pemilik telah memenuhi indikator-indikator yang ada di dalam teori Meredith yaitu wirausaha yang tidak cepat puas dengan prestasi yang dicapai saat ini tetapi tetap berusaha mengembangkan dan menghadapi segala resiko yang akan datang.

