

BAB IV

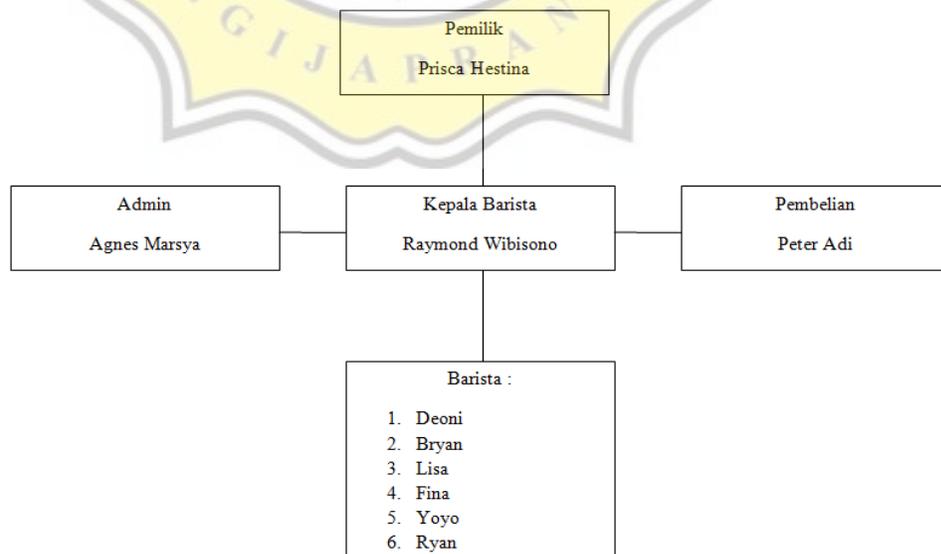
ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Sidji *Coffee* Kudus

Sidji *Coffee* merupakan *Coffee Shop* pertama di Kota Kudus. Dibangun oleh Alm. Vincentius Kharisma pada tahun 2010 yang sekarang diteruskan oleh sang istri Prisca Hestina yang biasa disapa Dita. Sidji *Coffee* memiliki konsep yang sangat unik dan berbeda dari *Coffee Shop* lainnya sehingga mendapat penghargaan kategori *Coffee Shop* terbaik di Kudus.

Pada saat ini Sidji *Coffee* dikelola oleh Prisca Hestina atau Dita sudah memiliki 9 orang karyawan. Penghasilannya pun meningkat yang tadinya 8% per bulan menjadi 12 - 16% perbulan, dan Prisca Hestina atau Dita pun berhasil mewujudkan impian alm. Suaminya yaitu membuka cabang Sidji *Coffee* di kota Pati Jawa Tengah. Berikut struktur organisasi dari Sidji *Coffee*:

Gambar 4.1. Struktur Organisasi Sidji *Coffee* Kudus



4.2. Gambaran Umum Responden

Penelitian ini memiliki 5 responden, yaitu 1 Pemilik Sidji *Coffee*, 1 kepala barista, 1 admin, 1 pembelian, 1 barista. Berikut ini adalah penjelasan gambaran umum responden dan tabel data responden berdasarkan kelamin, usia, dan pendidikan:

Tabel
4.1 Data
a
Responden
Penelitian

Keterangan	Pemilik		Karyawan	
	F	%	F	%
Jenis Kelamin :				
1. Perempuan	1	100	1	25
2. Laki-Laki			3	75
Total	1	100	4	100
USIA:				
1. 21-25 tahun			3	75
2. 26-30 tahun			1	25
3. 31-35 tahun				
4. 36-40 tahun	1	100		
Total	1	100	4	100
Lama Kerja:				
1. 3 – 5 tahun			4	100
2. 6 – 8 tahun				
3. 9 – 11 tahun	1	100		
Total	1	100	4	100
Pendidikan :				
1. SMA			2	50
2. Diploma				
3. S1	1	100	2	50
Total	1	100	4	100

Sumber : Data Primer yang Diolah (2021)

Berdasarkan tabel diatas bisa diketahui bahwa pemilik berjenis kelamin perempuan. Sebanyak 25% karyawan yang menjadi responden yaitu 1 orang berjenis kelamin perempuan dan 75% karyawan yang menjadi responden 3 orang berjenis kelamin laki – laki. Berdasarkan tabel diatas usia pemilik berkisar 36 – 40 tahun, sedangkan usia karyawan sebesar 75% berumur 21 – 25 tahun yang berjumlah 1 orang karyawan sebesar 25% berumur 26 – 30 tahun. Berdasarkan data pendidikan diatas bisa diketahui bahwa pendidikan terakhir pemilik yaitu S1 100%, sedangkan pendidikan pada karyawan sebesar 50% berpendidikan SMA yang berjumlah 2 orang, dan sebesar 50% lagi berpendidikan S1 berjumlah 2 orang.

4.3. Identifikasi *Entrepreneurial Leadersgip* Pada Pemilik *Sidji Coffee Kudus*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik *entrepreneurial leadership* yang dimiliki oleh pemilik *Sidji Coffee Kudus* menurut teori Fernald yang ditinjau dari beberapa dimensi yaitu *Able to Motivated, Achivement Orientate, Creative, Flexible, Patient, Persistent, Risk Taker, Visionary*

4.3.1. Dimensi *Able to Motivated*

Able to motive yaitu seseorang yang bisa memotivasi karyawannya agar bekerja dengan baik dan benar. Pada penelitian ini diukur dengan beberapa indikator, yaitu :

- a. Memberikan semangat kerja kepada karyawan misalnya dengan memberi bonus saat mencapai target yang diinginkan, memberikan edukasi yang berkaitan dengan kopi, memberikan motivasi kepada karyawan agar bekerja dengan baik.

- b. Memberikan arahan karyawan untuk bekerja sesuai dengan peraturan yang telah dibuat agar pekerjaan bisa dikerjakan dengan baik dan benar.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada pihak Sidji *Coffee* maka diperoleh hasil sebagai berikut :



Tabel 4.2. Rekapitulasi Jawaban Pemilik dan Karyawan Tentang Dimensi *Able to Motivate*

No	Indikator	JAWABAN					Kesimpulan
		Pemilik	Admin	Pembelian	Kepala Barista	Barista	
1.	Pemilik memberi semangat kerja karyawan	Pemilik memberi semangat kerja dan mensejahterakan karyawan. Contohnya, memberikan tunjangan kehadiran dan bonus tambahan jika mencapai target	Admin memberikan semangat kerja karyawan dengan memotivasi dan membantu kesulitan masalah karyawan	Pemilik memberikan semangat kerja dengan memberikan edukasi karyawan tentang dunia kopi, memberikan bonus ketika mencapai target	Pemilik memberikan semangat kerja dengan memberi penghargaan dan bonus untuk karyawan yang dinilai bekerja dengan baik pada setiap bulan	Pemilik memberikan semangat dengan cara memotivasi karyawan tentang pekerjaannya.	Pemilik memberikan semangat kerja pada karyawan misalnya dengan memberikan motivasi, memberikan edukasi tentang kopi, memberikan apresiasi pada karyawan yang bekerja dengan baik dan bonus tambahan

2.	Pemilik memberikan arahan karyawan untuk bekerja sesuai peraturan	Pemilik memberikan arahan dengan membuat SOP yang jelas agar karyawan bisa bekerja sesuai SOP contohnya menggunakan seragam saat kerja	Pemilik memberikan arahan agar karyawan selalu mengikuti SOP yang telah dibuat	Pemilik memberikan arahan pekerjaan karyawan di awal buka dan tutup dengan mencatat stok bahan baku	Pemilik memberikan arahan agar selalu mengikuti takaran pembuatan minuman yang telah ditentukan	Pemilik memberikan arahan untuk selalu mengikuti SOP pembuatan menu	Pemilik mengarahkan karyawan agar mengikuti SOP yang ada, memberikan arahan dan strategi pekerjaan yang akan dibuat
----	---	--	--	---	---	---	---

Sumber

:

Data

Primer

yang

diolah

(2021)

Berdasarkan jawaban dari responden pemilik maka dapat diketahui bahwa pemilik memberi semangat kerja dan mensejahterakan karyawan. Contohnya memberikan tunjangan kehadiran dan bonus tambahan jika mencapai target dan karyawan menyatakan bahwa pemilik Sidji *Coffee* Kudus dan pemilik memberikan arahan dengan membuat SOP yang jelas agar karyawan bisa bekerja sesuai SOP. Contohnya menggunakan seragam saat bekerja.

Sedangkan menurut jawaban dari karyawan maka dapat diketahui bahwa pemilik memberikan semangat kerja kepada karyawan dengan memotivasi dan membantu kesulitan dan masalah pada karyawan, memberikan edukasi tentang dunia kopi dan memberikan bonus jika mencapai target yang ditentukan, memberi penghargaan dan bonus untuk karyawan yang dinilai baik kerja dalam bekerja, memberikan semangat sebelum melakukan pekerjaan. Pemilik Sidji *Coffee* juga memberikan arahan untuk karyawan dengan memberikan SOP yang jelas, membantu mengarahkan pekerjaan di awal buka dan tutup dengan mencatat stok awal dan akhir, memberikan arahan agar membuat minuman sesuai dengan takaran yang ditentukan, memberikan arahan untuk selalu mengikuti SOP pembuatan segala menu.

4.3.2. Dimensi *Achievemend Orientated*

Achievemend Orientated yaitu proses yang terpenting dalam sebuah pekerjaan, tetapi tidak dapat diabaikan juga hasil dari prosesnya. *Entrepreneurial Leadership* tidak berfokus pada menciptakan proses kerja yang efisien dan efektif saja namun tetap focus pada hasil yang akan di capai, serta melakukan perbaikan hasil yang lebih baik dari hasil sebelumnya. Pada penelitian ini diukur menggunakan beberapa indikator :

- a. Memiliki target pendapatan yang jelas pada setiap bulannya

- b. Memiliki target pengunjung yang jelas pada setiap bulannya
- c. Memiliki target penjualan per cup yang jelas pada setiap bulannya

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada pihak Sidji *Coffee* maka diperoleh hasil sebagai berikut :



Tabel 4.3. Rekapitulasi Jawaban Pemilik dan Karyawan Tentang Dimensi *Achievement Orientate*

No	Indikator	JAWABAN					Kesimpulan
		Pemilik	Admin	Pembelian	Kepala Barista	Barista	
1.	Pemilik memiliki target pengunjung pada setiap bulannya	Pemilik pada bulan ini memiliki target pengunjung 3.000 orang	Pemilik memiliki target pengunjung selama satu bulan adalah 3.000 orang	Pemilik memiliki target pengunjung yang diinginkan adalah 3.000 – 5.000 orang	Target yang diinginkan pemilik kurang lebih 2.000 orang	Target pengunjung yang ditentukan adalah 3.000 orang	Pemilik memiliki target pengunjung 3.000 orang / bulan
2.	Pemilik memiliki target penjualan (cup) pada setiap bulannya	Pemilik memiliki target penjualan untuk bulan ini sebesar 3.000 – 5.000 cup	Target penjualan yang ditentukan adalah 3.000 cup	Target penjualan pada saat ini yaitu 3.000 – 5.000 cup / bulan	Target penjualan yang ditentukan oleh Ibu Dita yaitu 3.000 cup per bulan	Target penjualan Ibu Dita dalam 1 bulan yaitu 3.000 – 5.000 cup	Pemilik memiliki target penjualan 3.000 pengunjung/ cup
3.	Pemilik memiliki terget pendapatan yang jelas pada setiap bulannya	Pemilik memiliki target pendapatan meningkat 20% dari pendapatan bulan sebelumnya	-	-	-	-	Pemilik memiliki target pendapatan naik sebesar 20% dari bulan sebelumnya

Sumber : Data Primer Yang Diolah (2021)

Berdasarkan jawaban dari responden pemilik maka dapat dikatakan bahwa pemilik Sidji *Coffee* Kudus memiliki target pengunjung yang diharapkan adalah 3.000 pengunjung dalam satu bulan, kemudian untuk target penjualan per cup nya mencapai 3.000-5.000 cup per bulan, untuk target pendapatan per bulan pemilik memiliki target meningkat 20% dari penjualan di bulan sebelumnya.

Sedangkan menurut jawaban dari karyawan Sidji *Coffee* Kudus mengenai target pengunjung yaitu 3.000-5.000 orang dalam satu bulan sedangkan target penjualan dalam satu bulan adalah 3.000-5.000 per cup dalam setiap bulannya. Target tersebut sudah ditentukan langsung oleh pemilik Sidji *Coffee* Kudus.

4.3.3. Dimensi *Creative*

Creative merupakan kemampuan untuk menghasilkan sebuah ide baru yang harus dimiliki oleh seseorang *Entrepreneurial Leadership*. Kemampuan ini muncul dari diri nya sendiri untuk melihat sebuah peluang dari sudut pandang apapun. Pada penelitian ini diukur menggunakan beberapa indikator :

- a. Mampu melihat peluang yang ada
Misalnya, dengan mengadakan promo atau memberikan voucher pada pelanggan untuk pembelian selanjutnya
- b. Mampu menciptakan peluang ditengah hambatan yang terjadi
Misalnya, mengalihkan pembuatan kopi dengan manual jika mesin kopi mengalami kerusakan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada pihak Sidji *Coffee* maka diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4.4. Rekapitulasi Jawaban Pemilik dan Karyawan Tentang Dimensi *Creative*

No	Indikator	JAWABAN					Kesimpulan
		Pemilik	Admin	Pembelian	Kepala Barista	Barista	
1.	Pemilik mampu melihat peluang yang ada	Pemilik bisa melihat peluang yang ada seperti pada saat pemilik akan memulai membuka Sidji <i>Coffee</i> di mana pada saat itu di Kota Kudus belum ada tempat nongkrong seperti <i>Coffee Shop</i>	Pemilik Melihat model konsep <i>coffee shop</i> apa yang dicari oleh masyarakat	Pemilik membuat inovasi menu baru yang sedang booming lalu dikemas dengan kemasan yang menarik	Pemilik sering mengadakan promo seperti beli 2 dapat 3	Pemilik dapat melihat peluang yang ada dengan melakukan promosi di media sosial	Pemilik bisa melihat peluang seperti pada awal buka di Kota Kudus belum ada tempat nongkrong seperti <i>Coffee Shop</i> , menyediakan berbagai varian menu, inovasi menu yang sedang booming, sering mengadakan promo dan memasarkan melalui media sosial

2.	Pemilik mampu menciptakan peluang ditengah hambatan yang terjadi	Apabilalistrik mati, barista tidak bisa menyajikan kopi melalui mesin kopi kemudian dialihkan dengan memakai alat kopi manual	Pemilik meminta untuk menginput data secara manual dengan kertas atau menggunakan laptop pribadi jika terjadi listrik mati	Pemilik meminta barang yang lama harus keluar terlebih dahulu agar tidak terjadi kadaluwarsa	Pemilik melihat keadaan pandemic dengan menyediakan layanan pesanan dengan online melalui grab atau gojek	Pemilik menciptakan peluang di tengah hambatan jika terjadi mati lampu agar tetap bisa membuat kopi maka menggunakan alat manual	Pemilik bisa melewati kesulitan yang terjadi missal saat listik padam mesin diganti menggunakan alat kopi manual, dengan menyaring ide dan saran dari karyawan maka kesulitan bisa diatasi, mengikuti sebagian besar selera konsumen
----	--	---	--	--	---	--	--

Sumber : Data Primer Yang Diolah (2021)

Berdasarkan jawaban dari pemilik maka dapat diketahui pemilik bisa melihat peluang yang ada pada saat dulu akan membuka usaha tersebut di saat itu di Kota Kudus belum ada tempat nongkrong seperti *Coffee Shop* maka pemilik membuka *Coffee Shop* di Kota Kudus. Pemilik mengalami kesulitan jika listrik mati, karena mesin kopi tidak bisa digunakan namun peluang yang bisa diambil dari kesulitan tersebut adalah pemilik mengganti dengan menggunakan alat kopi manual agar konsumen tetap bisa menikmati berbagai minuman.

Menurut karyawan, pemilik mampu melihat peluang yang ada dengan melihat konsep *coffee shop* yang diminati konsumen, membuat inovasi menu baru yang sedang tren pada saat itu, sering mengadakan promo dan melakukan promosi di media sosial. Kesulitan serta peluang yang dialami oleh pemilik yaitu saat mati lampu admin diminta untuk mencatat data penjualan secara manual atau menggunakan laptop pribadi dahulu dan bagian pembuatan minuman kopi bisa dialihkan menggunakan alat manual terlebih dahulu agar kopi bisa terus disajikan jika terjadi mati lampu, pemilik juga meminta pada bagian pembelian agar mengeluarkan barang yang lebih lama terlebih dahulu agar barang yang lama tidak mengalami kadaluwarsa, melihat kondisi pandemic saat ini pemerintah menyarankan agar tidak makan ditempat pemilik pun menyediakan layanan pesanan online melalui grab atau gojek agar pelanggan bisa memesan menu melalui online.

4.3.4. Dimensi *Flexible*

Flexibel merupakan peka dengan perubahan dan cepat beradaptasi dengan perubahan. Pada penelitian berikut ini diukur dengan beberapa indikator :

- a. Pemilik bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi.
Contohnya mengubah konsep dekorasi mengikuti event yang ada.
- b. Pemilik memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi.
Contohnya, bergabung menjadi mitra Grab dan Gojek.

Berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan oleh penelitian pada pemilik Sidji *Coffee* diperoleh hasil sebagai berikut :



Tabel 4.5. Rekapitulasi Jawaban Pemilik dan Karyawan Tentang Dimensi *Flexible*

No	Indikator	JAWABAN					Kesimpulan
		Pemilik	Admin	Pembelian	Kepala Barista	Barista	
1.	Pemilik bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi	Saya bertindak cepat dalam menghadapi perubahan guna kepuasan konsumen, kita harus melakukan dengan semaksimal mungkin jika ada menu baru yang sedang tren maka saya dengan cepat mencari resep agar konsumen bisa menikmati minuman tersebut	Pemilik mengubah konsep kondisi saat ini, jika natal maka diberi hiasan dan spot foto tentang natal	Pemilik bertindak cepat mengganti bahan baku yang rasanya hampir sama jika bahan baku yang biasa digunakan sedang habis	Pemilik selalu mengikuti event seperti berbagai acara dengan membuka stand dan mengadakan promo	Pemilik sering membuat promo – promo untuk menu yang kurang diminati oleh konsumen seperti menekankan untuk mengikuti atau men upload media sosial Sidji <i>Coffee</i> dan akan diberikan beli satu dapat dua	Pemilik bertindak cepat pada perubahan yang terjadi misal ada kopi yang sedang booming pemilik dengan cepat mencari resep agar bisa dijual, mengikuti event dengan membuka stand, memanfaatkan media social sebagai bahan promosi dan memberikan <i>gift</i> untuk yang mempromosikan

2.	Pemilik memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi	Saya selalu memberikan respon terhadap perubahan yang terjadi, dengan cara mengubah konsep Sidji <i>Coffee</i> secara mengikuti event yang berlaku, mengikuti protokol kesehatan yang telah ditentukan pemerintah	Pemilik mengganti konsep dekorasi dengan setiap tahun – tahunnya untuk kenyamanan konsumen	Pemilik mengenalkan brand produk Sidji <i>Coffee</i> kepada konsumen guna melihat peluang ke depannya	Pemilik membangun brandnya sendiri untuk brand Sidji <i>Coffee</i>	Pemilik memberikan promo untuk menu yang kurang diminati	Pemilik memberikan respon positif pada perubahan yang terjadi dengan mengubah konsep dekorasi mengikuti event dan memberikan promo – promo kepada para pembeli
----	---	---	--	---	--	--	--

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Berdasarkan jawaban diatas dapat dilihat bahwa pemilik bertindak cepat dalam menghadapi perubahan dengan semaksimal mungkin untuk kepuasan konsumen misalnya dengan cepat mencari resep jika ada minuman yang sedang tren sehingga konsumen bisa cepat menikmati menu tersebut di Sidji *Coffee*. Pemilik juga memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi dengan cara mengubah konsep dengan mengikuti kondisi saat ini. Misal, pada saat natalan pemilik memberikan pernik - pernik natal diarea Sidji *Coffee* dan menyediakan spot foto yang bertema natal, mengikuti protokol kesehatan yang ditentukan pemerintah dengan mencuci tangan, menggunakan masker, cek suhu tubuh, dan jaga jarak.

Menurut jawaban pada karyawan, pemilik bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi seperti mengubah konsep event yang akan datang, misal jika natal maka menyediakan spot foto dan lingkungan bertema natal, jika bahan baku yang biasa digunakan mengalami kehabisan stok dari reseller maka pemilik mengganti dengan bahan baku yang memiliki cita rasa yang hampir sama, pemilik juga sering mengikuti event dengan membuka stand dan mengadakan berbagai promo. Menu yang kurang laku akan diadakan promo agar bahan baku yang digunakan tidak mengalami kadaluwarsa. Pemilik juga memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi dengan mengganti konsep dekorasi agar konsumen tidak merasa bosan jika sering berkunjung. Pemilik juga membangun dan mengenalkan brand produk Sidji *Coffee* kepada konsumen guna melihat peluang ke depannya,

4.3.5. Dimensi *Patient*

Patient adalah sifat tidak terburu-buru dalam mengambil dan menentukan tindakan, yang terlebih kondisi di depannya tidak beraturan. Dalam penelitian berikut ini diukur dengan beberapa indikator :

- a. Pemilik memiliki kesabaran untuk mengambil sebuah keputusan dengan mempertimbangkan pada perubahan yang akan naik atau turun. Misalnya kenaikan bahan baku akan mempengaruhi harga penjualan.
- b. Pemilik memilih dan menilai kualitas *houseblend* kopi dan merk bahan yang digunakan sesuai dengan standart yang ditetapkan. Misalnya, rata-rata pencinta kopi di Kudus menyukai kopi Arabica.

Berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan oleh penelitian pada pemilik Sidji *Coffee* diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4.6. Rekapitulasi Jawaban Pemilik dan Karyawan Tentang Dimensi *Patient*

No	Indikator	JAWABAN					Kesimpulan
		Pemilik	Admin	Pembelian	Kepala Barista	Barista	
1.	Pemilik memiliki kesabaran untuk mengambil sebuah keputusan dengan pertimbangan pada perubahan harga yang akan naik atau turun	Saya akan memberikan keputusan yang harus di pikir secara matang dan melibatkan karyawan untuk memberikan ide agar bisa dijadikan suatu masukan	Pemilik sangat sabar dalam mengambil suatu keputusan agar tidak terjadi sesuatu untuk ke depannya	Pemilik sabar dalam menentukan harga jual produk	Pemilik sabar dalam memimpin suatu rapat untuk membahas ke depannya	Pemilik mengadakan evaluasi kepada karyawan guna menentukan keputusan yang tepat	Pemilik sabar dalam mengambil sebuah keputusan dengan mengajak diskusi bersama karyawannya, pemilik bisa menentukan keputusan yang tepat

2.	Pemilik memilih dan menilai kualitas <i>houseblend</i> kopi dan merk bahan yang digunakan sesuai dengan standart yang ditetapkan	Saya selalu menggunakan brand kopi yang berasal dari Lampung	Pemilik selalu mencoba brand kopi yang baru datang dari pengiriman guna merasakan rasa yang selalu sama dari sebelumnya	Pemilik menggunakan bahan baku yang sama dari awal buka, karena mengikuti SOP yang telah ditentukan	Brand kopi yang dipakai oleh Sidji <i>Coffee</i> selalu menggunakan biji kopi dari Lampung	Pemilik konsisten tidak mengubah ciri khas Sidji <i>Coffee</i>	Pemilik memiliki kriteria dalam menjalankan bisnisnya, selalu menggunakan kopi yang berasal dari Lampung, menggunakan susu <i>Greenfield</i> , menggunakan bahan yang sudah ditetapkan dan tidak mengganti bahan baku
----	--	--	---	---	--	--	---

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Berdasarkan jawaban tabel diatas maka dapat dilihat bahwa pemilik sabar dalam mengambil sebuah keputusan. Pemilik selalu memikirkan dengan matang agar kedepannya dapat berjalan sesuai rencana, maka pemilik selalu mengajarkan karyawan untuk menimbulkan ide maupun saran sehingga pemilik bisa menjadikan bahan pertimbangan. Pemilik juga

memiliki kriteria dalam memilih dan menilai kualitas *houseblend* kopi dan merk bahan baku yang digunakan. Pemilik selalu memilih bahan yang berkualitas dan tidak pernah mau untuk mengganti bahan yang sudah ditentukan. Contohnya, kopi yang berasal dari Lampung, karena kopi Lampung memiliki rasa yang halus dan memiliki aroma seperti coklat.



Menurut jawaban karyawan, pemilik sabar dalam mengambil sebuah keputusan dan tidak mengambil sebuah keputusan dengan cepat agar tidak terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkan, sabar dan tidak terburu-buru dalam menentukan harga, mengadakan rapat dengan karyawan untuk mendapatkan saran dan ide yang tepat. Pemilik juga memilih dan menilai kualitas *houseblend* kopi dan merk bahan baku yang digunakan dengan mencoba biji kopi baru sebelum menjualnya, konsisten dengan bahan baku lain nya terkecuali produk yang biasa digunakan sedang habis. Misal, susu yang biasa digunakan yaitu *Greenfield* namun jika susu tersebut habis dari reseller nya maka pemilik menggantinya dengan susu Diamond yang memiliki cita rasa dan tekstur yang hampir menyerupain *Greenfield*, pemilik tidak pernah mengubah ciri khas rasa yang biasa dijual ke konsumen.

4.3.6. Dimensi *Persistent*

Persistent adalah gigih dan tidak mudah menyerah dalam mengalami kegagalan dan memperjuangkan cita-citanya. Dalam penelitian ini diukur dengan beberapa indikator :

- a. Menyelesaikan masalah yang terjadi. Misalnya, kerusakan pada gelas yang bocor maka akan ditukar dengan yang baru.
- b. Mengatasi kesulitan dan hambatan keuangan yang terjadi. Misalnya, kesalahan pada penginputan data barang yang dijual.

Berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan oleh penelitian pada pemilik *Sidji Coffee* diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 4.7. Rekapitulasi Jawaban Pemilik dan Karyawan Tentang Dimensi *Persistent*

No	Indikator	JAWABAN					Kesimpulan
		Pemilik	Admin	Pembelian	Kepala Barista	Barista	
1.	Pemilik mengatasi semua masalah yang terjadi di Sidji <i>Coffee</i>	Saya selalu menyelesaikan suatu masalah antar karyawan atau masalah yang terjadi di Sidji <i>Coffee</i> agar berjalan dengan baik	Pemilik menyarankan karyawan untuk membawa laptop pribadi saat mati lampu	Pemilik selalu memberikan solusi terhadap karyawan saat penerimaan barang	Pemilik selalu meluruskan suatu masalah agar tidak mengganggu saat bekerja	Pemilik menasihati karyawan dalam suatu masalah	Pemilik memiliki berbagai cara dalam mengatasi masalah, misalnya jika mati lampu disarankan untuk membawa laptop pribadi, memberikan solusi saat penerimaan barang, meluruskan masalah yang terjadi antar karyawan

2.	Pemilik mengatasi kesulitan dan hambatan keuangan yang terjadi	Saya meminimalisir pengeluaran dalam keuangan agar kebutuhan outlet tercukupi. Misal dengan mengurangi pembelian alat yang akan digunakan, beli jika alat tersebut akan digunakan atau mengalami kerusakan saja	Pemilik mencari pinjaman guna kepentingan usahanya	Pemilik meminta tempo pembayaran hutang guna untuk memutar kembali uangnya	Pemilik selalu mengontrol pengeluaran bahan baku dan keuangan	Pemilik meminimalisir kesalahan dan mengoptimalkan penjualan	Pemilik memiliki cara untuk mengatasi hambatan keuangan dengan mencari pinjaman, mengontrol pengeluaran yang terjadi, meminta perpanjangan tempo hutang pada seller, meminimalisir kesalahan dalam penjualan
----	--	---	--	--	---	--	--

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Berdasarkan jawaban diatas dapat dilihat bahwa pemilik dapat menyelesaikan masalah yang terjadi, misalnya kesalahan pemahaman antara karyawan maka pemilik akan meluruskan masalahnya, sehingga saat bekerja pun mereka akan bekerja sama dengan baik. Pemilik dapat menyelesaikan hambatan dalam masalah keuangan dengan cara meminimalisir pengeluaran keuangan, sehingga kebutuhan *outlet* dapat tercukupi misal tidak sering membeli alat yang tidak sangat

digunakan contoh jika tersedia 20 gelas kemudian ada yang pecah satu maka sebaiknya tidak langsung dibelikan karena masih memiliki banyak stok.



Menurut jawaban karyawan Sidji *Coffee* Kudus, pemilik dapat menyelesaikan masalah yang terjadi, misalnya salah satu menu yang kurang diminati pemilik memberikan promo untuk menu tersebut, adanya kesalahan penerimaan barang pada *reseller* jika barang dapat digunakan terlebih dahulu maka barang tersebut digunakan terlebih dahulu, pemilik dapat meluruskan masalah antar karyawan yang terjadi agar tidak mengganggu saat proses bekerja, pemilik lebih sering memberikan arahan atau nasehat untuk karyawan agar tidak timbul masalah. Pemilik juga dapat menyelesaikan masalah keuangan dengan cara memberikan pinjaman terlebih dahulu untuk kepentingan usahanya, pemilik meminta perpanjangan tempo hutang kepada *reseller*, selalu mengontrol keluar masuknya keuangan disetiap harinya, pemilik selalu mengajarkan meminimalisir kesalahan pada operasional dan mengoptimalkan penjualan.

4.3.7. Dimensi *Risk Taker*

Risk Taker adalah keberanian dalam pengambilan resiko dan berani mencoba suatu hal yang belum pasti tingkat keberhasilannya dan tidak hanya sekedar logika saja. Dalam penelitian ini diukur dalam beberapa indikator :

- a. Bersedia bertanggung jawab atas resiko bila ada kesalahan pesanan. Misalnya, kesalahan dalam pesanan dan pemilik siap mengganti kesesuaian dalam pesanan.
- b. Selalu mempertimbangkan jika akan membeli mesin kopi dan bahan baku sebelum mengambil keputusan.

Berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan oleh penelitian pada pemilik Sidji *Coffee* diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.8. Rekapitulasi Jawaban Pemilik dan Karyawan Tentang Dimensi *Risk Taker*

No	Indikator	JAWABAN					Kesimpulan
		Pemilik	Admin	Pembelian	Kepala Barista	Barista	
1	Pemilik bersedia bertanggung jawab atas resiko bila ada kesalahan yang terjadi	Saya bertanggung jawab atas resiko yang terjadi seperti kesalahan membuat pesanan atau menu yang sudah sampai ke konsumen maka akan saya ganti dan saya berikan secara gratis	Pemilik bertanggung jawab atas terjadinya selisih penjualan yang sudah diperhitungkan	Pemilik berani mengambil resiko kerugian jika ada bahan baku sudah kadaluwarsa maka bahan baku harus dibuang	Pemilik berani memberikan <i>free</i> kepada konsumen bila terjadi kesalahan pembuatan atau pesanan	Pemilik bersedia mengganti pesanan jika salah dalam membuat	Pemilik bertanggung jawab atas resiko kesalahan dalam pembuatan pesanan dengan memberikan pesanan yang benar secara gratis, selisih dalam perhitungan penjualan, membuang bahan baku yang sudah kadaluwarsa

2	Pemilik selalu mengambil keputusan dengan mempertimbangkan segala aspek saat membeli mesin kopi dan bahan baku	Saya mengajak diskusi karyawan untuk menyarankan ide dan saran mana yang harus digunakan kemudian saya pertimbangkan ide dan saran yang menurut saya bisa untuk mengembangkan Sidji <i>Coffee</i>	Pemilik mengadakan evaluasi dengan karyawan agar karyawan mengeluarkan ide dan saran	Pemilik mengadakan evaluasi agar pemilik mengetahui apa saja yang akan dibeli	Pemilik memberikan <i>free</i> jika terjadi salah pembuatan ataupun jika salah memasukkan bahan baku	Pemilik selalu mempertimbangkan segala sesuatu dengan cara <i>briefing</i> bersama karyawan	Pemilik bisa mempertimbangkan apapun sebelum mengambil sebuah keputusan dengan mengadakan evaluasi bersama karyawan kemudian menyaring ide dan saran dari karyawan sebelum mengambil keputusan
---	--	---	--	---	--	---	--

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Berdasarkan hasil jawaban diatas pemilik bertanggung jawab atas segala resiko yang terjadi dalam kesalahan dalam membuat pesanan maka akan diganti dan sebagai ganti permintaan maaf minuman yang salah pun akan tetap diberikan secara gratis. Pemilik mempertimbangkan segala sesuatu sebelum mengambil keputusan. Banyak dari segi mana pun yang selalu pemilik pertimbangkan, namun pemilik selalu mengajak karyawan untuk menyampaikan ide dan saran yang dikeluarkan karyawan, karena menurut pemilik ide dan saran yang dikeluarkan karyawan dapat membantu perkembangan Sidji *Coffee*.

Menurut hasil jawaban karyawan pemilik bertanggung jawab atas segala resiko jika terjadi kesalahan. Misalnya, terjadi selisih penjualan maka pemilik berani mengganti rugi selisih penjualan dengan syarat perhitungan yang sudah dicocokkan tetapi masih terjadi selisih, pemilik berani mengambil resiko jika persediaan stok barang telah kadaluwarsa maka barang tersebut akan dibuang meskipun dalam jumlah banyak, pemilik berani memberikan menu secara gratis kepada konsumen



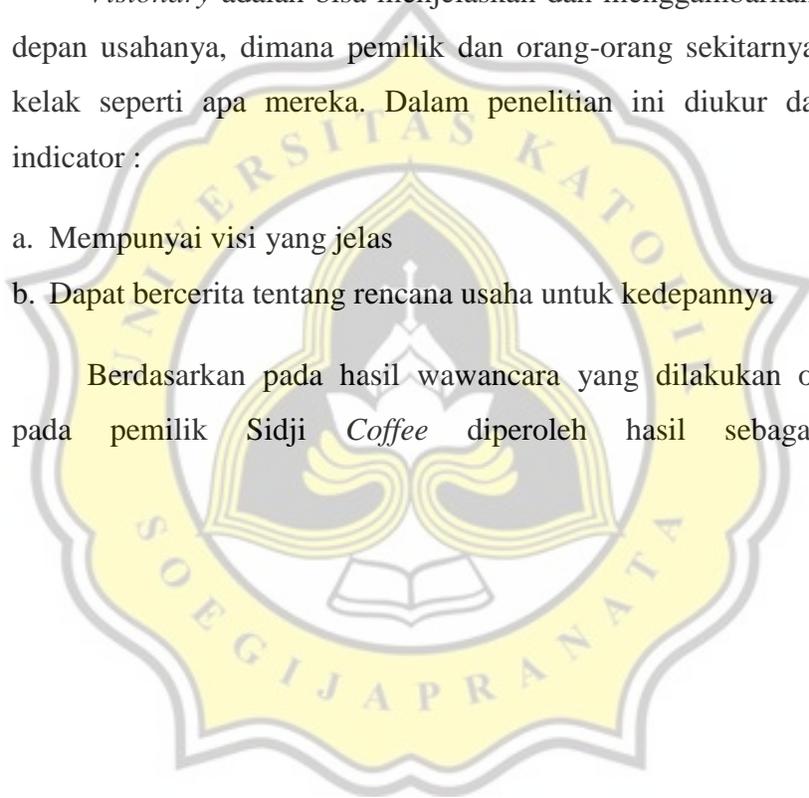
jika ada kesalahan dalam pembuatan atau pesanan. Sebelum melakukan segala sesuatu pemilik juga mempertimbangkan jika ingin membeli mesin kopi dan segala kebutuhan usahanya dengan mengajak karyawan *briefing* agar karyawan mengeluarkan ide dan saran mana yang layak untuk dibeli.

4.3.8. Dimensi *Visionary*

Visionary adalah bisa menjelaskan dan menggambarkan tentang masa depan usahanya, dimana pemilik dan orang-orang sekitarnya akan berada, kelak seperti apa mereka. Dalam penelitian ini diukur dalam beberapa indikator :

- a. Mempunyai visi yang jelas
- b. Dapat bercerita tentang rencana usaha untuk kedepannya

Berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan oleh penelitian pada pemilik Sidji *Coffee* diperoleh hasil sebagai berikut :



Tabel 4.9. Rekapitulasi Jawaban Pemilik dan Karyawan Tentang Dimensi *Visionary*

No	Indikator	JAWABAN					Kesimpulan
		Pemilik	Admin	Pembelian	Kepala Barista	Barista	
1.	Pemilik mempunyai visi yang jelas	Saya memiliki visi untuk meningkatkan atau mengembangkan <i>Sidji Coffee</i> agar lebih maju dan lebih baik	Pemilik mempunyai visi yang jelas dengan melihat peluang yang ada	Pemilik mempunyai visi ingin mengembangkan usahanya dengan membuka cabang di Pati	Pemilik mempunyai visi yang jelas dengan merencanakan dan menceritakan segala sesuatu rencana yang akan datang	Pemilik mempunyai visi yang jelas dengan memberikan masukan kepada karyawan agar bekerja dengan baik guna mencapai tujuan yang diinginkan	Pemilik memiliki visi meningkatkan dan mengembangkan usahanya dengan melihat peluang yang ada dan selalu menceritakan rencana yang akan datang pada karyawan

2.	Pemilik dapat bercerita tentang bagaimana rencana usahanya untuk kedepannya	Saya menceritakan rencana ke depan atau keadaan saat ini agar karyawan bisa membantu mewujudkan keinginan Sidji <i>Coffee</i>	Pemilik meminta karyawan untuk bekerja secara teliti dan lebih baik agar bisa mendukung keinginan dalam mengembangkan Sidji <i>Coffee</i>	Pemilik menceritakan hal – hal baru yang akan dilakukan ke depan nya	Pemilik menceritakan keadaan usahanya baik keadaan sekarang maupun rencana yang akan datang	Pemilik memberikan edukasi seputar barista yang baik agar rencana ke depan bisa berjalan dengan baik	Pemilik menceritakan rencana kedepan yang akan dilakukan agar karyawan bisa mempersiapkan diri untuk rencana ke depan yang akan di lakukan
----	---	---	---	--	---	--	--

Sumber : Data Primer yang diolah (2021)

Berdasarkan jawaban pertanyaan diatas, visi dari pemilik yaitu meningkatkan dan mengembangkan Sidji *Coffee* agar lebih maju dan lebih baik. Pemilik pun menceritakan rencana kedepan maupun keadaan saat ini yang sedang terjadi, agar karyawan bisa mengetahui dan mensupport rencana yang akan dilakukan. Contohnya, ide untuk menambah menu baru, pemilik selalu memberitahukan kepada karyawan jika akan menambah menu baru, kemudian karyawan tersebut menyalurkan ide menu apa yang sebaiknya ditambahkan.

Menurut jawaban dari karyawan, pemilik memiliki visi yang jelas yaitu ingin mengembangkan Sidji *Coffee* dengan membuka cabang di kota lain dan bisa melihat peluang yang ada misal dengan membuka booth saat ada event yang sedang berlangsung, selalu memberikan masukan kepada karyawannya agar bisa membantu mengembangkan usahanya dengan baik. Pemilik menceritakan keadaan usahanya dan rencana ke depan yang akan dilakukan dengan meminta dukungan

karyawan agar bekerja secara teliti dan lebih baik dari sebelumnya dengan meminimalisir kesalahan-kesalahan yang terjadi, pemilik juga menceritakan hal-hal baru yang akan dilakukan ke depannya dengan memberikan edukasi.



4.4. Rekapitulasi Dimensi *Entrepreneurial Leadership* Secara Keseluruhan

Berdasarkan hasil seluruh tanggapan responden pemilik dan karyawan pada Sidji *Coffee*, maka dapat diketahui bahwa *entrepreneurial leadership* pada dimensi *able to motive* yaitu pemilik Sidji *Coffee* dapat memberikan semangat kerja karyawan misalnya dengan membantu karyawan dalam menyelesaikan masalah, memberikan bonus tambahan jika mencapai target, memberikan tunjangan kehadiran, memberikan edukasi kepada karyawan tentang dunia kopi, memberikan bonus tambahan untuk karyawan terbaik di bulan itu. Pemilik memberikan arahan dan strategi untuk karyawannya agar bekerja sesuai dengan standart peraturan yang ditentukan oleh Sidji *Coffee* dengan memakai seragam yang ditentukan, mencatat stok awal dan akhir bahan baku saat buka dan tutup, selalu mengikuti resep yang ditentukan. Menurut hasil jawaban karyawan, maka bisa dikatakan pemilik memiliki kemampuan *able to motivate* karena bisa memberikan semangat kerja karyawan dan bisa memberikan arahan karyawan untuk bekerja sesuai SOP.

Pada dimensi *achievement orientated* yaitu pemilik Sidji *Coffee* memiliki target pengunjung sebesar 3.000 orang per bulan, memiliki target penjualan 3.000 cup per bulan, dan memiliki target pendapatan meningkat sebesar 20% dari penjualan sebelumnya. Menurut hasil jawaban karyawan, maka bisa dikatakan pemilik memiliki kemampuan *achievement orientated* karena pemilik memiliki target yang jelas pada setiap bulannya.

Pada dimensi *creative* yaitu pemilik Sidji *Coffee* mampu melihat peluang yang ada seperti melihat peluang yang ada di Kota Kudus belum ada *Coffee Shop*, melihat konsep yang dicari oleh konsumen, membuat inovasi menu baru yang sedang booming, dengan mengadakan promo dan promosi di media sosial. Pemilik juga mampu melihat peluang di tengah hambatan yang terjadi dengan mengganti mesin kopi dengan alat kopi manual saat

terjadi mati lampu, men input penjualan baik pemasukan maupun pengeluaran dengan manual saat terjadi mati lampu, mengatur agar bahan yang lama digunakan dulu menghindari terjadinya kadaluwarsa pada bahan makanan, menyediakan pemesanan melalui online lewat grab atau gojek. Menurut hasil jawaban karyawan, maka bisa dikatakan pemilik memiliki kemampuan *creative* karena bisa melihat peluang yang ada dan bisa menciptakan peluang di tengah hambatan yang terjadi.

Pada dimensi *flexible* yaitu pemilik Sidji *Coffee* bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi misalnya saat ini sedang tren minuman baru maka pemilik langsung mencari resep agar minuman yang sedang tren bisa dijual di Sidji *Coffee*, pemilik tanggap dalam menghadapi perubahan yang terjadi dengan mencari stan pada saat event untuk menaikkan pendapatannya, membantu mencarikan bahan baku yang memiliki ciri khas yang sama dengan yang biasa digunakan, sering mengubah konsep kondisi saat itu, jika natal maka diberi hiasan serba natal. Pemilik juga memberikan respon positif pada perubahan yang terjadi. Misalnya, pada pandemi seperti ini harus menaati protocol kesehatan yang dianjurkan oleh pemerintah, mengganti konsep dekorasi di setiap tahunnya, dengan membangun dan mengenalkan brand produk Sidji *Coffee*. Menurut hasil jawaban karyawan, maka bisa dikatakan pemilik memiliki kemampuan *flexible* karena bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi dan memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi.

Pada dimensi *patient* yaitu pemilik Sidji *Coffee* sabar dalam mengambil sebuah keputusan seperti memberikan keputusan yang telah dipikirkan secara matang dan melibatkan karyawan untuk menyampaikan ide dan saran, sabar dalam mengambil sebuah keputusan agar tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan untuk rencana ke depannya, sabar dalam menentukan harga jual produk, sabar dalam memimpin suatu rapat untuk membahas ke

depannya, dan mengadakan evaluasi dengan karyawan setelah menentukan keputusan yang diambil. Pemilik juga memilih dan menilai kualitas *Houseblend* yang digunakan dengan membeli biji kopi yang berasal dari Lampung, mencoba biji kopi yang baru datang sebelum dijual ke konsumen, konsisten dengan produk yang digunakan kecuali pada saat mendesak pemilik baru mengganti bahan baku namun dengan diberi tambahan agar cita rasa masih sama dengan biasanya. Menurut hasil jawaban karyawan, maka bisa dikatakan pemilik memiliki kemampuan *patient* karena memiliki kesabaran dalam mengambil sebuah keputusan dengan mempertimbangkan perubahan harga yang tidak stabil dan bisa memilih dan menilai kualitas *house bland* kopi dan merk bahan yang digunakan.

Pada dimensi *persistent* yaitu pemilik Sidji *Coffee* menyelesaikan masalah yang terjadi misalnya ada karyawan yang mengalami kesalahpahaman maka akan diluruskan, meminta karyawan untuk menulis penjualan dan pemasukan secara manual jika mati lampu, memberikan solusi saat penerimaan barang, sering menasehati karyawan. Pemilik bisa menyelesaikan hambatan keuangan yang terjadi di Sidji *Coffee* dengan meminimalisir kesalahan dan pengeluaran agar kebutuhan outlet yang lain bisa tercukupi, mencari pinjaman untuk mengembangkan usahanya, meminta tempo pembayaran hutang lebih lama agar keuangan bisa berputar, selalu mengontrol pemasukan dan pengeluaran. Menurut hasil jawaban karyawan, maka bisa dikatakan pemilik memiliki kemampuan *persistent* karena bisa mengatasi masalah yang terjadi, dan bisa mengatasi kesulitan dan hambatan keuangan yang terjadi di Sidji *Coffee*.

Pada dimensi *risk taker* yaitu pemilik Sidji *Coffee* bertanggung jawab atas resiko yang terjadi misal barista melakukan kesalahan dalam pembuatan minuman maka akan diganti yang baru dan minuman yang salah akan diberikan secara gratis, bertanggung jawab atas terjadinya selisih penjualan

yang sudah dihitung, membuang bahan baku yang sudah kadaluwarsa, berani mengganti dan memberikan minuman gratis kepada konsumen bila terjadi kesalahan pembuatan. Pemilik juga mempertimbangkan segala sesuatu sebelum mengambil keputusan dengan mengajak karyawan berdiskusi dan meminta ide dan saran dari karyawan sehingga pemilik bisa mempertimbangkan mana yang layak digunakan kemudian mengevaluasi ide dan saran yang diberikan karyawan agar pemilik bisa menentukan keputusan yang tepat bahan dan mesin apa yang akan dibeli. Menurut hasil jawaban karyawan, maka bisa dikatakan pemilik memiliki kemampuan *risk taker* karena bertanggung jawab atas resiko yang terjadi serta mempertimbangkan dengan karyawan saat akan membeli bahan dan mesin.

Pada dimensi *visionary* yaitu pemilik Sidji *Coffee* memiliki visi yang jelas yaitu meningkatkan dan mengembangkan usahanya dengan melihat peluang yang ada dan membuka cabang di Kota Pati dan menceritakan rencana yang akan dilakukan, memberikan masukan kepada karyawan agar bekerja dengan baik agar karyawan bisa mendukung rencana yang akan dilakukan. Pemilik juga menceritakan rencana kedepan yang akan dilakukan kepada karyawan yang bertujuan karyawan tau keadaan usahanya pada saat ini dan pemilik berharap melalui ide dan saran dari karyawan bisa mewujudkan rencana yang akan dilakukannya dan meminta karyawan untuk selalu mendukung rencananya dengan bekerja dengan baik. Menurut jawaban karyawan, maka bisa dikatakan pemilik memiliki kemampuan *visionary* karena mempunyai visi yang jelas dan menceritakan keadaan dan rencana usahanya untuk ke depannya.