

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis diatas dapat diketahui bahwa pemilik Sidji *Coffee* Kudus memiliki karakteristik *entrepreneurial leadership* menurut teori Fernaldet.al (2005), maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pemilik Sidji *Coffee* memiliki sifat *able to motive* karena bisa memberi semangat kerja dan men sejahterakan karyawan dengan memberikan motivasi, dan bonus tambahan serta memberikan arahan agar karyawannya bekerja sesuai dengan peraturan yang dibuat.
2. Pemilik Sidji *Coffee* memiliki sifat *achievement orientated* karena memilik target penjualan yang jelas yaitu 3.000 per cup dalam setiap bulan, target pengunjung yaitu 3.000 per orang dalam setiap bulan, serta target pendapatan yaitu naik 20% dari bulan sebelumnya.
3. Pemilik Sidji *Coffee* memiliki sifat *creative* karena bisa melihat peluang yang ada di sekitarnya dengan mengganti konsep ruangan setiap tahunnya, membuat inovasi minuman baru yang sedang tren, mengadakan promo, dan promosi di media sosial. Pemilik juga mampu menciptakan peluang-peluang di tengah hambatan yang terjadi saat mati lampu menggunakan alat pembuat kopi manual agar tetap bisa melayani konsumen, men input pemasukan dan penjualan secara manual saat mati lampu, menyediakan layanan online melalui grab atau gojek
4. Pemilik Sidji *Coffee* memilik sifat *flexible* karena bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi dengan menyediakan konsep foto yang berganti-ganti tema dengan menyesuaikan keadaan saat itu jika natal maka dihiasi dengan suasana natal, mengikuti stand guna

menambah pemasukan dan memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi di sekitarnya dengan mengenalkan produk dan brand yang di buat dengan mengadakan promo-promo.

5. Pemilik Sidji *Coffee* memiliki sifat *patient* karena memiliki kesabaran dalam mengambil sebuah keputusan dengan mempertimbangkan pada perubahan harga yang berubah serta memilih dan menilai kualitas house blend kopi dan merk bahan yang akan digunakan dengan mengajak karyawan berdiskusi bersama agar tidak terjadi kesalahan dalam menentukan harga jual menu, selalu menggunakan kopi yang berasal dari Lampung, mencoba biji kopi yang baru datang sebelum dijual, dan menggunakan bahan baku yang tidak ganti-ganti.
6. Pemilik Sidji *Coffee* memiliki sifat *persistent* karena bisa mengatasi semua masalah yang terjadi dengan menasehati dan meluruskan masalah yang terjadi antar karyawan agar mereka bisa bekerja dengan baik dan pemilik bisa mengatasi kesulitan dan hambatan keuangan yang terjadi dengan meminimalisir pengeluaran dan kesalahan – kesalahan pembuatan minuman, dengan mencari pinjaman guna kepentingan usahanya, meminta perpanjangan tempo hutang kepada reseller.
7. Pemilik Sidji *Coffee* memiliki sifat *risk taker* karena bersedia bertanggung jawab atas semua resiko yang terjadi jika mengalami kesalahan pesanan maka pemilik berani mengganti minuman tersebut secara gratis, bertanggung jawab jika terjadi selisih perhitungan penjualan yang sudah diperhitungkan, membuang bahan yang sudah kadaluwarsa. Pemilik mempertimbangkan jika akan membeli mesin kopi dan segala kebutuhan usahanya dengan meminta ide dan saran dari karyawan mana saja yang harus dibeli dan mana yang harus digunakan terlebih dahulu.

8. Pemilik Sidji *Coffee* memiliki sifat *visionary* karena memiliki visi yang jelas yaitu meningkatkan dan mengembangkan Sidji *Coffee* agar lebih maju dan ingin membuka cabang di Pati sehingga karyawan diminta untuk bekerja dengan baik dan benar guna membantu mencapai tujuan yang diinginkan. Pemilik selalu menceritakan bagaimana keadaan usahanya dan rencana ke depannya yang bertujuan agar karyawan nya tau dan bisa membantu mewujudkan keinginan rencana yang telah dibuat dengan bekerja dengan teliti dan baik.

5.2. Saran

1. Pemilik Sidji *Coffee* sebaiknya mempertahankan serta meningkatkan karakteristik *entrepreneurial leadership* agar bisa mengembangkan usahanya dengan baik lagi di masa yang akan datang.
2. Pemilik Sidji *Coffee* sebaiknya mempertahankan karakter *able to motive, achievement orientated, patient, risk taker, dan visionary* dengan memberikan kenaikan gaji pada karyawan setiap 1 tahun sekali, target dibuat tetap dari bulan sebelumnya karena terjadi situasi pandemic, lebih sabar dalam menghadapi karyawan, dan lebih tegas dalam mengatur karyawan.
3. Pemilik Sidji *Coffee* sebaiknya meningkatkan dan mengembangkan karakter *creative, flexible, dan persistent* dengan memberikan layanan pesan antar gratis dengan minimal order, menambah menu berat seperti nasi goreng dan *rice bowl*. Lebih memperbanyak waktu untuk kepentingan Sidji *Coffee* agar masalah bisa cepat terselesaikan.