

LAMPIRAN

Pertanyaan – pertanyaan Wawancara untuk Pemilik

Able to motivate

1. Bagaimana cara Ibu Dita memberikan semangat kerja kepada karyawan ?
Mensejahterakan karyawan dengan memberikan tunjangan kehadiran dan bonus-bonus lainnya.
2. Bagaimana cara Ibu Dita memberikan arahan untuk karyawan dalam hal bekerja sesuai dengan standart peraturan yang di tentukan ?
Membuat peraturan yang jelas, lalu karyawan menjalankan sesuai SOP dan memberikan motivasi.

Achievement Orientated

1. Berapa target pendapatan per bulan yang di tentukan oleh Ibu Dita ?
Sebisa mungkin diatas rata-rata kurang lebih 20% dari pendapatan bulan sebelumnya.
2. Berapa target pengunjung yang di harapkan oleh Ibu Dita selama satu bulan ?
Sebelum pandemic berlangsung memiliki target 20 – 30 % orang per bulan dari bulan sebelumnya, namun pada saat pandemic 10-15% orang yang datang dari bulan sebelumnya.
3. Berapa target penjualan per cup dalam setiap bulannya ?
Sebelum pandemic berlangsung memiliki target naik 20 – 30 % per bulan dari bulan sebelumnya, namun pada saat pandemic naik 10-15% dari bulan sebelumnya.

Creative

1. Bagaimana cara Ibu Dita mampu melihat peluang yang ada di *coffee shop* ?

2. Kesulitan seperti apa yang Ibu Dita alami ? Peluang seperti apa yang Ibu Dita ciptakan dalam mengambil kesempatan di tengah kesulitan ?

Flexible

1. Apakah Ibu Dita bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi ? Bagaimana cara Ibu Dita dalam menghadapi perubahan yang terjadi?
2. Apakah Ibu Dita memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi ? Jelaskan dan berikan contohnya.

Patient

1. Apakah Ibu Dita sabar dalam mengambil sebuah keputusan ? Mengapa Ibu Dita tidak mengambil sebuah keputusan dengan cepat ?
2. Bagaimana kriteria Ibu Dita dalam memilih dan menilai kualitas *houseblend* kopi dan merk bahan baku yang digunakan ?

Persistent

1. Bagaimana cara Ibu Dita dalam menyelesaikan masalah yang terjadi ? Berikan contohnya.
2. Jika terjadi hambatan dalam masalah keuangan bagaimana cara Ibu Dita menyelesaikannya ? Adakah hambatan yang terjadi?

Risk Taker

1. Apakah Ibu Dita bertanggung jawab atas resiko jika terjadi kesalahan ? berikan contohnya.
2. Bagaimana cara Ibu Dita mempertimbangkan segala sesuatu sebelum mengambil keputusan ? apa saja yang dipertimbangkan Ibu Dita ?

Visionary

1. Apa visi Ibu Dita dalam mengelola Sidji *Coffee* ?
2. Apakah Ibu Dita menceritakan rencana kedepan yang akan dilakukan ? apakah ada cara untuk mewujudkan rencana yang diinginkan Ibu Dita ? Jelaskan dan berikan contohnya.

Pertanyaan wawancara untuk karyawan

Able to motivate

1. Bagaimana cara Ibu Dita memberikan semangat kerja kepada karyawan ?
2. Bagaimana cara Ibu Dita memberikan arahan untuk karyawan dalam hal bekerja sesuai dengan standart peraturan yang di tentukan ?

Achievement Orientated

1. Berapa target pengunjung yang diharapkan oleh Ibu Dita selama satu bulan?
2. Berapa target penjualan per cup dalam setiap bulannya ?

Creative

1. Bagaimana cara Ibu Dita mampu melihat peluang yang ada di *coffee shop* ?
2. Kesulitan seperti apa yang Ibu Dita alami ? Peluang seperti apa yang Ibu Dita ciptakan dalam mengambil kesempatan di tengah kesulitan ?

Flexible

1. Apakah Ibu Dita bertindak cepat dalam menghadapi perubahan pendapatan yang terjadi ? Bagaimana cara Ibu Dita dalam menghadapi perubahan pendapatan yang terjadi?
2. Apakah Ibu Dita memberikan respon positif terhadap perubahan pendapatan yang terjadi ? Jelaskan dan berikan contohnya.

Patient

1. Apakah Ibu Dita sabar dalam mengambil sebuah keputusan ? Mengapa Ibu Dita tidak mengambil sebuah keputusan dengan cepat ?
2. Bagaimana kriteria Ibu Dita dalam memilih dan menilai kualitas *houseblend* kopi dan merk bahan baku yang digunakan ?

Persistent

1. Bagaimana cara Ibu Dita dalam menyelesaikan masalah yang terjadi ? Berikan contohnya.
2. Adakah hambatan yang terjadi saat bekerja ? Berikan contohnya.

Risk Taker

1. Apakah Ibu Dita bertanggung jawab atas resiko jika terjadi kesalahan ? berikan contohnya.
2. Bagaimana cara Ibu Dita mempertimbangkan segala sesuatu sebelum mengambil keputusan ? apa saja yang dipertimbangkan Ibu Dita ?

Visionary

1. Apa visi Ibu Dita dalam mengelola *Sidji Coffee* ?
2. Apakah Ibu Dita menceritakan rencana kedepan yang akan dilakukan ? apakah ada cara untuk mewujudkan rencana yang diinginkan Ibu Dita ?
Jelaskan dan berikan contohnya

LAMPIRAN JAWABAN PEMILIK

Pertanyaan – pertanyaan Wawancara untuk Pemilik

Pemilik

NO	Pertanyaan	Jawaban
1.	Able to motivated	
a.	Bagaimana cara Ibu Dita memberikan semangat kerja kepada karyawan ?	Saya memberi semangat kerja dan mensejahterakan karyawan. Contohnya, memberikan tunjangan kehadiran dan bonus tambahan jika mencapai target yang ditentukan
b.	Bagaimana cara Ibu Dita memberikan arahan untuk karyawan dalam hal bekerja sesuai dengan standart peraturan yang di tentukan ?	Saya membuat peraturan yang jelas, lalu diturunkan ke karyawan. Misal, jika saya datang untuk memantau keadaan atau mengadakan evaluasi dengan karyawan maka saya memakai seragam, hal ini wajib juga diikuti oleh karyawan jika kerja harus menggunakan seragam yang sudah ditentukan
2.	Achievement Oriented	
a.	Berapa target pengunjung yang di harapkan oleh Ibu Dita selama satu bulan ?	Untuk bulan ini saya memiliki target pengunjung sekitar 3.000 pengunjung. Jika tidak ada 3.000 pengunjung pun tidak masalah karena kan dalam masa pandemic seperti ini, yang penting target penjualannya saja yang harus di perhatikan

b.	Berapa target penjualan per cup dalam setiap bulannya ?	Untuk bulan ini saya memiliki target penjualan 3.000 – 5.000 cup, saya hitung global saja, jika ada 3.000 org yang datang dan membeli 1 gelas minuman maka jumlahnya ada 3.000 cup per bulan, kalau ketambahan sama gojek dan grab ya kemungkinan bisa mencapai 5.000 cup dalam 1 bulan. Jika tidak memenuhi target yang ditentukan ya saya akan mengevaluasi mulai dari rasa terlebih dahulu barangkali ada rasa yang berbeda
c.	Berapa target pendapatan per bulan yang diharapkan Ibu Dita selama satu bulan?	Saya memiliki target bulan ini meningkat 20% dari penjualan bulan sebelumnya. Tapi mohon maaf saya tidak bisa menyebut nilai rupiah nya, namun setiap bulan saya pasti memiliki target naik 20% dari sebelumnya, jika pun di bulan itu tidak naik saya akan mengadakan evaluasi dengan karyawan untuk meningkatkan pendapatan di bulan berikutnya
3.	Creative	
a.	Bagaimana cara Ibu Dita mampu melihat peluang yang ada di <i>coffee shop</i> ?	Pada tahun 2009 di kota Kudus belum ada coffee shop, hanya ada penjual kopi di warung – warung biasa, pada saat itu alm suami mempelajari tentang coffee shop dan terlaksana juga membuka Sidji <i>Coffee</i> pada tahun 2010
b.	Kesulitan seperti apa yang Ibu Dita alami ? Peluang seperti apa yang Ibu Dita ciptakan dalam mengambil kesempatan di tengah kesulitan ?	Kesulitan yang saya alami yaitu apabila listrik mati, barista tidak bisa menyajikan kopi melalui mesin kopi tetapi saya alihkan dengan memakai alat kopi manual. Perbedaan alat kopi manual pasti sudah mengurangi rasa kopi itu sendiri namun saya memiliki cara agar rasa kopi menyerupai saat menggunakan mesin kopi. Cara itu merupakan sebuah rahasia perusahaan maka saya tidak bisa memberitahu caranya

4.	Flexible	
a.	Apakah Ibu Dita bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi ? Bagaimana cara Ibu Dita dalam menghadapi perubahan yang terjadi?	Saya berusaha selalu bertindak cepat dalam menghadapi perubahan guna kepuasan konsumen, kita harus melakukan dengan semaksimal mungkin. Jika saat ini musim minuman baru maka saya belajar dengan cepat mencoba membuat resep baru untuk minuman tersebut. Misalnya saat ini musim mojito dan kebetulan di Kudus belum ada menu Mojito maka saya akan mencari beberapa resep rasa mojito. Saya biasa mencari resep bersama dengan pengusaha dagang resto dan kopi, kemudian saya mix sedikit dengan resep saya sendiri, hal ini saya lakukan agar konsumen bisa menikmati mojito di Kudus tepatnya di Sidji <i>Coffee</i>
b.	Apakah Ibu Dita memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi ? Jelaskan dan berikan contohnya.	Ya, saya memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi dengan cara mengubah konsep dekorasi mengikuti event yang terjadi saat itu. Misal, pada saat Natal saya berikan pernak pernik natal di area Sidji <i>Coffe</i> . Mengikuti protokol kesehatan yang ditentukan pemerintah dengan mencuci tangan, cek suhu tubuh, dan menggunakan masker.
5.	Patient	
a.	Apakah Ibu Dita sabar dalam mengambil sebuah keputusan ? Mengapa Ibu Dita tidak mengambil sebuah keputusan dengan cepat ?	Ya harus sabar karena suatu keputusan harus dipikirkan secara matang – matang agar untuk kedepannya dapat berjalan sesuai rencana. Maka saya selalu mengajak karyawan untuk menyampaikan ide maupun saran sehingga saya bisa menjadikan bahan pertimbangan

b.	Bagaimana kriteria Ibu Dita dalam memilih dan menilai kualitas <i>houseblend</i> kopi dan merk bahan baku yang digunakan ?	Saya selalu memilih bahan yang berkualitas dan saya tidak pernah mau untuk mengganti bahan yang sudah saya tentukan. Jika kopi maka kopi itu harus yang berasal dari Lampung, karena kopi Lampung memiliki rasa yang halus dan bau yang menyerupai coklat
6.	Persistent	
a.	Bagaimana cara Ibu Dita dalam menyelesaikan masalah yang terjadi ? Berikan contohnya	Saya selalu menyelesaikan masalah yang terjadi, misalnya adanya kesalah pahaman antara karyawan maka saya akan meluruskan masalah nya sehingga saat bekerja pun mereka akan bekerja sama dengan baik
b.	Jika terjadi hambatan dalam masalah keuangan bagaimana cara Ibu Dita menyelesaikannya ? Adakah hambatan yang terjadi?	Dalam setiap usaha pasti memiliki hambatan terutama dalam keuangan namun dengan meminimalisir pengeluaran, maka kebutuhan outlet dapat tercukupi. Cara terakhir nya dengan meminjam uang pribadi untuk memenuhi kebutuhan. Contoh jika gelas yang tersedia 20 pcs kemudian ada yang pecah 1pcs maka sebaiknya menunda membeli dulu karena gelas tersebut masih ada 19pcs. Namun jika tidak ada hambatan keuangan saya langsung membeli gelas baru lagi.
7.	Risk Taker	
a.	Apakah Ibu Dita bertanggung jawab atas resiko jika terjadi kesalahan ? berikan contohnya.	Ya, saya bertanggung jawab atas resiko yang terjadi pada kesalahan orderan, maka saya meminta karyawan untuk langsung menggantinya dan sebagai ganti permintaan maaf minuman yang salah pun akan tetap diberikan kepada konsumen secara gratis

b.	Bagaimana cara Ibu Dita mempertimbangkan segala sesuatu sebelum mengambil keputusan ? apa saja yang dipertimbangkan Ibu Dita ?	Banyak dari segi yang selalu saya pertimbangkan, namun saya selalu mengajak karyawan untuk menyampaikan ide-ide yang dikeluarkan, karena menurut saya ide dan saran yang dikeluarkan oleh karyawan bisa membantu untuk perkembangan <i>Sidji Coffee</i>
8.	Visionary	
a.	Apa visi Ibu Dita dalam mengelola <i>Sidji Coffee</i> ?	Meningkatkan atau mengembangkan <i>Sidji Coffee</i> agar lebih maju dan lebih baik. Mengembangkan <i>Sidji Coffee</i> dengan membuka cabang di Pati
b.	Apakah Ibu Dita menceritakan rencana kedepan yang akan dilakukan ? apakah ada cara untuk mewujudkan rencana yang diinginkan Ibu Dita ? Jelaskan dan berikan contohnya.	Saya selalu menceritakan rencana kedepan maupun keadaan saat ini yang terjadi, agar karyawan bisa mengetahui dan mensupport rencana yang akan dilakukan. Misal menambah menu baru, saya meminta karyawan untuk menyalurkan ide menu apa yang akan ditambahkan

LAMPIRAN JAWABAN KARYAWAN

NO	VARIABEL	JAWABAN			
		ADMIN	PEMBELIAN	KEPALA BARISTA	BARISTA
1	<i>Able to motivated</i>				
A	Bagaimana cara Ibu Dita memberikan semangat kerja kepada karyawan ?	Memotivasi dan membantu kesulitan masalah karyawan yang terjadi. Misal, memberikan semangat di saat saya mengalami kesulitan dalam men input data	Memberikan edukasi tentang dunia kopi agar karyawan tau jika suatu saat ditanya oleh konsumen dan pemilik memberikan bonus tambahan ketika mencapai target penjualan	Memberi penghargaan “the best of this month” dan memberikan bonus untuk karyawan yang dinilai baik. Karyawan tersebut dinilai dari kinerja dan pada saat dia menawarkan menu ke konsumen, semakin banyak yang dipesan konsumen maka karyawan tersebut dinilai mampu menawarkan produk yang di jual	Memotivasi karyawan dengan memberikan semangat jika karyawan tersebut mendapat komplain dari konsumen, agar karyawan kembali semangat dalam bekerja. Pemilik selalu mengatakan “tidak apa-apa, dibuat masukan untuk ke depannya, sekarang kamu kembali kerja dan jangan dipikirkan perkataan konsumen tadi”

B	Bagaimana cara Ibu Dita memberikan arahan untuk karyawan dalam hal bekerja sesuai dengan standart peraturan yang di tentukan ?	Pemilik selalu memberikan arahan agar karyawan selalu mengikuti SOP yang telah dibuat. Misal, memakai seragam jika ingin memantau keadaan di Sidji <i>Coffee</i> hal ini wajib diikuti oleh karyawan jika kerja harus menggunakan seragam yang sudah ditentukan	Pemilik selalu memberikan arahan saat akan buka dan tutup dengan meminta mencatat stok bahan baku di awal dan di akhir kerja	Pemilik memberikan arahan dalam memasarkan produk dan bekerja sama dengan pembelian untuk selalu mencatat stok bahan baku yang ada	Pemilik Menekankan kepada karyawan agar mematuhi SOP pada pembuatan pesanan yang sudah di atur oleh pemilik dan selalu menekan pada saat bekerja harus menggunakan seragam yang sudah ditentukan
2	<i>Achievement Orientated</i>				
A	Berapa target pengunjung yang di harapkan oleh Ibu Dita selama satu bulan ?	Target pengunjung selama satu bulan adalah 3.000 orang	Target pengunjung yang diinginkan Ibu Dita adalah 3.000 – 5.000 orang	Target yang diinginkan pemilik kurang lebih 2.000 orang	Target pengunjung yang ditentukan adalah 3.000 orang
B	Berapa target penjualan per cup dalam setiap bulannya ?	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
3	<i>Creative</i>				

A	Bagaimana cara Ibu Dita mampu melihat peluang yang ada di <i>coffee shop</i> ?	Melihat model <i>coffee shop</i> apa yang dicari oleh masyarakat. Contoh : spot untuk foto – foto, dan berbagai varian menu	Membuat inovasi menu baru dan mencoba mencari- cari resep menu tersebut dan setelah mendapatkan resep pemilik mulai untuk menjualnya dengan kemasan yang menarik	Sering mengadakan promo seperti beli 2 dapat 3 dengan cara mengikuti sosial media Sidji <i>Coffee</i> dan mengikuti acara – acara yang sedang terjadi seperti <i>car free day</i>	Ibu Dita dapat melihat peluang yang ada dengan menyesuaikan kondisi saat ini misalnya, melakukan promosi di media sosial dengan cara setiap pengunjung diminta untuk mengikuti sosial media Sidji <i>Coffee</i> kemudian mendapatkan hadiah atau free kopi dengan varian tertentu
---	--	---	--	---	---

B	Kesulitan seperti apa yang Ibu Dita alami ? Peluang seperti apa yang Ibu Dita ciptakan dalam mengambil kesempatan di tengah kesulitan ?	Kesulitan yang dialami pemilik seperti mati lampu, yang dilakukan oleh pemilik biasanya di karyawan bagian admin untuk men input data secara manual atau karyawan disarankan untuk membawa laptop pribadi karyawan	Kesulitan yang dialami pemilik di bagian pembelian biasanya, bahan baku yang di bagian belakang atau tertumpuk dengan bahan baku baru sering kadaluarsa, untuk saat ini pemilik menekankan karyawan untuk menukar bahan baku yang tadinya di urutan belakang atau bawah untuk di dahulukan dahulu baru menggunakan bahan baku yang baru	Kesulitan yang dialami pemilik seperti mati lampu, kesempatan yang dilakukan pemilik biasanya dengan cara menggantikan alat otomatis dengan alat manual dan menyediakan jasa online dengan bermitra dengan Gojek atau Grab	Kesulitan yang dialami pemilik seperti mati lampu, kesempatan yang dilakukan pemilik biasanya dengan cara menggantikan alat otomatis dengan alat manual
4	<i>Flexible</i>				

A	Apakah Ibu Dita bertindak cepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi ? Bagaimana cara Ibu Dita dalam menghadapi perubahan yang terjadi?	Iya pemilik selalu bertindak cepat dengan perubahan, dengan cara mengikuti acara – acara yang terjadi seperti natal, lebaran, imlek dengan mendekorasi sebagus mungkin karena untuk spot foto pengunjung	Iya, dengan cara menggantikan bahan baku yang rasanya hampir sama dengan bahan baku yang biasa di pakai. Contohnya : bahan baku yang sudah dipesan tetapi ada kendala dalam pengiriman dan ada bahan baku yang akan di pakai saat itu	Iya, Sering mengadakan promo seperti beli 2 dapat 3. Misalnya adanya menu yang jarang diminati pembeli, di situlah pemilik melakukan promo	Pemilik dapat melihat peluang yang ada dengan menyesuaikan kondisi saat salah satu menu kurang diminati pembeli misalnya, melakukan promosi di media sosial dengan cara setiap pengunjung diminta untuk upload di media sosialnya kemudian mendapatkan gift atau free kopi dengan varian tertentu
B	Apakah Ibu Dita memberikan respon positif terhadap perubahan yang terjadi ? Jelaskan dan berikan contohnya.	Iya pasti, karena bila tidak dilakukan dengan positif, semua rencana akan tidak tercapai semua. Contohnya : selalu mengganti dekorasi setiap acara dengan berbeda – beda setiap tahunnya	Iya, mengenalkan brand produk kepada masyarakat, melihat peluang inovasi menu yang sedang trend	Iya tentu, dengan cara membung brand lokal Sidji Coffee. Contohnya : memasak dan menggiling biji kopi itu sendiri tidak membeli di pabrik – pabrik yang sudah ada pengawet nya	Iya, pemilik selalu menanggapi semua perubahan dengan positif. Contohnya: salah satu menu kurang diminati pembeli, pemilik mengadakan promo untuk menu itu

5	<i>Patient</i>				
A	Apakah Ibu Dita sabar dalam mengambil sebuah keputusan ? Mengapa Ibu Dita tidak mengambil sebuah keputusan dengan cepat ?	Pemilik sabar dalam mengambil keputusan dan tidak gegabah terhadap mengambil keputusan agar tidak terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkan	Ibu Dita sabar dan tidak terburu-buru dalam mengambil sebuah keputusan apalagi jika menentukan harga pada menu baru	Pemilik dengan sabar mengambil sebuah keputusan, terkadang pemilik mengadakan meeting dengan karyawan untuk mendapatkan saran-saran	Segala sesuatu yang diambil oleh pemilik pasti sudah dipertimbangkan dengan matang dengan cara melakukan meeting untuk menentukan keputusan yang tepat

B	<p>Bagaimanakriteria Ibu Dita dalam memilih dan menilai kualitas <i>houseblend</i> kopi dan merk bahan baku yang digunakan ?</p>	<p>Selalu mencoba biji kopi baru sebelum menjualnya, untuk bahan baku lainnya Ibu Dita konsisten dengan merk tersebut</p>	<p>Memiliki ciri khas kopi yang berasal dari Lampung. Untuk bahan baku seperti susu pemilik menggunakan susu <i>Greenfield</i>. Jika <i>Greenfield</i> tersebut kosong, maka alternative lain pemilik menggunakan susu Diamond yang memiliki tekstur rasa yang menyerupai susu <i>Greenfield</i></p>	<p>Ibu Dita selalu menggunakan kopi yang berasal dari Lampung meskipun merk yang biasa digunakan sedang kosong karena Ibu Dita tidak ingin mengubah cita rasa dan menggunakan biji kopi yang bukan berasal dari Lampung</p>	<p>Pemilik sangat konsisten dan tidak pernah mengubah ciri khas rasa yang biasa dijual</p>
6	<p><i>Persistent</i></p>				

A	<p>Bagaimana cara Ibu Dita dalam menyelesaikan masalah yang terjadi ? Berikan contohnya</p>	<p>Menyarankan karyawan di bagian admin untuk men input data secara manual atau untuk membawa laptop pribadi karyawan. Contohnya: saat mati lampu, karyawan kesusahan untuk men input data melalui komputer</p>	<p>Pemilik selalu memberikan solusi kepada karyawannya pada masalah yang terjadi. Misalnya, ada kesalahan penerimaan barang jika barang tersebut masih bisa digunakan maka barang tersebut digunakan terlebih dahulu</p>	<p>Bila ada masalah terjadi atau kesalahan pahamannya karyawan, pemilik selalu meluruskan masalah agar tidak mengganggu saat proses bekerja</p>	<p>Memberikan nasehat kepada karyawan agar adanya masalah dapat teratasi</p>
B	<p>Jika terjadi hambatan dalam masalah keuangan bagaimana cara Ibu Dita menyelesaikannya ? Adakah hambatan yang terjadi?</p>	<p>Pemilik bersedia memberikan pinjaman untuk usahanya atau mencari pinjaman guna kepentingan usahanya</p>	<p>Pemilik meminta seller untuk memperpanjang tempo pembayaran hutang, agar uang yang dimiliki Sidji Coffee dapat diputar kembali</p>	<p>Pemilik selalu mengontrol pengeluaran dalam bahan baku yang dipakai dan pengeluaran keuangan yang terjadi di Sidji Coffee</p>	<p>Mengatasi hambatan tersebut dengan cara meminimalisir kesalahan – kesalahan pada operasional dan mengoptimalkan penjualan</p>

7	Risk Taker				
A	Apakah Ibu Dita bertanggung jawab atas resiko jika terjadi kesalahan ? berikan contohnya.	Pemilik selalu bertanggung jawab atas semua resiko yang terjadi. Misalnya, terjadi selisih penjualan maka pemilik berani mengganti rugi selisih penjualan dengan syarat perhitungan yang sudah di cocokan, namun tetap terjadi selisih	Pemilik berani mengambil resiko kerugian, jika stok persediaan barang telah kadaluarsamaka barang tersebut akan di buang meskipun dalam jumlah yang banyak	Pemilik berani memberikan <i>free</i> kepada konsumen bila terjadi kesalahan pembuatan atau pesanan. Misalnya pembeli membeli menu A tetapi pihak karyawan Sidji <i>Coffee</i> memberikan menu B, maka menu A dan menu B akan diberikan pada pembeli dengan catatan menu yang dibeli sesuai di nota	Jika terjadi kesalahan dalam pemesanan pemilik bersedia untuk mengganti sesuai pesanan. Misalnya : salah memberikan pesanan pembeli dan akhirnya pesanan yang tidak sesuai pembeli menu itu sendiri akan dibeli oleh pemilik

B	Bagaimana cara Ibu Dita mempertimbangkan segala sesuatu sebelum mengambil keputusan ? apa saja yang dipertimbangkan Ibu Dita ?	Pemilik selalu memikirkan segala sesuatu sebelum mengambil keputusan, misalnya mengadakan <i>briefing</i> dengan karyawan	Mengadakan evaluasi agar pemilik mengetahui jelas hal apa saja yang perlu diatasi seperti ingin membeli apa yang akan dibutuhkan	Pemilik selalu mempertimbangkan segala sesuatu baik itu keuntungan atau kerugian yang didapat setiap harinya agar keluar masuknya pendapatan tetap bisa stabil	Ibu Dita selalu mempertimbangkan segala sesuatu dengan cara <i>briefing</i> bersama karyawandi saat toko tutup
8	<i>Visionary</i>				
A	Apa visi Ibu Dita dalam mengelola Sidji <i>Coffee</i> ?	Pemilik bisa melihat peluang kedepannya agar di kemudian hari pemilik dapat mengembangkan usahanya	Pemilik ingin mengembangkan usahanya dengan cara membuka cabang di kota lain	Pemilik selalu merencanakan usahanya untuk kedepannya agar Sidji <i>Coffee</i> selalu berkembang dan dicari oleh konsumen	Pemilik memberikan masukan yang lebih baik untuk karyawannya agar Sidji <i>Coffee</i> menjadi <i>coffee shop</i> terkenal

B	<p>Apakah Ibu Dita menceritakan rencana kedepan yang akan dilakukan ? apakah ada cara untuk mewujudkan rencana yang diinginkan Ibu Dita ? Jelaskan dan berikan contohnya.</p>	<p>Iya, dengan cara menekankan karyawan agar lebih teliti dan bekerja lebih baik dari sebelumnya. Contohnya : kesalahan dalam men input barang pemilik selalu menegaskan karyawan agar tidak menjadi kebiasaan buruk di dunia kerja dengan cara bonus tidak cair</p>	<p>Iya, dengan cara menceritakan hal – hal baru yang akan dilakukan kepada Sidji <i>Coffee</i> agar lebih maju. Contohnya : pemilik selalu menegaskan karyawan agar selalu mencatat keluar masuknya barang agar selalu dicatat dalam data dan agar lebih dalam penerimaan barang saat ada pengiriman barang dari seller</p>	<p>Iya, mengadakan evaluasi untuk menceritakan usahanya kedepan. Contohnya: bila ada bahan baku yang habis dan pengiriman belum sampai, pemilik berani menggunakan bahan baku lain dengan bahan baku yang biasanya di pakai</p>	<p>Iya, dengan cara mengajarkan dan memberikan edukasi seputar barista, agar menjadi seorang barista yang baik dan di contoh banyak orang</p>
---	---	--	---	---	---



PLAGIARISM
CHECK.ORG



7.09% PLAGIARISM APPROXIMATELY **0.05% IN QUOTES**

Report #13369785

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Seorang pengusaha memiliki peran penting bagi pertumbuhan ekonomi melalui kepemimpinan, manajemen, inovasi, penelitian dan efektivitas pembangunan, penciptaan lapangan kerja, produktivitas daya saing, dan pembentukan industri baru. Kewirausahaan juga menjadi simbol