



Pertanyaan dimensi tentang pengambilan resiko terhadap pemilik usaha soto Pak NO Ibu Lala dan karyawan senior Bapak Herri

Pertanyaan terhadap Ibu Lala selaku pemilik usaha soto Pak NO

1. Resiko umum

Bagaimana Ibu Lala menyikapi tentang ciri khas rasa yang di ciptakan oleh Ibu Lala dapat diterima oleh masyarakat/konsumen?

Jawaban : dalam hal menyikapi tentang rasa yang diciptakan oleh soto Pak NO, Ibu Lala berpendapat lebih ditekankan pada ciri khas minat konsumen dari segi rasa. Contoh masyarakat kota semarang lebih menyukai rasa manis.

2. Resiko keputusan

Bagaimana Ibu Lala tentang pengambilan keputusan mengenai letak lokasi usaha yaitu tepatnya pada daerah telogosari?

Jawaban : mengenai lokasi usaha lebih ditekankan pada letak lokasi tersebut apakah strategis atau tidak. Menurut Ibu Lala letak lokasi usaha pada daerah telogosari sudah cukup strategis, dikarenakan pada daerah telogosari memiliki kepadatan penduduk yang cukup padat dan daerah telogosari menjadi salah satu daya tarik kunjung masyarakat dalam segi kuliner.

3. Resiko keuangan

Bagaimana Ibu Lala mengembangkan usaha soto Pak NO ini menjadi lebih maju?

Jawaban : dalam hal ini Ibu Lala lebih ditekankan perputaran modal untuk kebutuhan bahan pokok usaha soto dan gaji karyawan. Pendapatan yang diterima harus lebih besar dari modal yang dikeluarkan. Untuk mengembangkan usaha nya ini dari awal buka di tangan Ibu Lala, dia meminjam dari bank untuk mengembangkan usaha nya itu dengan jaminan sertifikat rumah nya.

4. Resiko bisnis

Bagaimana Ibu Lala menyikapi tentang berapa lama sebuah usaha dapat berjalan dengan lancar?

Jawaban : dalam hal ini Ibu Lala lebih ditekankan pada organisasi yang dilakukan oleh sebuah usaha. Apabila sebuah usaha dapat terorganisasi dengan baik maka sebuah usaha dapat berjalan dengan lancar. Aspek-aspeknya meliputi kekompakan dari segi pemilik dan karyawan dapat berjalan dengan selaras.

Pertanyaan terhadap Pak Herri selaku karyawan senior soto Pak NO

1. Resiko umum

Bagaimana Ibu Lala menyikapi tentang ciri khas rasa yang di ciptakan oleh Ibu Lala dapat diterima oleh masyarakat/konsumen?

Jawaban : dalam hal menyikapi tentang rasa yang diciptakan oleh soto Pak NO, Ibu Lala sendiri berpendapat lebih ditekankan pada ciri khas minat konsumen dari segi rasa.

2. Resiko keputusan

Bagaimana owner Ibu Lala tentang pengambilan keputusan mengenai letak lokasi usaha yaitu tepatnya pada daerah telogosari?

Jawaban : mengenai lokasi usaha lebih ditekankan pada letak lokasi tersebut apakah strategis atau tidak. Menurut Ibu Lala letak lokasi usaha pada daerah telogosari sudah cukup strategis dalam hal kulineran.

3. Resiko keuangan

Bagaimana Ibu Lala mengembangkan usaha soto Pak NO ini menjadi lebih maju?

Jawaban : dalam hal ini Ibu Lala lebih ditekankan perputaran modal untuk kebutuhan bahan pokok usaha soto dan gaji karyawan. Setahu saya Ibu Lala untuk meningkatkan usaha nya dia meminjam uang ke bank untuk memajukan usaha nya.

4. Resiko bisnis

Bagaimana Ibu Lala menyikapi tentang berapa lama sebuah usaha dapat berjalan dengan lancar?

Jawaban : dalam hal ini Ibu Lala lebih ditekankan pada organisasi yang dilakukan oleh sebuah usaha. Apabila sebuah usaha dapat terorganisasi dengan baik maka sebuah usaha dapat berjalan dengan lancar.

Pertanyaan dimensi tentang proaktif terhadap pemilik usaha soto Pak NO Ibu Lala dan karyawan senior Bapak Herri

Pertanyaan terhadap Ibu Lala selaku pemilik usaha soto Pak NO

1. Bagaimana Ibu Lala selaku pemilik soto pak NO dalam mengembangkan soto Pak NO? dalam hal membuat inovasi terbaru

Jawaban: saya ada rencana untuk membuat inovasi terbaru dalam pengembangan soto Pak NO yaitu ingin membuat menu baru berupa Penyetan karna sekarang ini penyetan sedang booming di kalangan masyarakat, oleh sebab itu saya menangkap peluang itu sebagai memajukan usaha saya.

2. Bagaimana sikap Ibu Lala jika memiliki inovasi baru yang belum dimiliki oleh pesaing dari soto Pak NO?

Jawaban: saya belum pernah membuat inovasi baru dalam memajukan usaha ini, sebagian besar saya hanya mengikuti para pesaing tetapi dalam hal cita rasa nya yang berbeda dari pada yang lain.

3. Bagaimana sikap Ibu Lala jika soto Pak NO sudah tidak disukai oleh masyarakat karena bosan dengan menu-menu yang ada?

Jawaban: menurut saya, saya yakin dengan menu andalan kami yaitu soto Pak NO karna cita rasa yang berbeda dengan soto khas Semarang lain nya, paling kami hanya menambahkan makanan berupa gorengan sebagai pelengkap makan soto nya.

4. Mengapa ibu tidak melakukan pembaharuan teknologi dalam hal memajukan usaha seperti menambahkan mesin kasir?

Jawaban: saya tidak suka yang sembarangan oleh sebab itu saya tidak menggunakan mesin kasir lebih suka menggunakan manual.

Pertanyaan terhadap Pak Herri selaku karyawan senior soto Pak NO

1. Bagaimana Ibu Lala selaku pemilik soto pak NO dalam mengembangkan soto Pak NO? dalam hal membuat inovasi terbaru

Jawaban: setahu saya Ibu Lala memiliki rencana untuk membuat inovasi terbaru dalam pengembangan soto Pak NO yaitu ingin membuat menu baru berupa Penyetan karna sekarang ini penyetan sedang booming di kalangan masyarakat.

2. Bagaimana sikap Ibu Lala jika memiliki inovasi baru yang belum dimiliki oleh pesaing dari soto Pak NO?

Jawaban: Ibu Lala belum pernah membuat inovasi baru dalam memajukan usaha ini, sebagian besar, hanya mengikuti para pesaing tetapi dalam hal cita rasa nya yang berbeda dari pada yang lain.

3. Bagaimana sikap Ibu Lala jika soto Pak NO sudah tidak di sukai oleh masyarakat karena bosan dengan menu-menu yang ada?

Jawaban: menurut saya, Ibu Lala sebagai pemilik soto Pak NO yakin dengan menu andalannya yaitu soto Pak NO karna cita rasa yang berbeda dengan soto khas Semarang lain nya ,hanya menambahkan makanan berupa gorengan sebagai pelengkap makan soto nya.

4. Mengapa ibu tidak melakukan pembaharuan teknologi dalam hal memajukan usaha seperti menambahkan mesin kasir?

Jawaban: setahu saya Ibu Lala tidak suka yang aneh-aneh oleh sebab itu dia tidak menggunakan mesin kasir lebih suka menggunakan manual.

Pertanyaan dimensi tentang otonomi terhadap pemilik usaha soto Pak NO Ibu Lala dan karyawan senior Bapak Herri

Pertanyaan terhadap Ibu Lala selaku pemilik usaha soto Pak NO

1. Seringkah Ibu Lala terjun langsung melihat ke tempat usahanya untuk melihat kegiatan karyawan Ibu?

Jawaban: saya kadang-kadang datang ke tempat soto ini untuk melihat-lihat tetapi jika saya sibuk saya tidak sempat, saya sudah percaya dengan Pak Herri karna Pak Herri karyawan terlama dan sudah ikut semenjak soto Pak NO yang memegang masih Bapak saya sendiri Pak Sumono.

2. Bagaimana cara Ibu memimpin usaha Ibu sendiri dan membuat keputusannya?

Jawaban: saya di sini hanya sebagai pemilik usaha soto Pak NO, baik di pusat maupun di cabang seperti di Purwekerto dan Purbalingga. Untuk di pusat di Semarang saya lebih percayakan pada Pak Herri karna dia sudah saya anggap sebagai tangan kanan saya sendiri selain sebagai karyawan senior.

3. Adakah pemikiran Ibu untuk memajukan usaha soto Pak NO ini berupa ide-ide baru?

Jawaban: saya lebih akan memajukan usahanya ini dalam hal kuliner contohnya saya akan menambahkan menu baru seperti penyetan, karna sedang banyak digemari orang-orang.

Pertanyaan terhadap Bapak Herri selaku karyawan senior soto Pak NO

1. Seringkah Ibu Lala terjun langsung melihat ke tempat usahanya untuk melihat kegiatan karyawan Ibu?

Jawaban: kadang-kadang datang ke tempat soto ini untuk melihat-lihat tetapi jika beliau sibuk dan tidak sempat, Ibu Lala sudah percaya dengan saya karna saya karyawan terlama dan sudah ikut semenjak soto Pak NO yang memegang masih Pak Sumono.

2. Bagaimana cara Ibu memimpin usaha Ibu sendiri dan membuat keputusannya?

Jawaban: Ibu Lala sebagai pemilik usaha soto Pak NO, baik di pusat maupun di cabang seperti di Purwekerto dan Purbalingga. Untuk di pusat

di Semarang Ibu Lala lebih percayakan pada saya karna sudah dianggap sebagai tangan kanannya sendiri selain sebagai karyawan senior.

3. Adakah pemikiran dari Ibu Lala untuk memajukan usaha soto Pak NO ini berupa ide-ide baru?

Jawaban: Ibu Lala memajukan usaha nya ini dalam hal kuliner contoh nya saya akan menambahkan menu baru seperti penyetan, karna sedang banyak digemari orang-orang .

Pertanyaan dimensi tentang agresivitas kompetitif terhadap pemilik usaha soto Pak NO Ibu Lala dan karyawan senior Bapak Herri

Pertanyaan terhadap Ibu Lala selaku pemilik usaha soto Pak NO

1. Siapkah Ibu Lala bersaing dengan soto khas Semarang lainnya dalam menarik pelanggan? Bagaimana caranya?

Jawaban: saya siap-siap saja karna saya yakin pada para pelanggan atas cita rasa dari soto Pak NO ini, tidak berubah dari generasi ke generasi, hal ini yang membuat soto Pak NO masih di gemari oleh pelanggan.

2. Bagaimana pendapat dari Ibu jika soto ibu ingin bersaing dengan soto khas Semarang lainnya dengan cara menjual dengan harga yang lebih murah agar pelanggan tertarik membeli soto Ibu?

Jawaban: saya lebih percaya masyarakat lebih mementingkan kualitas makanan, jika murah tapi tidak enak sama juga boong, lagi pula soto Pak NO di jual murah dapat di beli oleh semua kalangan, dengan harga 8.000 dapat menikmati soto Pak NO. menurut saya dengan harga itu tidak terlalu mahal dengan cita rasa yang khas.

3. Pernahkah Ibu memiliki ide untuk meniru ide-ide inovasi dari para pesaing?

Jawaban: saya ada ide untuk meniru membuka penyetan, tapi setahu saya warung soto di Semarang belum ada yang membuka penyetan pleh sebab itu saya akan menambahkan menu yaitu penyetan.

Pertanyaan terhadap Pak Herri selaku karyawan senior soto Pak NO

1. Siapkah Ibu Lala dalam bersaing dengan soto khas Semarang lainnya dalam menarik pelanggan? Bagaimana caranya?

Jawaban: Ibu Lala yakin pada para pelanggan atas cita rasa dari soto Pak NO ini, tidak berubah dari generasi ke generasi, hal ini yang membuat soto Pak NO masih di gemari oleh pelanggan.

2. Bagaimana pendapat dari Ibu Lala jika soto ibu ingin bersaing dengan soto khas Semarang lainnya dengan cara menjual dengan harga yang lebih murah agar pelanggan tertarik membeli soto Ibu?

Jawaban: Ibu lala mementingkan kualitas makanan, jika murah tapi tidak enak sama juga boong, lagi pula soto Pak NO di jual murah dapat di beli oleh semua kalangan, dengan harga 8.000 dapat menikmati soto Pak NO

3. Pernahkah Ibu Lala sendiri memiliki ide untuk meniru ide-ide inovasi dari para pesaing?

Jawaban: setahu saya Ibu Lala akan menambahkan menu penyetan, tapi setahu saya warung soto di semarang belum ada yang membuka penyetan pleh sebab itu Ibu Lala akan menambahkan menu yaitu penyetan.



Dokumentasi di Soto Pak NO:



