

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 GAMBARAN UMUM USAHA

Usaha soto milik Ibu Rumini, pengusaha soto yang akan saya identifikasi yaitu usaha Soto Bokoran. Soto Bokoran berada di Jalan Plampitan no 55. Sebelumnya Soto Bokoran berada di Jalan Bokoran maka diberi nama Soto Bokoran. Namun pada saat pindah ke Jalan Plampitan tetap menggunakan nama Soto Bokoran. Nama Soto Bokoran tetap digunakan dengan alasan untuk memudahkan pelanggan yang mencari Soto Bokoran.

Soto Bokoran saya pilih karena Soto Bokoran sudah mencapai generasi yang ke tiga. Jam buka warung soto ini dari pukul 06.00 hingga pukul 14.00 bisa lebih cepat jika sudah habis. Harga sotonya Rp. 11.000 per mangkuk. Berbeda dengan kuah soto khas Semarang kebanyakan yang bening kecoklatan. Soto Bokoran mempunyai kuah yang kuning kecoklatan. Warna coklat ini didapatkan dari kaldu ayam yang digunakan sebagai dasar kuah soto dicampurkan dengan kuah sate.

Tersedia berbagai macam lauk pauk soto pada umumnya seperti sate kerang, sate jeroan, sate ayam, tempe goreng, bakwan jagung, perkedel kentang, dan lain-lain. Makanan tersebut memiliki harga kisaran Rp 1500 hingga Rp 5000. Ada satu lagi lauk yang jarang didapatkan di warung soto lain, yaitu telur kecap. Telur ini dibacem dengan durasi masak selama 5 jam. Bahan dasarnya juga menggunakan telur bebek, bukan telur ayam.

Soto Bokoran memiliki sepuluh karyawan. Sebagian besar karyawan yang bekerja di Soto Bokoran masih memiliki hubungan saudara. Setiap karyawan memiliki bagian masing masing namun tidak mengikat di bagian tersebut.

4.2 SEJARAH PENERUS USAHA

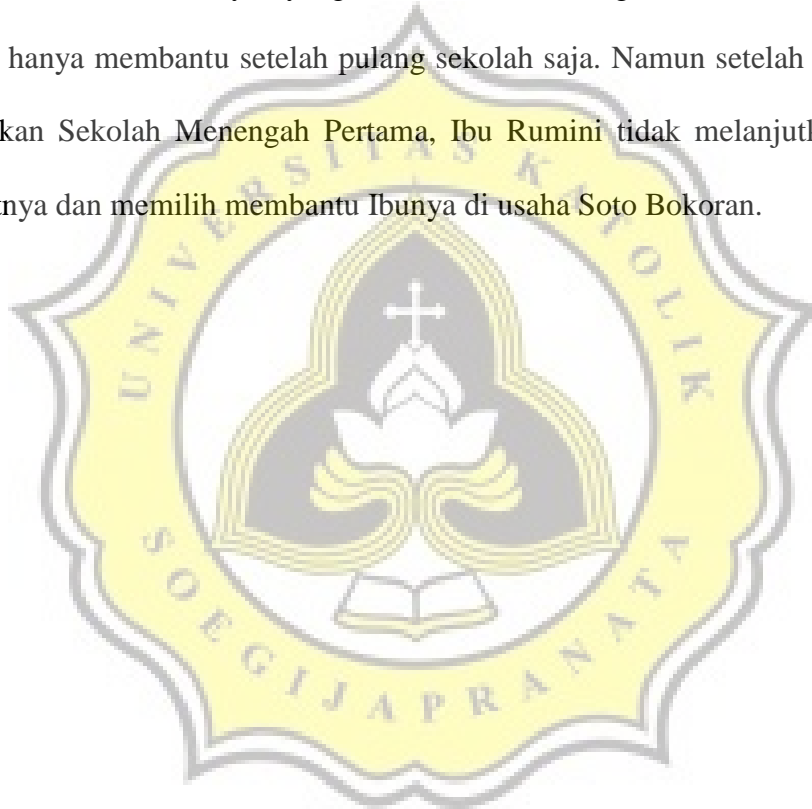
Soto Bokoran sudah berdiri sejak tahun 1949. Soto Bokoran didirikan oleh Bapak Ruah. Setelah Bapak Ruah meninggal. Usaha ini dilanjutkan ke anaknya sebagai generasi ke dua yaitu Bapak Mahono.

Bapak Mahono merupakan anak tunggal dari Bapak Ruah. Selama Bapak Mahono memimpin, Soto Bokoran masih belum banyak orang yang mengetahuinya. Meskipun begitu sudah ada yang menjadi pelanggan Soto Bokoran. Setelah Bapak Mahono meninggal, Ibu Maonah istri dari Bapak Mahono melanjutkan usaha Soto Bokoran ini.

Selama Ibu Maonah memimpin usaha ini Soto Bokoran cukup berkembang pesat. Sehingga Ibu Maonah perlu memindahkan tempat usahanya. Dari sebelumnya di Jalan Bokoran, pindah menuju Jalan Plampitan nomor 55. Meskipun pindah tempat, Ibu Maonah tetap menggunakan nama Soto Bokoran. Ibu Maonah tetap menggunakan nama Soto Bokoran supaya pelanggan mudah mencarinya meskipun pindah tempat. Ibu Maonah dan Bapak mahono memiliki 10 anak. Ibu Rumini merupakan anak pertama dari Ibu Maonah dan Bapak Mahono. Sebagai anak yang pertama, Ibu Rumini ditunjuk untuk melanjutkan usaha Soto Bokoran ini sebagai

generasi ke tiga Soto Bokoran . Ibu Rumini memimpin usaha Soto Bokoran ini sejak tahun 2009, sejak Ibu Maonah meninggal dunia.

Ibu Rumini mengetahui cara membuat Soto Bokoran sejak kecil. Sewaktu kecil Ibu Rumini mengetahui cara membuat Soto Bokoran karena sering membantu Ibunya saat memasak Soto Bokoran. Saat itu Ibu Rumini masih mengenyam pendidikan Sekolah Rakyat yang saat ini setara dengan Sekolah Dasar. Jadi Ibu Rumini hanya membantu setelah pulang sekolah saja. Namun setelah menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Pertama, Ibu Rumini tidak melanjutkan ke jenjang selanjutnya dan memilih membantu Ibunya di usaha Soto Bokoran.



4.3 GAMBARAN UMUM RESPONDEN

Responden merupakan salah satu komponen yang penting dalam sebuah penelitian. Berikut adalah data umum responden berdasarkan jabatan, usia , jenis kelamin dan pendidikan terakhir.

Tabel 4.1 Gambaran Umum Responden

| Komponen | Responden 1 | Responden 2 |
|---------------------|---|--|
| | Ibu Rumini | Ibu Indri |
| Jabatan | Pemilik usaha Soto Bokoran sekarang. | Karyawan, pencatat pesanan pelanggan dan keuangan. |
| Usia | 64 tahun | 35 tahun |
| Jenis Kelamin | Perempuan | Perempuan |
| Pendidikan Terakhir | Sekolah Menengah Pertama | Sekolah Menengah Kejuruan |

4.4 IDENTIFIKASI ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN

Pada bagian ini akan disajikan analisis data berdasarkan jawaban dari responden yaitu Ibu Rumini dan Ibu Indri tentang orientasi kewirausahaan yang dilihat melalui lima dimensi orientasi kewirausahaan menurut Lumpkin & Dess (1996) yaitu inovasi, pengambilan risiko, proaktif, agresivitas kompetitif, dan otonomi.

4.4.1 INOVASI

Dimensi orientasi kewirausahaan yang pertama adalah inovasi. Seorang pengusaha yang berorientasi kewirausahaan dapat diketahui dari sisi inovasinya. Indikator dimensi inovasi adalah sebagai berikut :

1. Pengusaha menciptakan sesuatu yang baru selama menjalankan usaha.
2. Pengusaha melakukan pembaharuan di bidang administrasi.
3. Pengusaha menginvestasikan kekayaan usaha soto bokoran.
4. Para karyawan berkomitmen pada kegiatan inovasi.
5. Pengusaha ambil bagian dalam menciptakan kreatifitas dan inovasi
6. Pengusaha menciptakan produk barang maupun jasa yang sulit ditiru pesaing.

Dan berikut adalah hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan Soto Bokoran serta analisis data dimensi inovasi :

Tabel 4.2 Tanggapan Responden tentang Dimensi Inovasi

| Dimensi Inovasi | | | |
|---|--|--|---|
| Indikator | Jawaban Ibu Rumini (Pemilik) | Jawaban Ibu Indri (Karyawan) | Analisis data |
| Pengusaha menciptakan sesuatu yang baru pada soto selama menjalankan usaha. | Tidak ada, semuanya sama seperti dulu, sejak dari Kakek, kemudian Bapak dan Ibu saya. | Tidak ada, semua sama seperti soto biasanya. Karena Ibu Rumini orang yang sederhana. | Ibu Rumini tidak menciptakan sesuatu yang baru untuk usaha Soto Bokoran. |
| Pengusaha melakukan pembaharuan di bidang administrasi. | Tidak ada, semuanya sama, yang memimpin bertugas belanja dan meracik bumbu. Tetap sama seperti yang ibu saya lakukan dulu. Hanya masalah perpajakan. Saya serahkan kepada menantu saya yang mencatat pengeluaran dan pemasukan. | Tidak ada yang berubah. Hanya tentang perpajakan. Karena sekarang dikenakan pajak, jadi saya ditugaskan untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan. | Ibu Rumini melakukan perubahan dalam hal pembukuan, yaitu mencatat pengeluaran dan pemasukan usaha Soto Bokoran. |
| Pengusaha menginvestasikan hasil usaha soto bokoran. | Pendapatan yang saya dapat saya gunakan untuk kehidupan sehari-hari, untuk belanja lagi, untuk menggaji karyawan, dulu untuk anak sekolah. Sekarang untuk memberi uang saku pada cucu, sisanya ditabung. | Saya kurang tahu pasti, tetapi yang saya tahu selama ini tidak ada investasi. Karena menggunakan bank pun Ibu Rumini juga tidak ingin. Karena dirasa merepotkan oleh Ibu Rumini. | Ibu Rumini tidak menginvestasikan hasil usaha soto bokoran, karena hal seperti itu dianggap Ibu Rumini akan merepotkan. |
| Para karyawan berkomitmen pada kegiatan inovasi. | Karena masih saudara sendiri, saya dengarkan, saya ikut senang, tapi tidak saya terapkan. Saya masih nyaman seperti ini. Tidak mau macam-macam. Jika ada karyawan yang ingin | Tidak, Karena saya sudah mengetahui Ibu Rumini orangnya sederhana, tidak macam-macam. | Para karyawan tidak memiliki komitmen untuk berinovasi karena para karyawan sudah mengetahui bahwa Ibu |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | menerapkan saya dorong untuk buka sendiri saja. Saya tidak keberatan. Tetapi tidak ada yang mau. | | Rumini adalah orang yang sederhana dan sudah nyaman seperti ini. |
| Pengusaha ambil bagian dalam menciptakan kreatifitas dan inovasi | Tidak ada yang khusus. Jika ada ide, baik dari saya ataupun karyawan saya akan coba terapkan dahulu jika cocok, saya terapkan selama tidak mengganggu soto dan lauknya yang utama. | Tidak ada cara cara tertentu, jika adapun, Ibu Rumini ambil bagian dalam memutuskan dan mengarahkan saja. | Ibu Rumini tidak memiliki cara khusus menciptakan kreatifitas dan inovasi. |
| Pengusaha menciptakan produk barang maupun jasa yang sulit ditiru pesaing. | Tidak ada, kalau di soto lain saya tidak tahu. Saya jalan sendiri saja, saya tidak pernah memikirkan usaha lain. Saya tidak mau saling menyaingi. | Tidak ada, tentang pesaing saya tidak tahu, karena saya mengikuti Ibu Rumini tidak pernah melihat pesaing. | Ibu Rumini tidak menciptakan produk barang maupun jasa yang sulit ditiru pesaing, karena Ibu Rumini tidak ingin saling menyaingi. |

Sumber : Data primer yang diolah (2016)

Dari jawaban yang diberikan oleh Ibu Rumini dan Ibu Indri saat wawancara, yaitu Ibu Rumini tidak menciptakan sesuatu yang baru pada soto selama menjalankan Soto Bokoran. Ibu Rumini melakukan perubahan dalam hal pembukuan, yaitu mencatat pengeluaran dan pemasukan usaha Soto Bokoran. Ibu Rumini tidak menginvestasikan hasil usaha soto bokoran. Hasil usaha soto bokoran selama ini digunakan untuk modal kembali, memberi upah karyawan, serta untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tidak ada cara-cara khusus untuk meningkatkan inovasi. Artinya para karyawan belum berkomitmen pada kegiatan inovasi. Ibu Rumini tidak ikut ambil bagian dalam menciptakan kreatifitas dan inovasi. Ibu Rumini tidak memikirkan apapun tentang pesaing. Ibu Rumini juga tidak menciptakan produk atau

jasa yang sulit di tiru pesaing atau orang lain. Karena Ibu Rumini tidak ingin saling bersaing.

Dari jawaban yang diberikan oleh Ibu Rumini dan Ibu Indri yang disesuaikan dengan indikator. Maka Ibu Rumini hanya memenuhi 1 indikator dari 6 total indikator yang diperlukan. Yaitu indikator melakukan perubahan dalam hal administrasi selama memimpin usaha soto bokoran.

4.4.2 PENGAMBILAN RISIKO

Dimensi orientasi kewirausahaan yang kedua adalah pengambilan risiko. Seorang pengusaha yang berorientasi kewirausahaan dapat diketahui bagaimana caranya mengambil risiko. Indikator dimensi pengambilan risiko adalah sebagai berikut :

1. Pengusaha berani bekerja sama dengan dengan produk selain makanan.
2. Pengusaha bersifat tegas dan agresif dalam mengambil keputusan
3. Pengusaha meminjam uang dari pihak lain.
4. Pengusaha berani memutuskan untuk tidak membuka cabang.

Dan berikut adalah hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan Soto Bokoran serta analisis data dimensi pengambilan risiko :

Tabel 4.3 Tanggapan Responden tentang Dimensi Pengambilan Risiko

| Dimensi Pengambilan Risiko | | | |
|--|--|--|---|
| Indikator | Jawaban Ibu Rumini (Pemilik) | Jawaban Ibu Indri (Karyawan) | Analisis data |
| Pengusaha berani bekerja sama dengan dengan produk selain makanan. | Kerjasama itu dari pelanggan. Saya hanya ingin menyenangkan pelanggan. Supaya mereka senang dan tetap menjadi pelanggan disini. Saya tidak memilih merek makanan atau tidak, selama tidak merugikan saya saja. | Prosesnya saya kurang tau jelasnya, tetapi biasanya karena sudah menjadi pelanggan, sudah sering makan disini. | Dari jawaban yang diberikan oleh Ibu Rumini dan Ibu Indri saat wawancara, diketahui Ibu Rumini berani bekerja sama dengan orang yang sudah menjadi pelanggan meskipun produk yang ditawarkan bukan produk makanan. |
| Pengusaha bersifat tegas dan agresif dalam mengambil keputusan | Supaya tidak lelah bekerja terus menerus. Mereka juga perlu istirahat atau liburan. Karena berjualan makanan itu lelah. | Supaya karyawannya tidak kelelahan. Supaya betah bekerja di Soto Bokoran. | Dari jawaban yang diberikan oleh Ibu Rumini dan Ibu Indri saat wawancara, diketahui Ibu Rumini memiliki sifat tegas dan agresif dalam mengambil keputusan. Dapat dilihat dari keputusannya yang hanya aktif berjualan selama 22 hari selama sebulan. Ibu Rumini tidak takut mengalami kerugian, karena lebih mementingkan karyawannya untuk |

| | | | |
|---|---|--|---|
| | | | beristirahat. |
| Pengusaha meminjam uang dari pihak lain. | Bersyukur tidak pernah kesulitan. Modalnya dari sendiri, dicukupkan untuk semua. | Tidak tahu , sepertinya selama ini tidak pernah mengalami kesulitan dan pinjam dari pihak lain. | Ibu Rumini tidak pernah meminjam uang dari pihak lain, karena selama ini tidak pernah mengalami kesulitan keuangan. |
| Pengusaha berani memutuskan untuk tidak membuka cabang. | Saya tidak ingin ikut campur urusan orang lain. Biar mereka jalan sendiri. Saya jalan sendiri. Rejeki sudah ada yang mengatur. Saya lelah jika membuka cabang sendiri. Mungkin nanti jika ada karyawan yang masih saudara dengan saya ingin membuka usaha soto sendiri, saya dukung. Sampai saat ini belum ada yang ingin membuka usaha soto sendiri. | Mungkin strategi mereka begitu, tetapi saya tidak mau melihat orang lain atau pesaing, saya mengikuti Ibu Rumini saja. | Ibu Rumini berani memutuskan untuk tidak membuka cabang. Dengan alasan faktor fisik yang sudah mudah lelah. |

Sumber : Data primer yang diolah (2016).

Dari jawaban yang diberikan Ibu Rumini dan Ibu Indri saat wawancara, yaitu Ibu Rumini bekerja sama dengan pelanggan sendiri untuk menyenangkan pelanggan. Dan Ibu Rumini tidak memilih produk makanan atau bukan. Selama tidak merugikan soto bokoran, Ibu Rumini mau bekerja sama. Ibu Rumini juga tegas dan agresif dalam mengambil keputusan. Contohnya adalah Ibu Rumini berani memberikan hari libur selama 5 hingga 7 hari dalam sebulan. Sehingga hanya aktif berjualan selama 23

hari hingga 26 hari dalam satu bulan. Hal ini dibuat untuk menghargai karyawan yang telah bekerja. Karena Ibu Rumini ingin karyawan beristirahat dan berlibur. Sebab Ibu Rumini merasakan sendiri lelahnya berjualan makanan. Ibu Rumini bersyukur tidak pernah mengalami kesulitan keuangan selama menjalankan usaha ini. Semua modal dari keuangan pribadi. Ibu Rumini memutuskan tidak membuka cabang karena satu warung saja di rasa sudah melelahkan.

Dari jawaban Ibu Rumini, maka Ibu Rumini memenuhi 3 indikator dari dimensi pengambilan risiko yaitu pengusaha berani bekerja sama dengan dengan produk selain makanan. Pengusaha bersifat tegas dan agresif dalam mengambil keputusan. Pengusaha berani memutuskan untuk tidak membuka cabang.

4.4.3 PROAKTIF

Dimensi orientasi kewirausahaan yang ketiga adalah proaktif. Seorang pengusaha yang berorientasi kewirausahaan dapat diketahui bagaimana cara pengusaha aktif untuk mengembangkan usahanya. Indikator dimensi proaktif adalah sebagai berikut :

1. Pengusaha mampu mengidentifikasi keinginan pelanggan.
2. Pengusaha mengantisipasi inovasi yang diciptakan pesaing.
3. Pengusaha sudah mempunyai langkah yang terarah dalam menyelesaikan masalah.
4. Pengusaha memiliki sumber daya manusia dan teknologi untuk mengembangkan produk maupun pelayanan.

Dan berikut adalah hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan Soto Bokoran serta analisis data dimensi proaktif :

Tabel 4.4 Tanggapan Responden tentang Dimensi Proaktif

| Dimensi Proaktif | | | |
|---|--|---|---|
| Indikator | Jawaban Ibu Rumini (Pemilik) | Jawaban Ibu Indri (Karyawan) | Analisis data |
| Pengusaha mampu mengidentifikasi keinginan pelanggan. | Ya dilayani semua, contoh tidak memakai nasi hanya bihun, ya dibuatkan. Selama ini belum ada yang macam macam. | Ya di dengarkan permintaanya bagaimana, tetapi selama ini tidak pernah ada yang macam-macam selama ini masih bisa dipenuhi. | Ibu Rumini mampu memenuhi keinginan pelanggan. |
| Pengusaha mengantisipasi inovasi yang diciptakan pesaing. | Ya itu tadi mas, saya tidak ingin melihat orang lain. Biarkan saja. | Setahu saya Ibu Rumini tidak memikirkan hal seperti itu. | Dari jawaban yang diberikan oleh Ibu Rumini dan Ibu Indri saat wawancara, diketahui Ibu Rumini tidak mengantisipasi inovasi yang diciptakan pesaing, karena Ibu Rumini tidak ingin melihat usaha orang lain |
| Pengusaha sudah mempunyai langkah yang terarah dalam menyelesaikan masalah. | Didengarkan mas, besoknya jika datang lagi, diberikan layanan yang terbaik. | Saya tidak tahu, karena selama saya bekerja disini, tidak pernah ada yang seperti itu. Hanya mengeluh saat keadaan ramai tidak segera dilayani. | Ibu Rumini tidak mempunyai langkah yang terarah dalam menyelesaikan masalah, karena Ibu Rumini mengambil sikap setelah mengetahui permasalahan yang |

| | | | |
|---|--|---|--|
| | | | terjadi. |
| Pengusaha memiliki sumber daya manusia dan teknologi untuk mengembangkan produk maupun pelayanan. | Tidak ada yang khusus. Jika ada ide, di sampaikan saja. Jika bisa diterapkan, kita terapkan. | Tidak ada yang khusus, Ibu Rumini seperti pemimpin yang lainnya. Ibu Rumini juga baik dan tidak pernah marah. | Ibu Rumini tidak memiliki sumber daya manusia dan teknologi yang khusus untuk mengembangkan produk maupun pelayanan. |

Sumber : Data primer yang diolah (2016).

Setelah melakukan wawancara dengan Ibu Rumini dan Ibu Indri maka diketahui, Ibu Rumini mampu mengidentifikasi keinginan pelanggan. Ibu Rumini juga tidak mengantisipasi inovasi yang diciptakan pesaing. Ibu Rumini juga belum memiliki langkah terarah dalam menyelesaikan masalah karena Ibu Rumini menyelesaikan masalah sesuai apa yang dihadapi saat itu. Ibu Rumini juga tidak memiliki sumber daya maupun teknologi khusus untuk mengembangkan produk dan layanan.

Dari jawaban Ibu Rumini dan Ibu Indri, maka Ibu Rumini hanya memenuhi 1 dari 4 indikator proaktif.

4.4.4 AGRESIVITAS KOMPETITIF

Dimensi orientasi kewirausahaan yang keempat adalah agresivitas kompetitif. Seorang pengusaha yang berorientasi kewirausahaan dapat diketahui bagaimana cara pengusaha memiliki tanggapan yang kuat dalam menghadapi persaingan usaha. Indikator dimensi agresivitas kompetitif adalah sebagai berikut :

1. Pengusaha menanggapi pesaing dengan agresif.
2. Pengusaha menentukan pasar dan harga jual dengan berdasarkan omset dan keuntungan.
3. Pengusaha meniru teknik bisnis dari pesaing yang sukses menerapkan suatu ide.
4. Pengusaha meningkatkan kualitas layanan dan produk dari sebelumnya.

Dan berikut adalah hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan Soto Bokoran serta analisis data dimensi agresivitas kompetitif :

Tabel 4.5 Tanggapan Responden tentang Dimensi Agresivitas Kompetitif

| Dimensi Agresivitas Kompetitif | | | |
|--|---|--|--|
| Indikator | Jawaban Ibu Rumini (Pemilik) | Jawaban Ibu Indri (Karyawan) | Analisis data |
| Pengusaha menanggapi pesaing dengan agresif. | Saya hanya bersyukur. Selama masih ada yang ingin beli soto saya, saya tidak mau memikirkan pesaing. | Setau saya Ibu Rumini tidak memikirkan hal seperti itu. Selama ini Ibu tidak pernah membandingkan dengan usaha lain. | Ibu Rumini tidak pernah menanggapi pesaing dengan agresif, karena Ibu Rumini tidak mau memikirkan pesaing. |
| Pengusaha menentukan pasar dan harga jual dengan berdasarkan omset dan keuntungan. | Sebisa mungkin saya harus tahan. Jika naik terlalu tinggi baru saya naikkan. Tetapi juga dinaikan dengan sesedikit mungkin, tidak banyak. | Disesuaikan lama atau tidak kenaikannya, jika sebentar tidak dinaikan, jika lama akan dinaikan dengan sesuai. | Ibu Rumini menentukan harga jual berdasar harga bahan baku. Bukan berdasarkan omset maupun keuntungan. |
| Pengusaha meniru teknik bisnis dari pesaing yang sukses | Jika itu bisa diterapkan disini, mungkin akan saya coba tiru, | Mungkin akan dicoba terlebih dahulu, jika berhasil dan | Ibu Rumini ingin meniru teknik bisnis yang sukses, jika dicoba terlebih |

| | | | |
|---|---|---|--|
| menerapkan suatu ide. | supaya usaha ini bisa berkembang. Saya coba terlebih dahulu. Tetapi selama ini belum pernah seperti itu. | banyak yang menyukai, mungkin akan diterapkan | dahulu. Akan menerapkannya bila sukses. |
| Pengusaha meningkatkan kualitas layanan dan produk dari sebelumnya. | Tidak ada yang khusus. Saya hanya mengawasi saja. supaya semua dilakukan dengan baik. Karena semua resep, masih saya pegang sendiri. Karyawan hanya melayani pelanggan. | Ya mungkin jika ada yang mengeluh, kita akan dengarkan. | Ibu Rumini meningkatkan kualitas layanan dan produk, dengan memegang sendiri semua resep masakan, serta mendengarkan setiap keluhan pelanggan. |

Sumber : Data primer yang diolah (2016).

Dari jawaban yang diberikan Ibu Rumini dan Ibu Indri saat wawancara, Ibu Rumini tidak menanggapi pesaing dengan agresif. Ibu Rumini menentukan harga jual hanya berdasarkan harga bahan baku. Ibu Rumini tidak meniru teknik bisnis pesaing. Ibu Rumini tidak memiliki cara khusus untuk meningkatkan kualitas layanan dan produk. Ibu Rumini hanya mempertahankan kualitas produk dengan meracik sendiri resep soto bokoran dan lauk pauknya, serta mendengarkan setiap keluhan pelanggan.

Agresivitas kompetitif sangat penting dalam kegiatan usaha, dalam usaha soto bokoran, Ibu Rumini tidak melakukan kegiatan yang berkaitan dengan agresivitas kompetitif.

4.4.5 OTONOMI

Dimensi orientasi kewirausahaan yang kelima adalah otonomi. Seorang pengusaha yang berorientasi kewirausahaan dapat diketahui dari pengusaha yang memiliki sikap otonom. Indikator dimensi otonomi adalah sebagai berikut:

1. Pengusaha mengkoordinasikan usaha secara otonom.
2. Pengusaha melakukan sentralisasi atau delegasi kepemimpinan.
3. Pengusaha membangkitkan rasa ingin berwirausaha karyawannya.
4. Pengusaha mendorong karyawan bertindak bebas untuk menemukan peluang baru.

Dan berikut adalah hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan Soto Bokoran serta analisis data dimensi otonomi :

Tabel 4.6 Tanggapan Responden tentang Dimensi Otonomi

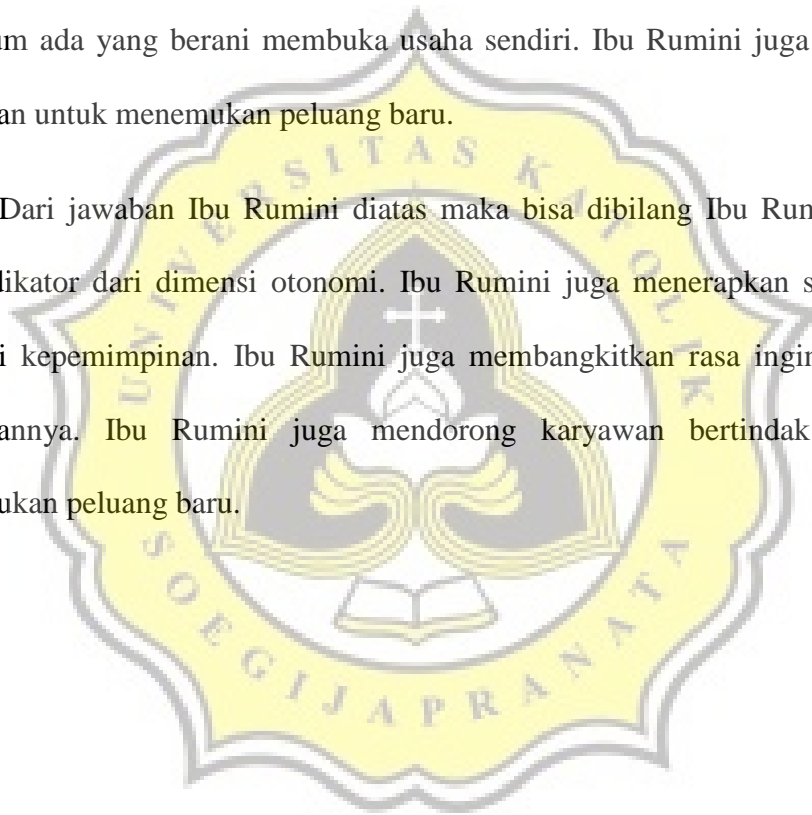
| Dimensi Otonomi | | | |
|--|---|---|---|
| Indikator | Jawaban Ibu Rumini (Pemilik) | Jawaban Ibu Indri (Karyawan) | Analisis data |
| Pengusaha mengkoordinasikan usaha secara otonom. | Saya minta menantu saya yang pertama untuk melayani pelanggan. Saya hanya menangani dapur, karena saya sudah mudah lelah. | Ikut membantu didapur, karena Ibu Rumini masih memegang sendiri resep soto dan lauk pauknya | Ibu Rumini masih mengkoordinasikan usaha secara otonom atau mandiri. Tetapi untuk menangani pelanggan ibu Rumini menunjuk menantunya yang pertama, karena kendala fisik yang mudah lelah. |
| Pengusaha melakukan sentralisasi dan atau | Saya masih turun tangan langsung. Terutama untuk | Ya baik baik saja, ibu juga membantu | Ibu Rumini melakukan sentralisasi untuk |

| | | | |
|--|--|--|---|
| delegasi kepemimpinan. | resep soto dan lauk pauk, serta keuangan. Untuk melayani pelanggan dan memasak saya serahkan ke karyawan yang masih saudara sendiri . | langsung didapur. | bagian memasak, tetapi mendelegasikan kepemimpinan pada karyawan yang masih saudara sendiri. |
| Pengusaha membangkitkan rasa ingin berwirausaha karyawannya. | Iya pasti, tetapi mereka tidak ada yang mau,karena orang berbeda-beda ya. Ada yang tidak ingin lelah, makanya lebih memilih bekerja mengikut orang lain. | Iya itu pasti, tetapi untuk saudara sendiri, tapi selama ini belum ada yang mau. | Ibu Rumini juga membangkitkan rasa ingin berwirausaha karyawannya. Meskipun selama ini belum ada yang mau. |
| Pengusaha mendorong karyawan bertindak bebas untuk menemukan peluang baru. | Saya hanya melihat saja, saya tidak berani menegur. Yang penting mereka tetap bekerja. Saya tidak ingin memarahi karyawan. Karena jika saya memarahi mereka, saya takut mereka berhenti bekerja. Dan saya bisa kekurangan karyawan, karena mencari karyawan yang sesuai itu sulit. | Ya baik mas, Ibu tidak pernah marah,bahkan memberikan hari libur lebih lama. | Ibu Rumini juga mendorong karyawan bertindak bebas untuk menemukan peluang baru, dapat dilihat dengan cara Ibu Rumini yang tidak pernah memarahi karyawannya. |

Sumber : Data primer yang diolah (2016).

Ibu Rumini tidak mengkoordinasikan usaha secara otonom karena Ibu Rumini menunjuk anaknya yang pertama untuk membantu melayani pelanggan. Ibu Rumini menerapkan otonomi untuk bagian meracik bumbu soto bokoran untuk mempertahankan resep utama yang telah dibuat oleh kakeknya. Tetapi mendelegasikan kepemimpinan kepada menantunya yang pertama untuk melayani pelanggan. Ibu Rumini juga membangkitkan rasa ingin berwirausaha kepada karyawannya, meskipun hingga saat ini belum ada yang berani membuka usaha sendiri. Ibu Rumini juga membebaskan karyawan untuk menemukan peluang baru.

Dari jawaban Ibu Rumini diatas maka bisa dibilang Ibu Rumini memenuhi tiga indikator dari dimensi otonomi. Ibu Rumini juga menerapkan sentralisasi dan delegasi kepemimpinan. Ibu Rumini juga membangkitkan rasa ingin berwirausaha karyawannya. Ibu Rumini juga mendorong karyawan bertindak bebas untuk menemukan peluang baru.



4.5 Analisis Menyeluruh tentang Orientasi Kewirausahaan

Berdasarkan pada analisis yang ditulis pada bagian sebelumnya, maka berikut merupakan hasil rekapitulasinya:

Tabel 4.7 Hasil Rekapitulasi Tanggapan Responden

| No | Uraian | Hasil / Keterangan |
|----|------------------------|--|
| 1 | Inovasi | Ibu Rumini melakukan perubahan dalam hal administrasi, yaitu pembukuan dengan mencatat pengeluaran dan pemasukan usaha Soto bokoran |
| 2 | Pengambilan Risiko | Ibu Rumini mengambil risiko dalam usahanya seperti bekerja sama dengan produk selain makanan, bersiat tegas dan agresif dalam mengambil keputusan serta memutuskan tidak membuka cabang. |
| 3 | Proaktif | Ibu Rumini mampu mengidentifikasi keinginan pelanggan. Hal ini merupakan satu sikap proaktif yang ditunjukkan Ibu Rumini dalam menghadapi pelanggan. |
| 4 | Agresivitas Kompetitif | Ibu Rumini tidak melakukan tindakan agresivitas kompetitif pada pesaing. |
| 5 | Otonomi | Ibu Rumini melakukan otonomi untuk bagian meracik bumbu bumbu soto Bokoran, Ibu Rumini juga membangkitkan rasa ingin berwirausaha karyawannya, Ibu Rumini juga mendorong karyawan bertindak bebas untuk menemukan peluang baru |

Sumber : Data Primer yang diolah (2016)