

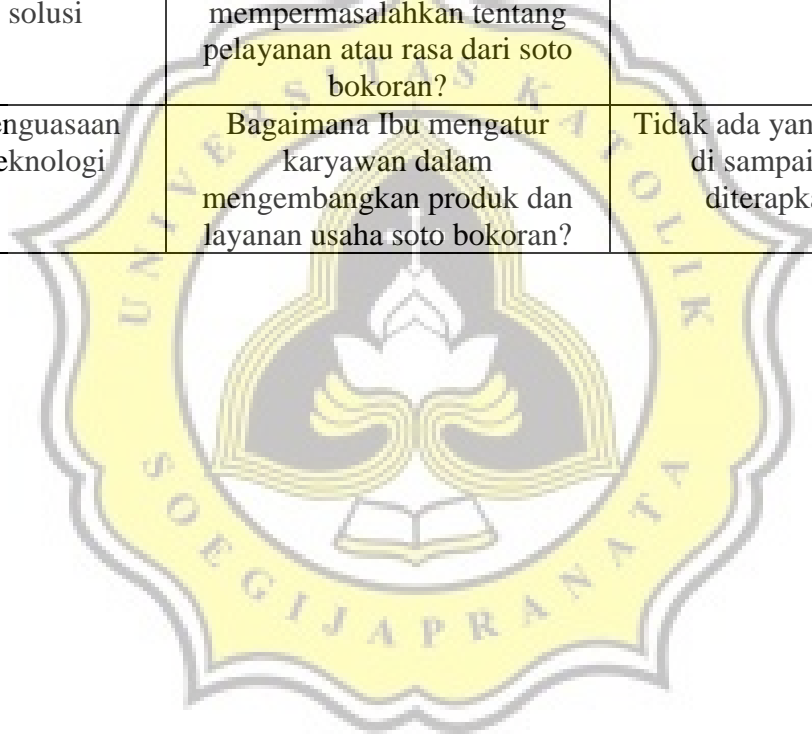
LAMPIRAN

No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 1 (Ibu Rumini)
1.	Produk dan jasa	Apa saja produk atau pelayanan yang baru, selama Ibu memimpin usaha soto ini? Tolong jelaskan.	Tidak ada, semuanya sama kayak dulu, sejak dari Kakek, trus Bapak dan Ibu saya. Saya Cuma nambahi bumbu saja supaya lebih enak. Saya coba terlebih dahulu, rasanya yang kurang apa, nanti saya tambahkan.
2.	Proses	Apakah Ibu pernah melakukan perubahan dalam hal administrasi atau proses jual beli selama ibu memimpin usaha soto ini? Jika ada, Tolong jelaskan.	Tidak ada, semuanya sama, yang memimpin bertugas belanja dan meracik bumbu. Tetap sama seperti yang ibu saya lakukan dulu. Cuma sekarang kena pajak, jadi perlu dicatat pengeluaran berapa dan pemasukan berapa.
3.	Sumber keuangan	Bagaimana Ibu Rumini mengelola pendapatan yang diperoleh dari usaha soto bokoran selama ini?	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
4.	Tenaga kerja	Bagaimana tanggapan Ibu Rumini jika ada karyawan Ibu yang mengusulkan sesuatu ide untuk mengembangkan usaha ini?	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 menerapkan saya dorong untuk buka sendiri saja. Saya tidak keberatan. Tetapi tidak ada yang mau.
5.	Kreativitas	Bagaimana penciptaan kreativitas soto bokoran selama ini? Apakah Ibu Rumini terlibat atau hanya dari karyawan saja? Tolong Jelaskan	Tidak ada yang khusus. Jika ada ide, baik dari saya taupun karyawan jika bisa diterapkan dan cocok, saya terapkan selama tidak mengganggu soto dan lauknya yang utama.
6.	Diferensiasi	Apa saja ide ide kreatif yang pernah ibu ciptakan untuk usaha soto bokoran ini, yang belum pernah di miliki usaha soto lain?	Yang baru dari ide saya hanya pisang goreng, sebagai camilan. Kalau di soto lain saya tidak tahu. Saya jalan sendiri saja, saya tidak pernah memikirkan usaha lain. Saya tidak mau saling menyaingi.

INOVASI

PENGAMBILAN RISIKO	No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 1 (Ibu Rumini)
	1.	Risiko Umum	Bagaimana proses terjadinya kerja sama dengan produk selain makanan? Apa yang mendasari Ibu sehingga memiliki keberanian untuk bekerja sama dengan produk tersebut?	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.
	2.	Risiko Keputusan	Apa yang mendasari Ibu untuk aktif berjualan hanya 22 hari dalam satu bulan?	Supaya tidak lelah bekerja terus menerus. Mereka juga perlu istirahat atau liburan. Karena berjualan makanan itu lelah.
	3.	Risiko Keuangan	Apa yang Ibu lakukan ketika menghadapi kesulitan dalam hal keuangan?	Bersyukur tidak pernah kesulitan. Modalnya dari sendiri, dicukupkan untuk semua.
	4.	Risiko Bisnis	Bagaimana tanggapan Ibu tentang pesaing yang memiliki cabang? Dan mengapa ibu memutuskan 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.

PROAKTIF	No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 1 (Ibu Rumini)
	1.	Pemantauan lingkungan	Bagaimana ibu mengantisipasi perkembangan permintaan dan keinginan pelanggan yang terus mengikuti perkembangan zaman?	Ya dilayani semua, contoh tidak memakai nasi hanya bihun, ya dibuatkan. Selama ini belum ada yang macam macam. Jika ada yang meminta macam-macam, dipikirkan nanti saja.
	2.	Sikap antisipasi	Apa yang Ibu lakukan jika ada pesaing yang lebih inovatif? Tolong jelaskan.	Ya itu tadi mas, saya tidak ingin melihat orang lain. Biarkan saja.
	3.	Pemecahan masalah & solusi	Bagaimana cara ibu menghadapi pelanggan yang memperlakukan tentang pelayanan atau rasa dari soto bokoran?	Didengarkan mas, besoknya jika datang lagi, diberikan layanan yang terbaik.
	4.	Penguasaan teknologi	Bagaimana Ibu mengatur karyawan dalam mengembangkan produk dan layanan usaha soto bokoran?	Tidak ada yang khusus. Jika ada ide, di sampaikan saja. Jika bisa diterapkan, kita terapkan.



AGRESIVITAS KOMPETITIF	No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 1 (Ibu Rumini)
	1	Reaksi kompetitif	Apa yang Ibu lakukan jika pesaing mengungguli usaha soto bokoran?	Saya hanya bersyukur. Selama masih ada yang ingin beli soto saya, saya tidak mau memikirkan pesaing.
	2	Persaingan keuangan	Apa yang ibu lakukan jika terjadi kenaikan harga bahan baku? Apa yang Ibu lakukan dalam menentukan pasar dan harga jual?	Sebisa mungkin saya harus tahan. Jika naik terlalu tinggi baru saya naikkan. Tetapi juga dinaikan dengan sesedikit mungkin, tidak banyak.
	3	Persaingan bisnis	Apa yang Ibu lakukan jika ada pesaing yang sukses menerapkan suatu ide baru? Tolong jelaskan.	Jika itu bisa diterapkan disini, mungkin akan saya coba tiru, supaya usaha ini bisa berkembang. Saya coba terlebih dahulu. Tetapi selama ini belum pernah seperti itu.
	4	Pemasaran	Tindakan apa yang terus ibu lakukan untuk meningkatkan kualitas layanan, dan kualitas produk?	Tidak ada yang khusus. Saya hanya mengawasi saja. supaya semua dilakukan dengan baik. Karena semua resep, masih saya pegang sendiri. Karyawan hanya melayani pelanggan.

OTONOMI	No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 1 (Ibu Rumini)
	1.	Tim	Bagaimana cara Ibu Rumini mengatur karyawan ibu saat warung soto ramai dengan pelanggan?	Saya suruh anak saya yang pertama untuk melayani pelanggan. Saya Cuma ngurusi dapur, karena sudah tua, gampang capek.
	2.	Sentralisasi	Bagaimana cara Ibu Rumini memimpin usaha soto bokoran ini? Apakah Ibu turun langsung memimpin keseluruhan usaha ini atau menunjuk orang lain untuk memimpin bagian bagian tertentu? Tolong berikan penjelasannya.	Saya masih turun tangan langsung. Terutama untuk resep soto dan lauk pauk, serta keuangan. Untuk melayani pelanggan dan memasak saya serahkan ke karyawan yang masih saudara sendiri.
	3.	Intra kewirausahaan	Apa Ibu Rumini selama ini juga memotivasi karyawan Ibu, untuk berwirausaha sendiri nantinya? Tolong berikan penjelasannya.	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.
	4.	Tindakan bebas	Bagaimana cara Ibu Rumini mengawasi kinerja dan mengkoordinir karyawan?	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.

Berikut adalah pertanyaan yang diajukan untuk Ibu Indri yang ikut mengelola Soto Ayam Bokoran sebagai bahan pengolahan data sesuai indikator pada definisi operasional berdasarkan lima dimensi Orientasi Kewirausahaan Lumpkin & Dess (1996).

INOVASI	No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 2 (Ibu Indri)
	1.	Produk dan jasa	Menurut saudara apakah ada produk atau pelayanan baru ketika Ibu Rumini memimpin usaha ini? Tolong sebutkan dan jelaskan.	Ga ada mas, semua sama seperti soto biasanya.
	2.	Proses	Bagaimana cara Ibu Rumini dalam melakukan perubahan dalam hal administrasi?	Ibunya ga tau caranya mas, yang tau ya saya, dulu kan ga kena pajak. Sekarang kena, jadi saya yang mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha ini.
	3.	Sumber keuangan	Apakah anda mengetahui bagaimana cara Ibu Rumini menginvestasikan hasil usaha soto ini? Tolong jelaskan.	Ga tau ya mas, setau saya sih memang ga ada investasian. Ibunya aja ga mau pake bank og
	4.	Tenaga kerja	Apakah saudara pernah memberikan ide untuk mengembangkan usaha ini? Bagaimana Ibu Rumini menanggapi?	Ngga mas, karena saya tau ibu rumini gamau yang neko neko.
	5.	Kreativitas	Apa yang di lakukan Ibu Rumini sebelum menerapkan ide ide baru?	Di coba dulu biasanya mas
	6.	Diferensiasi	Ide apa yang pernah diterapkan Ibu Rumini yang berbeda dari usaha soto lainnya?	Ga tau mas, ga pernah liat yang lain lain

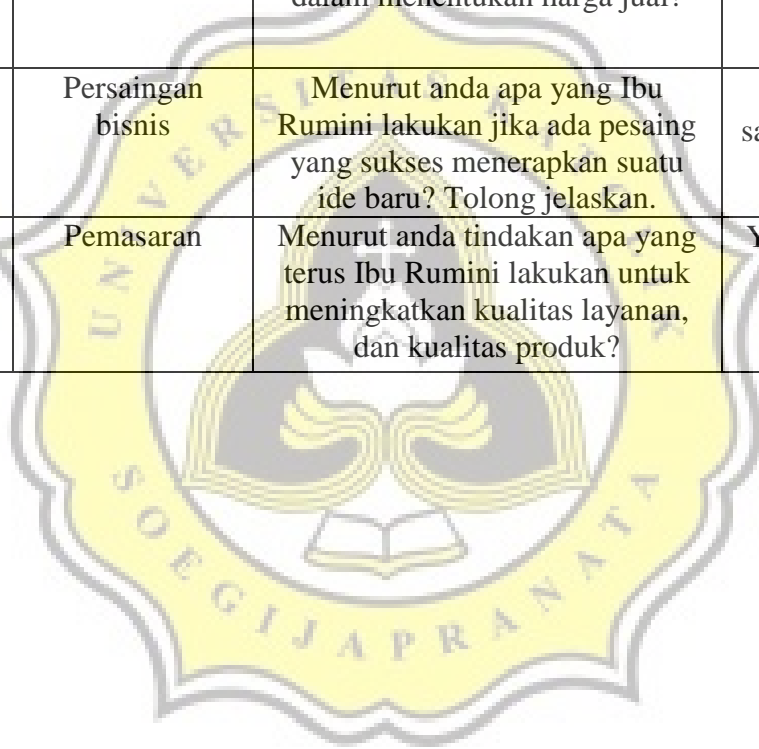
PENGAMBILAN RISIKO	No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 2 (Ibu Indri)
	1.	Risiko Umum	Bagaimana proses terjadinya kerja sama dengan pihak yang bukan makanan ataupun minuman? Menurut anda apa yang mendasari Ibu Rumini sehingga memiliki keberanian untuk bekerja sama dengan pihak tersebut?	Prosesnya saya kurang tau jelasnya mas, tapi biasanya karena sudah pelanggan mas, sudah sering makan disini.
	2.	Risiko Keputusan	Faktor apa yang anda ketahui, sehingga mendasari Ibu Rumini hanya 22 hari berjualan dalam satu bulan?	Biar ga capek mas, ibunya juga pengen istirahat. Kalo kerja trus nanti ga kerasan.
	3.	Risiko Keuangan	Sepengetahuan anda apa yang Ibu Rumini lakukan ketika menghadapi kesulitan dalam hal keuangan?	Ga tau mas, selama ini belum pernah mengalami.
	4.	Risiko Bisnis	Bagaimana tanggapan anda tentang pesaing soto bokoran ini yang memiliki cabang?	Saya ikut Ibu Rumini saj mas, gam au mikirin yang lain.

No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 2 (Ibu Indri)
1.	Pemantauan lingkungan	Menurut anda bagaimana cara Ibu Rumini mengantisipasi perkembangan permintaan dan keinginan pelanggan yang terus mengikuti perkembangan zaman?	Ya di dengerin permintaanya gimana, tapi selama ini ga pernah ada yang neko neko og mas, selama ini masih bisa dipenuhi.
2.	Sikap antisipasi	Menurut anda apa yang Ibu Rumini lakukan jika ada pesaing yang lebih inovatif? Tolong jelaskan.	Ga mikirin mas
3.	Pemecahan masalah & solusi	Menurut anda bagaimana cara Ibu Rumini menghadapi pelanggan yang memperlakukan tentang pelayanan atau rasa dari soto bokoran?	Ga tau mas, soalnya selama saya bekerja disini, ga pernah ada yang seperti itu. Paling kalo pas rame, kok lama ya di datengin
4.	Penguasaan teknologi	Menurut anda bagaimana sikap Ibu Rumini saat mengatur karyawan dalam mengembangkan produk dan layanan usaha soto bokoran?	Baik mas, Ibu seperti bos yang lain, ibu baik ga pernah marah.

PROAKTIF



AGRESIVITAS KOMPETITIF	No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 2 (Ibu Indri)
	1.	Reaksi kompetitif	Menurut anda apa yang Ibu Rumini lakukan jika ada pesaing yang mengungguli usaha soto bokoran?	Keliatanya ga mikirin mas, selama ini ga pernah membanding bandingkan og.
	2.	Persaingan keuangan	Menurut Anda apa yang Ibu Rumini lakukan jika terjadi kenaikan harga bahan baku? Bagaimana cara Ibu Rumini dalam menentukan harga jual?	Ya disesuaikan naiknya lama apa tidak, kalo sebentar tidak dinaikan, kalo lama ya dinaikan
	3.	Persaingan bisnis	Menurut anda apa yang Ibu Rumini lakukan jika ada pesaing yang sukses menerapkan suatu ide baru? Tolong jelaskan.	Ga mikirinn mas, sama kayak yang tadi.
	4.	Pemasaran	Menurut anda tindakan apa yang terus Ibu Rumini lakukan untuk meningkatkan kualitas layanan, dan kualitas produk?	Ya mungkin kalo ada yang protes ya didengerin.



	No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban Responden 2 (Ibu Indri)
OTONOMI	1.	Tim	Menurut saudara apa yang dilakukan Ibu Rumini saat kegiatan usaha sedang berlangsung?	Ikut membantu didapur, karena Ibu Rumini masih memegang sendiri resep soto dan lauk pauknya
	2.	Sentralisasi	Menurut saudara selama ini, bagaimana cara Ibu Rumini memimpin usaha soto bokoran ini?	Ya baik baik saja mas. Ibu membantu langsung juga og.
	3.	Intra kewirausahaan	Menurut saudara apa Ibu Rumini selama ini juga memotivasi karyawan-karyawannya untuk berwirausaha sendiri? Tolong jelaskan.	Iya itu pasti, tapi untuk saudara sendiri, tapi selama ini belum ada yang mau.
	4.	Tindakan bebas	Bagaimana tanggapan saudara tentang cara Ibu Rumini mengawasi kinerja dan mengkoordinir karyawan?	Ya baik mas, Ibu ga pernah marah-marah, malah ngasih libur.

## DAFTAR GAMBAR



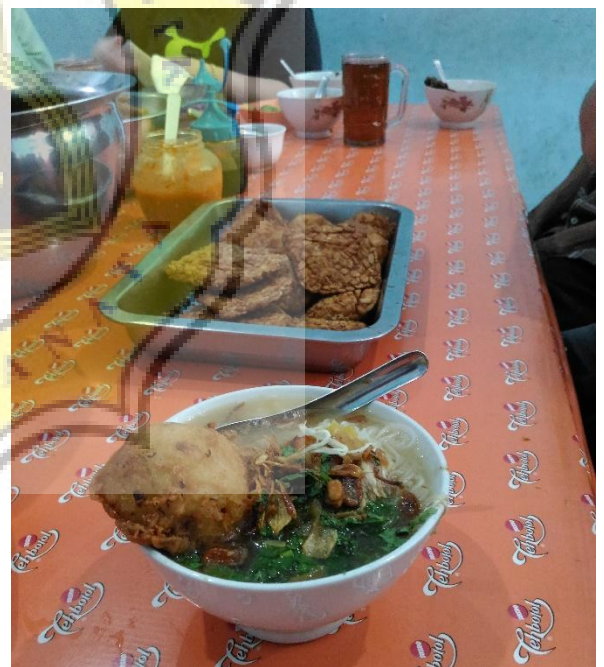
Gambar 1: Soto ayam bokoran serta lauk pauk tempe goreng, perkedel dan martabak



Gambar 2: Lokasi usaha soto



Gambar 3 : Saya dan Ibu Rumini ketika melayani pelanggan.



Gambar 4: Soto ayam Bokoran