

## **BAB IV**

### **Hasil dan Pembahasan**

#### **4.1 Gambaran Umum Usaha**

i) Tahun 1964 – Tahun 1995 :

Pada awalnya usaha soto Neon Pak Ni dirintis oleh Pak Ni beserta istrinya. Pak Ni lahir pada 17 Agustus 1936, beliau memiliki modal pertama yang digunakan pada saat itu sekitar Rp 120.000, modal tersebut dipergunakan untuk membeli 1 buah gerobak dan keperluan produksi soto lainnya. Pada saat awal berjualan pak Ni ditemani oleh istrinya berjualan keliling di wilayah jalan Widosari, Pringgading, Mataram, Petelan, Karangkojo, Bubagan dan sekitarnya.

Asal-usul nama “Soto Neon“ berasal dari awal merintis usaha ini menggunakan gerobak mulai pukul 18.00 hingga malam hari, beliau hanya menggunakan lampu neon sebagai penerang gerobaknya dan pelanggannya menyebut soto pak Ni dengan sebutan soto Neon. Oleh sebab inilah beliau memilih nama soto Neon Pak Ni sebagai nama usahanya.

ii) Tahun 1995 – Tahun 2010 :

Sebelum menetap di Taman Brumbungan, pada tahun 1990 an pak Ni sempat berhenti berjualan beberapa bulan. Tetapi pada akhirnya memutuskan untuk melanjutkan usahanya hingga tahun 1995. Pada tahun 1995 pak Ni mendapat saran dari pada pelanggan dan tetangganya untuk menetap di

Taman Brumbungan yang masih kosong. Pak Ni pun mencoba untuk menuruti usul dan saran dari para konsumennya.

Akhirnya pada tahun 1995 usaha Soto Neon Pak Ni resmi menetap di Taman Brumbungan tersebut dengan menggunakan tenda sebagai atap dan 2 buah meja dan beberapa jumlah kursi sebagai tempat untuk duduk dan makan di tempat itu.

Pada sekitar tahun 2001 beliau mulai memiliki 3 orang pegawai untuk membantu proses penjualan agar lebih cepat karena banyaknya konsumen yang datang setiap harinya.

iii) Tahun 2010 – Tahun 2013 :

Pada tahun 2010 Pak Ni sempat berpikiran untuk beristirahat karena faktor usia dan terlalu kelelahan dikarenakan banyaknya hal-hal yang harus diurus dalam menjalankan usaha soto Neon ini. Oleh sebab itu beliau meminta ke – 2 anaknya dari 5 bersaudara untuk mulai turut andil dalam mengurus usaha soto tersebut.

Seiring berjalannya waktu, salah 1 anak Pak Ni kurang berminat untuk menekuni bisnis soto tersebut dan ingin untuk membuka usaha lainnya. Oleh sebab itu ibu Sri Reswanti lah yang mulai untuk menggantikan posisi Pak Ni secara perlahan dengan cara melihat ayahnya bekerja dan praktek secara langsung di usaha soto Neon tersebut.

iv) Tahun 2013 – Tahun 2016

Setelah kurang lebih 3 tahun lamanya Ibu Sri Reswanti belajar dan memahami cara-cara dalam menjalankan usaha bisnis soto Neon Pak Ni, beliau resmi melanjutkan usaha Soto Neon Pak Ni sebagai penerus selanjutnya. Meskipun Ibu Sri Reswanti yang bertanggung jawab dengan segala sesuatu yang terjadi dalam usaha soto Neon, tetapi Pak Ni kadang-kadang masih datang untuk membantu mengawasi serta mengatur beberapa hal yang di rasa beliau kurang baik.

#### **4.2 Sejarah Penerus Usaha**

Ibu Sri Reswanti lahir pada 3 Juni 1979 di Semarang. Beliau adalah anak ke – 4 dari 5 bersaudara. Beliau menyelesaikan pendidikan tingkat SD pada umur 12 tahun di SD Inpres Taman Pekunden yang sekarang berubah nama menjadi SD Taman Pekunden. Ibu Sri Reswanti menempuh pendidikan SMP di SMP Negeri 10 yang bertempat di jalan Menteri Supeno. Kemudian Ibu Sri Reswanti menyelesaikan pendidikan tingkat SMA nya di SMA Negeri 11.

Setelah lulus dari tingkat pendidikan SMA nya pada tahun 1997, Ibu Sri Reswanti sempat menganggur selama 2 tahun karena tidak ingin melanjutkan pendidikannya ke tingkat yang lebih tinggi. Selama waktu 2 tahun ini beliau menghabiskan waktunya untuk membantu orang tuanya yaitu Pak Sarkani atau sering disebut pak Ni untuk berbelanja kebutuhan produksi soto bersama dengan ibunya. Selain berbelanja kebutuhan untuk memproduksi soto, Ibu Sri Reswanti

terkadang juga ikut Pak Ni untuk menjaga di warung soto yang berlokasi di taman Brumbungan.

Pada tahun 2000 beliau memutuskan untuk melanjutkan pendidikannya ke jenjang yang lebih tinggi. Ibu Sri Reswanti melanjutkan pendidikannya di USM (Universitas Semarang) dan mengambil program studi Ilmu Komunikasi. Beliau menyelesaikan pendidikan dan wisuda pada tahun 2004. Setelah menyelesaikan pendidikannya beliau sempat menjadi seorang presenter di salah satu stasiun televisi lokal di Semarang selama 1 tahun.

Pada tahun 2006 ibu Sri Reswanti mendapat tawaran pekerjaan menjadi seorang *broadcaster* di stasiun radio di Semarang dari seorang temannya. Tetapi ibu Sri Reswanti kurang cocok dengan pekerjaan tersebut dan memutuskan untuk berhenti menjadi seorang *broadcaster*. Setelah berhenti menjadi seorang *broadcaster*, beliau berkeinginan untuk membuka sebuah toko. Di dalam toko tersebut beliau berjualan seperti hijab, beraneka ragam jenis sandal dan sepatu, baju, celana dan aksesoris muslim lainnya. Namun usaha tersebut hanya bertahan hingga pertengahan tahun 2007.

Pada tahun 2007 beliau kembali membantu orang tuanya dalam mengolah usaha soto Neon. Ibu Sri Reswanti membantu untuk berbelanja, dan mengawasi berbagai operasional pembuatan soto. Ketika sore hari beliau terkadang juga menjadi bagian kasir dalam usaha soto Neon.

Pada tahun 2010, Pak Ni memberitahu anaknya bahwa beliau mulai berpikiran untuk berhenti bekerja karena faktor usia dan sudah mulai lelah. Oleh

karena itu Pak Ni menunjuk Sri Reswanti dan kakaknya untuk mulai ambil bagian dalam operasional Soto Neon. Tetapi kakak dari ibu Sri Reswanti kurang berminat dalam melanjutkan usaha Soto Neon milik Pak Ni, ia justru berkeinginan untuk membuka warung bakso dan akhirnya ia mengolah usaha bakso neon juga di taman brumbungan.

Selama kurang lebih 3 tahun ibu Sri Reswanti belajar berbagai aspek operasional usaha Soto Neon Pak Ni seperti : tempat berbelanja yang murah namun bersih, cara mengolah soto, bahan dan bumbu yang diperlukan, cara mengatur dan mendidik karyawan, dll. Pada tahun 2013 ibu Sri Reswanti bukan lagi sebagai penjaga kasir tetapi sudah resmi menjadi penerus usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang hingga saat ini.

#### **4.3 Gambaran Umum Responden**

Dalam penelitian ini terdapat dua (2) responden yang bertujuan untuk memperoleh data dan informasi. Responden pertama yaitu ibu Sri Reswanti selaku penerus dan pemilik usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang sebagai sumber utama dalam penelitian ini, dan sedangkan responden kedua yaitu bapak Priyanto selaku pekerja / karyawan di usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang sebagai sumber untuk mengkonfirmasi data dalam penelitian ini. Gambaran umum responden berdasarkan usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, status, dan lama bekerja adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1 Gambaran umum Responden Soto Neon Pak Ni di Semarang.

Komponen	Responden 1 ( Ibu Sri Reswanti )	Responden 2 ( Bapak Priyanto )
Usia	45 Tahun	39 Tahun
Jenis Kelamin	Wanita	Laki-laki
Tingkat Pendidikan	Sarjana Ilmu Komunikasi	Sma
Status / Jabatan	Penerus dan pemilik usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang.	Pekerja / Karyawan usaha soto Neon Pak Ni di Semarang.
Lama Bekerja	3 Tahun (2013-2016)	21 Tahun (1995-2016)

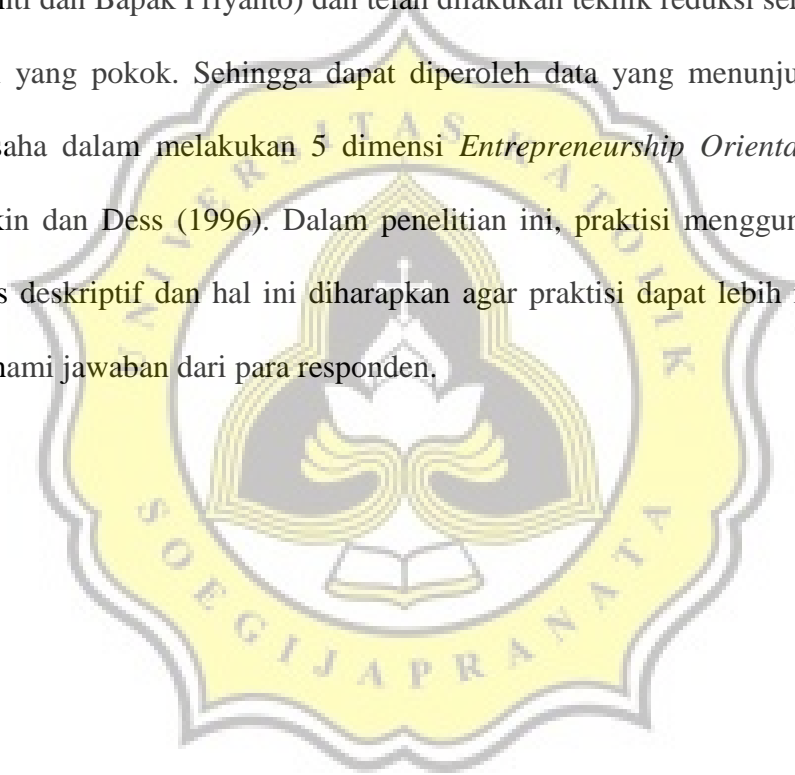
Sumber : Data Primer yang diolah (2016)

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat gambaran umum dari masing-masing responden. Responden pertama, yaitu Ibu Sri Reswanti sebagai narasumber utama dalam penelitian ini. Beliau merupakan pengusaha generasi kedua dalam usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang. Beliau berumur 45 tahun, dan memiliki gelar Sarjana Ilmu Komunikasi. Ibu Sri Reswanti adalah penerus dan pengelola usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang. Responden kedua, yaitu Bapak Priyanto sebagai narasumber kedua yang bertujuan untuk mengkonfirmasi data dalam penelitian ini. Pak Priyanto adalah karyawan / pekerja yang paling lama bekerja di usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang. Beliau bekerja di Soto Neon Pak Ni di Semarang sudah 21 tahun atau semenjak generasi pertama (Pak Sarkani) merintis usaha soto

Neon. Pak Priyanto merupakan orang kepercayaan Pak Sarkani selaku generasi pertama usaha Soto Neon dan Ibu Sri Reswanti selaku generasi kedua usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang.

#### **4.4 Identifikasi *Entrepreneurship Orientation***

Dari data yang diperoleh dari wawancara kepada para responden (Ibu Sri Reswanti dan Bapak Priyanto) dan telah dilakukan teknik reduksi serta dirangkum hal-hal yang pokok. Sehingga dapat diperoleh data yang menunjukkan tindakan pengusaha dalam melakukan 5 dimensi *Entrepreneurship Orientation* menurut Lumpkin dan Dess (1996). Dalam penelitian ini, praktisi menggunakan metode analisis deskriptif dan hal ini diharapkan agar praktisi dapat lebih mudah dalam memahami jawaban dari para responden.



#### 4.4.1 Dimensi Inovasi

Tabel 4.2 Analisis Data Dimensi Inovasi

Dimensi Inovasi					
No.	Kategori	Indikator	Tindakan Pengusaha (Ibu Sri Reswanti)	Tanggapan Karyawan (Mas Priyanto)	Kesimpulan
1.	Produk dan jasa	Menambah jumlah varian jenis produk yang disediakan.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menambahkan produk sampingan : wingko babat, lunpia, sosis solo, martabak, tahu susur, dll</li> <li>- Menambahkan pendamping soto : sate usus, sate jeroan / sate uritan, sate kulit dan terkadang juga ada sate telur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menambahkan aneka macam gorengan seperti : martabak, sosis solo, wingko babat, lunpia, dll.</li> <li>- Menambahkan aneka sate sebagai pelengkap ketika menyantap soto.</li> </ul>	Selama ibu Sri Reswanti memegang usaha soto Neon, beliau menambahkan beraneka macam jenis gorengan / camilan yaitu wingko babat, lunpia, sosis solo, martabak, tahu susur, dll. Serta menambah aneka jenis sate, yaitu sate usus, sate jeroan / sate uritan, sate kulit dan terkadang ada juga sate telur.
2.	Proses	Melakukan inovasi dalam administrasi (pembaharuan nota penjualan).	Ibu Sri Reswanti berkata bahwa beliau adalah orang yang mengusulkan untuk memperbaiki nota penjualan pada usaha soto neon ketika dijalankan oleh pak Sarkani sekitar tahun 2011.	Mas Priyanto hanya mengetahui bahwa sekitar tahun 2011 ada perubahan pada nota penjualan di usaha soto neon, tetapi tidak mengerti secara rinci	Adanya pembaharuan nota penjualan pada usaha soto Neon sekitar tahun 2011.



				dan jelas siapa yang mengusulkan maupun yang membuat ide tersebut.	
3.	Sumber keuangan	Melakukan inovasi dalam menginvestasikan pendapatan. (mengalokasikan pendapatan untuk investasi / pengembangan bisnis lain).	Pada awalnya ibu Sri Reswanti meniru cara Pak Sarkani dalam mengelola keuangannya. Tetapi Sekitar tahun 2015 ia mencoba hal baru yaitu menyisihkan sebagian pendapatannya sebagai dana cadangan. Dana ini dipergunakan dengan tujuan agar dalam menjalankan usaha soto Neon tidak perlu meminjam kepada orang lain maupun tempat kreditan.	-	Adanya cara pengalokasian pendapatan yang baru yaitu sebagai dana cadangan. Dana cadangan bertujuan agar ketika usaha soto neon memerlukan dana tambahan atau pinjaman maka tidak perlu untuk meminjam ke orang lain maupun tempat kreditan yang lainnya.
4.	Tenaga Kerja	Melibatkan karyawan dalam mendapatkan ide-ide baru	Pada saat tertentu ibu Sri Reswanti menanyakan kepada para karyawannya mengenai ide unik dan menarik agar usaha soto neon dapat terus bertahan dan berkembang.	Cara saya antara lain dengan bekerja dengan giat, baik dan benar serta sesuai dengan kemauan dari ibu Sri Reswanti maupun pak Sarkani. Mendukung segala keputusan yang direncanakan serta memberi masukan	Adanya keterlibatan dan interaksi antara pemilik usaha yaitu ibu Sri Reswanti dan para karyawan dalam hal mendapatkan ide-ide baru yang menarik untuk mengembangkan usaha soto neon.

				kepada beliau.	
5.	Kreativitas	Melakukan eksperimen atau percobaan terhadap produk yang di jual.	Pernah mengganti kecap yang digunakan untuk pembuatan soto dan aneka sate. Tetapi banyak konsumen yang mengatakan bahwa rasa soto menjadi agak aneh dan kurang segar.	Ibu Sri Reswanti pernah mengganti kecap yang digunakan pada usaha soto neon. Tetapi konsumen tidak menyukainya dan memberi kritik dan saran kepada ibu Sri Reswanti.	Ibu Sri Reswanti pernah melakukan eksperimen atau percobaan terhadap produk yang dijual, tetapi hasilnya tidak sesuai yang diharapkannya.
6.	Diferensiasi	Tindakan inovatif yang sulit untuk ditiru oleh pesaing.	Perubahan yang dilakukan di soto neon bertujuan untuk memajukan dan menambah daya tarik soto neon. Jika ada penjual soto lainnya yang meniru perubahan yang kami lakukan, itu bukanlah masalah bagi kami. Hal yang perlu kami lakukan adalah menjaga dan meningkatkan kualitas dan rasa atas produk dan perubahan-perubahan di sini.	Menurut Mas Priyanto, ibu Sri Reswanti tidak begitu peduli dengan para penjual soto lainnya. Bagi beliau hal yang terpenting adalah menjaga kualitas dan rasa dari soto yang dibuat oleh soto neon ini. Dan saya pun setuju dengan perkataan ibu Sri Reswanti.	Tidak adanya tindakan inovatif yang sulit untuk ditiru oleh pesaing. Karena menurut ibu Sri Reswanti dan mas Priyanto hal yang terpenting adalah terus menjaga kualitas dan rasa dari soto yang di produksi di soto neon ini.

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat terlihat bahwa Ibu Sri Reswanti melakukan penambahan produk sampingan berupa : wingko babat, lunpia, sosis solo, martabak, tahu susur, resoles, keroket, dan sebagainya. Serta melakukan penambahan pendamping soto berupa : sate usus, sate jeroan atau sate uritan, sate kulit dan terkadang juga ada sate telur. Ibu Sri Reswanti juga melakukan pembaharuan terhadap nota penjualan (administrasi) di usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang pada tahun 2011. Ibu Sri Reswanti juga melakukan inovasi dalam menginvestasikan pendapatan (pengalokasian pendapatan) yaitu menyisihkan sebagian pendapatannya sebagai dana cadangan, hal ini bertujuan supaya dalam menjalankan usaha Soto Neon Pak Ni ini beliau sebisa mungkin tidak perlu meminjam kepada orang lain maupun tempat peminjaman lainnya. Ibu Sri Reswanti dalam mengelola usaha soto dan mencari ide-ide baru juga bertanya dan meminta pendapat kepada para pekerja / karyawannya.

Dalam mengelola usaha Soto Neon Pak Ni, Ibu Sri Reswanti pernah melakukan eksperimen berupa mencoba mengganti kecap yang digunakan dalam pembuatan soto dan aneka sate di Soto Neon, tetapi eksperimen ini dapat dikatakan gagal karena banyaknya konsumen yang mengatakan bahwa rasa sotonya menjadi agak aneh dan kurang segar. Ibu Sri Reswanti tidak melakukan tindakan inovatif yang sulit untuk ditiru oleh pesaingnya, karena menurut beliau dan Pak Priyanto hal yang terpenting adalah terus menjaga kualitas dan rasa dari soto yang diproduksi di Soto Neon.

#### 4.4.2 Dimensi Pengambilan Resiko

Tabel 4.3 Analisis Data Dimensi Pengambilan Resiko

Dimensi Pengambilan Resiko					
No.	Kategori	Indikator	Tindakan Pengusaha (Ibu Sri Reswanti)	Tanggapan Karyawan (Mas Priyanto)	Kesimpulan
1.	Risiko Umum	Berani bertindak atau mengambil keputusan demi menggapai tujuan organisasi.	Membuka warung soto neon pada hari hari raya lebaran dan puasa, bersama karyawan yang tidak mengambil hari libur. Dengan tetap memproduksi soto sebanyak kurang lebih 300 mangkok seperti hari biasa (bukan hari libur / hari raya). Jika ramai pembeli maka pendapatan akan bertambah dan tetapi jika sepi pembeli maka Ibu Sri Reswanti akan rugi dua (2) hal yaitu biaya pembuatan soto yang diproduksi seperti hari-hari biasa dan pemberian gaji tambahan terhadap karyawan yang tidak libur.	Warung soto neon ketika hari libur biasanya tetap buka. Dikarenakan ada karyawan yang tidak mengambil waktu liburnya demi mendapat gaji tambahan.	Ibu Sri Reswanti berani bertindak atau mengambil keputusan, dengan cara pada saat hari libur beliau tetap membuka usaha soto neon. Beliau berani berspekulasi jika ramai maka pendapatannya akan bertambah, tetapi jika sepi ibu Sri Reswanti akan mengalami kerugian.

2.	Risiko Keputusan	Sikap yang tegas dalam setiap pengambilan keputusan.	Melakukan penambahan jumlah produksi soto pada hari Jumat, Sabtu dan Minggu. Hal ini merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan.	Sekitar 2 tahun yang lalu warung soto neon mulai menetapkan untuk menambah jumlah produksi soto, aneka gorengan dan sate menjadi lebih banyak pada hari Jumat, Sabtu dan Minggu.	Ibu Sri Reswanti telah tegas dan konsekuen dengan keputusan yang diambilnya. Dua (2) tahun yang lalu beliau menetapkan untuk memproduksi soto, aneka gorengan dan sate lebih banyak pada hari Jumat, Sabtu dan Minggu dan hal ini masih berlanjut hingga saat ini.
3.	Risiko Keuangan	Dorongan pengambilan risiko keuangan. (Bersedia menanggung kerugian penjualan).	Ketika menentukan untuk memproduksi soto lebih banyak pada hari tertentu dan membuka warung soto neon ketika hari libur merupakan upaya dan spekulasi dari ibu Sri Reswanti untuk meningkatkan pendapatannya. Tetapi di sisi lain jika spekulasi ibu Sri Reswanti meleset, maka beliau juga sudah siap dengan segala kemungkinan yang menimpanya seperti kerugian pada biaya	Ibu Sri Reswanti tetap optimis dan berusaha menjalankan kebijakannya meskipun terkadang mengalami kerugian.	Dalam segala tindakan dan kebijakannya, Ibu Sri Reswanti bersedia menanggung segala kemungkinan yang akan dihadapinya termasuk kerugian dalam penjualan.

			<p>pembuatan soto serta pemberian gaji tambahan terhadap karyawan yang tidak mengambil hari libur.</p>		
4.	Risiko Bisnis	<p>Melakukan tindakan perluasan wilayah terhadap usaha yang dijalankan guna untuk mencapai tujuan organisasi.</p>	<p>Ibu Sri Reswanti tidak mempunyai rencana untuk membuka cabang baru maupun frenchise. Dengan demikian maka soto neon dapat menjaga “ciri khas” nya dan kualitasnya akan tetap terjaga. Dibandingkan dengan membuka cabang baru, ibu sri reswanti lebih ingin untuk mencari tempat yang lebih besar dalam menjalankan usaha soto neon ini. Dengan tempat yang lebih besar, sehingga beliau dapat memberi fasilitas dan pelayanan yang lebih nyaman kepada para konsumennya.</p>	<p>Ibu Sri Reswanti tidak mempunyai rencana untuk membuka cabang baru, menurutnya lebih baik terus meningkatkan dan menjaga kualitas rasa dan pelayanan terhadap pelanggan. Dan jika memiliki dana yang cukup beliau justru akan membeli tempat yang lebih besar untuk memberi kenyamanan yang lebih baik kepada para konsumen.</p>	<p>Ibu Sri Reswanti tidak berani mengambil risiko bisnis karena Ibu Sri Reswanti tidak memiliki rencana dan tidak berkeinginan untuk memperluas pangsa pasar dengan cara membuka cabang di beberapa tempat maupun <i>frenchise</i>. Hal itu dilakukan agar “ciri khas” soto neon dan kualitas rasa dapat terus terjaga dengan baik.</p>

Berdasarkan Tabel 4.3 dapat terlihat bahwa Ibu Sri Reswanti berani bertindak atau mengambil keputusan demi menggapai tujuan organisasi dengan cara pada saat hari libur beliau tetap membuka usaha soto neon. Pada saat hari libur Ibu Sri Reswanti tetap memproduksi sebanyak kurang lebih 300 mangkok seperti halnya hari biasa / bukan hari libur. Beliau berani berspekulasi jika ramai maka pendapatannya akan bertambah, tetapi jika sepi maka ibu Sri Reswanti akan mengalami kerugian yaitu biaya pembuatan soto yang diproduksi dan pemberian gaji tambahan terhadap karyawan yang tidak libur. Ibu Sri Reswanti mempunyai sikap yang tegas dalam pengambilan keputusan, hal ini dibuktikan dengan adanya penambahan jumlah produksi soto pada hari Jumat, Sabtu dan Minggu sejak 2 tahun yang lalu dan masih dilakukan hingga saat ini. Dalam menjalankan dan mengelola usaha Soto Neon Pak Ni, Ibu Sri Reswanti berani dan bersedia dalam pengambilan risiko keuangan salah satunya yaitu bersedia menanggung kerugian penjualan. Hal ini dibuktikan dengan, ketika menetapkan memproduksi soto lebih banyak pada hari Jumat, Sabtu dan Minggu dan membuka warung Soto Neon ketika hari libur merupakan upaya dan spekulasi dari Ibu Sri Reswanti dalam meningkatkan pendapatannya. Tetapi di sisi lain jika spekulasi tersebut meleset, maka beliau juga sudah siap dengan segala kemungkinan yang menimpanya seperti kerugian pada biaya pembuatan soto serta pemberian gaji tambahan terhadap karyawan atau pekerja yang tidak ingin mengambil jatah liburannya.

Ibu Sri Reswanti tidak berani mengambil risiko bisnis karena Ibu Sri Reswanti tidak mempunyai rencana untuk membuka cabang baru maupun *frenchise*. Menurut beliau, dengan cara ini maka Soto Neon dapat menjaga “ciri khas” dan kualitasnya. Dibandingkan dengan membuka cabang baru, beliau lebih berkeinginan untuk mencari tempat yang lebih besar dalam menjalankan usaha Soto Neon ini.





### 4.4.3 Dimensi Pro-Aktif

Tabel 4.4 Analisis Data Dimensi Pro-Aktif

Dimensi Pro - Aktif					
No.	Kategori	Indikator	Tindakan Pengusaha (Ibu Sri Reswanti)	Tanggapan Karyawan (Mas Priyanto)	Kesimpulan
1.	Pemantauan lingkungan	Dapat mengidentifikasi kebutuhan konsumen.	Menanyai konsumen secara langsung dan acak (waktu dan subjek) mengenai kritik dan saran. Ibu Sri Reswanti pernah mendapat usulan untuk menanyakan terlebih dahulu apakah konsumen ingin memakai bawang putih goreng dan tomat atau tidak. Dan usul itu digunakannya hingga saat ini.	Ibu Sri Reswanti menanyai konsumen secara langsung dan menanyakan tentang pendapat mereka mengenai soto, pelayanan dan aneka gorengan dan sate yang disajikan.	Ibu Sri Reswanti dapat mengidentifikasi kebutuhan secara langsung dengan baik. Beliau mengidentifikasi kebutuhan konsumen dengan cara menanyai secara langsung mengenai keinginan, saran atau pendapat dan kritik mengenai soto neon. Dan jika dirasa masukan dari konsumen baik dan layak, maka akan digunakan oleh ibu Sri Reswanti.
2.	Sikap antisipasi	Mengantisipasi kekuatan perkembangan pesaing.	Ibu Sri Reswanti tidak pernah peduli dengan perkembangana maupun perubahan-perubahan yang dilakukan oleh penjual soto lainnya. Baginya, hal yang terpenting adalah menjaga	Ibu Sri Reswanti tidak pernah ingin mengetahui cara penjual soto lainnya dalam mengelola usaha mereka. Karena ibu Sri Reswanti hanya peduli dengan usaha yang di	Ibu Sri Reswanti belum melakukan antisipasi kekuatan perkembangan terhadap pesaing. Karena menurut beliau lebih baik tetap menjaga dan meningkatkan kualitas dan rasa dari soto

			<p>kwalitas dan rasa dari soto neon itu sendiri.</p>	<p>kelolanya.</p>	<p>neon dibandingkan mengamati perkembangan atau perubahan dari penjual soto lainnya.</p>
3.	<p>Pemecahan masalah dan solusi</p>	<p>Memiliki perencanaan yang terarah untuk menemukan solusi masalah.</p>	<p>Ketika ada masalah yang terjadi atau menerima komplain dari konsumen, ibu Sri Reswanti langsung menanyai kronologi kejadian kepada yang bersangkutan. Lalu biasanya beliau memberi solusi yang terbaik bagi konsumen dengan cara meminta maaf dan menanyakan keinginan konsumen atas masalah yang terjadi.</p>	<p>Ketika ibu Sri Reswanti mendapat kritik atau melihat terjadi masalah di warung soto neon, beliau langsung menghampiri pihak yang sedang bermasalah. Beliau bertanya apa yang terjadi dan biasanya masalah di selesaikan secara langsung. Tetapi ke esokan hari nya sebelum membuka warung ini, beliau memberitahu para pekerjanya agar masalah yang sama tidak terulang kembali.</p>	<p>Ibu Sri Reswanti memiliki perencanaan yang terarah untuk menemukan solusi masalah dengan cara : Pertama, menanyakan kronologi kejadian kepada yang bersangkutan. Kedua, Meminta maaf kepada konsumen yang bermaksud untuk menjaga nama baik soto neon. Ketiga, mengkonfirmasi dengan konsumen atas masalah yang terjadi. Lalu besok paginya, Ibu Sri Reswanti melakukan <i>briefing</i> terhadap pada karyawannya dan memberi tahu persoalan yang telah terjadi serta memberi himbauan dengan tujuan agar masalah tersebut tidak terulang lagi oleh karyawan / pekerja yang lainnya.</p>
4.	<p>Penguasaan teknologi</p>	<p>Memiliki sumber daya manusia (SDM) yang</p>	<p>Tidak memberi persyaratan khusus dalam melamar ke</p>	<p>Tidak ada persyaratan khusus bagi para</p>	<p>Sumber Daya Manusia / SDM di usaha soto neon bukan hasil</p>

		kompetitif.	soto neon. Tetapi memberi pengertian dan mengajari para karyawan untuk beretika dengan baik dan mengajari karyawan dengan hal-hal yang diperlukan dalam menjalankan suatu usaha.	pelamar kerja. Tetapi bu Sri Reswanti dan Pak Sarkani mengajari para karyawannya dengan baik dan memberi contoh secara langsung cara berinteraksi dengan para konsumen bagi para penyaji makanan.	dari standart pelamar pekerjaan ketika melamar kerja di soto neon. Tetapi Sumber daya manusia yang baik di soto neon dihasilkan oleh interaksi dan pengajaran yang baik dan tepat dari pemilik usaha kepada karyawannya.
--	--	-------------	--	---	--



Berdasarkan Tabel 4.4 dapat terlihat bahwa Ibu Sri Reswanti dapat mengidentifikasi kebutuhan konsumen kedepan dengan baik, cara beliau dalam mengidentifikasi kebutuhan konsumen yaitu dengan menanyai konsumen secara langsung dan acak (waktu dan subjek) mengenai kritik maupun saran. Jika menurut Ibu Sri Reswanti usulan atau kebutuhan konsumen tersebut masuk di akal dan dapat di wujudkan, maka sebisa mungkin beliau mengabulkan permintaan atau usulan tersebut. Ibu Sri Reswanti belum melakukan antisipasi terhadap kekuatan perkembangan pesaing, karena menurut beliau lebih baik tetap menjaga dan meningkatkan kualitas dan rasa dari Soto Neon dibandingkan mengamati perkembangan atau perubahan dari para pesaingnya.

Dalam menyelesaikan suatu masalah yang terjadi atau menerima komplain dari konsumennya, Ibu Sri Reswanti memiliki perencanaan yang terarah untuk menemukan solusi masalah yaitu : Pertama, menanyakan kronologi kejadian kepada yang bersangkutan. Kedua, Meminta maaf kepada konsumen yang bermaksud untuk menjaga nama baik soto neon. Ketiga, mengkonfirmasi dengan konsumen atas masalah yang terjadi. Lalu besok paginya, Ibu Sri Reswanti melakukan *briefing* terhadap pada karyawannya dan memberi tahu persoalan yang telah terjadi serta memberi himbauan dengan tujuan agar masalah tersebut tidak terulang lagi oleh karyawan / pekerja yang lainnya. Sumber daya manusia (SDM) yang kompeten di usaha Soto Neon bukanlah hasil dari standart pelamar kerja, melainkan hasil dari interaksi dan pengajaran yang baik dan tepat dari pemilik usaha kepada para pekerjanya.

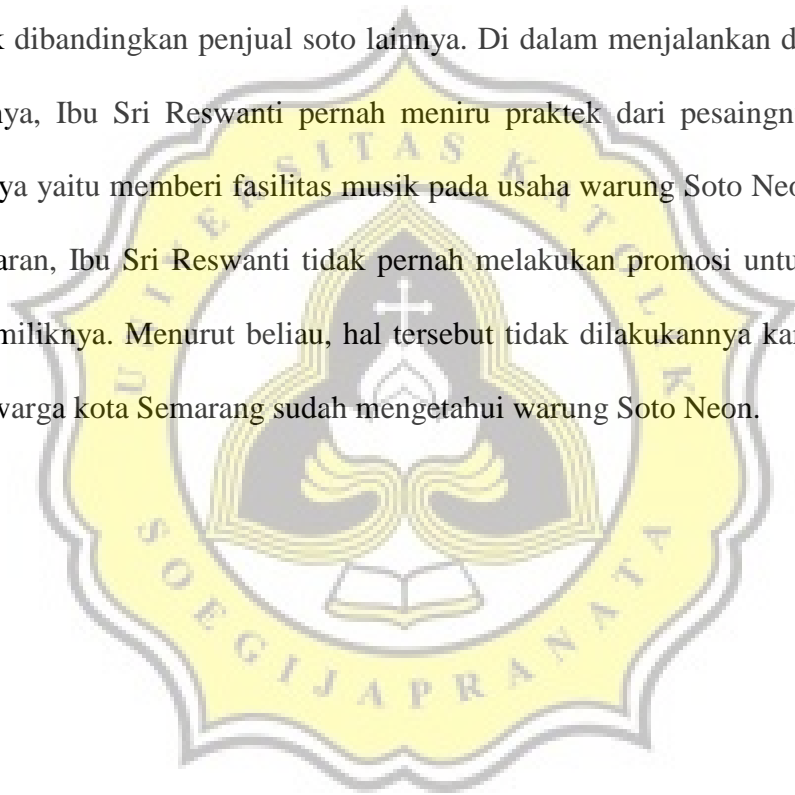
#### 4.4.4 Dimensi Agresivitas Kompetitif

Tabel 4.5 Analisis Data Dimensi Agresivitas Kompetitif

Dimensi Inovasi					
No.	Kategori	Indikator	Tindakan Pengusaha ( Ibu Sri Reswanti )	Tanggapan Karyawan (Mas Priyanto)	Kesimpulan
1.	Reaksi kompetitif	Merespon tindakan kompetitor.	Mengamati perubahan yang dilakukan di penjual soto lainnya yang dianggap berhasil dan mencoba mempraktekannya di soto neon, dengan cara makan di tempat tersebut.	Ibu Sri Reswanti pernah mengatakan bahwa beliau pernah mencoba makan di soto Pak Man di daerah Mugas. Dan ia mencoba meniru konsep dari pak man yaitu, memberi fasilitas musik agar konsumen menjadi lebih nyaman.	Dalam menjalankan dan mengelola usaha soto neon ibu Sri Reswanti tidak hanya memikirkan kelebihan dari soto neon saja, tetapi juga merespon dan mempertimbangkan tindakan penjual soto lainnya.
2.	Persaingan keuangan	Menentukan harga yang lebih rendah daripada pesaing.	Ibu Sri Reswanti menentukan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan penjual soto lainnya dengan tujuan menarik minat para konsumen dari semua kalangan.	Harga yang ditentukan oleh soto neon sebenarnya sama dengan rata-rata penjual soto lainnya. Yang membuat dikatakan lebih rendah dikarenakan dengan harga yang sama tetapi soto neon memberi	Salah satu cara Ibu Sri Reswanti dalam bersaing dengan kompetitor adalah menerapkan harga yang lebih rendah sebagai cara untuk bersaing. Dan cara ini berhasil karena soto neon ramai pengunjung dan banyak konsumen maupun karyawan

				porsi yang lebih banyak daripada penjual soto lainnya.	mengatakan harga relatif lebih murah karena porsi yang didapat lebih banyak.
3.	Persaingan bisnis	Meniru praktek atau mengembangkan praktek teknik bisnis dari pesaing.	Ibu Sri Reswanti pernah meniru praktek dari salah satu penjual soto, yaitu menggunakan fasilitas musik dalam tempat makan tersebut. Sekitar tahun 2013 ibu Sri Reswanti menambahkan musik juga di warung soto neon.	Pada tahun 2013 ibu Sri Reswanti menambahkan fasilitas musik di warung soto neon. Ibu Sri Reswanti mendapatkan ide ini dari meniru praktek yang dilakukan oleh penjual soto lainnya.	Ibu Sri Reswanti dalam bersaing dengan kompetitor, beliau dapat memanfaatkan kelebihan yang dimiliki oleh pesaingnya dan mencoba untuk dilakukannya dengan cara meniru praktek praktek dari teknik bisnis pesaing dan diterapkannya di usaha soto neon miliknya.
4.	Pemasaran	Peluang dalam memasarkan produk.	Ibu Sri Reswanti tidak pernah mempromosikan usaha soto neon miliknya menggunakan brosur maupun media yang lainnya. Beliau hanya menggunakan BBM untuk memberi info tentang buka atau tutup usahanya.	Ibu Sri Reswanti tidak pernah mempromosikan usaha soto neon miliknya menggunakan brosur maupun media yang lainnya.	Ibu Sri Reswanti belum melakukan promosi atau memasarkan usahanya. Menurut Ibu Sri Reswanti hal itu tidak dilakukannya karena usaha soto neon sudah ramai sehingga tidak perlu untuk mengeluarkan biaya lagi untuk promosi.

Berdasarkan Tabel 4.5 dapat terlihat bahwa Ibu Sri Reswanti merespon tindakan kompetitor, hal tersebut dilakukan dengan cara mengamati perubahan yang dilakukan oleh penjual soto lainnya dan hal yang dianggap berhasil akan dicoba untuk dipraktikkan di usaha Soto Neon. Dalam hal persaingan harga, soto di warung Soto Neon tergolong cukup murah karena dengan harga sama dengan penjual soto lainnya yaitu Rp 8.000 Ibu Sri Reswanti memberi porsi yang lebih banyak dibandingkan penjual soto lainnya. Di dalam menjalankan dan mengelola bisnisnya, Ibu Sri Reswanti pernah meniru praktek dari pesaingnya. Hal yang ditirunya yaitu memberi fasilitas musik pada usaha warung Soto Neon. Dalam hal pemasaran, Ibu Sri Reswanti tidak pernah melakukan promosi untuk usaha Soto Neon miliknya. Menurut beliau, hal tersebut tidak dilakukannya karena sebagian besar warga kota Semarang sudah mengetahui warung Soto Neon.



#### 4.4.5 Dimensi Otonomi

Tabel 4.6 Analisis Data Dimensi Otonomi

Dimensi Otonomi					
No.	Kategori	Indikator	Tindakan Pengusaha (Ibu Sri Reswanti)	Tanggapan Karyawan (Mas Priyanto)	Kesimpulan
1.	Tim	Upaya pengusaha dalam menggapai tujuan organisasi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tujuan utama dalam bekerja yaitu mendapatkan keuntungan / laba. Untuk mendapatkan keuntungan yang banyak maka seluruh pegawai dan termasuk saya harus bekerja keras dan meningkatkan kualitas, pelayanan serta menjaga mutu rasa soto neon ini.</li> <li>- Belum memikirkan dan belum memiliki rencana untuk memberikan usaha Soto Neon ini kepada penerus selanjutnya.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Untuk mendapatkan keuntungan, ibu Sri Reswanti terus menjaga kualitas rasa dan meningkatkan kualitas pelayanan agar konsumen menjadi lebih nyaman dan tertarik untuk makan di soto neon.</li> <li>- Ibu Sri Reswanti belum memikirkan dan belum memiliki</li> </ul>	Ibu Sri Reswanti telah berusaha dalam menggapai salah satu tujuan organisasi di soto neon yaitu mendapat keuntungan. Cara yang dilakukannya yaitu dengan bekerja keras dan meningkatkan kualitas serta pelayanan dan menjaga rasa soto neon. Tetapi ibu Sri Reswanti belum memiliki rencana ataupun pemikiran tentang siapa penerus selanjutnya dari usaha Soto Neon ini.



				rencana untuk memberikan usaha ini kepada siapa.	
2.	Sentralisasi	Pengusaha menjadi sentralisasi kepemimpinan di dalam usahanya.	Dalam mengelola dan mengatur soto neon, ibu Sri Reswanti adalah orang yang bertanggung jawab atas semua hal di soto neon. Tetapi beliau memiliki orang-orang kepercayaan sehingga pekerjaannya menjadi sedikit lebih ringan dengan bantuan orang kepercayaan (pegawai).	Semenjak usaha ini dipegang oleh ibu Sri Reswanti, beliau menerapkan sistem orang kepercayaan dalam mengelola dan mengatur usaha soto neon ini. Beliau hanya mengajari beberapa kali dan selanjutnya hanya melihat dan mengatur saja. Tetapi beliau tetap mengecek dan terlibat dalam setiap segala sesuatu hal yang berhubungan dengan soto neon.	Ibu Sri Reswanti telah menjadi sentralisasi kepemimpinan di soto neon, beliau mengatur dan mengontrol segala sesuatu yang terjadi di warung soto neon. Meskipun ia memiliki orang kepercayaan yang membantunya, tetapi ibu Sri Reswanti tetap ikut andil dalam urusan soto neon dan tidak melepasnya begitu saja kepada orang kepercayaan tersebut.
3.	Intra kewirausahaan	Meningkatkan jiwa kewirausahaan	Ibu Sri Reswanti masih berusaha mempelajari banyak hal dari berbagai sumber seperti melihat taktik penjual makanan lainnya, mencari info menarik di internet yang bermanfaat untuk	Ibu Sri Reswanti terus mempelajari segala sesuatu hal yang menurut beliau penting atau bermanfaat bagi kelangsungan usaha soto neon. Seperti	Ibu Sri Reswanti masih terus berusaha untuk meningkatkan jiwa kewirausahaannya dengan berbagai macam cara seperti melihat taktik penjual makanan lainnya,

			<p>mengembangkan usaha soto neon.</p>	<p>melihat kelebihan penjual makanan yang lain, bertanya saran dan pendapat dari orang tua nya (generasi 1) serta tak lepas juga menanyakan kritik dan saran dari pegawai kepercayaannya.</p>	<p>mencari info menarik di internet. Semua hal positif dan berguna bagi kelangsungan warung soto neon harus saya pelajari agar saya juga dapat berkembang sehingga dapat mengembangkan usaha ini menjadi lebih baik dan lebih besar.</p>
4.	Tindakan bebas	Pemikiran kreatif yang merangsang ide-ide baru.	<p>Untuk mendapatkan ide-ide baru ibu Sri Reswanti mempunyai banyak cara yaitu melihat buku berisi aneka makanan dan snack sebagai ide saya untuk menambah varian produk camilan dan sampingan menyantap soto. Lalu bisa juga pegawai memberi usulan, melihat para penjual lainnya yang ramai pembeli dan mencari tahu kenapa bisa ramai, sehingga dapat saya terapkan di tempat warung soto neon.</p>	<p>Untuk mendapat ide baru, biasanya sebulan sekali beliau membeli buku berisi resep makanan yang digunakan untuk mengembangkan usaha ini. Beliau menambahkan wingko babat, lunpia, resoles dan kroket juga karena buku resep tersebut. Saya pun ditanyai pendapat dan usulan. Beliau orang yang cuek tetapi peduli dengan usaha soto neon.</p>	<p>Cara Ibu Sri Reswanti dalam merangsang ide-ide baru beragam, yaitu membaca buku berisi resep aneka makanan dan snack. Beliau juga menanyai pegawai untuk memberi kritik dan saran usaha soto neon, melihat penjual makanan lainnya yang ramai pengunjung dan mencari tahu kenapa bisa ramai sehingga dapat diterapkan di warung soto neon.</p>

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat terlihat bahwa Ibu Sri Reswanti sebagai pusat kepemimpinan dapat bekerja sama dengan para pekerja atau karyawannya guna menggapai tujuan organisasi salah satunya mendapat keuntungan. Cara yang dilakukan oleh Ibu Sri Reswanti dalam menggapai tujuan tersebut yaitu, dengan bekerja keras dan meningkatkan kualitas serta pelayanan dan menjaga rasa dari Soto Neon. Ibu Sri Reswanti belum memiliki rencana maupun pemikiran tentang siapa penerus selanjutnya, yang akan dipercaya untuk mengolah dan mengelola usaha Soto Neon Pak Ni di Semarang. Karena Ibu Sri Reswanti adalah pusat kepemimpinan (*Sentralisasi Kepemimpinan*), beliau mengatur dan mengontrol segala sesuatu yang terjadi di warung soto neon dari produksi soto hingga penjualan soto di usaha Soto Neon. Dalam melaksanakan tugas dan kewajibannya, beliau dibantu oleh “tangan kanan atau orang kepercayaan” yaitu Bapak Priyanto. Sampai saat ini, Ibu Sri Reswanti masih terus berusaha untuk meningkatkan jiwa kewirausahaannya dengan cara melihat taktik penjual makanan lainnya, mencari info menarik di internet. Hal tersebut dilakukannya demi memajukan dan mengembangkan usaha Soto Neon. Cara Ibu Sri Reswanti dalam mendapatkan pemikiran kreatif yang dapat merangsang ide-ide baru yaitu membeli buku yang berisi resep makanan yang dapat digunakan untuk menambah varian produk camilan dan sampingan dalam menyantap soto. Cara lain yang dilakukan yaitu meminta usulan kepada para pekerja atau karyawannya dan melihat para penjual makanan lainnya yang ramai pengunjung sebagai referensi.