

## Doc vs Internet + Library

95.47% Originality	4.53% Similarity	403 Sources
--------------------	------------------	-------------

### Web sources: 151 sources found

1. <a href="https://docplayer.info/67680593-Pengaruh-sistem-informasi-akuntansi-gaya-kepemimpinan-dan-mo...">https://docplayer.info/67680593-Pengaruh-sistem-informasi-akuntansi-gaya-kepemimpinan-dan-mo...</a>	0.46%
2. <a href="https://ibnufadhilah.blogspot.com/2015/04/pengaruh-kredit-mikro-terhadap.html">https://ibnufadhilah.blogspot.com/2015/04/pengaruh-kredit-mikro-terhadap.html</a>	0.37%
3. <a href="https://asepfirman17.wordpress.com/administrasi-pendidikan/kriteria-usaha-mikro-kecil-dan-menen...">https://asepfirman17.wordpress.com/administrasi-pendidikan/kriteria-usaha-mikro-kecil-dan-menen...</a>	0.37%
4. <a href="https://docplayer.es/21691570-Diseno-o-de-estructuras-de-mamposteria.html">https://docplayer.es/21691570-Diseno-o-de-estructuras-de-mamposteria.html</a>	0.29%
5. <a href="http://onlinepubs.trb.org/onlinepubs/nchrp/docs/NCHRP20-07(285)_FR.pdf">http://onlinepubs.trb.org/onlinepubs/nchrp/docs/NCHRP20-07(285)_FR.pdf</a>	0.29%
6. <a href="http://onlinepubs.trb.org/onlinepubs/nchrp/nchrp_rpt_683AppendixD.pdf">http://onlinepubs.trb.org/onlinepubs/nchrp/nchrp_rpt_683AppendixD.pdf</a>	0.29%
7. <a href="http://www.wisnet.nl/courses/WisnetMetha/HBOWISKUNDE/HbowiskundeBenodigdheden/laplace/...">http://www.wisnet.nl/courses/WisnetMetha/HBOWISKUNDE/HbowiskundeBenodigdheden/laplace/...</a>	0.29%
8. <a href="http://www.drillings.ru/podacha-pn">http://www.drillings.ru/podacha-pn</a>	0.29%
9. <a href="http://www.wisnet.nl/courses/WisnetMetha/HBOWISKUNDE/HbowiskundeBenodigdheden/laplace/...">http://www.wisnet.nl/courses/WisnetMetha/HBOWISKUNDE/HbowiskundeBenodigdheden/laplace/...</a>	0.29%
10. <a href="https://core.ac.uk/download/pdf/12351325.pdf">https://core.ac.uk/download/pdf/12351325.pdf</a>	0.25%
11. <a href="https://eprints.uns.ac.id/7265/1/122783107201011061.pdf">https://eprints.uns.ac.id/7265/1/122783107201011061.pdf</a>	0.25%
12. <a href="http://repository.upi.edu/347/6/S_FPEB_0905992_CHAPTER3.pdf">http://repository.upi.edu/347/6/S_FPEB_0905992_CHAPTER3.pdf</a>	0.23%
13. <a href="http://eprints.perbanas.ac.id/1826/1/ARTIKEL%20ILMIAH.pdf">http://eprints.perbanas.ac.id/1826/1/ARTIKEL%20ILMIAH.pdf</a>	0.21%
14. <a href="https://asepsaepulrohman.blogspot.com/2011/10/kinerja-guru-dalam-perencanaan-proses.html">https://asepsaepulrohman.blogspot.com/2011/10/kinerja-guru-dalam-perencanaan-proses.html</a>	0.21%
15. <a href="https://fikrielchicharito24.blogspot.com/2018/07/analisis-pengaruh-ekspor-inflasi-dan_16.html">https://fikrielchicharito24.blogspot.com/2018/07/analisis-pengaruh-ekspor-inflasi-dan_16.html</a>	0.21%
16. <a href="http://repository.petra.ac.id/16261/1/PENGARUH_PELATIHAN_DAN_MOTIVASI_KERJA_TERH...">http://repository.petra.ac.id/16261/1/PENGARUH_PELATIHAN_DAN_MOTIVASI_KERJA_TERH...</a>	0.21%
17. <a href="https://nandar1402.blogspot.com/2015/03/analisis-faktor-faktor-yang.html">https://nandar1402.blogspot.com/2015/03/analisis-faktor-faktor-yang.html</a>	0.2%
18. <a href="http://digilib.uinsby.ac.id/24325/6/Tri%20Wahyuni_G93214036.pdf">http://digilib.uinsby.ac.id/24325/6/Tri%20Wahyuni_G93214036.pdf</a>	0.2%
19. <a href="https://sintaestermanopo.blogspot.com/2016/11/37jurnal-pengaruh-kepemimpinan-motivasi.html">https://sintaestermanopo.blogspot.com/2016/11/37jurnal-pengaruh-kepemimpinan-motivasi.html</a>	0.2%
20. <a href="https://blogsitikhadijah.blogspot.com/2015/09/proposal-penelitian-skripsi.html">https://blogsitikhadijah.blogspot.com/2015/09/proposal-penelitian-skripsi.html</a>	0.19%
21. <a href="https://skripsimahasiswa.blogspot.com/2009/08/populasi-dan-sampel-penelitian.html">https://skripsimahasiswa.blogspot.com/2009/08/populasi-dan-sampel-penelitian.html</a>	0.18%
22. <a href="https://nyamatm.blogspot.com/2017/10/makalah-pengaruh-media-sosial-dan-teman.html">https://nyamatm.blogspot.com/2017/10/makalah-pengaruh-media-sosial-dan-teman.html</a>	0.18%
23. <a href="https://anamentari.blogspot.com/2014/01/pengaruh-penerapan-model-pembelajaran.html">https://anamentari.blogspot.com/2014/01/pengaruh-penerapan-model-pembelajaran.html</a>	0.17%
24. <a href="https://katazikurasana30.blogspot.com/2016/05/contoh-pengumpulan-data-uji-coba-produk.html">https://katazikurasana30.blogspot.com/2016/05/contoh-pengumpulan-data-uji-coba-produk.html</a>	0.16%
25. <a href="https://prasetyoardyy.blogspot.com/2016/03/proposal-metodelogi-penelitian-pengaruh.html">https://prasetyoardyy.blogspot.com/2016/03/proposal-metodelogi-penelitian-pengaruh.html</a>	0.16%
26. <a href="https://mihsanahmad0.blogspot.com/2014/10/metode-penelitian-kualitatif.html">https://mihsanahmad0.blogspot.com/2014/10/metode-penelitian-kualitatif.html</a>	0.16%
27. <a href="http://simki.unpkediri.ac.id/mahasiswa/file_artikel/2018/14.1.02.01.0304.pdf">http://simki.unpkediri.ac.id/mahasiswa/file_artikel/2018/14.1.02.01.0304.pdf</a>	0.16%
28. <a href="https://d-pendidikan.blogspot.com/2016/03/research-and-development-atau-metode.html">https://d-pendidikan.blogspot.com/2016/03/research-and-development-atau-metode.html</a>	0.16%
29. <a href="http://repository.unja.ac.id/1915/1/2.%20ARTIKEL%20ILMIAH%20IKA%20SAPUTRI.pdf">http://repository.unja.ac.id/1915/1/2.%20ARTIKEL%20ILMIAH%20IKA%20SAPUTRI.pdf</a>	0.14%
30. <a href="http://jurnal.untagsmg.ac.id/index.php/sa/article/download/41/38">http://jurnal.untagsmg.ac.id/index.php/sa/article/download/41/38</a>	0.14%
31. <a href="https://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnastek/article/download/3567/2671">https://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnastek/article/download/3567/2671</a>	0.14%
32. <a href="https://muhamadsuganda23.blogspot.com/2015/06/proposal-pengaruh-pemberian-reward.html">https://muhamadsuganda23.blogspot.com/2015/06/proposal-pengaruh-pemberian-reward.html</a>	0.12%
33. <a href="https://statistiksriharyanti.blogspot.com/2014/11/populasi-sampel-dan-pengujian.html">https://statistiksriharyanti.blogspot.com/2014/11/populasi-sampel-dan-pengujian.html</a>	0.12%
34. <a href="https://statdasleni.blogspot.com/2014/11/populasi-sampel-dan-uji-normalitas.html">https://statdasleni.blogspot.com/2014/11/populasi-sampel-dan-uji-normalitas.html</a>	0.12%

Similarity

Citation

Similarity from a chosen source

References

**abc** Possible character replacement

## LAMPIRAN

### LAMPIRAN 1

### SURAT PERNYATAAN

Dengan Hormat,

Saya selaku mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata Semarang :

Nama : Marshella Giovani  
NIM : 15.D1.0021  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Manajemen

Dalam rangka melakukan penelitian guna penyusunan skripsi yang berjudul “IDENTIFIKASI ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA BAKSO DI SEMARANG”, saya mohon kesediaan Sdr / Bapak / Ibu untuk berkenan mengisi kuesioner ini dengan jujur dan apa adanya, demi kelancaran penelitian skripsi penulis. Informasi yang telah Sdr / Bapak / Ibu berikan dalam penelitian ini akan digunakan untuk kepentingan akademis dan bersifat rahasia.

Atas perhatian dan kerjasama Sdr / Bapak / Ibu, penulis ucapkan terima kasih.

Semarang, 4 Desember 2018

Penulis,

(Marshella Giovani)

## LAMPIRAN 2

### KUESIONER

Berikut ini adalah Kuesioner yang digunakan untuk meneliti “**Identifikasi Orientasi Kewirausahaan pada Pengusaha Bakso di Semarang**”

#### A. IDENTITAS RESPONDEN

Nama : .....

Usia : ..... tahun

Jenis Kelamin : Pria / Wanita (Coret yang tidak perlu)

Pendidikan Terakhir : .....

#### B. IDENTITAS USAHA

Nama Usaha : .....

Alamat : .....

Usaha berdiri tahun : .....

Jumlah Tenaga Kerja : ..... orang

Jumlah Penjualan : ..... mangkok

Rata - rata Harga Produk : Rp. .... - Rp. ....

#### C. DAFTAR PERTANYAAN

**Petunjuk Pengisian :** Jawablah pertanyaan berikut dengan memberikan tanda centang (✓) dan penjelasan pada kolom jawaban yang telah disediakan di bawah ini. Perlu diperhatikan untuk masing-masing kolom jawaban memiliki skor tersendiri :

STS (Sangat Tidak Setuju)	: 1	S (Setuju)	: 4
TS (Tidak Setuju)	: 2	SS (Sangat Setuju)	: 5
N (Netral)	: 3		

No.	Inovatif	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						
2.	Saya mengembangkan ide atau produk bakso yang sudah ada sebelumnya dan menjadi ide produk yang baru.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						
3.	Saya mengalokasikan dana khusus untuk melaksanakan inovasi atau pengembangan produk.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						
4.	Saya melakukan inovasi dalam pelayanan konsumen.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						

5.	Saya melakukan peningkatan fasilitas di tempat penjualan bakso.					
Berikan Penjelasannya :						
.....						
.....						
6.	Saya ikut bekerjasama dengan mitra lain.					
Berikan Penjelasannya :						
.....						
.....						
7.	Saya ikut melibatkan karyawan untuk ikut menyumbangkan ide atau inovasi dalam usaha.					
Berikan Penjelasannya :						
.....						
.....						

No.	Proaktif	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya menerima kritik, saran dari konsumen dengan bilang secara langsung, melalui WA atau via DM Instagram dan media lainnya.					
Berikan Penjelasannya :						
.....						
.....						

2.	Saya melakukan promosi usaha bakso melalui iklan radio, koran, media sosial usaha bakso.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						
3.	Saya memiliki cadangan dana keuangan untuk pengembangan produk dan menyelesaikan masalah usaha di masa mendatang.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						
4.	Saya melakukan riset dan percobaan untuk membuat inovasi fasilitas, pelayanan dan proses produksi produk yang baru.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						
5.	Saya memperhatikan usaha pesaing pengusaha bakso lainnya pada teknologi, fasilitas, pelayanan atau apapun.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						

6.	Saya memikirkan segala masalah yang mungkin akan terjadi di masa mendatang dan penyelesaiannya.					
Berikan Penjelasannya :						
.....						
.....						

No.	Pengambilan Risiko	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya berani melakukan inovasi yang berbeda.					
Berikan Penjelasannya :						
.....						
.....						
2.	Saya berani dan bersedia menjalin hubungan kemitraan dengan perusahaan lain.					
Berikan Penjelasannya :						
.....						
.....						
3.	Saya berani dan bersedia mengeluarkan sejumlah dana untuk melakukan promosi iklan media sosial, koran atau radio.					
Berikan Penjelasannya :						
.....						
.....						

4.	Saya berani dan bersedia mengalokasikan dana untuk renovasi atau perbaikan usaha bakso.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						
5.	Saya berani memproduksi bakso melebihi jumlah dari biasanya.					
Berikan Penjelasannya : ..... .....						



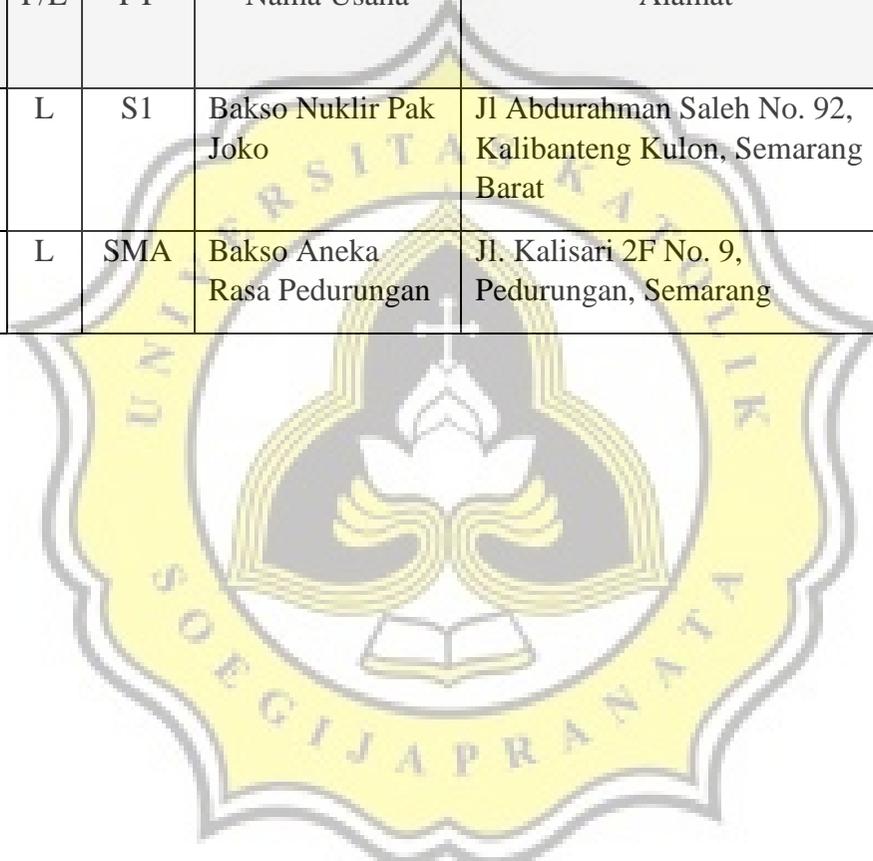
### LAMPIRAN 3

#### Tabulasi Identitas Responden (Pengusaha) dan Identitas Usaha

No Resp.	Identitas Responden				Identitas Usaha				
	Nama Responden	U (th)	P/L	PT	Nama Usaha	Alamat	LU (th)	Jml TK (org)	OP / hari (jt)
1	Indra	35	L	S1	Bakso Gepeng Indra Jaya	Jl. Tanjung No. 2A, Pandansari, Semarang Tengah	7	8	Rp 1.620.000
2	Tanto Susilo	38	L	S1	Bakso dan Balungan Sapi Pak Dalimin	Jl. Puspanjolo Dalam 5 No. 6, Ceban, Semarang Barat	7	4	Rp 1.800.000
3	Geger	52	L	SMA	Bakso Daging Sapi Pak Geger	Jl. Mintojiwo 1 No. 3, Gisikdrono, Semarang Barat	21	20	Rp 2.200.000
4	Supatmo	52	L	SMP	Bakso Kotak Suroboyo Cak Wanto	Jl. Soekarno Hatta, Palebon, Pedurungan Tengah, Semarang	20	3	Rp 1.200.000
5	Joko Siswanto	41	L	SMP	Bakso Beranak & Mangkok Pak Joko	Jl. Kanguru Raya No. 3, Gayamsari, Semarang	19	4	Rp 2.000.000
6	Danu Wahid	50	L	SMP	Bakso Kakap Pak Wahid	Jl. Alteri Soekarno Hatta No. 51, Pedurungan Tengah, Semarang	18	2	Rp 750.000

No Resp.	Identitas Responden				Identitas Usaha				
	Nama Responden	U (th)	P/L	PT	Nama Usaha	Alamat	LU (th)	Jml TK (org)	OP / hari (jt)
7	Nunuk Andriani	63	P	S1	Bakso Kota Cak Man	Jl. Majapahit No. 114D, Pandean Lamper, Gayamsari, Semarang	12	8	Rp 2.500.000
8	Surahmat	48	L	SMK	Depot Bakso Mercon CJDW	Jl. Bawangan RT 2 RW 1 atau Jl. Gajah Raya, Sambirejo, Gayamsari, Semarang	7	6	Rp 4.000.000
9	Aris	42	L	SMP	Bakso Jumbo Simongan	Jl. Simongan Raya, Ngemplak, Semarang Barat	7	2	Rp 900.000
10	Retno Windurti	46	P	S1	Bakso Malang Cak Arifin	Jl. Potrosari II No. 5D, Pasar Srandol Kulon, Banyumanik, Semarang	5	3	Rp 2.000.000
11	Herman	28	L	S1	Bakso Aneka Semarang	Jl. Pringgading No. 23, Brumbungan, Semarang Tengah	4	10	Rp 1.400.000
12	Warno	42	L	S1	Bakso So'un dan Mie Ayam Sompok 21	Jl. Sompok Lama No. 21, Peterongan, Semarang Selatan	4	12	Rp 1.700.000
13	Sukaisi / Uti	50	P	SMK	Bakso Pangsit Krikil Uti, Jomblang	Jl. Ijen Dalam No. 28 RT 14 RW 11, Jomblang, Candi Sari, Semarang	2	12	Rp 1.200.000

No Resp.	Identitas Responden				Identitas Usaha				
	Nama Responden	U (th)	P/L	PT	Nama Usaha	Alamat	LU (th)	Jml TK (org)	OP / hari (jt)
14	Adie Soetamat	32	L	S1	Bakso Nuklir Pak Joko	Jl Abdurahman Saleh No. 92, Kalibanteng Kulon, Semarang Barat	2	4	Rp 1.200.000
15	Hengky	45	L	SMA	Bakso Aneka Rasa Pedurungan	Jl. Kalisari 2F No. 9, Pedurungan, Semarang	1	2	Rp 400.000



## LAMPIRAN 4

### Jawaban Kuesioner Untuk Tanggapan Responden (Pengusaha) Mengenai Orientasi Kewirausahaan

No Resp.	INOVATIF							PROAKTIF						PENGAMBILAN RISIKO				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P1	P2	P3	P4	P5
1	5	4	3	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	3	4
2	4	4	2	5	4	4	4	5	5	3	5	4	5	5	4	5	4	3
3	2	2	1	5	5	5	4	4	5	3	4	5	4	4	5	2	4	4
4	5	4	2	3	2	4	2	4	2	5	4	3	5	4	5	2	5	2
5	5	2	4	4	4	3	5	4	4	4	5	2	3	4	4	3	4	4
6	4	5	1	3	4	5	4	4	4	5	5	3	5	4	4	3	4	2
7	4	2	2	5	5	5	4	3	2	5	4	3	4	4	5	2	4	3
8	5	5	5	5	4	5	4	4	3	4	5	5	4	5	5	3	4	3
9	4	2	4	4	2	5	3	3	4	3	4	5	3	4	5	3	4	3
10	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4
11	4	2	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4
12	3	2	1	5	2	4	2	3	2	4	5	3	5	4	4	3	5	3
13	4	4	1	4	1	4	3	5	4	3	4	2	2	4	4	3	2	5
14	5	5	3	2	2	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	3
15	4	5	5	4	1	4	3	3	2	3	5	4	2	5	4	2	3	4

## LAMPIRAN 5

## Rekapitulasi Jawaban Responden (Pengusaha) Mengenai Inovatif

INOVATIF			
No	No Resp.	Jawaban Responden	Jenis Produk
1		Memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi.	
	1	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso gepeng</u> , bakso urat, bakso kotak, <u>bakso bakwan</u> , <u>bakso jeroan</u> , tahu bakwan, dan siomay basah. Tambahan menu ada iso (usus), babat, lemak/tetelan, tahu, tahu bakso, pangsit isi.	✓ Bentuk ✓ Isi
	2	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso telur puyuh</u> , dulu pernah membuat <u>bakso beranak</u> dan <u>bakso mercon</u> namun sudah tidak diproduksi karena permintaan Alm. Pak Dalimin. Tambahan menu ada balungan muda sapi, tahu, pangsit goreng, iso (usus), dan lontong.	✓ Isi ✓ Bentuk dan Isi
	3	Tidak memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi karena ingin mempertahankan rasa dan kualitas dari produk baksonya.	✗
	4	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk yang bervariasi: <u>bakso kotak</u> . Tambahan menu ada pangsit isi, lontong dan tahu bakso.	✓ Bentuk
	5	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso jumbo isi urat</u> , <u>bakso mangkok</u> , <u>bakso beranak</u> . Tambahan menu ada pangsit goreng dan ceker ayam.	✓ Bentuk ✓ Bentuk dan Isi
	6	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso ikan kakap rebus</u> atau <u>goreng</u> ,	✓ Isi

	<u>bakso ikan kakap goreng isi tahu.</u>	
7	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso keju, bakso urat, bakso isi sosis, gorengan panjang, gorengan mekar isi, siomay basah dan goreng, pangsit goreng, bakso usus, bakso goreng rempela ati, siomay kubis, bakso kotak/pedas, siomay sayur, bakso goreng, bakso isi telur ayam, bakso super kasar (urat), bakso super puyuh (isi telur puyuh), bakso bakar, gorengan udang dan lontong atau nasi.</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Isi</li> <li>✓ Bentuk</li> <li>✓ Bentuk dan Isi</li> </ul>
8	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso mercon (isi sambal), bakso mercon beranak, bakso super (jumbo), bakso abon, bakso telur, bakso cinta, bakso con sup (mercon super).</u> Tambahan menu ada ceker, kepala, dan sayap ayam.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Isi</li> <li>✓ Bentuk dan Isi</li> <li>✓ Bentuk</li> </ul>
9	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso jumbo (bola tennis) dan bakso beranak.</u> Tambahan menu seporisi: tetelan, dan lemak.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bentuk</li> <li>✓ Bentuk dan Isi</li> </ul>
10	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso granat (bakso urat isi sambal), bakso urat, bakso stik, bakso seafood, bakso udang, bakso ikan, otak-otak goreng atau rebus.</u> Tambahan menu ada pangsit goreng, tahu, tahu bakso, siomay, lontong.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Isi</li> <li>✓ Bentuk</li> </ul>
11	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso ikan, bakso goreng, siomay basah, pangsit basah, bakso urat dan bakso ikan isi ayam.</u> Tambahan menu ada babat, kikil, iso (usus).	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Isi</li> <li>✓ Bentuk</li> </ul>
12	Tidak memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi. Namun yang unik, menggunakan so'un bukan mie kuning. Tambahan menu ada pangsit goreng datar, kriuk-kriuk (berbentuk seperti mie), tetelan, dan tahu kotak.	✘
13	Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso kerikil sapi (bakril sapi), bakso</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bentuk</li> </ul>

		<u>kerikil ojek (bakril ayam)</u> . Tambahkan menu se porsi bakril sapi: babat, iso (usus), dan lemak sapi. Tambahkan menu se porsi bakril ojek: tahu dan pangsit.	✓ Bentuk dan Isi
14		Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso nuklir, bakso urat, bakso sumsum, bakso balungan, bakso telur asin, bakso kerikil</u> . Tambahkan menu ada pangsit isi, pangsit goreng, tahu dan balungan.	✓ Isi ✓ Bentuk
15		Ya, memproduksi bakso dengan bentuk dan isi yang bervariasi: <u>bakso rambutan, bakso krispi, bakso sayur, bakso telur, bakso keju, bakso jagung, bakso goreng, bakso bakar</u> . Tambahkan menu ada pangsit goreng.	✓ Isi ✓ Bentuk
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	
2		Mengembangkan ide atau produk bakso yang sudah ada, menjadi ide produk yang baru.	
1		Ya, mengembangkan ide membuat bakso gepeng untuk menarik pembeli karena biasanya bakso berbentuk bulat.	
2		Ya, mengembangan ide yang biasanya bakso halus saja atau isi urat, namun responden membuat dengan isi telur puyuh dengan bakso biasa lainnya, balungan muda sapi dan iso (usus). Selain itu ada lontong yang dapat dimakan sebagai pengganti nasi.	
3		Tidak mengembangkan produk bakso yang sudah ada sebelumnya karena responden ingin mempertahankan bentuk, rasa dan kualitas produk bakso yang sudah turun-temurun.	
4		Ya, mengembangkan ide membuat bakso kotak untuk menarik pembeli karena biasanya bakso berbentuk bulat.	

5	Tidak mengembangkan produk bakso karena mendapatkan ide dari televisi.	
6	Ya, mengembangkan produk bakso yang biasanya terbuat dari campuran daging ayam dengan sapi, lalu terpikir untuk membuat bakso dengan daging ikan kakap. Kemudian dikembangkan lagi jadi bakso ikan kakap goreng dan bakso ikan kakap goreng diisi tahu.	
7	Tidak mengembangkan produk bakso karena tidak memiliki ide baru.	
8	Ya, mengembangkan ide membuat: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bakso mercon yang berasal bakso urat yang diisi sambal</li> <li>• Bakso mercon beranak itu dari bakso mecon yang diisi bakso kecil.</li> <li>• Bakso Abon adalah bakso yang diisi oleh abon</li> <li>• Bakso Con sup, hampir mirip dengan bakso mercon namun lebih besar ukurannya</li> <li>• Bakso Cinta merupakan bakso dibuat berbentuk hati</li> <li>• Bakso Telur tercipta dari bakso super yang diisi oleh telur ayam.</li> </ul>	
9, 11	Tidak mengembangkan produk bakso karena produk bakso yang dijual dapat ide dari pesaing.	
10	Ya, mengembangkan ide membuat bakso seafood karena biasanya bakso terbuat dari daging sapi atau ayam. Namun responden membuat dari daging ikan, udang, dan kepiting. Selain bakso seafood, ada bakso udang	
12	Tidak mengembangkan produk bakso yang sudah ada sebelumnya menjadi produk baru tapi uniknya responden tidak menyajikan mie kuning, tapi memakai so'un dalam seporsi baksonya.	
13	Ya, mengembangkan produk bakso yang biasanya berbentuk bulat, berukuran sedang dan semangkuk berisi 5-8 butir bakso saja. Namun responden membuat bakso kecil-kecil seperti kerikil dan seporsi berisi	

		30 butir untuk bakril sapi. Bakso kerikil dikembangkan menggunakan campuran daging ayam berisi 50 butir bakso.	
	14	Ya, mengembangkan produk: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bakso isi telur ayam menjadi bakso telur asin</li> <li>• Bakso sumsum tercipta dari bakso iga yang daging yang dimakan, namun belum ada bakso sumsum sapi yang bisa disedot.</li> </ul>	
	15	Ya, mengembangkan produk bakso biasa menjadi: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bakso rambutan yakni bakso dicampur so'un</li> <li>• Bakso sayur yakni bakso dicampur dengan potongan sayur (wortel, daun bawang)</li> <li>• Bakso jagung yakni bakso dicampur dengan bahan jagung</li> <li>• Bakso crispy, terinspirasi dari bakso goreng namun ada sensasi kriuknya, maka dilapisi dengan tepung roti diluarnya.</li> </ul>	
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
3	Mengalokasikan dana khusus untuk melaksanakan inovasi atau pengembangan produk.		
	1, 8, 9, 10,11	Ya, telah menyiapkan dana khusus untuk membuat inovasi produk baru dan memperbaiki kualitas produk supaya dapat mengikuti tren atau minat pasar.	5
	2,3,6	Tidak mengalokasikan dana khusus untuk melakukan inovasi dan pengembangan produk karena ingin fokus terhadap produk baksonya yang lama, menjaga rasa dan kualitas produk.	3

4, 7, 12	Tidak mengalokasikan dana khusus untuk melakukan inovasi atau pengembangan produk dikarenakan belum terpikir membuat inovasi baru.	3
5	Ya, mengalokasikan dana untuk melakukan inovasi, pengembangan produk bakso mangkok dan inovasi untuk kedepannya.	1
13	Tidak, bagi responden usaha ini hanya usaha sampingan saja, dikarenakan beliau sudah terlalu tua untuk menjalankan bisnis dan anak responden belum mau untuk menjalankan usaha bisnis ini sendiri.	1
14	Ya, responden tidak menutup kemungkinan melakukan inovasi produk, tapi tentu memerlukan modal yang tidak sedikit untuk meriset, percobaan dan meningkatkan kualitas produk.	1
15	Ya, kedepannya ingin melakukan inovasi produk bakso dengan campuran warna dari buah naga.	1
<b>Total</b>		<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
4	Melakukan inovasi dalam pelayanan konsumen.	
1	Ya, seperti melakukan pengarahan karyawan untuk lebih memperhatikan konsumen. Karyawan sudah menggunakan seragam supaya rapi dan bersih. Sudah mendaftarkan aplikasi Gojek dan Grab. Karyawan yang membungkus produk bakso sudah menggunakan celemek untuk menjaga kebersihan. Kasir menggunakan mesin. Mempunyai sertifikat Laik Hygiene. Pembayaran bisa menggunakan kartu kredit dan debit BCA. Punya Google bisnis untuk menerima kritik saran, dan akun WA untuk pemesanan produk dalam jumlah banyak.	1
2	Ya, seperti mendaftarkan usaha bisnis pada Gojek dan Grab untuk konsumen yang tidak ingin mengantri.	1

	Selain itu juga terdaftar pada Google Bisnis. Bisa melakukan pemesanan jumlah banyak lewat WA, dan kritik saran bisa lewat WA, akun FB dan IG atau bilang langsung. Mengutamakan sikap, perilaku dan senyuman. Menggunakan celemek saat melayani pelanggan.	
3	Ya, seperti karyawan memakai seragam yang berbeda warna tiap hari untuk memberikan kesan rapi dan bersih. Pelayan cukup banyak (20 orang) supaya sanggup mengatasi konsumen yang banyak saat jam siang. Sudah mendaftarkan usahanya pada aplikasi Gojek dan Grab. Untuk karyawan yang bertugas membungkus bakso telah menggunakan sarung tangan plastik dan celemek. Pada kasir menggunakan alat mesin untuk mempercepat proses pembayaran. Dalam tempat usaha telah diberi tanda untuk melakukan urutan proses pembelian, sehingga rapi, teratur dan mempermudah transaksi. Mendapat Sertifikat Laik Hygiene Sanitasi. Responden memberikan pelatihan khusus pada pelayan. Bisa menggunakan Kredit/Debit BCA.	1
4,6,9	Ya, telah mendaftarkan usaha ke aplikasi Gojek dan Grab. Untuk kritik atau saran, bilang langsung atau menulisnya pada ulasan Google Bisnis. Untuk pemesanan jumlah banyak atau untuk acara tertentu bisa hubungi nomor WA.	3
5	Ya, seperti karyawan telah menggunakan seragam yang berbeda setiap harinya. Pemesanan dalam jumlah banyak bisa pesan langsung karena nomor <i>handphone</i> di Google bisnis tidak aktif. Sedangkan kritik saran bisa diutarakan secara langsung atau lewat Google Bisnis. Sikap, perilaku yang baik diterapkan oleh responden. Menggunakan celemek saat melayani pembeli.	1
7	Ya, memberlakukan sistem prasmanan dalam penyajian produk. Konsumen dapat memilih dan mengambil bakso sendiri dengan peralatan yang sudah disediakan. Sesudah mengambil produk, akan	1

	dilayani untuk pengambilan kuahnya dan pembayaran langsung dikasir yang sudah menggunakan mesin. Namun disediakan juga menu paket 1 dan paket 2 yang akan diambilkan oleh karyawan langsung. Karyawan disini menggunakan seragam. Pembayaran bisa menggunakan kartu kredit atau debit BCA. Melayani pesanan lewat layanan Gojek dan Grab. Kritik dan Saran dapat ditulis di ulasan Google bisnis saja. Memiliki sertifikat Laik Hygiene Sanitas. mesanan acara tertentu bisa menghubungi nomor kantor.	
8	Ya, ikut mendaftarkan ke aplikasi Gojek dan Grab. Untuk pemesanan banyak bisa hubungi WA. Kalau kesulitan lihat petunjuk arah. Kritik Saran dapat dikatakan langsung oleh karyawan atau ditulis di ulasan Google bisnis.	1
10	Ya, usaha bakso telah terdaftar pada aplikasi Gojek dan Grab. Untuk pemesanan bisa menghubungi WA. Untuk melakukan kritik dan saran bisa lewat Google bisnis atau menghubungi WA. Memiliki sertifikat Laik Hygiene Sanitas.	1
11	Ya, memberikan SOP kepada pelayan untuk selalu tersenyum ketika berhadapan dengan konsumen, memperhatikan konsumen dan selalu tanggap dengan cepat untuk itu karyawan juga cukup banyak untuk dapat berbagi tugas dan melayani konsumen. Karyawan sudah menggunakan seragam, demi kenyamanan konsumen agar terlihat rapi dan bersih dalam menyajikan pesanannya. Untuk pemesanan dalam jumlah banyak dapat menghubungi nomor WA. Kritik saran bisa beritahu ke pelayan atau lewat WA atau media sosial (IG atau FB). Jika kesulitan mencari tempatnya bisa cari di Peta Google karena responden sudah mendaftarkan ke Google bisnis. Dalam jumlah kecil bisa pesan dengan Gojek. Pembayaran sudah menggunakan mesin kasir, dan bisa kredit dan debit BCA.	1
12	Ya, pelayan berseragam akan menyambut tamu dengan bahasa krama dan senyuman. Ikut bekerjasama	1

		dengan Gojek, Grab, untuk pesanan jumlah banyak bisa hubungi nomor kantor. Responden menyajikan suasana tempat yang jadul atau kuno. Pelayan dan karyawannya diberikan pelatihan SOP pada konsumen. Pelayan selalu siap siaga, menjaga perilaku dan sikapnya. Pembayaran bisa menggunakan kartu kredit dan debit BCA.	
13		Ya, menggunakan Grab dan Gojek. Namun juga melayani makan langsung. Memberikan garansi 100% untuk produk makanan yang tidak sesuai pesanan, seperti terdapat hewan di dalam produk, jumlah bakso kurang, ada rambut dll, bisa menghubungi via WA dengan mengirim bukti foto / video. Mengutamakan pelayanan yang ramah dan memberikan minuman es teh untuk tukang Gojek Grab setiap hari dan bakso untuk tiap hari Jumat. Kritik Saran bisa di tulis pada ulasan Google Bisnis, FB dan IG.	1
14		Tidak melakukan inovasi dalam pelayanan, belum mendaftarkan pada aplikasi Gojek atau Grab.	1
15		Ya, menerima pesanan dalam jumlah banyak atau untuk acara bisa menghubungi WA. Telah bergabung dengan Gojek dan Grab. Usahanya ini sudah menggunakan Go-Resto bukan Go-food. Kritik dan Saran dari pembeli bisa ditulis pada ulasan Google Bisnis.	1
<b>Total</b>			<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	
5		Melakukan peningkatan fasilitas di tempat penjualan bakso.	
1		Ya, awalnya ayahnya berjualan di samping Stadion Indra. Saat ini dikelola anaknya, sudah berupa bangunan permanen, di bagian depan bangunan disewakan oleh Es Pisang Ijo dan Ayam Geprek Depot Setia Jaya. Lahan parkir hanya untuk 2 mobil. Ketika masuk kedalamnya, dindingnya dilapisi wallpaper	

	<p>garis-garis dan batu bata, ada 1 wastafel, 1 kamar mandi, dan dapat memuat sekitar <math>\pm</math> 16 orang. Di sebelah kanan ruang tempat duduk sofa dan sisanya meja kursi. Tak ketinggalan ada 1 buah AC, 1 televisi, 2 kipas angin, lemari es, audio, hiasan dinding, meja kasir, lemari mainan (koleksi responden), dan dapur. Punya menu makanan, dan menu yang dijual tidak hanya produk bakso saja. Bisa bayar menggunakan kartu kredit atau debit BCA. Lokasi berada di pinggir jalan besar (Tanjung), jadi mudah ditemukan.</p>	
2	<p>Ya, dulu ayahnya berjualan bakso keliling dan baru memberanikan diri berjualan menetap di kediamannya. Tempat usaha hanya mengalami sedikit perombakan seperti dinding dicat warna hijau, mampu menampung <math>\pm</math>25 orang, dibangun kamar mandi, wastafel. Lahan parkir sempit karena lokasi di gang sempit.</p>	
3	<p>Ya, dulu bukan berupa bangunan (warung). Namun saat ini sudah bangunan permanen berwarna oranye dan abu-abu, ada 1 kamar mandi pengunjung, 1 kamar mandi karyawan, tempat kasir (mesin), 1 wastafel, tangga besar ke lantai 2, 8 buah kipas angin, 1 televisi, 1 kotak amal, Lemari es dari cocacola, cctv, ada pajangan petunjuk proses pembelian yang digantung. Meja kursi berkapasitas <math>\pm</math>70 orang, lahan parkir tidak begitu luas untuk mobil. Bisa membayar menggunakan kartu kredit atau debit BCA. Sebelum pintu masuk responden menjual es durian. Lokasi sedikit masuk perumahan.</p>	
4	<p>Tidak mengalami peningkatan dalam fasilitas tempat usaha dari awal usaha dibuka. Tempat usaha memiliki kapasitas <math>\pm</math> 16 orang dengan televisi besar dan 1 kipas angin. Responden masih mengumpulkan dana untuk mencari tempat usaha baru, sebelum ada penggusuran akibat pembuatan flyover dan simpang lima Pedurungan dalam waktu dekat. Tempat usaha strategis dekat lampu merah.</p>	

5	<p>Ya, awalnya berupa tenda, saat ini sudah menyewa rumah di depannya. Jadi, ada 2 tempat usaha namun berdekatan, yang satu mengontrak sebuah rumah bernuansa hijau dengan kapasitas <math>\pm 20</math> orang, memiliki 2 jenis tempat duduk yakni ada lesehan dan meja kursi. Tempat satu lagi berupa tenda berada di sebrangnya yang berwarna kuning hijau dengan kapasitas <math>\pm 12</math> orang. Disediakan 4 buah kipas angin. Lahan parkir cukup luas karena sebelah kontrakan rumah ada rumah kosong.</p>	
6	<p>Ya, dahulu berjualan keliling, kemudian menetap mendirikan tenda di daerah Citarum. Namun akhirnya dapat menyewa tempat usaha bangunan yang berwarna oranye dengan nama plang yang di sponsori Teh Botol Sosro, kapasitas tempat <math>\pm 24</math> orang. Terdapat 1 wastafel, kamar mandi, 2 kipas angin, lahan parkir hanya untuk 2 mobil dan sepeda motor. Lokasi bangunan terletak di pinggir jalan Alteri Soekarno Hatta.</p>	
7	<p>Ya, awalnya tempat duduk berupa meja dan kursi. Namun dirubah agar lebih menarik terdapat 2 jenis tempat duduk yakni tempat duduk lesehan dengan kapasitas <math>\pm 16</math> orang dan meja kursi <math>\pm 40</math> orang. Tempat usaha sudah bangunan permanen, bernuansa kuning dan merah. Ada wifi router, lemari es, wastafel, kamar mandi, 4 buah kipas angin dan hiasan dinding. Lahan Parkir hanya 2 mobil dan sisanya motor. Lokasi strategis terletak di pinggir jalan Majapahit.</p>	
8	<p>Ya, dulu berjualan bakso keliling menggunakan gerobak, namun akhirnya mendirikan bangunan kecil (ruangan kantor), tenda yang luas untuk tempat berjualan, dengan 2 jenis tempat duduk yaitu lesehan, duduk di meja dan kursi, dengan kapasitas sebesar <math>\pm 52</math> orang. Memiliki 2 kipas angin, taplak meja disponsori oleh Ajinomoto. Lahan parkir terbatas kapasitas 2 mobil atau untuk <math>\pm 8</math> motor saja. Supaya menarik pelanggan, dibuat baliho-baliho besar yang dipasang di dinding dan tenda tempat usaha. Tempat cukup strategis, di jalan Medoho yang cukup padat.</p>	

9	Tidak melakukan peningkatan fasilitas pada usahanya. Lokasi usaha bakso ini berada di pinggir jalan raya Simongan. Kapasitas tempat duduk $\pm$ 8 orang saja dan 1 kipas angin.	
10	Ya, awalnya tempat usaha berada di daerah taman Indonesia Kaya. Namun sudah buka cabang, berupa bangunan yang dapat menampung sebanyak $\pm$ 50 orang, lemari es, pigura foto-foto produk, ada pajangan menu besar saat memasuki tempat usaha. Terdapat meja kasir dan 3 kipas angin. Lokasi dekat dengan pasar Sronдол, masuk lewat gang sebelah Pertamina Sronдол.	
11	Ya, awalnya mendirikan tenda dan berpindah-pindah tempat. Namun sekarang sudah menetap, walau bukan berupa bangunan ( <i>Galvalume Steel</i> ). Memiliki kantor dan gudang produksi berupa bangunan di belakang tempat usaha. Dapat menampung sekitar $\pm$ 35 orang, lahan parkir merupakan badan jalan (sempit), ada rak untuk kerupuk, cctv, disediakan kursi bagi yang beli bakso untuk dibawa pulang, dan ada kasirnya. Memiliki menu makanan dan penghangat makanan. Lokasi berada di pinggir jalan pringgading.	
12	Tidak karena dari awal lokasi ini telah berbentuk bangunan, dan tidak ingin merubah bangunan menjadi baru karena memiliki konsep tempat makan bakso klasik, nyaman, adem dengan lagu-lagu belanda dan klasik lainnya. Lahan parkir cukup untuk $>$ 4 mobil dan, $\pm$ 10 sepeda motor. wastafel dan 1 kamar mandi. Ada 3 area yang dapat menjadi pilihan untuk duduk, yang satu berbentuk tenda berwarna hijau dengan kapasitas sekitar $\pm$ 36 orang, yang ke 2 tempat duduk ada di bangunan dalam cagar budaya sekitar $\pm$ 48 orang dan sebelah gedung bagian belakang ada lahan kecil di pojok sekitar $\pm$ 8 orang. Memiliki meja kasir (mesin), 2 kipas angin, terdapat pajangan toples kaca besar (tempat pangsit, kerupuk, kriuk-kriuk), ada CCTV.	

13	Tidak, tempat usaha berada di rumah responden. Dulu pernah memiliki tempat usaha bakso di Ruko. Namun karena suami sudah tidak kuat untuk membawa bahan makanan ke bawah (Ruko), maka usahanya berhenti dan rukonya disewakan. Lalu responden iseng berjualan lagi di rumah namun, lebih fokus pada penjualan via online. Tetapi di rumah tetap disediakan 1 meja dan 2 kursi untuk yang makan ditempat.	
14	Tidak, tempat usaha tidak melakukan peningkatan usaha dari awal sudah ada 1 kamar mandi, 1 wastafel, 1 ruangan musholla kecil. Parkiran cukup luas bisa memuat $\pm 3$ mobil dan $\pm 5$ motor. Terdapat 1 televisi beserta audio, foto produk di pigura, dapat memuat kapasitas sekitar $\pm 16$ orang. Lokasi ada di pinggiran jalan besar Abdurahman Saleh.	
15	Tidak, dari awal tempat usaha menjadi satu dengan rumah pemilik yang terletak di garasinya. Nuansa tempat berwarna hijau. Disini menunya di pajang di dinding dengan ukuran besar dan yang kecil ditempel di etalase bahan makanan. Dapat memuat kapasitas $\pm 12$ orang. Lokasi di dalam perumahan dan cukup sulit menemukannya.	
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
6	<b>Jawaban Responden</b>	
	Ikut bekerjasama dengan mitra lain	
1	Ya, bermitra dengan perusahaan Gojek, Grab, Distributor bahan baku, Google Bisnis, Responden menyewakan bagian depannya oleh Es Pisang Ijo dan Depot Ayam Geprek Setia Jaya, Traveloka, Agoda dan Trip Advisor.	1
2	Ya, bekerjasama dengan Gojek, Grab, Google Bisnis, Mitra es batu atau bahan baku lain, mitra kerupuk.	1
3	Ya, bermitra dengan Coca-Cola, Teh Botol Sosro, Grab, Gojek, Mitra Kerupuk, Teh Pucuk, Aqua / Le	1

	<i>Minerale dan Google Bisnis.</i>		
4, 6, 7	Ya, kerjasama dengan perusahaan Gojek, Grab, Teh Botol Sosro, mitra kerupuk, Google Bisnis		3
5	Netral, tidak bermitra dengan Gojek dan Grab karena belum sempat kesana. Dulu pernah ikut menjual teh botol sosro tapi karena tidak di kasih kulkas, maka dikembalikan. Mitra kerupuk dan Google Bisnis.		1
8	Ya, mitra kerja usaha responden ada Gojek dan Grab, Google Bisnis, Ajinomoto, Mitra Kerupuk		1
9	Ya, mitra yang mau ikut bekerjasama ada Gojek, Grab, Teh Botol Sosro, Kecap Semar, mitra kerupuk Makarena		1
10	Ya, bekerjasama dengan Gojek, Grab, dan Google Bisnis, mitra Ena'o <i>Energy Drink</i> , Teh Botol Sosro		1
11	Ya, melakukan kerjasama dengan Gojek, Grab, Google Bisnis, Trip Advisor, Traveloka, Mitra Kerupuk.		1
12	Ya, bermitra dengan Gojek, Grab dan Trip Advisor, Google Bisnis		1
13	Ya, perusahaan yang diajak kerjasama ada Gojek, Grab dan Google Bisnis		1
14	Ya, bekerjasama dengan Google Bisnis, Teh Botol Sosro, Penjual telur asin, mitra kerupuk dan mitra bahan baku. Tidak ikut Gojek dan Grab karena belum mendaftarkan		1
15	Ya, bermitra dengan Gojek, Grab, bahan baku makanan (pangsit, daging giling dll) dan Google Bisnis		1
<b>Total</b>			<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
7	Ikut melibatkan karyawan untuk ikut menyumbangkan ide atau inovasi dalam usaha.		
1		Ya, karena karyawan bukan hanya sebagai pekerja namun sebagai mitra.	1

2	Ya, terutama ide untuk meningkatkan kualitas produk, pelayanan konsumen dan fasilitas tempat. Contohnya pembuatan logo karakter pak Dalimin yang terpasang di media sosial usaha didapat dari ide karyawan.	1
3, 7, 9, 10, 11	Ya, karyawan akan membantu mendapatkan informasi berita terkini atau kritik dan saran pembeli justru dapat memunculkan ide atau inovasi baru.	5
4, 12	Tidak, karena responden ingin mempertahankan ciri khas baksonya.	2
5	Ya, jika dapat meningkatkan usaha responden kenapa tidak. Contohnya saja karyawan responden yang mengusulkan ide untuk membuat seragam. Beliau setuju dan membuat 2 warna seragam sekaligus (kuning dan hijau).	1
6, 8, 14	Ya, tentu saja boleh. Ke depan diharapkan ada ide baru dan selain itu dapat meningkatkan kualitas produk atau usaha ini	3
13, 15	Karyawan usaha ini hanya keluarga, jadi boleh bila keluarga responden punya ide atau inovasi baru.	2
<b>Total</b>		<b>15</b>

## LAMPIRAN 6

## Rekapitulasi Jawaban Responden (Pengusaha) Mengenai Proaktif

PROAKTIF			
No	No Resp.	Jawaban Responden	Jumlah Resp.
1		Menerima kritik, saran dari konsumen dengan bilang secara langsung, melalui WA atau via DM Instagram.	
	1, 10, 11,14	Ya, kritik dan saran bisa disampaikan secara langsung ke karyawan atau jika malu, bisa menghubungi WA atau pesan pribadi IG dan Google Bisnis.	4
	2	Ya, kami berusaha meminta kritik, saran serta testimonial melalui media sosial terutama di Instagram (IG) dan WhatsApp (WA).	1
	3, 5, 7, 12, 15	Ya, bisa konsumen sampaikan secara langsung ke karyawan atau lewat Google Bisnis.	5
	4, 6, 8, 9	Ya, untuk kritik saran bisa memberitahu secara langsung, lewat WA atau Google Bisnis saja.	4
	13	Ya, mengirimkan kritik atau saran lewat WA atau memberitahukan <i>driver</i> Gojek saat melakukan pesanan selanjutnya. Apalagi jika ada pemberitahuan kritik karena didapati helai rambut atau serangga di dalam produk bakso, maka akan diganti 100% dengan gratis biaya pengiriman. Namun dengan ketentuan, konsumen mengirimkan bukti video atau foto produk bakso yang didapati helai rambut atau serangga di dalamnya.	1
<b>Total</b>			<b>15</b>

No	No Resp.	Jawaban Responden	Jumlah Resp.
2		Melakukan promosi usaha bakso melalui iklan radio, koran, media sosial usaha bakso.	
	1	Ya, promosi dilakukan lewat Instagram, Facebook, pernah diliput oleh koran Tribun Jateng, Youtube Channel Zona Kampus dan Kompas TV Jawa Tengah.	1
	2	Ya, dulu pernah promosi lewat radio Imelda FM. Saat ini lagi fokus melakukan promosi melalui media sosial usaha (Instagram dan Facebook) dan WA. Pernah diliput Tribun News Jateng, Youtube Channel Patroli Kuliner TV dan pernah mengadakan acara Bakso Gratis dalam rangka merayakan ulang tahun berdirinya usaha.	1
	3	Ya, lewat Instagram, pernah diliput Kompasiana, Tribun News Jateng, Tribun News Travel, Antv	1
	4	Tidak, menurut responden tidak terlalu berpengaruh jika melakukan promosi karena menurut responden tempat mereka berjualan sudah strategis karena dekat lampu merah.	1
	5, 9	Ya, hanya promosi lewat Facebook saja.	2
	6	Ya, anak-anak responden mempromosikan dengan membuat akun Facebook usaha, pernah diliput di Youtube Channel Halo Tivi untuk cabang yang di Citarum.	1
	7, 12	Responden tidak pernah melakukan promosi.	2
	8	Ya, pernah membuat website di internet untuk mempromosikan usaha responden.	1
	10	Ya, hanya mempromosikan lewat Instagram dan facebook anak responden	1
	11	Ya, dengan mencoba membuat desain logo semenarik mungkin untuk dipasang di media sosial usaha seperti Instagram, Facebook dan WA.	1

	13	Ya, anak responden mempromosikan lewat Facebook, WA dan sekarang sudah membuat Instagram.	1
	14	Ya, melakukan promosi lewat Instagram dan pernah diliput di Youtube Channel Semarang TV-Zona Kampus	1
	15	Tidak, karena menurut responden dengan bergabung Gojek dan Grab bisa terasa seperti dipromosikan karena konsumen bisa melihat hanya lewat aplikasi Gojek atau Grab. Namun responden juga berusaha menampilkan foto-foto makanan yang menarik (menggunakan fotografer makanan), membuat logo yang menarik, pemilihan warna ciri khas usaha barulah dikirim ke Gojek atau Grab.	1
<b>Total</b>			<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
3		Memiliki cadangan dana keuangan untuk pengembangan produk dan menyelesaikan masalah usaha di masa mendatang.	
	1, 2, 3, 13	Ya, karena cadangan keuangan selain dapat meningkatkan kualitas produk, juga dapat mengatasi permasalahan darurat di masa depan, seperti : mengatasi naik turunnya harga bahan baku (memerlukan dana)	4
	4	Ya, untuk menyelesaikan masalah adanya himbauan dari pemerintah untuk pindah tempat usaha karena akan dibangun fly over dan simpang lima Pedurungan.	1
	5, 8, 15	Ya, untuk mengembangkan inovasi produk baru, tempat dan kualitas produk supaya dapat melakukan perputaran uang dengan cepat dan mengikuti perkembangan jaman.	3
	6	Ya, untuk penyelesaian masalah yang sering terjadi pada cabang usaha yang ada di Citarum yakni selalu berurusan dengan satpol PP dengan mencari tempat usaha yang permanen di daerah Citarum juga	1

7	Ya, untuk menyelesaikan masalah pada karyawannya yang melakukan pekerjaan yang kurang ramah terhadap pembeli, dengan menjelaskan SOP ( <i>Standard Operating Schedule</i> ) dan melakukan pelatihan untuk meningkatkan kualitas pelayanan karyawan.	1
9	Ya, untuk menciptakan produk baru tergantung dengan permintaan konsumen. Responden pernah melakukan pengembangan produk saat sedang meningkatnya permintaan bakso beranak.	1
10	Ya, untuk melakukan survei pasar tiap waktu untuk mengetahui produk mana saja yang laku dan kurang laku. Supaya responden dapat menghapus menu produk tersebut maupun mengganti menu produk baru.	1
11	Ya, untuk membeli panci yang lebih besar supaya bisa memproduksi bakso lebih banyak lagi dan untuk keperluan darurat atau mendesak seperti mengalami kerugian.	1
12	Ya, terutama untuk mengumpulkan dana perawatan bangunan tua yang merupakan aset atau ciri khas usaha responden.	1
14	Ya, responden mengumpulkan dana uang bukan untuk pengembangan produk melainkan ingin membuka cabang baru.	1
<b>Total</b>		<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>
4	Melakukan riset dan percobaan untuk membuat inovasi produk fasilitas, pelayanan dan proses produksi produk yang baru.	
1	Ya pernah, dulu mendiang ayah responden berpikir bakso biasanya berbentuk bulat, untuk membuat baksonya menjadi digemari, dibuatlah bakso gepeng. Responden melakukan pembaruan terus dengan produknya seperti bakso kotak dan bakwan. Beliau juga mencoba mendaftarkan usahanya ke mitra Gojek,	

	Grab, juga Tripadvisor, Agoda, dan Traveloka.	
2	Ya pernah, responden mencari tahu (riset) bagaimana membuat akun Instagram, cara menggunakannya, lalu beliau berpikir untuk membuat logo sketsa wajah Alm. Pak Dalimin. Selain itu responden juga pernah mencoba membuat bakso mercon dan beranak. Namun menu itu dihilangkan karena menurut alm. Pak Dalimin anak kecil jadi tidak bisa makan karena pedas, jadi dihilangkan. Mencoba mendaftarkan pada mitra kerja Gojek dan Grab untuk mengikuti permintaan pasar.	
3	Ya, melakukan kunjungan ke berbagai tempat makan untuk mendapat inspirasi bentuk tempat makan dan meningkatkan fasilitas tempat makan. Hingga akhirnya mencoba menerapkan dalam usaha ini. Termasuk mendaftarkan usahanya dengan mitra kerja Gojek, Grab.	
4	Ya, produk baksonya dulu juga melalui riset bahwa pada tahun 1999 belum ada yang membuat bakso kotak di Semarang karena bakso kotak awalnya berasal dari tempat tinggalnya yaitu di Suroboyo. Maka, responden nekat mencoba berjualan bakso kotak yang beliau buat sendiri.	
5	Ya, responden pernah melihat dari TV ada bakso mangkok, dan mencoba membuat bakso mangkok tersebut dengan cepat karena di Semarang belum ada yang membuat bakso mangkok saat itu.	
6	Ya pernah, saat mencari tempat usaha yang lebih baik lagi, namun dekat dengan tempat sebelumnya, dan akhirnya pun dapat ruko yang lumayan besar dan dekat dari tempat jualan sebelumnya. Mencoba mendaftarkan pada mitra kerja Gojek dan Grab.	
7	Ya, responden mendengar permintaan konsumen yang menyarankan untuk mendaftarkan usaha responden pada Gojek dan Grab.	
8	Ya, melakukan riset dan percobaan dalam inovasi produk ketika membuat inovasi produk bakso mercon.	

	<p>Ide tersebut muncul karena banyak konsumen yang menyukai makanan pedas. Dalam pelayanan atau teknologi beliau juga melihat banyak usaha saat itu menggunakan aplikasi Gojek dan Grab untuk mempermudah penjualannya, dia pun mencoba untuk mendaftarkan usahanya. Responden juga melakukan riset saat ingin melakukan promosi atau meningkatkan jualan yang bisa menarik konsumen dan pernah dicipatakan bakso isi uang dan memasang spanduk.</p>	
9	<p>Ya, saat membuat bakso beranak, responden mencoba mencari bagaimana membuatnya dari internet, dicoba membuat hingga akhirnya bisa. Beliau juga ikut mendaftarkan usahanya pada Gojek dan Grab, lalu aktif mengikuti kegiatan promo potongan ongkir, potongan harga menggunakan gopay dll.</p>	
10	<p>Ya, riset percobaan saat terciptanya bakso seafood yang terinspirasi dari bakso ikan. Lalu mencoba membuat bakso seafood dengan bahan daging ikan, udang dan kepiting yang dicampur. Mencoba mendaftarkan pada mitra kerja Gojek dan Grab untuk mengikuti permintaan pasar.</p>	
11	<p>Ya, responden mencari panci yang lebih besar untuk bisa memproduksi bakso dalam jumlah banyak supaya lebih efektif, mencari mesin untuk tetap menghangatkan produk tertentu, mencoba menarik pembeli dengan membuat logo usaha, konsep warna usaha agar selalu dapat diingat pembeli (warna oranye) dan mencoba mendaftarkan pada aplikasi Gojek dan Grab.</p>	
12	<p>Ya, responden melakukan riset sesuai keinginannya yakni memiliki tempat makan bakso yang unik dengan menampilkan konsep klasik, kuno namun nyaman dan sejuk. Responden pun menemukan bangunan tua di jalan Sompok ini. Awalnya dia terinspirasi konsep tersebut dengan tempat makan yang memiliki suasana jaman dulu, dengan iringan musik (bukan gamelan), tapi memakai lagu-lagu jaman belanda. Selain suasana, beliau juga mencoba melakukan inovasi pelayanan : mengajari karyawan</p>	

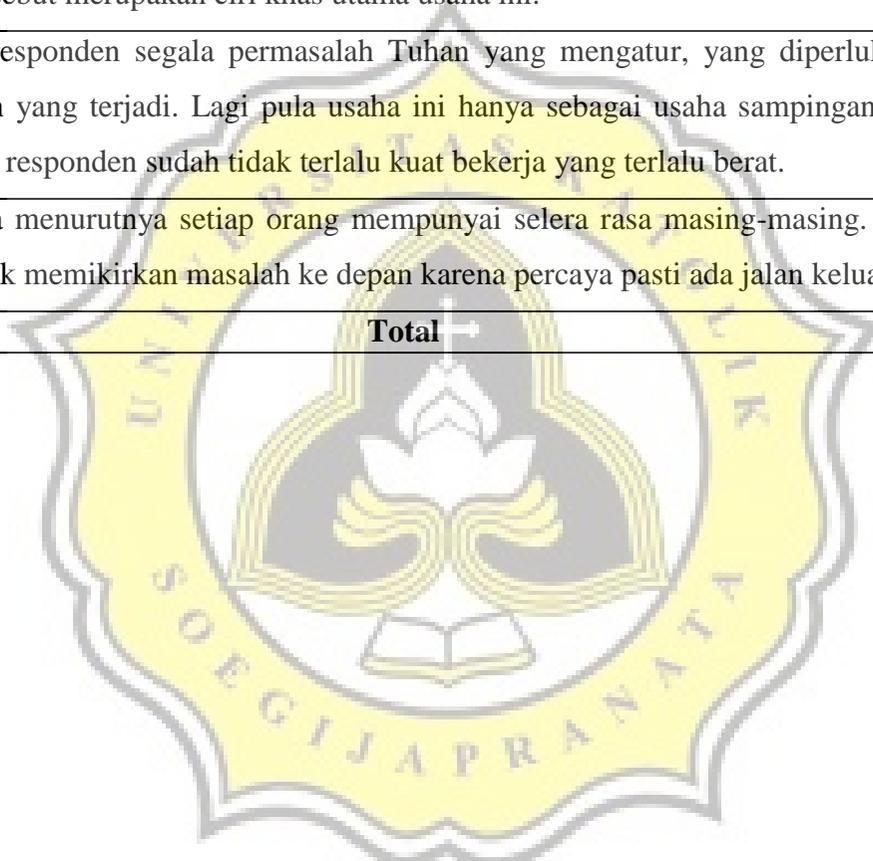
		menggunakan bahasa krama untuk melayani pembeli.	
13		Ya, responden melakukan riset saat membuat inovasi produk bakso kerikil. Responden punya cucu dan ada anak kecil di sekitar rumahnya, dia ingin supaya cucu dan anak kecil di sekitar rumahnya bisa makan daging dengan harga terjangkau. Maka, responden membuat bakso kecil-kecil berbentuk seperti kerikil.	
14		Ya, responden pernah melakukan riset dan percobaan saat membuat bakso sumsum dan bakso telur asin. Ide bakso sumsum terlintas dari bakso Iga yang biasanya dimakan dagingnya, namun bakso sumsum dengan sensasi menyedot sumsum sapi belum ada. Ide bakso telur asin tercipta karena responden pikir sudah sering kalau bakso telur ayam atau bakso telur puyuh. Lagipula akhir-akhir ini telur asin sedang digemari, maka dari itu beliau mencoba mencari mitra telur asin yang punya kualitas bagus untuk membuat bakso telur asinnya.	
15		Ya, melakukan riset bagaimana membuat konsumen menarik untuk membeli produknya pada aplikasi Gojek dan Grab. Lalu responden menemukan cara yakni dengan membuat logo, ahli foto makanan. Responden juga mencari supplier-supplier bahan makanan dengan kualitas yang baik untuk produknya, melakukan beberapa kali percobaan untuk membuat produk yang unik seperti bakso sayur, bakso keju, bakso jagung, bakso rambutan dan selanjutnya berencana membuat bakso buah naga.	
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
5		Memperhatikan usaha pesaing pengusaha bakso lainnya pada teknologi, fasilitas, pelayanan atau apapun.	
	1	Ya, memperhatikan namun tidak perlu takut karena kompetitor bagi responden bukan saingan tapi pelecut untuk semakin maju.	1

2, 6, 7	Ya, pengusaha bakso lain mencoba membuat inovasi produk bakso beranak, bakso mercon, bakso rawit. Namun tidak menirunya karena bukan ciri khas usaha responden. Selain itu banyak pesaing yang mendaftarkan usahanya pada ojek online, baru dia ikut bekerjasama dengan Gojek dan Grab. Selain itu ada Google Bisnis sebagai penunjuk arah dan untuk melihat ulasan pembeli.	3
3	Ya, responden memantau perkembangan usaha bakso diluar seperti inovasi produk hingga teknologinya dan banyak juga yang menggunakan Gojek dan Grab untuk layanan pesan antar.	1
4, 12	Ya, memperhatikan bahwa banyak pengusaha-pengusaha lain yang menggunakan Gojek dan Grab sebagai layanan pesan antar. Kemudian responden mencoba ikut bekerjasama.	2
5	Tidak memperhatikan, namun hanya mendengar dari konsumen serta karyawan bahwa pengusaha bakso lain ada yang membuat bakso beranak. Lalu mencoba meniru idenya, bukan resepnya. Responden sudah sering membuat bakso sendiri, tapi belum pernah mencoba bakso buatan orang lain. Responden juga memperhatikan banyak yang ikut Gojek dan Grab. Responden ada keinginan untuk mendaftar namun tidak ada waktu untuk kesana karena jauh dan tidak sempat kesana.	1
8	Ya, pengusaha bakso lain memiliki inovasi yang menyediakan tempat duduk lesehan dan meja kursi, kemudian menggunakan mesin kasir, bekerjasama dengan Gojek dan Grab. Lalu responden mencoba mengikuti inovasi tempat duduk dan mendaftarkan usahanya pada Gojek dan Grab.	1
9	Ya, pengusaha bakso lain mencoba membuat inovasi produk bakso beranak, dan responden mencoba membuatnya karena di sekitar Simongan belum ada yang menjual bakso beranak. Selain itu, ikut bekerjasama dengan Gojek dan Grab.	1
10	Ya, melihat pesaing berlomba-lomba melakukan inovasi produk. Responden tak mau kalah dan membuat	1

		inovasi produk seperti bakso seafood, udang dan lainnya. Ada juga yang menggunakan mesin kasir, Gojek, Grab, dan Instagram yang membuat saya tertarik untuk mencoba membuatnya juga.	
11		Ya, pesaing memiliki logo dan ciri khas warna pada usahanya, melakukan inovasi produk, menggunakan mesin penghangat bakso, mesin kasir, karyawan menggunakan seragam.	1
13		Tidak, responden hanya tahu saja, namun tidak ingin meniru usaha orang lain.	1
14		Ya, pengusaha lain melakukan inovasi produk dengan membuat bakso isi telur puyuh atau isi telur ayam. Namun saya mencoba membuat inovasi produk baru yaitu bakso isi telur asin. Untuk Gojek dan Grab saya belum sempat untuk mendaftarkannya.	1
15		Ya, awalnya responden memperhatikan pesaing, namun sekarang sudah melakukan inovasi sendiri. Menurut responden, inovasi pada pesaing masih kalah dengan inovasi yang beliau buat.	1
<b>Total</b>			<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
6		Memikirkan segala masalah yang mungkin akan terjadi di masa mendatang dan penyelesaiannya.	
	1, 5, 14	Ya, seperti sepi pengunjung dengan berusaha mendengarkan kritik atau saran dari konsumen untuk mengetahui permasalahan yang terjadi, dan mendapatkan kepercayaan konsumen agar konsumen terus mau datang kembali.	2
	2	Ya, seperti parkir yang terlalu sempit. Responden berencana untuk mengumpulkan dana untuk membeli tanah atau rumah di dekat situ untuk membangun lahan parkir. Atau mencari tempat baru dengan kapasitas lahan parkir yang lebih luas. Kondisi turunnya penjualan, responden berusaha mempromosikan produk bakso ke media sosial usaha dan WA. Selain itu berusaha mempertahankan kualitas rasa bakso	1

	agar pembeli tetap setia untuk datang kembali.	
3	Ya, misalnya salah dalam melakukan perhitungan keuangan, maka responden mencoba mempekerjakan akuntan yang berpengalaman.	1
4	Ya, seperti adanya pembangunan <i>fly over</i> dan simpang lima ke 2 yang sudah diberitahu oleh pihak DPU ini membuat responden berusaha mengumpulkan dana untuk segera mencari tempat berjualan yang baru.	1
6	Ya, ketika mengalami permasalahan dengan satpol PP lagi. Cara mengatasinya dengan mengumpulkan dana dan segera mencari tempat usaha permanen baru untuk segera pindah.	1
7	Ya, seperti jika Karyawan melakukan kesalahan atau tidak ramah pada konsumen, berusaha menjelaskan SOP karyawan, melakukan pelatihan ulang. Mulai melakukan promosi bila mengalami penurunan penjualan.	1
8	Ya, memikirkan produk mana saja yang penjualannya menurun dan segera mengganti dengan inovasi produk baru atau menghapusnya. Lahan parkir yang sempit, mengumpulkan dana dan mencari tempat untuk membangun lahan parkir yang lebih luas.	1
9	Tidak terlalu memikirkan permasalahan ke depan, namun responden telah menyiapkan dana untuk keadaan darurat yang tidak diinginkan dan tekad yang besar untuk bangkit lagi.	1
10	Ya, kenaikan harga bahan baku seperti daging dan lainnya, maka responden menyiapkan dana khusus untuk keadaan darurat seperti itu. Melakukan pengecekan ulang, kerugian mana yang paling besar dan dicari akar permasalahannya karena apa.	1
11	Ya, contohnya ketika pesanan meningkat, maka responden perlu mencari panci yang cukup besar untuk dapat menampung dan memproduksi jumlah bakso yang lebih banyak. Selain itu melakukan pengecekan	1

	berkala bagian keuangan agar tidak mengalami kerugian yang tidak disadari.	
12	Ya, responden berusaha mempertahankan bangunan cagar budaya usaha supaya tidak rusak karena bangunan tersebut merupakan ciri khas utama usaha ini.	1
13	Tidak, bagi responden segala permasalahan Tuhan yang mengatur, yang diperlukan hanya percaya dan ikhlas apapun yang terjadi. Lagi pula usaha ini hanya sebagai usaha sampingan saja untuk kegiatan di rumah karena responden sudah tidak terlalu kuat bekerja yang terlalu berat.	1
15	Tidak, karena menurutnya setiap orang mempunyai selera rasa masing-masing. Jadi, beliau tidak takut rugi atau tidak memikirkan masalah ke depan karena percaya pasti ada jalan keluarnya	1
<b>Total</b>		<b>15</b>



## LAMPIRAN 7

## Rekapitulasi Jawaban Responden (Pengusaha) Mengenai Pengambilan Risiko

PENGAMBILAN RISIKO		
No	No Resp.	Jawaban Responden
1		Berani melakukan inovasi yang berbeda.
	1	Ya, berani melakukan inovasi produk bakso gepeng, kotak dan bakwan. Ikut melakukan inovasi layanan konsumen Gojek, Grab, Google Bisnis dan menerima kritik saran konsumen lewat WA. Karyawan menggunakan seragam, dan celemek. Fasilitas tempat usaha nyaman (AC, 2 Kipas Angin, TV, Audio. ada Sofa). Menerima pembayaran kartu kredit atau debit BCA.
	2	Ya, pernah mencoba membuat bakso Mercon dan beranak walaupun sudah dihilangkan. Membuat inovasi produk yakni bakso telur puyuh dengan tambahan menu balungan muda sapi. Berani melakukan promosi dengan membuat logo sketsa Alm. Pak Dalimin lalu dipasang di media sosial usaha untuk menarik pembeli. Inovasi layanan konsumen yakni Gojek, Grab, Google Bisnis, menerima kritik saran konsumen lewat WA.
	3	Ya, melakukan inovasi layanan konsumen seperti Gojek, Grab, Google Bisnis, dan fasilitas tempat (kapasitas kursi yang banyak, TV, Kipas Angin) yang nyaman. Karyawan sudah mengenakan seragam yang berbeda setiap harinya. Menerima pembayaran kartu kredit atau debit BCA.
	4	Ya, memiliki inovasi produk bakso berbentuk kotak, mengikuti atau kerjasama dengan Gojek, Grab,

	Google Bisnis, menerima kritik saran konsumen via WA.	
5	Ya, berani melakukan inovasi produk bakso mangkok dan beranak. Karyawan menggunakan seragam. Ada dua jenis tempat duduk pada tempat usaha yakni lesehan dan meja kursi.	
6	Ya, berani membuat inovasi produk bakso ikan kakap. Ikut melakukan inovasi layanan konsumen seperti Gojek, Grab, Google Bisnis, menerims kritik saran konsumen via WA.	
7	Ya, berani mela(kukan inovasi dalam pelayanan konsumen dengan menerapkan sistem prasmanan yang berarti konsumen dapat mengambil produk bakso sendiri, dan akan dilayani saat menuangkan kuah bakso dan pembayaran di kasir. Tempat usaha ini memiliki 2 jenis tempat duduk yakni lesehan dan meja kursi. Karyawan yang bekerja mengenakan seragam. Melayani Gojek, Grab dan pembayaran kartu kredit atau debit BCA.	
8	Ya, berani melakukan beberapa inovasi produk seperti bakso mercon, bakso cinta, bakso mercon beranak, bakso Con Sup, bakso abon dan bakso telur. Memiliki 2 jenis tempat duduk yakni lesehan dengan meja-kursi. Menerima kritik dan saran konsumen via WA, melayani pesanan Gojek dan Grab. (Ya)	
9	Ya, melakukan inovasi produk seperti bakso jumbo dan bakso beranak, walaupun sudah banyak pengusaha bakso lain yang membuatnya, namun di daerah Simongan belum ada yang menjual. Melayani pesanan Gojek, Grab.	
10	Ya, berani melakukan inovasi produk yaitu membuat bakso seafood, dan bakso udang. Selain itu melakukan inovasi proses yakni memproduksi bakso dengan menggunakan mesin dan disimpan dalam freezer agar tahan lama. Responden juga berani bekerjasama dengan Gojek dan Grab. Menerima kritik saran dari konsumen via WA.	

11	Ya, berani melakukan inovasi produk yakni bakso ikan isi ayam. Inovasi proses produksi yakni memiliki panci yang besar untuk dapat menampung dan memproduksi bakso lebih banyak, mesin <i>vacuum sealer</i> , <i>freezer</i> supaya bakso lebih awet dan mesin penghangat makanan. Melayani pesanan Gojek, Grab dan menerima kritik saran dari konsumen via WA. Karyawan menggunakan Seragam dan celemek.	
12	Ya, melakukan inovasi pelayanan konsumen yakni melayani konsumen dengan bahasa krama, dengan suasana tempat kuno karena ada bangunan cagar budayanya, dengan diiringi lagu-lagu bahasa belanda. Tempat usaha ini ada 3 bagian tempat duduk, ada yang didalam bangunan, tenda hijau, pojok sebelah kiri dekat bangunan cagar budaya. Karyawan menggunakan seragam dan celemek.	
13	Ya, melakukan inovasi produk bakso krikil sapi sebanyak 30 butir dan bakso krikil ayam sebanyak 50 butir. Melayani pesanan Gojek, Grab. Menerima kritik saran dari konsumen via WA dan akan diganti produk bakso yang sama 100% beserta ongkir gratis dikarenakan kelalaian ada rambut atau hewan yang masuk ke produk atau jumlah bakso yang kurang. Dengan syarat mengirimkan bukti foto atau video ke WA Krikil uti atau pemberitahuan untuk pesanan berikutnya lewat aplikasi Gojek atau Grab.	
14	Ya, berani melakukan inovasi bakso telur asin, bakso sumsum, bakso kerikil dan bakso nuklir. Fasilitas pada tempat bakso ini cukup nyaman (tv, meja kursi, kamar mandi, wastafel, musholla kecil). Menerima kritik saran konsumen melalui WA.	
15	Ya, berani melakukan inovasi produk seperti bakso sayur, bakso rambutan, bakso jagung, bakso keju, dan bakso crispy. Memiliki konsep warna hijau. Melayani pesanan Gojek dan Grab. Melakukan inovasi proses produksi yakni mempunyai panci besar untuk produksi, <i>vacuum sealer</i> dan <i>freezer</i> supaya produk bakso lebih tahan lama untuk disimpan.	

No	No Resp.	Jawaban Responden	Jumlah Resp.
2		Berani dan bersedia menjalin hubungan kemitraan dengan perusahaan lain.	
1, 11		Ya, bermitra dengan Gojek, Grab dapat menguntungkan karena dari orang yang tidak tahu jadi tahu tentang produk responden atau membantu mengenalkan, dapat meningkatkan omzet penjualan. Google Bisnis dapat mempermudah calon konsumen untuk menunjukkan jalan tempat usaha berada dan dapat melihat ulasan makanan responden enak atau tidak. Sedangkan untuk supplier atau rekan kerja dapat menunjang produk bakso yang dijual dan meningkatkan omzet penjualan.	2
2, 8, 15		Ya, bekerjasama dengan Gojek, Grab dan lainnya ini tidak ada salahnya untuk menjalin hubungan kerja. Selain menunjang layanan pesan antar, meningkatkan penjualan, membantu mengenalkan produk, dapat menarik pembeli. Untuk Google Bisnis, calon pembeli responden dapat terbantu dengan adanya ulasan dari orang-orang yang sudah membeli produk bakso responden dan sebagai penunjuk arah jalan ke tempat usaha.	3
3, 7, 9, 10		Ya, berani dan bersedia bekerjasama dengan Gojek, Grab, Teh Botol Sosro, mitra kerupuk, dan mitra lain (Ena'o Energy Drink, Kecap Semar, Coca-cola, Teh Pucuk Harum, Aqua, Le Minerale) tersebut dapat menguntungkan, dan merupakan mitra yang dapat dipercaya.	4
4, 6		Ya, responden berani dan bersedia untuk kerjasama dengan mitra kerupuk dan Teh botol Sosro karena untuk membantu mitra lain. Gojek, Grab, dan Google Bisnis hanya untuk mempermudah pelanggan untuk membeli produk baksonya.	2
5		Ya, responden berani bekerjasama dengan mitra es batu, kerupuk sebagai penunjang atau bagian dari	2

		produk yang dijual. Responden sebenarnya berani bekerjasama dengan Gojek dan Grab, namun belum sempat untuk mendaftarkan usahanya tersebut.	
12		Ya, bekerjasama dengan Gojek dan Grab karena permintaan dari konsumen. Sedangkan Google Bisnis sebagai petunjuk bagi calon pembeli.	1
13		Ya, responden berani melakukan kerjasama dengan Gojek, Grab karena tujuan usaha untuk usaha sampingan dan lebih berfokus untuk layanan <i>take away</i> atau pesan antar. Untuk Google Bisnis dapat membantu calon pembeli untuk petunjuk arah dan dapat melihat ulasan sebelumnya.	1
14		Ya, berani bermitra dengan Teh Botol Sosro, kerupuk dan penjual telur asin karena mereka merupakan penunjang produk yang dijual dan produk untuk dijual. Berani bermitra dengan oogle Bisnis karen membantu calon pembeli untuk mengarahkan tempat dan sebagai petunjuk atas ulasan dari pembeli sebelumnya apakah produk layak dibeli atau tidak.	1
<b>Total</b>			<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
3		Berani dan bersedia mengeluarkan sejumlah dana untuk melakukan promosi iklan media sosial, koran atau radio.	
1		Ya, untuk mendatangkan konsumen baru baik di dalam maupun luar kota. Bisa dengan mempromosikan produk ke media sosial Instagram, Facebook dan bekerjasama dengan aplikasi seperti Gojek, Grab, Traveloka, Agoda, TripAdvisor dan lainnya.	1
2		Ya sangat bersedia, karena menurut responden media sosial sangat berperan untuk menarik pembeli datang. Apalagi melakukan konsep yang menarik untuk akun media sosial dengan membuat logo,	1

	melakukan foto produk dengan baik, melakukan promo gratis makan bakso dalam rangka ulang tahun berdirinya usaha.	
3, 15	Tidak, karena menurut responden saat ini tidak perlu mengeluarkan dana jika ingin mempromosikan usaha baksonya. Dengan lewat Gojek dan Grab menurut responden sudah dapat menjangkau calon konsumen yang cukup jauh dari tempat usaha responden. Apalagi ikut promo potongan harga, cashback dan gratis ongkir akan menarik pembeli untuk membeli produk responden.	2
4, 9	Responden sudah membuat akun Instagram, namun belum terlalu mengerti apa yang akan diposting di Instagram. Responden tidak tahu mulai dari mana dan bagaimana caranya untuk memulai mempromosikan produk baksonya. (Bisa Ya dan Tidak)	2
5	Ya, ingin mencoba mempromosikan usahanya di Instagram, walaupun dulu sempat punya namun dihapus. Berusaha mendaftarkan usaha ke perusahaan Gojek dan Grab untuk menarik pembeli.	1
6, 8	Ya boleh saja, asalkan promosi tersebut tidak dipungut biaya dan ada yang mau mengurusnya.	2
7, 12	Untuk saat ini tidak, karena tidak ada orang yang akan mengurus bagian pemasaran atau promosi ini. (Bisa Ya dan Tidak)	2
10, 11	Ya, responden telah melakukan salah satunya memiliki Instagram, kedepannya beliau akan berusaha aktif lagi dalam mempromosikan usaha baksonya di Instagram dan sesekali akan mencoba mengikuti acara festival makanan di Semarang.	2
13	Ya bersedia, anak saya akan membantu mempromosikan di Facebook dan Instagram.	1
14	Ya, terutama Instagram. Menurut responden, saat ini teknologi amat sangat berperan dalam mempromosikan usahanya.	1

		<b>Total</b>	<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
4		Berani dan bersedia mengalokasikan dana untuk renovasi atau perbaikan usaha bakso.	
	1	Situasional atau dengan pertimbangan yang matang, karena menurut responden tempat usahanya saat ini sudah cukup baik. (Ya dan Tidak)	1
	2	Ya, bersedia jika uangnya sudah cukup dan lokasinya tidak terlalu jauh dari kediaman, atau mencari lahan tempat parkir di sekitar rumahnya.	1
	3, 8, 9	Ya, untuk dapat meningkatkan pembeli dan kepuasan pembeli supaya mau datang lagi.	3
	4	Ya, responden berencana untuk berpindah tempat karena adanya rencana pembangunan <i>fly over</i> atau simpang lima ke 2 Pedurungan dari DPU Semarang.	1
	5, 10, 14	Ya, responden ingin membuka cabang lagi namun tetap di Semarang.	3
	6	Ya, responden sedang mengumpulkan dana dan mencari tempat tetap untuk cabang yang ada di Citarum.	1
	7	Ya, responden akan melakukan renovasi apabila bangunan sudah kusam atau mengalami kerusakan seperti ada bagian dinding yang bocor.	1
	11	Ya, berencana membangun lahan parkir yang lebih luas.	1
	12	Ya, mengalokasikan dana untuk merawat dan menjaga bangunan tua pada tempat usaha, namun tidak terlalu merubah bangunan.	1

	13	Tidak terlalu setuju, karena usaha ini merupakan usaha sampingan.	1
	15	Berharap bisa membangun cabang lagi namun di luar kota.	1
<b>Total</b>			<b>15</b>
<b>No</b>	<b>No Resp.</b>	<b>Jawaban Responden</b>	<b>Jumlah Resp.</b>
5		Berani memproduksi bakso melebihi jumlah dari biasanya.	
	1	Ya, dengan catatan melihat kondisi pasar. Jika <i>low season</i> jumlah porsi tetap normal.	1
	2, 4, 6, 8, 14	Bakso yang dibuat perusahaan selalu <i>fresh</i> hal ini dikarenakan ada varian-varian bakso yang memiliki isi tidak tahan lama. (Bisa ya dan tidak)	5
	3, 7, 10, 11, 15	Ya, tidak masalah karena bakso yang responden produksi ini akan di <i>vacuum</i> lalu, dibekukan. Namun bila ada pesanan baru bakso tersebut dikeluarkan dari <i>freezer</i> dikarenakan bakso yang lebih dari 3 jam diluar suhu ruangan akan basi.	5
	5	Ya, jika hari itu penjualan meningkat, responden akan menaikkan jumlah di hari berikutnya. Namun begitu juga sebaliknya, jika penjualan turun, responden akan menurunkan produksinya.	1
	9, 12	Pada saat acara tertentu seperti hari sabtu, minggu, libur, tahun baru atau lebaran (Bisa ya dan tidak)	3
	13	Ya, Bersedia karena untuk berjaga-jaga jika ada beberapa konsumen yang minta ganti rugi karena produk kurang atau terdapat sesuatu yang masuk dalam makanan. Hal ini merupakan satu komitmen dari usaha responden.	1
<b>Total</b>			<b>15</b>

## LAMPIRAN 8

### DOKUMENTASI



Pengusaha Bakso Gepeng  
Indra Jaya



Tempat usaha Bakso Gepeng Indra Jaya



Tempat Usaha Bakso Gepeng Indra Jaya



Hiasan dinding di Bakso  
Gepeng Indra Jaya



Lokasi Bakso Gepeng Indra Jaya



Pengusaha Bakso Balungan  
Pak Dalimin



Lokasi Bakso Balungan Pak Dalimin



Bakso Balungan Pak Dalimin



Suasana di Lokasi Bakso Pak Geger Semarang



Bakso Pak Geger Semarang



Lokasi Bakso Pak Geger Semarang dari Luar



Lokasi Bakso Kotak Suroboyo Pedurangan



Lokasi dari Luar Bakso Kotak Suroboyo Pedurangan



Bakso Kotak Suroboyo Pedurangan



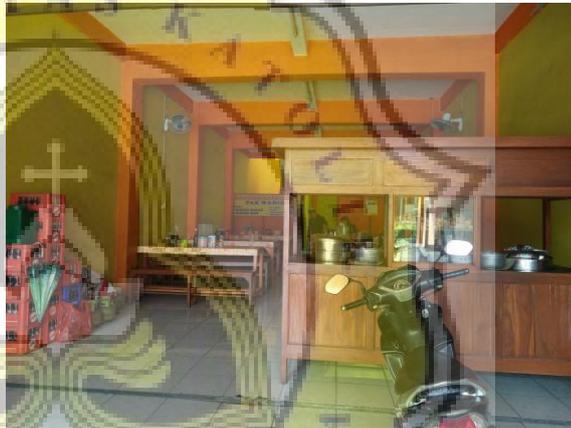
Pengusaha Bakso Mangkok Beranak Pak Joko



Lokasi 1 Bakso Beranak dan Mangkok Pak Joko



Lokasi 2 Bakso Mangkok dan Beranak Pak Joko      Bakso Mangkok Pak Joko



Pengusaha Bakso Kakap Pak Wahid      Lokasi Bakso Kakap Pak Wahid



Bakso Kakap Pak Wahid



Lokasi Bakso Cak Man Kota Malang



Lesehan di Lokasi Bakso Cak Man

Kota Malang



Produk – Produk Bakso Cak Man

Kota Malang



Produk – Produk Bakso Cak Man Kota Malang



Bakso Mercon CJDW



Lokasi Bakso Mercon CJDW

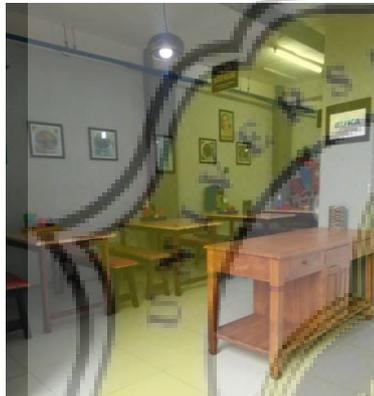




Istri Pengusaha Bakso Cak Arifin



Bakso Cak Arifin Paket 1



Lokasi Bakso Cak Arifin



Lokasi Bakso Jumbo Simongan



Lokasi Bakso Jumbo Simongan



Pengusaha Bakso Jumbo Simongan



Pengusaha Bakso Kerikil Uti



Bakso Kerikil Uti



Lokasi Bakso Kerikil Uti



Produk Bakso Aneka Pringgading



Lokasi Bakso Aneka Pringgading



Bakso So'un



Lokasi Bakso So'un dan Mie Ayam Sompok 21



Bakso Keju Produk Bakso Aneka Rasa



Lokasi Bakso Aneka Rasa

## Doc vs Internet + Library

93.95% Originality	6.05% Similarity	34 Sources
--------------------	------------------	------------

### Web sources: 24 sources found

1. <a href="https://kikikecilitsme.blogspot.com/2011/12/makalah-bahasa-indonesia-kutipan-dan.html">https://kikikecilitsme.blogspot.com/2011/12/makalah-bahasa-indonesia-kutipan-dan.html</a>	4.32%
2. <a href="http://rcardiansyah.blogspot.com/2011/11/kutipan-dan-daftar-pustaka.html">http://rcardiansyah.blogspot.com/2011/11/kutipan-dan-daftar-pustaka.html</a>	4.32%
3. <a href="https://mderijunikolupdinayosipratura.wordpress.com/2014/04/17/makalah-cara-membuat-daftar-pu...">https://mderijunikolupdinayosipratura.wordpress.com/2014/04/17/makalah-cara-membuat-daftar-pu...</a>	4.32%
4. <a href="http://leppim.blogspot.com/2009/07">http://leppim.blogspot.com/2009/07</a>	4.32%
5. <a href="http://yoghariyadani.blogspot.com/2013/10/daftar-pustaka.html">http://yoghariyadani.blogspot.com/2013/10/daftar-pustaka.html</a>	4.32%
6. <a href="http://rianprestasi.blogspot.com/2009/05/penulisan-daftar-pustaka-sistem-harvard.html">http://rianprestasi.blogspot.com/2009/05/penulisan-daftar-pustaka-sistem-harvard.html</a>	4.32%
7. <a href="http://anggayunimantara.blogspot.com/2012/08/pedoman-penulisan-pkm-gt.html">http://anggayunimantara.blogspot.com/2012/08/pedoman-penulisan-pkm-gt.html</a>	4.32%
8. <a href="https://oimfh2013.files.wordpress.com/2013/06/petunjuk-teknis-esai-kritis1.pdf">https://oimfh2013.files.wordpress.com/2013/06/petunjuk-teknis-esai-kritis1.pdf</a>	4.32%
9. <a href="http://dheriyoshie.blogspot.com/2014/04/makalah-cara-membuat-daftar-pustaka-dan.html">http://dheriyoshie.blogspot.com/2014/04/makalah-cara-membuat-daftar-pustaka-dan.html</a>	4.32%
10. <a href="http://gieonedhana.blogspot.com/2011/03/pedoman-program-kreativitas-mahasiswa.html">http://gieonedhana.blogspot.com/2011/03/pedoman-program-kreativitas-mahasiswa.html</a>	4.32%
11. <a href="http://lppmuhamka.weebly.com/uploads/2/4/5/6/2456272/pedomanpkm2010revisi.doc">http://lppmuhamka.weebly.com/uploads/2/4/5/6/2456272/pedomanpkm2010revisi.doc</a>	4.32%
12. <a href="http://socs.binus.ac.id/files/2013/02/Panduang-PKM-AI-GT-2015.pdf">http://socs.binus.ac.id/files/2013/02/Panduang-PKM-AI-GT-2015.pdf</a>	4.32%
13. <a href="http://tiyapoenya.blogspot.com/2010/12">http://tiyapoenya.blogspot.com/2010/12</a>	4.04%
14. <a href="https://windiart.wordpress.com">https://windiart.wordpress.com</a>	3.8%
15. <a href="https://psihlw117a9.wordpress.com/2014/10/09/penelitian-yang-baik-isu-dan-teori">https://psihlw117a9.wordpress.com/2014/10/09/penelitian-yang-baik-isu-dan-teori</a>	3.8%
16. <a href="https://duniariset.wordpress.com/2010/06/27/contoh-format-artikel-ilmiah">https://duniariset.wordpress.com/2010/06/27/contoh-format-artikel-ilmiah</a>	2.02%
17. <a href="http://endrayanie.blogspot.com/2013/11/tugas-individu-daftar-pustaka.html">http://endrayanie.blogspot.com/2013/11/tugas-individu-daftar-pustaka.html</a>	2.02%
18. <a href="http://m-fahli.blogspot.com/2013/11/bahasa-indonesia-tugas-individu.html">http://m-fahli.blogspot.com/2013/11/bahasa-indonesia-tugas-individu.html</a>	2.02%
19. <a href="http://m-fahli.blogspot.com/2013">http://m-fahli.blogspot.com/2013</a>	2.02%
20. <a href="http://eprints.uad.ac.id/1270/4/dikti-dp2m-Pedoman-Pkm-2012-3-persyaratan-dan-aturan.pdf">http://eprints.uad.ac.id/1270/4/dikti-dp2m-Pedoman-Pkm-2012-3-persyaratan-dan-aturan.pdf</a>	1.73%
21. <a href="http://hariannetral.com/2015/06/pengertian-kewirausahaan-dan-wirausaha-serta-ciri-dan-tujuannya..">http://hariannetral.com/2015/06/pengertian-kewirausahaan-dan-wirausaha-serta-ciri-dan-tujuannya..</a>	1.63%
22. <a href="http://repositori.uin-alauddin.ac.id/5034/1/INDRA%20YANTI%20SARI.pdf">http://repositori.uin-alauddin.ac.id/5034/1/INDRA%20YANTI%20SARI.pdf</a>	1.63%
23. <a href="http://stephanusleo93.blogspot.com">http://stephanusleo93.blogspot.com</a>	1.06%
24. <a href="http://nicoisindahause.blogspot.com">http://nicoisindahause.blogspot.com</a>	0.43%

### Library sources: 10 sources found

Maratus PKM AI by SAB.docx	4.42%
Template PKM AI.docx	4.42%
Felicia 27 Agustus.docx	4.42%
PKM-AI Kebersihan Sekolah Albertus Adrian .docx	4.42%
27420_15.G1.0104_Nidya Nonita.docx	4.42%
PKM AI Raymond.docx	4.42%
15.E1.0059-Yuliani Susanto.docx	4.42%

 Similarity

 Citation

 Similarity from a chosen source

 References

 Possible character replacement