



## PENGANTAR

### Lampiran 1. Kata Pengantar

Dengan hormat,

Perkenalkan, nama saya Gabrielle Adventina mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Katolik Soegijapranata. Dalam rangka memenuhi persyaratan pembuatan skripsi, sehingga mahasiswa memiliki tugas untuk dikerjakan yaitu membuat suatu penelitian. Sehubungan dengan kegiatan tersebut, penulis meminta kesediaan Anda untuk dapat mengisi kuesioner yang telah dilampirkan untuk mendapatkan data yang dapat menunjang penelitian saya.

Saya selaku penulis dalam penelitian ini akan menjamin kerahasiaan jawaban Anda, dengan harapan Anda dapat memberikan jawaban yang sesuai dengan kondisi sesungguhnya yang terjadi di lapangan.

Diharapkan anda selaku responden dari penelitian ini bersedia membantu penulis penelitian dengan mengisi kuesioner ini sendiri dengan sungguh-sungguh dan lengkap. Setiap jawaban yang anda berikan akan memberikan manfaat bagi peneliti.

Demikian surat permohonan yang saya sampaikan, Atas kesediaan dan partisipasi dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/I, saya ucapkan terima kasih.

Semarang, 07 Februari 2020

Hormat saya,

( Gabrielle Adventina )

**Lampiran 2. Kuesioner Penelitian (Pemilik)****KUESIONER PENELITIAN (PEMILIK)****Identitas Responden**

Nama : .....

Usia : ..... Thn

Jenis Kelamin : Pria /Wanita

Status : Menikah /BelumMenikah

Latar Belakang Pendidikan :  SD  SMP  SMA  PerguruanTinggi

**Identitas Usaha**

Nama Usaha (UKM) : .....

Berdiri sejak tahun : ..... Thn

Alamat Usaha : .....

Usaha Ini Merupakan Usaha :  Dirintis dari awal  
 Diwarisi orang tua/keluarga  
 Membeli dari yang sudah ada  
 Lainlain: .....

Penghasilan per tahun : .....

Jumlah Karyawan : ..... orang

Pesaing Usaha : .....

## KUESIONER PEMILIK USAHA

### A. Variabel Inovasi

1. Apakah anda selaku pemilik usaha Tahu Bakso di Kab.Semarang ini melakukan adanya pengembangan inovasi dari segi produk (varian rasa atau bahan baku), teknologi (menjual secara online),pemasaran (bentuk kemasan) ?

- a) Ya  
b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....

2. Apakah usaha Tahu Bakso anda kelola memiliki adanya Asuransi Usaha?

- a) Ya  
b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....

3. Apakah para karyawan di usaha anda membantu dan berantisipasi dalam kemajuan usaha anda? Dalam hal apa?

- a) Ya  
b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....

### B. . Variabel Proaktif

1. Apakah di toko Tahu Bakso anda memiliki kotak saran yang disiapkan untuk para konsumen untuk dapat memberikan kritik dan sarannya?

- a) Ya  
b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....

2. Apakah usaha Tahu Bakso anda memiliki pelayanan yang lebih baik dari pada para pesaing dan tidak dimiliki oleh para pesaing?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

3. Apakah anda dapat mempertahankan kualitas bahan baku produk Tahu Bakso? Bagaimana jika bahan baku tidak sesuai dengan kualitas yang anda inginkan?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

### C. Variabel Pengambilan Resiko

1. Berapa banyak anda dapat memproduksi Tahu bakso setiap harinya & apakah produk Tahu bakso anda dapat terjual sesuai target setiap harinya? Apakah solusi anda jika produk Tahu bakso anda tidak dapat terjual sesuai target?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

2. Memiliki 3 toko Tahu Bakso apakah membuat pendapatan anda bertambah? Kalau salah satu toko sepi pengunjung apakah anda akan menutup salah satu toko anda?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

3. Apakah resiko terbesar yang sudah anda ambil untuk tetap mempertahankan dan mengembangkan usaha Tahu Bakso anda? Apakah keputusan yang anda buat membuat usaha anda semakin maju/rugi?

- a) Ya  
b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
.....

#### D. Variabel Otonomi

1. Apakah anda selaku pemilik usaha dapat memberikan semangat kerja serta dampak positif dan contoh bekerja yang baik bagi para karyawan di usaha anda? Bagaimana?

- a) Ya  
b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
.....

2. Dalam menjalani usaha Tahu bakso apakah ada seseorang yang menjadi inspirai anda untuk tetap tekun dalam berwirausaha?

- a) Ya  
b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
.....

3. Apakah anda memberikan kebebasan kepada karyawan untuk memberikan masukan untuk usaha anda? Mengapa?

- a) Ya  
b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
.....

### E. Variabel Agresivitas Kompetitif

1. Selaku pemilik usaha Tahu Bakso rencana apa yang sudah anda persiapkan untuk menghadapi para pesaing bisnis Tahu Bakso di Kab.Semarang?
  - a) Ya
  - b) Tidak
 Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....
  
2. Apakah usaha anda berani mematok harga yang lebih murah dari para pesaing namun dengan kualitas yang baik? Alasannya?
  - a) Ya
  - b) Tidak
 Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....
  
3. Selama anda berwirausaha jenis pemasaran apa yang sudah anda gunakan dan paling berpengaruh dan efisien untuk dapat mengembangkan usaha Tahu Bakso anda? Apakah meningkatkan penjualan produk anda?
  - a) Ya
  - b) Tidak
 Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....
  
4. Hal apa yang dapat anda terapkan di dalam usaha anda dari para pesaing yang lebih Sukses? Dan apakah hal tersebut dapat mengembangkan usaha anda?
  - a) Ya
  - b) Tidak
 Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

### Lampiran 3. Kuesioner Penelitian (Karyawan)

#### KUESIONER PENELITIAN (KARYAWAN)

##### Identitas Responden

Nama : .....

Usia : .....thn

Lama Bekerja : .....thn

Jenis Kelamin : Pria /Wanita

Status : Menikah /Belum Menikah

Latar Belakang Pendidikan:  SD  SMP  SMA  Perguruan Tinggi

##### Identitas Usaha

Nama Usaha (UKM) : .....

Berdiri sejak tahun : ..... Thn

Alamat Usaha : .....

Gaji/Upah per bulan : .....





**KUESIONER  
KARYAWAN**

---

**A. Variabel Inovasi**

1. Apakah anda sebagai karyawan di usaha Tahu Bakso ini mengamati adanya pengembangan inovasi dari segi produk (varian rasa atau bahan baku), teknologi (menjual secara online) , pemasaran (bentuk kemasan) ?
  - a) Ya
  - b) Tidak
 Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....
  
2. Menurut anda apakah adanya Asuransi Usaha berpengaruh pada kemajuan usaha Tahu Bakso milik Pak Hadi?
  - a) Ya
  - b) Tidak
 Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....
  
3. Apakah anda sebagai karyawan di toko Tahu Bakso milik Pak Hadi ikut berpartisipasi dalam kemajuan usaha? (memberi ide usaha/ membantu memasarkan produk/dll) ?
  - a) Ya
  - b) Tidak
 Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

### B. Variabel Proaktif

1. Apakah di toko Tahu bakso pak Hadi terdapat kotak saran? Menurut anda sebagai karyawan apakah adanya kotak saran berpengaruh terhadap sikap para konsumen?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
.....

2. Menurut anda apakah Toko Tahu Bakso Pak Hadi memiliki pelayanan yang lebih baik dari pada para pesaing?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
.....

3. Apakah selama ini Pak Hadi dapat mempertahankan kualitas bahan baku produk Tahu Bakso? Bagaimana sikap yang dilakukan bila kualitas tidak sesuai yang diharapkan?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
.....

### C. Variabel Pengambilan Resiko

1. Berapa banyak Tahu Bakso yang dapat diproduksi setiap harinya & apakah produk Tahu Bakso dapat terjual sesuai target setiap harinya? Apakah solusi yang diberikan pemilik usaha jika produk Tahu Bakso tidak dapat terjual sesuai target?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
.....

2. Menurut anda selaku karyawan apakah dengan adanya 3 toko Tahu Bakso apakah membuat pendapatan Pak Hadi bertambah? Dan apakah menurut anda usahanya Sukses dibandingkan para pesaing? Jika usaha Pak Hadi Sukses dan memiliki tambahan pendapatan apakah berpengaruh pada anda selaku karyawan?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....

3. Apakah resiko terbesar yang sudah pemilik usaha ambil untuk tetap mempertahankan dan mengembangkan usaha Tahu Bakso nya? Menurut anda apakah keputusan yang anda buat membuat usaha anda semakin maju/rugi?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....

#### **D. Variabel Otonomi**

1. Apakah para karyawan di toko Tahu Bakso milik Pak Hadi diberikan bimbingan dan semangat secara positif dalam bekerja? Contoh?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....

2. Siapakah orang yang paling berperan dalam kemajuan usaha Tahu Bakso Mas Hadi selain pemilik usaha? Siapa?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....

3. Apakah anda sebagai karyawan diberikan kebebasan untuk memberikan masukan untuk usaha Tahu Bakso milik Pak Hadi? Mengapa?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

#### **E. Variabel Agresivitas Kompetitif**

1. Bagaimana sikap dan solusi pemilik usaha menghadapi adanya persaingan bisnis Tahu Bakso di Kab. Semarang? Apakah mampu bersaing secara sehat?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

2. Apakah usaha Tahu Bakso Mas Hadi berani mematok harga lebih murah dibandingkan pesaing dengan kualitas yang lebih baik? Alasannya?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

3. Selama anda bekerja sebagai karyawan di toko Tahu Bakso Mas Hadi jenis pemasaran apa yang sudah dilakukan dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usaha?

- a) Ya
- b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....  
 .....

4. Hal apa yang di terapkan oleh pemilik usaha yang diambil dari para pesaing yang lebih Sukses? Menurut anda sebagai karyawan apakah hal tersebut berdampak pada perkembangan usaha Tahu Bakso pak Hadi?

a) Ya

b) Tidak

Sebutkan/Jelaskan.....

.....



#### Lampiran 4. Hasil Wawancara Responden

##### KUESIONER PENELITIAN (PEMILIK)

###### Identitas Responden

Nama : Hadi Mulyono  
 Usia : 49 Thn  
 JenisKelamin : Pria  
 Status : Menikah  
 LatarBelakangPendidikan :  SD  SMP  SMA  PerguruanTinggi

###### Identitas Usaha

NamaUsaha (UKM) : Tahu Bakso Mas Hadi  
 Berdirisejaktahun : 1991 – 29 Thn  
 Alamat Usaha : ada 3 toko  
 - Pasar Babadan, Langen sari RT.01/RW.03,  
 Langensari Barat Kec. Ungaran Barat Semarang  
 - Jalan Raya Merdeka, Langensari, Kec.Ungaran  
 Barat Jawa Tengah 50519  
 - Jl. Pringapus Karang Jati No.2, Sidorejo,  
 Karangjati Kec. Bergas Semarang  
 Usaha IniMerupakan Usaha :  Dirintisdariawal  
 Diwarisi orang tua/keluarga  
 Membelidari yang sudahada  
 Lainlain:.....

Penghasilan per tahun : +-20.000.000/bln

JumlahKaryawan : 15 orang

Pesaing Usaha : Tahu bakso bu Pudji, Tahu Bakso Mbak Tun

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : Selamat siang pak Hadi hehe, terimakasih sudah boleh memberi ijin saya mengambil topik skripsi di usaha bapak. Saya boleh Tanya-tanya nggih pak untuk kelanjutan skripsi saya?

N : Ya mbak, sama-sama. Boleh gimana?

P : Mm nggih pak kalau begitu saya mulai nggih pak. Yang pertama mengenai biodata njenengan pak Nama lengkap dan umur.

N : Hadi Mulyono mbak, umur 49 mbak anak 2 hahaha

P : Njih pak, kalau untuk usahanya dimulai tahun berapa nggih pak?

N : Saya sudah 29 tahun mbak menjalankan usaha mmm berarti wes ket tahun piro yo?

P : Aaa berarti udah sekitar tahun 1991 nggih pak.

N : Yo kiro-kiro tahun semononan mbak akhir tahun 91 nan.

P : oo njih pak, kalau boleh tau ada berapa tempat usaha yang dijalankan pak mmm sampai sekarang?

N : Dulu saya cuma punya 1 toko mbak, itu didalem pasar. Nah terus pas pasar babadan kobong eeh akhire usaha sempet mandek mbak terus beralih dodol keliling selama renovasi pasar aku dadi keliling .

P : Ooo berarti toko yang diluar pasar bukan toko pertama njenengan nggih pak?

N : Nah bar selesai renovasi kui mbak aku gek nyewa kios sing ning bagian njobo setelah pasar kui kobongan. Bar ning kios meneh mulai semakin berkembang akhire ndue rencana gawe buka cabang toko ning karangjati. Akhire entuk lokasi ning mburi polsek karangjati awale mm kui tak kontrak terus akhire tak Bangun dewe. Koe wes tau ndelok toko sing ning karangjati hurung mbak?

P : Sudah pak

N : Nah kui mbien durung tingkat gedhi apik mbak. Dulu masih kios cilik biasa tapi setelah jalan beberapa tahun omset sangat menjanjikan akhire tak buat tingkat untuk tempat tinggal karyawan.

P : Ooo kalo toko yang ini pak ?

N : Ya ini toko ke 3 saya mbak emang cedak mbek toko pertama tapi sengaja tak Bangun soale ini sisan tempat tinggalku sisan tempat produksi bakso dan tahu bakso

P : Ooo nggih pak. Mmm maaf nggih pak kalau boleh tau penghasilan perbulan berapa nggih?

N : Wah maaf mbak saya nggak pernah mbak menyampaikan soal pendapatan kepublik. Kunci saya pelaku usaha adalah mau kerja keras, jujur tekun, ulet, teliti dan jangan lupa berdoa.

P : Oh nggih pak kalau boleh ada gambaran sekitar berapa nggih pak? Kalau 20 sampai pak?

N : Lha kiro-kiro pie?

P : Ya kalau menurut saya sampai pak

N : Ya kurang lebih semono mbak

P : Njih pak, mm kalau jumlah karyawan pak?

N : Saya 3 toko hanya 15 karyawan mbak

P : Nah kalau boleh tau pak, dalam menjalankan usaha pak hadi sudah melakukan inovasi dari segi apa ? mmm misalnya, produk, administrasi, teknologi, atau pemasaran.

N : Mmm kalau dari segi produk seperti varian rasa usaha saya tidak ada inovasi baru mbak podo karo sing liyane, tapi aku nganggo bahan baku gawe baksone lebih banyak daging dibandingke karo sing liyane. Mmmm dan baksoku tanpa menggunakan bahan pengawet dan sebagainya koyo boraks dan neng setiap tokoku ono tulisane mbak barang siapa yang bisa membuktikan bahwa bakso ini mengandung boraks atau bahan yg lain akan mendapatkan 10.000.000 boleh dibuktikan.

P : Aa kalau administrasi setiap bulannya pak?

N : Maksute ee pembukuan? nek administrasi inovasi saiki pake kasir mbak dulu itungan manual tapi tetep pembukuan gawe bojoku.

P : oo njih pak, kalo secara tekhnologi dan Pemasarannya?

N : Kalau secara teknologi saya mengalami adanya inovasi. Mbien aku dodolan Tahu bakso ning toko peminat sedikit, mulai 2017 baru berani mengembangkan usaha saya secara online dengan menggunakan aplikasi gofood. Dan dalam segi pemasaran usaha Tahu Bakso saya dulu kemasannya hanya menggunakan plastik isi 8 buah tahu bakso saja karena dijual dipasar. Sekarang sudah menggunakan kardus isi 10.

P : njih pak, apakah bapak pakai asuransi usaha?

N : Ndak mbak. Karena saya tidak tertarik dengan adanya asuransi usaha saya ikut asuransi Allah SWT

P : Mmm kalau para karyawan mau membantu dan berpartisipasi dalam keberlangsungan dan kemajuan usaha anda pak?

N : Ya to mbak karyawanku sangat membantu dalam menjalankan usaha. Karena karyawanku rata-rata memiliki tempat tinggal yang dekat dengan toko ada beberapa



yang tidur dirumah tempat usaha saya jadi sangat membantu saya dalam menjalankan usaha saya. Mulai dari menyiapkan bahan olahan (produksi), mengatur buka dan tutupnya toko.

P : mmm di toko njenengan apa ada kotak saran untuk para konsumen untuk memberi kritik dan saran?

N : Ya. Semua toko ada kotak saran, soale aku raiso ngontrol bendino kabeh tokoku mbak. Dadi harapanku konsumen kui iso memberikan kritik dan saran tentang tokoku, tapi kotak saran biasane tak buka malah akeh sing ngei sumbangan hahaha.

P : kalau menurut bapak tokonya memiliki pelayanan yang baik dari para pesaing dan hal apa yang tidak dimiliki oleh pesaing?

N : Ya toko tahu baksoku dadi siji karo toko baksoku. dadi akeh konsumen yang makan ditempat, selain kui yo nyediake tahu bakso satuan sing iso dimakan ditempat dadine karyawanku lebih memperhatikan kenyamanan konsumen dan kebersihan toko. Di setiap toko saya memiliki 3-5 karyawan untuk dapat melayani para kosumen.

P : apakah anda dapat mempertahankan kualitas bahan baku produk tahu bakso? Bagaimana jika bahan baku tidak sesuai kualitas yang anda inginkan?

N : Karena aku juga berjualan bakso, jadi Tahu bakso sing tak produksi kudu memiliki kualitas bahan baku sing sesuai soale bakal mempengaruhi rasa terus ora gunake bahan kimia. Tokoku wes berlangganan daging karo penjual tahu sing ono ning pringapus diterke biasanae. Tapi nek bahan baku tidak sesuai, aku biasane ora memproduksi tahu bakso dino kui mergo biasane aku produksi dalam jumlah besar. (pembuatan tahu bakso menyesuaikan kebutuhan pasar)

P : berapa banyak produksi setiap harinya? Dan pak hadi dapat menjual sesuai target? Solusi jika produk tidak terjual sesuai target.

N : Karena tahu bakso dan bakso diproduksi secara bersamaan maka produksi jumlah besar kalau untuk tahu bakso dapat memproduksi 50-100 dus/ hari sesuai dengan keinginan pasar karena penjualan tahu baksoku tidak menentu belum tentu sehari dapat memenuhi target penjualan

Solusiku tidak memproduksi dalam jumlah yang banyak untuk saat ini, dan dijadikan makanan frozen tahan hingga 1-2minggu.

P : punya tiga toko apakah membuat pendapatan anda bertambah? Misal salah satu toko sepi apa anda akan menutup toko anda salah satu?

N : mbien sakdurunge pandemi corona 3 toko pendapatanku bertambah. Saiki alhamdulillah tetap ada pemasukan tetapi tidak seperti dulu. Nek salah siji toko sepi, mungkin bakal tak tutup karena beberapa factor salah satune kui 3 tokoku berada di Kab. Semarang dan jarake ora adoh ora iso setiap hari mengunjungi toko satu persatu. Tapi alhamdulillah 3 toko isih ramai dadi tidak perlu ada yang ditutup untuk sekarang ini.

P : Apa resiko terbesar yang pak hadi ambil untuk mengembangkan usaha anda? Apakah semakin maju atau rugi?

N : Tidak ada resiko yang saya ambil. Selama 29 tahun aku buka usaha tahu bakso aku ora pernah mengalami adanya resiko usaha, karena sejak awal uwis tak siapke seko tempat usaha, bahan-bahan yang digunakan sampai dengan solusi jika produk tidak laku.

P : Apakah anda memberikan semangat kerja, dampak positif, serta contoh bekerja yang baik bagi karyawan?

N : Yo aku selaku pemilik usaha kudu iso memberikan contoh baik bagi karyawanku dan memberikan semangat kerja kepada para karyawan. Dengan memberikan bonus-bonus sesuai dengan kinerja karyawan.

P : apakah ada seseorang yang menjadi inspirasi untuk tetap berwirausaha?

N : Ya. Dalam menjalankan usaha saya selalu memberikan yang terbaik sehingga bermanfaat bagi keluargaku.

P : Aaa apakah bapak memberikan kebebasan pada karyawan misalnya memberi masukan?

N : Ya mbak. Saya membebaskan karyawan dalam memberi masukan untuk usaha saya kadang juga aku mbak sing njaluk pendapat ning karyawan. Soale kan aku ora setiap hari keliling di 3 toko sekaligus jadi karyawanku bakalan luwi iso ndelok kegiatan ning lapangan sehingga dengan adanya masukan dari karyawan iso gawe usahaku luwih berkembang.

P : Aaaa rencana usaha yang sudah bapak siapkan untuk menghadapi para pesaing kalau boleh tau apa saja nggih pak?

N : Mmm opo ya mbak, Ndak banyak sing tak lakokke gawe ngadepi para pesaing, toko saya hanya mengembangkan dalam hal kualitas produknya tanpa bahan kimia boraks dan kebersihan toko mbak.

P : Apakah bapak berani mematok harga lebih murah dari para pesaing?

N : Ya berani to mbak, Tahu baksoku matok harga murah dengan kualitas yang setara/lebih baik dari pada para pesaing.

P : Jenis pemasaran yang sudah bapak lakukan dan berpengaruh untuk mengembangkan usaha bapak apa nggih ?

N : Ya. Pemasaran yang saya lakukan ada beberapa mbak mulai dari spanduk, brosur terus mm web kadang yo diskon ning gofood, tapi sing paling berpengaruh seko awal buka usaha tahu bakso adalah penjualan dari mulut ke mulut. Karena dengan 1 konsumen memberikan review bagus untuk usaha saya, maka akan mendatangkan beberapa konsumen baru.

P : Hal apa yang anda dapat terapkan di usaha anda dari para pesaing yang lebih Sukses ?

N : Konsistennya mbak dalam menjalankan usaha dan mau terus mengembangkan usaha.

P : Iya baik pak, terimakasih ya pa katas infonya. Sama saya mau ijin wawancara karyawannya njenengan kalo boleh ya pak?

N : Ya mbak monggo.

Hasil Wawancara dengan Karyawan Usaha Tahu Bakso Mas Hadi di Kab.Semarang  
(Responden 2)

### KUESIONER PENELITIAN (KARYAWAN)

#### Identitas Responden

Nama : Sarmin  
Usia : 32 thn  
Lama Bekerja : 12 thn  
Jenis Kelamin : Pria  
Status : Menikah

#### Identitas Usaha

Nama Usaha (UKM) : Tahu Bakso Mas Hadi  
Berdiri sejak tahun : 1991 - 29Thn  
Alamat Usaha : .....  
Gaji/Upah per bulan : 1.100.000

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : Selamat siang mas. Mau Tanya-tanya nggih sudah ijin dengan pak Hadi

N : Mmm iya mbak

P : Kalau boleh tau dengan mas siapa nggih ?

N : Saya sarmin

P : oo nggih pak, kalau boleh tau biodata bapak nggih umur dan lama bekerja disini pak?

N : Umur saya sudah 32 tahun mbak, saya ikut bapak sudah 12 tahun

P : Mmm nggih pak. Nyuwun sewu nggih pak kalau saya boleh tau pendapatan bapak kerja dengan Pak Hadi perbulan berapa nggih?

N : Mmm nggak tentu ee mbak, pokonya saya dapet 1.100.000 belum termasuk tunjangan

P : Oo nggih pak, kalau menurut bapak sebagai karyawan apakah pak hadi melakukan inovasi usaha pak di produk Tahu bakso? Dan juga teknologi administrasi maupun pemasarannya?

N : Tahu baksonya mbak ? ndak ada, usaha tahu bakso pak hadi di segi produk tidak ada adanya inovasi produk sejak awal buka sampai saat ini masih sama cara pembuatan dan bahan-bahannya. Kalau secara teknologi dulu masih menggunakan alat gilingan secara manual sekarang sudah menggunakan mesin yang besar untuk menggiling dagingnya mmm terus pake gojek juga. Dulu juga bapak menjual tahu bakso satuan untuk camilan waktu para pembeli makan ditempat, sekarang sudah menggunakan tempat kardus dan bisa dikirim ke luar kota. Administrasi yang ngurusi ibu mbak laporan.

P : Eee sudah pakai kasir tapi nggih pak?

N : Njih mbak

P : Mmm menurut anda apakah usaha Pak hadi memiliki asuransi? Dan berpengaruh pada perkembangan usahanya?

N : Tidak mbak. Karena setahu saya diusaha pak hadi tidak memiliki adanya asuransi usaha

P : Apakah pak Sarmin sebagai karyawan ikut berpartisipasi dalam kemajuan usaha milik Pak Hadi?

N : Mmm gimana ya mbak ya saya sebagai karyawan merasa sangat membantu pak hadi selain karna saya di gaji saya juga mengetahui kualitas dari tahu bakso milik pak hadi selain tidak menggunakan bahan kimia bapak juga sangat resikan

P : Aaa pak saya juga mau tanya di toko apakah terdapat kotak saran? Nah menurut anda apakah adanya kotak saran berpengaruh pada sikap para konsumen?

N : Kotak saran di toko ada mbak tapi kalo pengaruh pembeli ya endak soalnya di toko ada kotak saran tapi menurutku kok kurang efektif untuk para pembeli soalnya banyak yang mengartikan kotak saran itu mungkin sebagai kotak amal banyak pengunjung yang lebih banyak memasukkan uang receh dibandingkan saran.

P : Oo njih mas, tadi pak hadi juga bilang begitu hehe. Nah kalo menurut njenengan Toko usahane pak Hadi itu punya pelayanan yang lebih baik dari para pesaing atau engga?

N : Ya begitu mbak. Bapak itu orange tegas dalam memberikan peraturan kepada kami semuanya sebagai karyawan. Kami juga di tuntutan untuk sadar kebersihan toko dan ketepatan jam kerja gaboleh telat mbak kita

P : Mmm kalo selama menjalankan usaha apa Pak Hadi dapat mempertahankan kualitas bahan baku produk? Nah yang dilakuin sama pak Hadi kalau biasanya kualitas kurang bagus gimana pak ?

N : Mmm nganu mbak saya kan sudah bekerja di usaha milik pak hadi selama 12 tahun saya juga membantu produksi bahan bakso, pak hadi tidak pernah mengganti bahan baku karena berpengaruh pada rasa dan tekstur. Jadi misale bahan ndak sesuai biasanya bapak berbelanja lagi ditempat lain atau stop produksi di hari itu karna ndak mau resiko sama ndamau rugi mbak.

P : Ooo njih mas. Kalau tahu bakso produksi tiap hari berapa banyak pak? Kalo penjualan tidak sesuai target gimana? Solusi yang diberikan pak hadi biasane apa mas?

N : Mm kalau tahu bakso di buat sesuai dengan kebutuhan pasar biasanya 1000pcs mbak kadang lebih juga nek gak kurang dari itu, soale toko pak hadi lebih banyak memproduksi bakso dibandingkan tahu baksonya. Jadi kalo gak terjual sesuai target biasanya dijadiin frozen tahan mm biasanya sampe 1-2minggu

P : Menurut mas nya ni sebagai karyawan kalau pak hadi punya 3 toko tahu bakso apakah membuat pendapatan pak hadi bertambah? Dan lebih Sukses dibandingkan para pesaing? Dan apakah berpengaruh terhadap anda sebagai karyawan?

N : Mmm kalo saya tidak tau mbak 3 toko membuat pendapatan pak hadi bertambah atau enggak tapi harusnya iya bertambah sih mbak. Klo usaha tahu pak hadi menurut saya sukses mbak dibanding beberapa pesaing yang ada di daerah kab.Semarang tapi ada beberapa juga yang jauh lebih Sukses dibandingkan usaha tahu bakso pak hadi misale mm kaya bu Puji gitu mbak.Kalo tentang pendapatan pak hadi tidak berpengaruh pada saya gaji dan bonus thr dan tahunan masih sama setiap tahunnya Cuma saya tetap dapat banyak tunjangan.

P : Mmm masnya sebagai karyawan tau gak resiko usaha yang udah diambil sama pak Hadi untuk mengembangkan usaha? Menurut mas membuat usaha semakin maju/rugi?

N : Aaa nganu mbak saya tidak tau bapak pernah mengambil resiko untuk usahanya apa ndak, tapi kalo menurut saya kalau pak hadi berani mengambil resiko pasti



membuat usahanya maju terbukti seperti sekarang usahanya dapat maju dan berkembang.

P : Apakah semua karyawan di toko Tahu Bakso milik Pak Hadi ini diberikan bimbingan dan semangat secara positif dalam bekerja?

N : Eee kalo itu ya mbak, bapak selalu nganu ngasih contoh terus mau mengajari semua karyawan tentang apa yang harus dikerjakan kadang cuci piring aja diajari mbak katane training hehe

P : Oalah gitu to mas hhe. Kalo setaunya mas nya orang yang paling berperan di kemajuan usaha selain Pak Hadi siapa?

N : . Mmm nganu istrinya mbak selalu membantu pak hadi dalam menjalankan setiap urusan usahanya

P : Nah mmm apakah anda diberikan kebebasan untuk ngasih masukan ke Pak Hadi?

N : Ya boleh mbak bapak ya mesti tanya tentang eee perkembangan toko nya terus tanya sama minta saran sama kaami karyawan tentang apa yang terjadi di toko

P : Setau anda sikap da nee solusi dari pak hadi dalam menghadapi persaingan bisnis tahu bakso gimana mas?

N : Ya kalo menurut saya bapak bersaing secara sehat dengan para pesaing karena bapak itu sifate santai, selama saya bekerja ikut bapak solusi untuk usahanya tu biasanya tu ndak mau merubah kualitas rasa di tahu baksonya.

P : Apakah tahu bakso milik pak hadi eee berani gitu mas untuk matok harga lebih murah dibandingkan para pesaing ?

N : Ya mbak. Produk tahu baksonya pak hadi lebih murah dibandingkan eee nganu para pesaing yang sudah lebih Unggul kaya bu puji

P : Eee mas selama anda bekerja sebagai karyawan di toko Tahu Bakso milik pak Hadi eee jenis pemasaran yang sudah dilakukan dan paling berpengaruh pada perkembangan usaha apa?

N : Aaa ya pemasaran yang biasane dipake bapak tuh cuma eee mulut ke mulut, banyak pembeli yang selalu datang lagi ke toko tahu bakso mas hadi itu karena rasanya enak gapake pengawet sama pak hadi juga ramah mbak hehe

P : Aaa menurut masnya pak hadi itu menerapkan sesuatu gak dari orang lain atau para pesaing yang lebih Sukses? Nah menurut anda hal ini membuat berkembang nya suatu usaha atau engga?

N : Eeee gatau mbak, tapi bapak selalu bilang ingin Sukses seperti orang lain dengan tekun dan jujur eeee tegas juga. Kalo menurut saya berpengaruh sih mbak untuk perkembangan usaha nya eee soalnya dengan pak hadi memiliki sifat tegas membuat kami para karyawan disiplin.

P : Njih mas, makasih ya mas aaa udh mau bantu maaf ngerepotin ya

N : Oh iya mbak sama-sama





Hasil Wawancara dengan Karyawan Usaha Tahu Bakso Mas Hadi di Kab.Semarang  
(Responden 3)

### KUESIONER PENELITIAN (KARYAWAN)

#### Identitas Responden

Nama : Jono  
 Usia : 27 thn  
 Lama Bekerja : 6 thn  
 JenisKelamin : Pria  
 Status : Menikah  
 LatarBelakangPendidikan:  SD  SMP  SMA  PerguruanTinggi

#### Identitas Usaha

Nama Usaha (UKM) : Tahu Bakso Mas Hadi  
 Berdiri sejak tahun : 1991 - 29Thn  
 Alamat Usaha : .....  
 Gaji/Upah per bulan : 1.100.000  
 P : Pewawancara  
 N : Narasumber

P : Hallo mas, kenalin aku Gaby ijin wawancara ya mas sudah bilang tadi sama pak hadi minta waktunya sebentar

N : Eee ya mbak

P : Langsung aja ya mas kalo boleh tau nama umur sama lama bekerja mas

N : Oo nama saya Jono mbak umur 27 tahun udah ikut kerja bapak 6tahun

P : Eee maaf njih mas kalo boleh tau gaji perbulan kerja disini berapa ya?

N : Gaji pokok tiap bulan 1.100.000 belum tambahan sama tunjangan makan ikut sini mbak tiap harinya

P : Ooo iya mas. Eee kalo menurut masnya ni sebagai karyawan usaha Tahu bakso punya pak hadi ini tuh ada pengembangan inovasi ga sih misalnya dari produknya, teknologi nya pemasaran gitu mas?

N : Eee kalo diusaha tahu bakso aja bapak ndak ada inovasi tambahan sama sekali mbak sama kaya tahu bakso lainnya yg bedain baksonya lebih banyak daging sama tanpa bahan kimia. Terus kalo teknologi udah pake gojek. Sama eee dulu awal usaha tahu bakso pengemasan menggunakan plastik dan dijual satuan sekarang kemasan sudah menggunakan kardus isi 10.

P : Kalo asuransi usaha punya gak pak hadi?

N : Eee gatau mbak

P : Apakah mas nya sebagai karyawan merasa ikut berpartisipasi dalam kemajuan usaha milik pak hadi ini?

N : Aa ya to mbak, soale aku kan ya bekerja terus digaji jadine harus memberikan dampak positif ee bisa membantu pak hadi untuk dapat mengembangkan usahanya dengan membantu memasarkan produk.

P : Kaloo aa di toko apa ada kotak saran mas? Menurut masnya kotak saran pengaruh ndak sama sikap kosumen untuk kasih kritik dan saran?

N : Ndak sih mbak. Soale ya kalo ada pembeli yang complain langsung di omongke sama kita karyawan jadi kotak saran kurang manfaat dan malah digunakan sebagai kotak amal mungkin ditaruhe krna deket sama meja kasir mbak

P : Kalo ee hal pelayanan apa toko usaha milik pak hadi lebih baik ee dari pada para pesaing menurut masnya?

N : Heem mbak ee soale saya bekerja di toko pak hadi jadi saya menganggap pelayanan di toko ini lebih baik dari pada toko para pesaing yang pasti lebih bersih

P : Menurut anda sebagai karyawan apakah pak hadi bisa mempertahankan kualitas bahan baku produk tahu bakso? Kalau kualitas tidak sesuai biasanya apa yang dilakukan sama pak hadi?

N : Eee kalo kualitas sama bahan-bahan yang dipake buat bikin bakso sama tidak berubah, kalau mendapat kualitas yang sesuai stop produksi untuk hari itu tapi sangat jarang terjadi

P : Aa jumlah tahu bakso yang bisa di produksi tiap harinya berapa mas? Apa bisa terjual sesuai sama target usaha? Solusi pak hadi kalau produk tidak terjual apa mas?

N : Biasanya hanya 100 dus mbak. Soalnya produksi tahu bakso setiap harinya engga banyak justru lebih banyak produksi bakso. Terus kalau tidak sesuai sama taget

biasanya bapak buat jadi frozen terus kalau sudah lebih dari 2-3minggu pak hadi mengecer kepada pedagang di pasar dengan harga murah.

P : Menurut masnya dengan pak hadi punya 3 toko apa membuat pendapatan bertambah? Dan apakah menurut anda pak hadi termasuk orang Sukses? Dan apakah berpengaruh terhadap pendapatan anda sebagai karyawan?

N : Ee ya kalau menurut saya ya mbak ee dengan pak hadi punya 3 toko itu kan ee bakal bikin pendapatannya bertambah. Menurut saya usaha tahu bakso pak hadi cukup Sukses di daerah kab.Semarang karena tidak pernah sepi pengunjung. Tidak berpengaruh terhadap gaji saya

P : Apakah anda sebagai karyawan tau resiko-resiko yang di lakukan pak hadi untuk kemajuan usahanya? Menurut anda semakin membuat usahanya berkembang atau tidak ?

N : Tidak tahu urusan resiko usaha pak hadi, tetapi usahanya tetap maju sampai sekarang

P : Apakah selama anda bekerja dengan pak hadi selalu dibimbing dan diberi semangat kerja?

N : Eee iya mbak. Kami karyawan itu ya selalu dicontohkan cara bekerja secara tegas, terus dikasih bonus agar karyawan lebih semangat kerja

P : Mmm adakah orang lain yang berperan didalam kemajuan usaha milik pak hadi?

N : Eh ya ada. Istrinya selalu membantu bapak kalau bapak lg nda bisa selalu ee meminta tolong kepada istrinya jika dia tidak bisa mengurus pekerjaannya di toko

P : Apakah anda eee diberikan kebebasan untuk berpendapat saat bekerja?

N : Aaa iya. Pak hadi selalu minta pendapat kami karywan eee tetapi tidak semua yang diucapkan karyawan selalu dibenarkan dan ditanggapi serius sama bapak

P : Apakah pak hadi bersaing secara sehat? Sikap saat pak hadi mengdapi ee para pesaing bagaimana?

N : Bapak itu bersaing secara sehat karena tidak pernah membandingkan produknya dengan produk para pesaing. Solusi yang aa dimiliki pak hadi untuk usaha tahu baksonya adalah dengan menjaga kualitas rasa dan tekstur tahu baksonya mbak

P : Apakah usaha tahu bakso milik mas hadi mematok harga lebih murah dari pada para pesaing?

N : Ya. Aaa harga jual 1 dus tahu bakso pak hadi lebih murah dibandingkan dengan para pesaing mbak

P : Selama anda bekerja disini jenis pemasaran apa yang dilakukan pak hadi untuk mengembangkan usahanya?

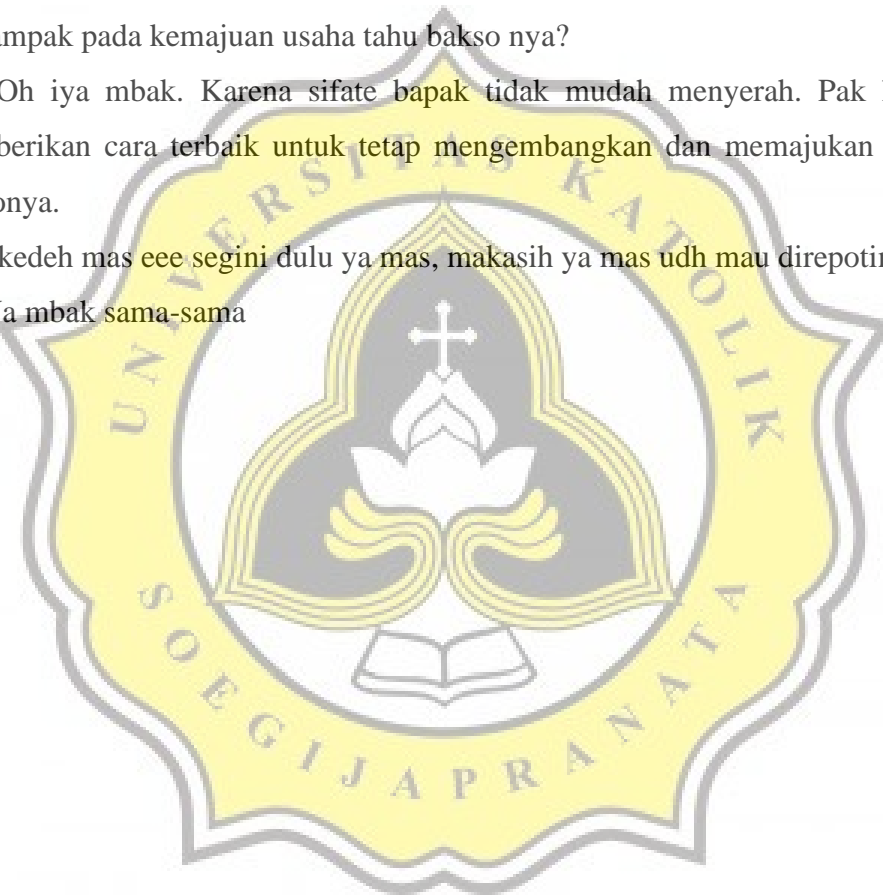
N : Kalau setau saya ya mbak eee bapak itu hanya dari mulut ke mulut saja spanduk tp sudah lama sekali hanya mengandalkan kualitas yang baik di produknya

P : Apakah pak hadi menerapkan juga sikap para pengusaha Sukses? Dan apakah berdampak pada kemajuan usaha tahu bakso nya?

N : Oh iya mbak. Karena sifate bapak tidak mudah menyerah. Pak hadi selalu memberikan cara terbaik untuk tetap mengembangkan dan memajukan usaha tahu baksonya.

P : Okedeh mas eee segini dulu ya mas, makasih ya mas udh mau direpotin.

N : Ya mbak sama-sama



## Lampiran 5. Foto Responden

Foto dengan pemilik usaha Tahu Bakso Mas Hadi



Foto dengan Karyawan Toko Tahu Bakso Mas Hadi

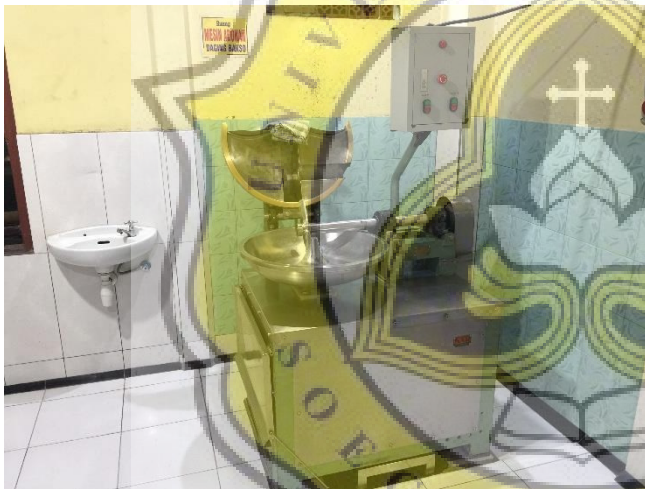




3 Toko usaha Tahu Bakso Mas Hadi



Dapur pembuatan produk



## Tata Tertib dalam bekerja



## Keunggulan Produk Usaha



Kemasan Tahu Bakso dan penggunaan aplikasi Gofood di usaha Tahu Bakso Mas

Hadi





**2.09%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

## Report #11381158

1. PENDAHULUAN 1.1. Latar Belakang Pada era globalisasi sekarang ini pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dituntut agar mampu memiliki strategi untuk mendapatkan peluang dalam berbisnis sehingga dapat mengembangkan usahanya, serta dapat menawarkan dan membuat pasar baru. Adanya perkembangan jaman di era globalisasi ini dan peningkatan teknologi maupun permintaan pasar dari konsumen membuat para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menjalani persaingan bisnis. Chunuzaimah dan Mubruroh, 2008 dalam Santoso & Made (2014) mengatakan dalam UMKM harus merupakan produk unggulan sehingga dapat memiliki daya saing, mempunyai orientasi pasar dan diharapkan untuk dapat ramah lingkungan, sehingga mampu untuk maju dan menciptakan keunggulan kompetitif antar UMKM dan siap untuk menghadapi persaingan global. Di Indonesia banyak sekali berbagai jenis UMKM yang ada, sehingga dapat di simpulkan sebagian besar dari perekonomian masyarakat suatu Negara digerakan oleh UMKM. Sehingga Chunuzaimah dan Mubruroh, 2008 dalam Santoso & Made (2014) mengatakan di Indonesia UMKM dianggap dapat membantu perekonomian, karena UMKM memiliki karakter yang dinamis dan kemampuan dalam berinovasi sehingga memiliki kemampuan mudah bergerak

REPORT CHECKED  
#1138115825 SEP 2020, 8:23 AM

AUTHOR  
STUDIO PEMBELAJARAN DIGITA

PAGE  
1 OF 42