LAPORAN PENELITIAN TERAPAN

ENTREPRENEURSHIP SEBAGAI ALTERNATIF KARIR GENERASI Z

Disusun oleh:

Muhamad Rizalul Huda

20211075

PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL SARJANA TERAPAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2024

ENTREPRENEURSHIP SEBAGAI ALTERNATIF KARIR GENERASI Z

Laporan Penelitian Terapan

Laporan penelitian ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Sarjana Terapan Program Studi Bisnis Digital Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Muhamad Rizalul Huda

20211075

PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL SARJANA TERAPAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2024

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

"Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan Tugas Akhir ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apa pun sesuai dengan peraturan yang berlaku"

Yogyakarta, 15 Agustus 2024
Penulis



(Muhamad Rizalul Huda)

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN PENELITIAN TERAPAN

***ENTREPRENEURSHIP* SEBAGAI ALTERNATIF KARIR GENERASI Z**

Disusun oleh:

Nama	**:**	**Muhamad Rizalul Huda**
NIM	**:**	**20211075**
Program Studi	**:**	**Bisnis Digital**

Telah disetujui oleh dosen pembimbing
Pada tanggal: 15 Agustus 2024

Dosen Pembimbing

(Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc)

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN

LAPORAN PENELITIAN TERAPAN

Telah dipertahankan/diujikan dan disahkan

untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar

Sarjana Terapan Bisnis Digital, Fakultas Bisnis dan Ekonomika,

Universitas Islam Indonesia

Nama	:	Muhamad Rizalul Huda
NIM	:	20211075
Program Studi	:	Bisnis Digital

Yogyakarta, 22 Agustus 2024

Disahkan oleh:

Penguji 1 : Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc. ( )

Penguji 2 : Rr Siti Muslikhah, S.E., M.Sc. ( )

Mengetahui

Ketua Program Studi

Bisnis Digital

(Arief Darmawan, S.E., M.M.)

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji motivasi dan faktor pengambilan keputusan yang mempengaruhi wirausahawan Gen Z. Studi ini dilatarbelakangi oleh peran teknologi yang semakin penting dan perubahan lanskap ekonomi yang membentuk niat kewirausahaan. Penelitian menggunakan pendekatan metode wawancara kualitatif dengan sepuluh wirausahawan muda, untuk memperoleh pemahaman menyeluruh tentang motivasi intrinsik dan ekstrinsik mereka. Temuan menunjukkan bahwa motivasi intrinsik meliputi kebutuhan fisiologis, keamanan finansial, dan cita-cita pribadi, sementara motivasi ekstrinsik meliputi kebutuhan sosial, pengakuan, dan pengaruh subjektif dari orang lain. Persepsi Gen Z terhadap kewirausahaan menyoroti peran signifikan kemajuan teknologi dan pengalaman wirausaha awal dalam membentuk kepercayaan diri dan kemampuan bisnis mereka. Faktor utama yang mempengaruhi keputusan mereka untuk memulai bisnis meliputi pendidikan yang relevan, motivasi pribadi untuk kebebasan finansial, pengalaman praktis, dan dukungan lingkungan. Studi ini menekankan pentingnya mengintegrasikan pengalaman praktis dalam program pendidikan dan membangun jaringan dukungan untuk meningkatkan kesuksesan kewirausahaan di kalangan wirausahawan muda.

Kata Kunci: Gen Z, motivasi, persepsi, wirausaha, era digital.

ABSTRACT

This research examines the motivations and decision-making factors that influence Gen Z entrepreneurs. The study was motivated by the increasingly important role of technology and the changing economic landscape shaping entrepreneurial intentions. The research used a qualitative interview method approach with ten young entrepreneurs, to gain a thorough understanding of their intrinsic and extrinsic motivations. Findings show that intrinsic motivations include physiological needs, financial security, and personal goals, while extrinsic motivations include social needs, recognition, and subjective influence from others. Gen Z's perceptions of entrepreneurship highlight the significant role of technological advancements and early entrepreneurial experiences in shaping their business confidence and capabilities. Key factors influencing their decision to start a business include relevant education, personal motivation for financial freedom, practical experience and environmental support. This study emphasizes the importance of integrating practical experience in educational programs and building support networks to increase entrepreneurial success among young entrepreneurs..

Keywords: *Gen Z, motivation, perception, entrepreneur, digital era.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيْ

Assalamualaikum wr. wb.

Dengan menjunjung tinggi kebesaran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sholawat dan salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW berserta keluarga, para sahabat, dan umatnya sehingga laporan penelitian yang berjudul **"*ENTREPRENEURSHIP* SEBAGAI ALTERNATIF KARIR GENERASI Z"** dapat diselesaikan dengan baik. Penelitian ini dilaksanakan sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar pada jenjang Sarjana Terapan program studi Bisnis Digital di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Penelitian ini juga merupakan wujud dari dedikasi penulis untuk menggali lebih dalam mengenai motivasi dan persepsi generasi Z dalam memilih alternatif karir sebagai karir di era digital.

Penyelesaian laporan ini tidak lepas dari bantuan, dukungan, dan kerja sama dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah terlibat. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc. selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu sabar memberi arahan kepada penulis di sela-sela kesibukan dan selalu memberikan semangat kepada penulis untuk terus berproses mengerjakan skripsi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya.

2. Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M. Sc., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia, beserta segenap jajaran pimpinannya.
3. Bapak Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia beserta segenap jajaran kepemimpinannya.
4. Bapak Arif Hartono, SE., M.Ec., Ph.D. selaku Ketua Jurusan Manajemen FBE UII beserta segenap jajaran kepemimpinannya.
5. Bapak Arief Darmawan, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Bisnis Digital FBE UII. Atas motivasi, arahan, serta bimbingan-bimbingan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap penulis.
6. Bapak dan Ibu kandung yang selalu memberikan do'a dan motivasi untuk selalu fokus dengan program studi yang sedang ditempuh. Dukungan moral dan material yang tak terhingga, sehingga penulis berada di titik kesuksesan sebagai orang yang berwawasan hingga masa kini.
7. Kerabat dan keluarga besar yang selalu memberikan dukungan dan selalu ikut andil selama penulis merantau di Jogja.
8. Fahreza Raditya Santoso, Jatiro Feshago Panjalu, Ginting Revo Pratama, dan rekan-rekan pejuang generasi perintis yang telah memberikan banyak inspirasi dan pembelajaran yang berharga.
9. Seluruh dosen program studi bisnis digital yang telah memberikan pengajaran dan bimbingan selama penulis menuntut ilmu di program studi Bisnis Digital FBE UII.

10. Rekan-rekan magang dan bapak ibu mentor di tim RISE UP yang telah memberikan pembelajaran dan pengalaman yang banyak kepada penulis.
11. Seluruh rekan seperjuangan di lingkungan kampus yang penulis tidak bisa sebutkan satu per satu.
12. Seluruh pihak narasumber yang telah turut berkontribusi menjadi informan dalam penelitian ini. Tanpa bantuan dan dukungan mereka, penelitian ini tidak akan berjalan dengan lancar. Segala kontribusi, pengertian, dan doa mereka sangat berarti bagi penulis dalam menyelesaikan penelitian ini. Semoga laporan penelitian ini dapat memberikan kontribusi secara teoritis dan praktis dalam kehidupan nyata.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan masukan dan kritik yang membangun dari berbagai pihak demi perbaikan dan penyempurnaan laporan ini di masa mendatang. semoga laporan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan semua pihak yang berkepentingan. Terima kasih.

Wassalamualaikum wr. wb.

Yogyakarta, 15 Agustus 2024
Penulis



(Muhamad Rizalul Huda)

DAFTAR ISI

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN ii

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN LAPORAN PENELITIAN TERAPAN ... iv

ABSTRAK v

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ISI x

DAFTAR TABEL xiii

DAFTAR GAMBAR xiv

DAFTAR LAMPIRAN xv

BAB I 1

PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 5

1.3 Batasan Penelitian 5

1.4 Tujuan Penelitian 5

1.5 Manfaat Penelitian 6

BAB II 7

KAJIAN PUSTAKA 7

2.1 *Entrepreneur* Intention 7

2.2 Motivasi 9

2.3 Penelitian Terdahulu 11

BAB III 17

METODE PENELITIAN 17

3.1 Tipe Penelitian 17

3.2 Populasi dan Sampel 17

3.3 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data 18

3.4 Metode Analisis Data 18

BAB IV 19

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN 19

4.1 Gambaran Umum Data 19

4.1.1 Data Narasumber 19

4.1.2 Demografi dan Karakteristik Narasumber 20

4.2 Hasil Dan Pembahasan 25

4.2.1 Motivasi Gen Z Dalam Memilih *Entrepreneurship* Sebagai Alternatif Karir Di Era Digital 25

4.2.1.1 Motivasi Intrinsik 26

4.2.1.2 Motivasi Ekstrinsik 34

4.3 Faktor Pendukung dalam Keputusan Gen Z Untuk Berwirausaha Di Era Digital 41

4.3.1.1 Faktor Pendidikan 41

4.3.1.2 Faktor Kemajuan Teknologi 43

4.3.1.3 Faktor Kemampuan Atau Pengalaman 46

4.3.1.4 Faktor Lingkungan 49

BAB V 51

KESIMPULAN 51

5.1 Kesimpulan 51

5.2 Saran 51

DAFTAR PUSTAKA 53

LAMPIRAN 56

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....11

Tabel 4. 1 Profil Narasumber 19

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah Pelaku Wirausaha di Indonesia 2

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 *Interview Guide* 56

Lampiran 2 Transkrip Wawancara 61

Lampiran 3 Dokumentasi 146

BAB I

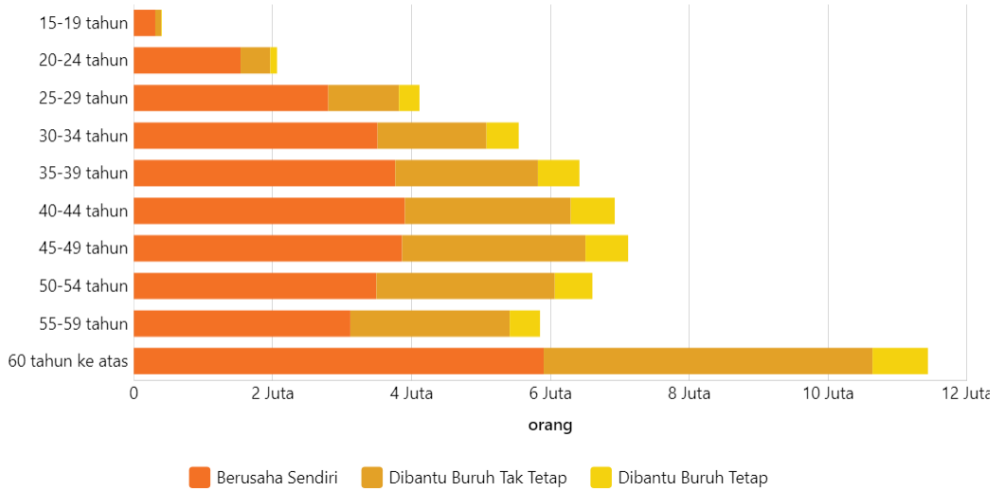
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era digital yang sedang berkembang, bisnis digital telah menjadi salah satu topik yang semakin menarik perhatian. Bisnis digital sekarang bukan hanya pilihan tetapi juga kebutuhan karena perubahan perilaku konsumen, kemajuan teknologi, dan akses internet yang semakin luas. Sebuah istilah "Kewirausahaan digital" mengacu pada cara berbisnis yang berpusat pada teknologi digital. Ini mencakup segala aspek dari pembuatan, manajemen, dan pengembangan bisnis dengan menggunakan berbagai solusi digital. Pertumbuhan *e-commerce* yang terus berlanjut membuka peluang baru bagi pengusaha digital. Survei BPS dalam artikel BPPTIK (2023) menunjukkan bahwa jumlah usaha *e-commerce* akan meningkat sebesar 4,46 persen pada tahun 2022, menjadi 2.995.986 usaha, menjadi pertumbuhan tercepat kedua setelah Vietnam. Namun, pertumbuhan *e-commerce* terbesar terjadi di antara usaha dengan pendapatan kurang dari 300 juta rupiah.

Dengan pertumbuhan pesat dari tren bisnis digital, tidak hanya perusahaan teknologi besar yang mendapat manfaat darinya. Banyak individu juga bisa sukses dalam karir mereka terutama gen Z yang dikenal sebagai generasi yang inovatif dan adaptif, terutama dalam hal pekerjaan. Kemajuan teknologi digital yang memungkinkan mereka bekerja dari mana saja dan kapan saja, kemudian penelitian Deloitte pada tahun 2023 dalam artikel Kumparan (2024) yang menunjukkan bahwa 70% Gen Z menginginkan fleksibilitas kerja dan lebih suka model kerja

yang menyeimbangkan hidup pribadi dan profesional mereka. Selain itu, adopsi kerja jarak jauh, yang sangat disukai oleh generasi ini, telah dipercepat oleh pandemi COVID-19. Mereka memiliki potensi untuk menciptakan masa depan yang lebih baik bagi diri mereka sendiri dan dunia jika mereka memiliki keterampilan digital, semangat kewirausahaan, dan komitmen terhadap keadilan sosial (Faziah, 2024)



Sumber: (Databoks, 2023)

Gambar 1. 1 Jumlah Pelaku Wirausaha di Indonesia Berdasarkan Kelompok Usia dan Status Usaha (Agustus 2023)

Mayoritas pengusaha Indonesia saat ini tergolong lanjut usia (lansia), yaitu mereka yang berumur 60 tahun ke atas. Data BPS menunjukkan bahwa pada Agustus 2023, sekitar 5,9 juta orang berusia 60 tahun ke atas memiliki status pekerjaan sebagai berusaha sendiri; setelah itu, ada 4,7 juta orang lanjut usia yang berusaha dengan dibantu buruh tak tetap atau buruh tak dibayar; dan 798 ribu orang lanjut usia yang berusaha dengan dibantu buruh tetap atau buruh dibayar.

Dibandingkan dengan kelompok usia lainnya, orang tua adalah pelaku terbanyak dari tiga kategori wirausaha tersebut. Secara keseluruhan, 11,4 juta orang dewasa yang berstatus wirausaha adalah 20,25% dari total pelaku wirausaha nasional pada Agustus 2023.

Berdasarkan gambar 1.1 bisa dilihat bahwa menjadi *entrepreneur* akan menjadi peluang sekaligus tantangan bagi generasi Z karena di era digital wirausahawan lansia masih mendominasi angka daripada generasi Z yang sangat terpaut jauh. Padahal peluang dalam mengeluarkan inovasi produk atau jasa akan lebih mudah bagi generasi Z karena industri 4.0 semuanya sudah terkoneksi dan terintegrasi melalui jaringan internet yang tentunya sangat familiar bagi kalangan generasi Z, tantangannya itu seindiri ada pada motivasi para generasi Z dalam membuka usaha atau menjadi *entrepreneur* di masa kini. Maka dari itu, *entrepreneurial intention* (niat kewirausahaan) sangat diperlukan bagi para individu agar mau memulai bisnis.

Menurut Mahanani dalam Y. Meifa (2022) minat berwirausaha merupakan keinginan seseorang untuk menjalankan usaha sendiri, sama seperti yang dikemukakan oleh Rasli et al. *Entrepreneurial intention* merupakan kecenderungan keinginan seseorang untuk melakukan tindakan wirausaha dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis dan pengambilan risiko (Ramayah & Harun, 2005). Orang yang tertarik pada suatu kegiatan akan berusaha lebih keras untuk melakukannya daripada orang yang tidak tertarik padanya, sehingga motivasi memiliki peran penting bagi pelaku usaha sebagai dorongan awal untuk memulai dan terus berjalan (Amadea & Riana, 2020).

Faktor-faktor pendorong niat kewirausahaan (*entrepreneurial intention*) terbagi menjadi beberapa kategori, salah satunya adalah faktor internal. Sifat-sifat personal, sikap, kemauan, dan kemampuan individu merupakan faktor internal yang mempengaruhi niat kewirausahaan. (a) *Locus of Control*: memengaruhi niat kewirausahaan; orang dengan *locus of control* yang tinggi cenderung memiliki niat yang lebih kuat untuk berwirausaha. (b) *Need of Achievement*: juga memengaruhi niat kewirausahaan. Mereka yang memiliki kebutuhan untuk sukses lebih cenderung memiliki keinginan yang lebih kuat untuk berusaha sendiri. (c) *Risk Tolerance*: Tidak berdampak pada niat kewirausahaan. Orang yang tidak toleran terhadap risiko cenderung tidak memiliki niat yang kuat untuk berwirausaha (Cynthia & Herdinata, 2023).

Selain dari fenomena tersebut terdapat keunikan lain di lapangan tentang gen Z yang mengambil *opportunity* perkembangan era digital dan memutuskan untuk membuat langkah nyata menjadi seorang *entrepreneur* sebagai karirnya untuk masa depan. Keunikan ini menjadi objek yang menarik karena seorang gen Z preneur yang sudah mengambil langkah berani dan berbeda daripada gen Z pada umumnya yang selalu terhalang oleh *mental block* dalam melakukan sesuatu. Selain itu, penelitian sebelumnya juga kebanyakan hanya mengidentifikasi minat berwirausaha saja dan tidak spesifik terhadap karakteristik subjek. Sedangkan fokus yang akan dibahas tertuju pada gen Z yang sudah menjadi *entrepreneur* yang selama ini tidak tersorot dan tidak diulik lebih dalam di kebanyakan jurnal. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui persepsi dan motivasi Gen Z yang

sudah terjun terhadap kewirausahaan sebagai opsi atau alternatif karir di era digitalisasi ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana motivasi Gen Z dalam memilih *entrepreneur* sebagai alternatif karir?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan Gen Z untuk berwirausaha?

1.3 Batasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa batasan sebagai pedoman dan acuan agar penelitian berjalan sesuai dengan konsep yang sudah ditentukan, diantaranya adalah batasan tentang penelitian yang hanya mencakup Generasi Z yang sedang berwirausaha. Kemudian fokus dari penelitian adalah pada motivasi individu, sehingga tidak mencakup analisis kuantitatif terhadap keberhasilan atau kegagalan usaha yang dijalankan oleh Generasi Z.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengidentifikasi motivasi Gen Z dalam memilih karir *entrepreneurship* sebagai alternatif karir.
2. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan Gen Z untuk berwirausaha.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak terkait, antara lain:

1. Secara Praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sudut pandang baru, serta memberi masukan bagi pemangku kebijakan baik itu pemerintah, institusi Pendidikan dan inkubator bisnis dalam mengembangkan program dan kebijakan yang mendukung kewirausahaan di kalangan Gen Z. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi panduan bagi Gen Z dan generasi berikutnya yang berminat untuk berwirausaha, dengan memberikan informasi persepsi dari para *entrepreneur* gen Z dalam menghadapi tantangan zaman.
2. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori mengenai *entrepreneur intention* pada Gen Z, khususnya terkait dengan motivasi dan persepsi Gen Z dalam berwirausaha. Penelitian ini juga diharapkan dapat memperkaya literatur tentang karakteristik Gen Z dan bagaimana mereka memanfaatkan teknologi digital dalam berwirausaha dan beradaptasi dalam menghadapi perkembangan zaman yang sangat kompleks dan cepat.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 *Entrepreneurial Intention*

Entrepreneurial intention (EI) dapat didefinisikan sebagai keputusan seseorang untuk memulai usaha sendiri dan beroperasi sebagai pengusaha. Ketertarikan seseorang terhadap sesuatu, bahkan hal-hal kecil seperti itu, dapat berdampak besar pada perubahan diri dan lingkungan di sekitarnya. Minat menurut Aqmala *et al.* (2020) dalam Maharani et al. (2022), didefinisikan sebagai ketertarikan terhadap suatu aktivitas, yang berarti melakukannya dengan senang hati. Selanjutnya, Halimah *et al.* (2018) menyatakan bahwa berwirausaha adalah kemampuan seseorang untuk mengelola kegiatan bisnis. Ini mencakup kemampuan untuk mengelola sumber daya keuangan, bahan baku, dan karyawan untuk menghasilkan produk yang dibutuhkan.

Minat berwirausaha bisa diartikan sebagai ketersediaan bekerja keras untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, tidak ada rasa takut akan risiko, mengambil pelajaran dari kesalahannya, dan menggunakan pelajaran ini untuk mengembangkan usaha berikutnya (Haryantini, 2021). Menurut Mulyandi dan Puspitasari (2018), minat berwirausaha didefinisikan sebagai kesediaan seseorang untuk melakukan usaha untuk meningkatkan kualitas hidup. Berdasarkan beberapa definisi penelitian sebelumnya, minat berwirausaha didefinisikan sebagai munculnya keinginan seseorang untuk berpartisipasi dalam kegiatan wirausaha dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas hidupnya. Selanjutnya, minat

berwirausaha diikuti oleh kemampuan menggabungkan ide-ide untuk menciptakan peluang bisnis. *Entrepreneurial intention* merujuk pada motivasi dan niat individu untuk memulai dan menjalankan usaha bisnis. Ini merupakan konsep yang mencakup keputusan dan rencana yang dikembangkan oleh seseorang untuk mengejar peluang kewirausahaan, yang sering kali melibatkan identifikasi peluang pasar, perencanaan strategis, dan komitmen terhadap usaha yang akan dijalankan. *Entrepreneurial intention* melibatkan berbagai faktor, seperti motivasi intrinsik dan ekstrinsik, persepsi terhadap risiko dan imbalan, serta kepercayaan diri dalam kemampuan kewirausahaan.

Selain itu, ini juga dipengaruhi oleh lingkungan sosial dan budaya, pengalaman pribadi, serta faktor-faktor psikologis seperti ambisi dan ketahanan mental. Dengan kata lain, *entrepreneurial intention* adalah prediksi dan rencana yang secara psikologis dan strategis mengarahkan individu untuk terjun ke dunia bisnis, mengatasi tantangan yang ada, dan menciptakan nilai tambah melalui inovasi dan inisiatif bisnis. EI dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk persepsi, motivasi, dan kemampuan individu yang menyangkut Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*, TPB) yang dikemukakan oleh Ajzen (1991). *Theory of Planned Behavior* adalah teori yang menyatakan bahwa hubungan antara sikap, norma subjektif, dan persepsi akan mempengaruhi niat perilaku individu untuk melakukan suatu tindakan seseorang atau individu.

Beberapa faktor yang mempengaruhi EI termasuk: (a) Pendidikan: Pendidikan yang relevan dengan bidang usaha dapat meningkatkan kemampuan dan motivasi individu untuk memulai usaha sendiri menurut (Anal & Singh, 2023).

(b) Motivasi: Motivasi individu untuk memulai usaha sendiri dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kebutuhan finansial, keinginan untuk berinovasi, dan keinginan untuk memiliki kendali atas usaha sendiri (Astuti & Martdianty, 2012). (c) Kemampuan: Kemampuan individu dalam berbagai aspek, seperti manajemen, pemasaran, dan keuangan, dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk memulai usaha sendiri (Al Halbusi et al., 2023). (d) Lingkungan: Lingkungan bisnis dan sosial dapat mempengaruhi EI dengan cara yang berbeda-beda. Misalnya, lingkungan bisnis yang stabil dan berkelanjutan dapat meningkatkan EI, sedangkan lingkungan bisnis yang tidak stabil dapat menurunkan EI (Andrade & Carvalho, 2023).

Faktor-faktor lain yang mempengaruhi EI termasuk pendidikan, motivasi, kemampuan, dan lingkungan. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui bagaimana EI dipengaruhi oleh berbagai faktor dan bagaimana model-model tersebut dapat digunakan dalam meningkatkan EI.

2.2 Motivasi

Motivasi dapat didefinisikan sebagai proses yang mempengaruhi perilaku seseorang untuk mencapai tujuan atau sasaran. Motivasi dapat berasal dari dalam diri sendiri (*intrinsic*) atau dari luar diri (*extrinsic*). Motivasi intrinsik berasal dari kepuasan dan kesenangan yang diperoleh dari melakukan suatu tindakan, sedangkan motivasi ekstrinsik berasal dari reward atau konsekuensi yang diperoleh dari melakukan suatu tindakan (Sari, 2021).

Beberapa faktor penting yang mempengaruhi motivasi ekstrinsik seseorang di antaranya: (a) Pendidikan: Pendidikan yang relevan dengan bidang usaha dapat meningkatkan kemampuan dan motivasi intrinsik untuk memulai usaha sendiri. (b) Motivasi Intrinsik: Motivasi intrinsik berasal dari kepuasan dan kesenangan yang diperoleh dari melakukan suatu tindakan. (c) Motivasi Ekstrinsik: Motivasi ekstrinsik berasal dari reward atau konsekuensi yang diperoleh dari melakukan suatu tindakan Pada akhirnya motivasi dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk pendidikan, motivasi intrinsik, motivasi ekstrinsik, dan harapan. Dari harapan tersebut laleu menemukan titik temu dengan *Expectancy Theory* Teori ini menjelaskan bahwa motivasi seseorang dipengaruhi oleh harapan dan keyakinan bahwa usaha yang dilakukan akan menghasilkan konsekuensi yang diinginkan (Zboja et al., 2020).

Dalam motivasi intrinsik terdapat keterkaitan teori perilaku terencana (TPB) pengaruh motivasi terhadap perilaku yang bukan di bawah kendali atau kemauan seseorang adalah salah satu dari banyak tujuan dalam teori perilaku terencana. untuk mengetahui bagaimana dan ke mana strategi berfungsi untuk mengubah perilaku manusia dan untuk memberikan penjelasan tentang setiap elemen penting dari perilaku manusia. Teori ini memberikan fondasi untuk studi sikap terhadap perilaku. Teori ini berfokus pada keinginan untuk berperilaku. Di sisi lain Teori Maslow dalam Muhasim (2017) menjelaskan bahwa motivasi seseorang dipengaruhi oleh kebutuhan dasar, seperti kebutuhan fisik, kebutuhan keselamatan, kebutuhan cinta dan penghargaan, dan kebutuhan aktualisasi diri. Teori ini sangat

relevan dalam mendongkrak motivasi seseorang karena pada dasarnya manusia akan selalu tergerak untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

2.3 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Sakti (2024)	Motivasi Ibu Rumah Tangga Dalam Berwirausaha (Studi Kasus Kp. Sugu Tamu) Baktijaya Depok)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi utama adalah pendapatan suami yang hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok, sehingga berwirausaha membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga. Keinginan untuk meningkatkan pendapatan keluarga, memiliki penghasilan sendiri, mengembangkan potensi diri, dan aktualisasi diri dalam keluarga dan masyarakat adalah faktor pendukung lainnya.	- Objek penelitian adalah ibu rumah tangga yang memiliki usaha
2	Wijaya & Nuringsih (2024)	Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi Kewirausahaan, Dan Kreativitas Dapat Memengaruhi Minat Berwirausaha	Hasil analisis menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa Universitas Tarumanagara, sementara motivasi kewirausahaan dan kreativitas berpengaruh positif dan signifikan.	- Metode penelitian menggunakan kuantitatif dengan membagikan kuisioner - Objek penelitian adalah mahasiswa Universitas Tarumanegara

No	Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
3	Septianti et al. (2023)	Motivasi Berwirausaha, *Self-Confidence* dan Kreativitas Terhadap Minat Wirausaha	Hasil dari pengolahan data dan diskusi, dapat disimpulkan bahwa motivasi berwirausaha, kepercayaan diri, dan kreativitas secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat berwirausaha. Selain itu, minat berwirausaha juga terbukti dipengaruhi oleh masing-masing faktor ini: motivasi berwirausaha, kepercayaan diri, dan kreativitas.	- Penelitian menggunakan mix methode (kuantitatif & Kualitatif) - Objek penelitian adalah mahasiswa/I Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang sedang mengampu mata kuliah Pratikum Kewirausahaan
4	Haqiqi & Cahya (2023)	Pengaruh Persepsi Wawasan Wirausaha Dan Motivasi Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa S1 Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya	Penelitian menunjukkan bahwa pemahaman konsep kewirausahaan dan motivasi menjadi wirausaha mempengaruhi minat mahasiswa untuk berbisnis. Hasil ini dapat menjadi sumber pengetahuan dan motivasi bagi mahasiswa serta referensi bagi Jurusan Pendidikan Ekonomi. Penelitian ini terbatas pada beberapa variabel, sehingga penelitian lanjutan disarankan menggunakan variabel tambahan.	- Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif - Objek penelitian adalah mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomidi Universitas Negeri Surabaya
5	Nurdiana et al. (2022)	Pengetahuan Wirausaha, Motivasi Berwirausaha,	Hasil penelitian menunjukkan bahwa, secara parsial, variabel tingkat pengetahuan	- Metode penelitian menggunakan kuantitatif

No	Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
		Kondisi Sosial Ekonomi Dan Lingkungan Keluarga, Pengaruhnya Terhadap Minat Berwirausaha Ibu Rumah Tangga	wirausaha dan variabel kondisi sosial ekonomi berpengaruh positif namun tidak signifikan; variabel motivasi wirausaha dan variabel lingkungan keluarga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat wirausaha ibu rumah tangga. Di sisi lain, pengujian yang dilakukan di Desa Wele secara bersamaan dengan empat variabel (X) menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap minat wirausaha ibu rumah tangga.	dengan menyebarkan kuisioner - Objek penelitian adalah Ibu Rumah Tangga di desa Wele
6	Widianingsih (2021)	Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Ekspektasi Pendapatan Dan Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepribadian kewirausahaan meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa Yogyakarta. Namun, ekspektasi pendapatan tidak berpengaruh pada minat tersebut, karena beberapa mahasiswa lebih memilih menjadi karyawan daripada wirausahawan. Motivasi terbukti memiliki pengaruh signifikan, di mana semakin tinggi motivasi, semakin kuat minat berwirausaha.	- Metode Penelitian menggunakan deskriptif kuantitatif - Objek penelitian adalah mahasiswa di Yogyakarta.
7	Hakim et al., (2023)	Analisis Faktor Yang Mempengaru	Hasil penelitian menunjukkan faktor yang berhubungan dan	- Metode Penelitian

No	Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
		hi Minat Mahasiswa Dalam Memilih Karir Sebagai *Entrepreneur* Muslim Di Bogor	memengaruhi minat entrepreneur adalah IPK, sikap, motivasi dan pekerjaan orang tua sedangkan persepsi dan pendapatan orang tua tidak memilki pengaruh terhadap minat entrepreneur.	menggunakan kuantitatif - Objek penelitian adalah generasi Milenial
8	Fajriani et al. (2023)	Pengambilan Keputusan Karir: Suatu Tinjauan Literatur	setiap orang dapat mengambil keputusan berdasarkan informasi yang mereka miliki dengan mencari kecocokan antara diri sendiri dan pekerjaan. Adapun perinciannya, yaitu dengan: (a) mengumpulkan informasi tentang diri sendiri (kemampuan, minat, nilai, dan gaya kepribadian), (b) mengumpulkan informasi tentang dunia kerja, dan (c) menerapkan proses pengambilan keputusan untuk membuat pilihan pekerjaan.	- Objek Penelitian adalah siswa

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tipe Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang digunakan untuk memahami fenomena sosial atau perilaku manusia berdasarkan perspektif partisipan atau subjek penelitian. Menurut Waruwu (2023) penelitian kualitatif merupakan suatu teknik penelitian yang menggunakan narasi atau kata-kata dalam menjelaskan dan menjabarkan makna dari setiap fenomena, gejala, dan situasi sosial tertentu. Instrumen kunci untuk memaknai dan menginterpretasikan setiap fenomena, gejala dan situasi sosial tertentu. Metode ini lebih berfokus pada pengumpulan data yang mendalam dan deskriptif, serta analisis yang berusaha untuk memahami makna dan interpretasi dari pengalaman tiap individu.

3.2 Populasi dan Sampel

Menurut Suryani et al. (2023) *purposive sampling* adalah teknik pemilihan sampel yang melibatkan peneliti memilih subjek secara spesifik berdasarkan ciri-ciri tertentu. Teknik ini digunakan untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang suatu masalah, bukan bertujuan untuk menggeneralisasi hasil penelitian ke seluruh populasi. Penelitian berfokus pada karakteristik tertentu yang dianggap penting, sehingga dapat memberikan hasil yang lebih spesifik dan relevan.

Populasi dalam penelitian ini adalah generasi Z (kelahiran 1997 – 2012) yang mempunyai usaha. Sampel yang diamati adalah generasi Z yang sedang melakukan usaha dengan status pemilik (*Founder / Co-founder*) sebagai perintis dalam usahanya atau bukan usaha warisan.

3.3 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data dari penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari hasil wawancara yang diambil langsung dari sumbernya melalui observasi, dan pengamatan langsung terhadap subjek atau partisipan secara mendalam agar dapat memahami pengalaman dan perspektif tiap individu melalui teknik wawancara.

3.4 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis induktif dengan mengembangkan kategori dari berbagai kasus individu secara mendalam. Untuk menganalisisnya, penelitian ini memberikan deskripsi dan kutipan dari kasus tiap individu. Menurut Creswell (2018) dalam jurnal Baidawi et al. (2023), instrumen utamanya adalah peneliti, sumber data yang beragam, analisis induktif, makna dari partisipan, rancangan yang berkembang, penafsiran, perspektif teoritis, dan analisis menyeluruh. Dalam prosesnya, penelitian melakukan pengamatan dan menggali informasi secara *one on one* dengan narasumber hingga pada akhirnya mendapatkan 10 narasumber melalui wawancara langsung (*In-Depth Interview* – IDI). Hasil wawancara direkam dan didokumentasikan dalam transkrip. Peneliti sendiri merupakan instrument kunci, sehingga peneliti sendiri yang dapat mengukur ketepatan dan ketercukupan data serta kapan pengumpulan data harus berakhir. Peneliti sendiri pula yang menentukan informan yang tepat untuk diwawancarai,

kapan dan dimana wawancara dilakukan (Rusandi & Rusli, 2021). Transkrip dari hasil rekaman audio untuk dijadikan sebagai keabsahan data. Data hasil wawancara dikelompokkan untuk memetakan motivasi dan faktor pendukung responden untuk memilih karir sebagai pengusaha.

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Data

Dalam proses mendapatkan data melalui wawancara, banyak sekali masalah dan keterbatasan penelitian karena harus menyesuaikan waktu ketersediaan narasumber serta jarak yang ditempuh yang jauh cukup memakan banyak waktu dan biaya. Dari hasil perjuangan tersebut akhirnya diperoleh 3 data narasumber sebagai pengusaha gen Z yang akan dibahas dalam sub-bab berikut.

4.1.1 Data Narasumber

Tabel 4. 1 Profil Narasumber

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Jenis Usaha	Lama Berusaha
1	JF	Laki-laki	22 Tahun	*Tour & Travel*	1 Tahun
2	RA	Laki-laki	23 Tahun	*Skincare & Travel*	3 Tahun
3	YI	Laki-laki	25 Tahun	*Food n Beverage & Merchandise*	8 Tahun
4	AN	Perempuan	22 Tahun	*Food n Beverage & Merchandise*	3 Tahun
5	FI	Perempuan	24 Tahun	*Food n Beverage*	3 Tahun
6	MZ	Laki-laki	27 Tahun	*Digital Agency*	4 Tahun
7	GR	Laki-laki	23 Tahun	*Food n Beverage*	3 Bulan
8	MV	Laki-laki	22 Tahun	*Food n Beverage*	3 Bulan
9	SS	Perempuan	22 Tahun	*Food n Beverage*	3 Bulan
10	AH	Perempuan	21 tahun	*Food n Beverage*	3 Bulan

Sumber: Data Primer Wawancara (2024)

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui profil narasumber yang terdiri dari 10 narasumber dengan rincian 6 jenis kelamin laki-laki dan 4 jenis kelamin perempuan. Narasumber yang terdaftar dalam tabel merupakan pelaku usaha generasi Z yang sudah melalui seleksi data karena menggunakan metode *purposive sampling* yang memiliki kriteria khusus dalam merintis menjadi seorang *entrepreneur*, mereka bukan seorang pewaris atau usaha hasil warisan orang tua.

4.1.2 Demografi dan Karakteristik Narasumber

Dari setiap narasumber yang sudah diperoleh data masing-masing, ternyata setiap individu memiliki karakteristik yang berbeda karena dipengaruhi oleh berbagai faktor dan latar belakangnya masing-masing. Beragamnya karakteristik akan menghasilkan data yang bervariatif dan menjadi bahan komparasi yang unik.

Pertama ada saudara JF yang merupakan seorang mahasiswa semester akhir Bisnis Digital di Universitas Islam Indonesia 2024 kelahiran Batam, 17 Januari 2002 yang sudah menjalankan *bisnis tour & travel* bernama Merindu Jogja kurang lebih selama 1 tahun. Selain itu, JF juga punya semangat *entrepreneur* yang tinggi karena di sela-sela kuliahnya JF menyibukan diri untuk berbisnis di tengah-tengah waktu kuliah dan kerja sebagai *freelance* juga. Ideologi yang dimiliki membuat JF bersikeras ingin menjadi seorang *entrepreneur* dengan pengalaman yang baik di bidang marketing dan desain membuat JF yakin akan keberhasilan usahanya.

Kemudian ada saudara RA kelahiran Kotawaringin Barat, 20 Juni 2001 mahasiswa S2 Universitas Muhammadiyah Yogyakarta 2024 yang merupakan seorang pengusaha di bidang *travel & skincare* yang bernama Jengr sudah berjalan

selama kurang lebih 3 tahun. Pengalamannya di S1 manajemen mempunyai pandangan kritis terhadap peluang atau *opportunity* bisnis berdasarkan lingkungan, perkembangan teknologi, trend pasar, dll. Saudara RA sebelumnya punya pengalaman sebagai penjual handphone smartphone yang awalnya itu adalah hobinya dalam dunia bisnis, namun bisnis tersebut tidak bertahan lama namun sangat cukup mendapatkan uang untuk memulai bisnis lainnya.

Narasumber berikutnya ada YI kelahiran Bantul, 27 Juli 1999 lulusan S1 Hukum di Universitas Ahmad Dahlan 2020 yang merupakan seorang pengusaha berpengalaman dalam bidang konveksi dan FnB sudah menjalankan bisnis kurang lebih selama 8 tahun. Pengalaman YI di masa sekolah sebagai orang yang selalu dipercaya membuat kaos kelas menjadikan modal utama sekaligus pemicu YI untuk memulai bisnis di bidang konveksi sehingga berjalan hingga sekarang. Tidak berhenti di sana, YI juga melebarkan bisnisnya di bidang kuliner dengan membuka outlet seblak prasmanan yang berawal dari ide YI dan pacarnya untuk membuka usaha tersebut sebagai jalan untuk modal menuju ke jenjang serius (menikah). Dengan kejelian melihat peluang dan pengalaman yang ada membuat YI terus bersemangat dalam mengembangkan bisnis dan ingin terus menambah unit bisnis baru karena keinginan untuk terus berkembang sangatlah tinggi.

Kemudian saudari AN kelahiran Kendal, 26 April 2002 yang merupakan lulusan baru S1 manajemen Universitas Teknologi Yogyakarta, AN ternyata sudah menggeluti bisnis sejak SD yang berawal dari jualan pena yang mempunyai desain khusus dan unik karena kiriman oleh-oleh dari kakeknya kemudian teman-temannya menginginkan benda tersebut sehingga AN jual dengan harga yang

ditambahkan dari aslinya. Sejak saat itu pengalaman tersebut menjadi modal dalam membangun bisnis lainnya sampai saudari AN juga pernah menjadi partner kerja dengan penulis untuk menggarap *project merchandise* dengan memulai bisnis tanpa modal biaya. Usaha yang sedang dijalankan saat ini adalah menjual makanan harian dengan nama *Delz Delicious* yang berfokus di bidang FnB yang sudah berjalan sejak 2021 atau sekitar 3 tahun sampai sekarang.

Lalu berikutnya ada saudari FI kelahiran Wonosobo, 23 Agustus 2000 yang merupakan lulusan baru juga di S1 manajemen Universitas Teknologi Yogyakarta, FI memulai di dunia bisnis sejak menginjak perkuliahan karena ada mata kuliah kewirausahaan yang membuatnya bisa mengeksekusi bisnis. FI merupakan partner bisnis dari AN yang sama-sama membangun usaha FnB bernama *Delz Delicious* juga yang sudah berjalan sejak 2021 atau sekitar 3 tahun hingga sekarang.

Kemudian saudara MZ kelahiran Pekanbaru, 14 Juni 1997 yang merupakan lulusan S1 Akuntansi di Universitas Islam Indonesia, sejak di bangku kuliah MZ sudah bekerja sebagai anggota marcomm dan pasca kuliah juga MZ bekerja di Direktorat Pemsaran UII sebagai *project manager*. Singkat cerita MZ merasa bahwa dirinya ingin berbisnis menjadi seorang pengusaha dan kemudian mengambil jalan untuk keluar dari zona nyaman hingga membuka bisnis di bidang digital *agency* bernama bondowoso grup yang sudah berjalan selama kurang lebih 4 tahun sejak 2020.

Kemudian saudara GR kelahiran Jombang, 31 oktober 2001 merupakan mahasiswa semester akhir D4 Bisnis Digital di Universitas Islam Indonesia, sejak

merantau ke jogja GR sudah hidup mandiri dengan bekerja sebagai *freelance editing & design* di salah satu perusahaan penyedia layanan film. Berawal dari keinginan GR membuat roti sejak KKN namun hal tersebut tidak berlanjut membuat dirinya semakin penasaran untuk membuka bisnis baru yang sekarang sudah berdiri dengan nama Kedai Spontan karena terdapat dorongan dari mata kuliah juga di proyek bisnis untuk merealisasikan ide bisnis selama di kelas.

Lalu saudara MV kelahiran Makassar, 18 Juni 2002 juga merupakan mahasiswa semester akhir D4 Bisnis Digital di Universitas Islam Indonesia, sejak SMA MV memiliki pengalaman di bidang thrift baju karena pada saat sangat ramai, kemudian MV selama kuliah juga mengambil tugas akhir proyek bisnis yang mempertemukan partner yang cocok yaitu saudara GR yang tadi sudah dibahas. Setelah ketemunya partner bisnis tersebut akhirnya MV mengeksekusi ide bisnisnya untuk membuka usaha *street coffee* bernama Kedai Spontan. Karena pahit manis sudah dialami olehnya dalam dunia bisnis membuat MV sudah tak gentar lagi dalam menghadapi risiko bisnis.

Kemudian ada saudari SS kelahiran Palembang, 3 September 2001 yang merupakan mahasiswi semester akhir D4 Bisnis Digital di Universitas Islam Indonesia, sejak SMA SS sering menjual makanan rumahan dan makanan ringan yang dijual untuk teman-temannya. Setelah masuk kuliah SS juga sering membuka jasa titip makanan khas palembang ketika libur semester tiba. Dari pengalaman tersebut membuat SS semakin menunjukan niatnya dalam membuka usaha sekaligus ada dorongan juga dari tugas akhir kampus berupa proyek bisnis dan membuka usaha *ricebowl* yang sudah berjalan selama 3 bulan.

Lalu ada saudari AH kelahiran Balikpapan, 25 Juli 2002 yang merupakan mahasiswi semester akhir D4 Bisnis Digital di Universitas Islam Indonesia, sejak kecil AH ternyata sudah memulai bisnis walaupun iseng dari jualan pena custom yang lucu-lucu terlihat bahwa dirinya sejak dulu sudah berpotensi menjadi seorang *entrepreneur* karena lingkungan keluarganya juga merupakan pengusaha juga. Selain itu pengalaman AH selama kuliah dan magang menjadikannya seorang yang matang untuk terjun ke dunia bisnis hingga pada akhirnya rencana lama AH untuk membangun usaha risols mayo bisa terealisasi berkat dorongan tugas akhir bisnis proyek juga.

Pada umumnya semua narasumber *entrepreneur* gen Z baik laki-laki maupun perempuan memiliki usaha berupa jasa dan produk serta dalam proses penjualannya mereka selalu melibatkan kemajuan teknologi di era digital dalam usahanya terutama dalam pemanfaatan di bidang pemasaran melalui sosial media atau berbasis digital lainnya (*digital marketing*) karena dianggap sangat membantu dalam menjalankan usaha mereka.

4.2 Hasil Dan Pembahasan

Pada sub-bab ini akan dijelaskan mengenai hasil dari analisis deskriptif masing-masing variabel mengenai Motivasi dan persepsi Gen Z dalam memilih *entrepreneurship* sebagai alternatif karir di era digital. Penulis akan fokus membahas topik penelitian berdasarkan rumusan masalah yang sudah tertulis di bab 1 yang meliputi motivasi, persepsi, dan faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan gen Z dalam memilih karir sebagai *entrepreneur*.

4.2.1 Motivasi Gen Z Dalam Memilih *Entrepreneurship* Sebagai Alternatif Karir Di Era Digital

Keputusan seseorang untuk memulai usaha sendiri dan beroperasi sebagai pengusaha merupakan bagian dari *entrepreneur* intention yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah motivasi. Oleh karena itu kita perlu mengetahui motif motivasi dari tiap masing-masing narasumber dan melihat persepsinya.

Motivasi dapat didefinisikan sebagai proses yang mempengaruhi perilaku seseorang untuk mencapai tujuan atau sasaran. Motivasi dapat berasal dari dalam diri sendiri (*intrinsic*) atau dari luar diri (*extrinsic*). Motivasi intrinsik berasal dari kepuasan dan kesenangan yang diperoleh dari melakukan suatu tindakan, sedangkan motivasi ekstrinsik berasal dari reward atau konsekuensi yang diperoleh dari melakukan suatu tindakan (Sari, 2021). Motivasi menjadi hal penting dalam seseorang membangun usaha atau menjadi *Entrepreneur* baik itu dari internal maupun eksternal. Dari hasil wawancara terdapat motivasi yang berbeda dari masing-masing narasumber dalam memutuskan untuk menjadi seorang

Entrepreneur, setiap narasumber punya motivasi tersendiri baik secara internal maupun eksternal.

4.2.1.1 Motivasi Intrinsik

Motivasi intrinsik dapat didefinisikan sebagai proses yang mempengaruhi perilaku seseorang untuk mencapai tujuan atau sasaran dari dalam diri sendiri (Sari, 2021). Berikut adalah pembahasan mengenai motivasi intrinsik narasumber dari hasil wawancara.

(1) Kebutuhan fisiologis

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa kebutuhan fisiologis atau kebutuhan primer merupakan faktor pendorong yang signifikan dalam keputusan sebagian besar narasumber untuk memulai bisnis. Kebutuhan fisiologis meliputi kebutuhan dasar seperti makanan, tempat tinggal, dan kenyamanan hidup, tampaknya menjadi motivasi utama bagi para narasumber, yang umumnya adalah generasi muda dari kalangan Gen Z, untuk terjun ke dunia *entrepreneurship*. Dari 10 narasumber yang diwawancarai, 9 di antaranya secara eksplisit menyatakan bahwa kebutuhan hidup merupakan dorongan utama mereka untuk memulai bisnis. Narasumber-narasumber ini menunjukkan kesadaran akan pentingnya stabilitas ekonomi pribadi sebagai dasar untuk menjalani kehidupan yang layak dan mandiri. Mereka memandang *entrepreneurship* sebagai sarana yang efektif untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sekaligus memberikan mereka kendali atas kondisi keuangan pribadi mereka.

Sebagian besar narasumber menunjukkan pemahaman yang mendalam tentang pentingnya kebutuhan ekonomi dalam kehidupan sehari-hari dan memiliki

kesadaran akan kebutuhan ekonomi. Sebagai contoh, JF mengutarakan kalimat yang sama "*dengan bisnis ini harapannya bisa mencukupi perekonomian"* begitu juga dengan RA, mereka menekankan bahwa berbisnis adalah cara untuk memastikan stabilitas ekonomi dan pemenuhan kebutuhan finansial. Ini menunjukkan bahwa bagi mereka, bisnis bukan hanya tentang keuntungan jangka pendek, tetapi juga tentang membangun fondasi keuangan yang kokoh untuk jangka panjang.

Kemudian Narasumber YI dan FI mengungkapkan *"saya sendiri juga kepengen mandiri dan mencukupi kebutuhan hidup*" keinginan mereka untuk menjadi mandiri secara finansial melalui bisnis, mereka memiliki motivasi untuk kemandirian dalam finansial. Hal ini mencerminkan keinginan yang kuat di kalangan Gen Z untuk tidak bergantung pada orang lain dalam memenuhi kebutuhan dasar mereka, dan menunjukkan bahwa *entrepreneurship* dianggap sebagai jalan yang mampu memberikan kebebasan finansial.

Lalu narasumber GR dan MV secara khusus menyoroti ketidakpastian ekonomi sebagai pendorong untuk memulai bisnis, salah satu dari mereka berkomentar *"di tengah perekonomian yang tidak pasti sekarang itu kebutuhan hidup harus diutamakan*". Ini menunjukkan bahwa kondisi ekonomi makro juga berperan dalam mendorong Gen Z untuk mencari alternatif yang dapat memberikan mereka keamanan ekonomi di tengah ketidakpastian, situasi ekonomi yang tidak stabil sangat mempengaruhi niat mereka.

Kemudian MZ memberikan pandangan yang sedikit berbeda dengan mengatakan "bisnis itu sendiri sebagai manfaat bagi orang lain" selain dari

kebutuhan fisiologis, esensi bisnis itu sendiri yang seharusnya memberikan manfaat bagi orang lain juga menjadi motivasinya. Ini menunjukkan bahwa beberapa individu mungkin memiliki motivasi yang lebih kompleks dan tidak hanya didorong oleh kebutuhan dasar, tetapi juga oleh tujuan yang lebih besar seperti memberikan dampak sosial.

Lalu ada satu-satunya narasumber AH yang tidak menganggap kebutuhan fisiologis sebagai motivasi utama, AH menyatakan *"kalau kebutuhan ekonomi keknya engga terlalu sih"* AH juga memiliki latar belakang ekonomi yang sudah mapan. Ini menandakan bahwa ketika kebutuhan dasar sudah terpenuhi, motivasi untuk berwirausaha bisa bergeser ke arah lain, seperti keinginan untuk memiliki kemandirian dalam bentuk yang berbeda. Misalnya, keinginan untuk memiliki uang sendiri atau bercita-cita punya usaha sendiri.

Analisis dari data ini menunjukkan bahwa bagi sebagian besar Gen Z dalam kebutuhan fisiologis merupakan motivasi utama dalam memilih untuk berwirausaha. Kebutuhan untuk memenuhi kebutuhan dasar seperti makanan, tempat tinggal, dan stabilitas ekonomi menjadi faktor pendorong yang kuat. Namun, terdapat juga variasi dalam motivasi ini, tergantung pada latar belakang ekonomi individu. Satu narasumber yang sudah memiliki latar belakang ekonomi yang kuat tidak menganggap kebutuhan fisiologis sebagai faktor pendorong utama, tetapi lebih termotivasi oleh keinginan untuk memiliki uang sendiri. Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa *entrepreneurship* bagi sebagian besar narasumber dalam fenomena ini merupakan jalan untuk mencapai stabilitas ekonomi dan kemandirian finansial, dengan beberapa dari mereka juga dipengaruhi

oleh motivasi yang lebih kompleks seperti manfaat sosial atau kemandirian pribadi, hal ini didukung oleh teori Green (2000) bahwa kebutuhan fisiologis bisa menjadi pemicu motivasi setiap individu.

(2) Kebutuhan Keamanan

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa kebutuhan akan keamanan, khususnya dalam bentuk *financial freedom* (kebebasan finansial), adalah motivasi utama bagi para narasumber dalam memilih karir sebagai pebisnis. Kebutuhan keamanan sebagai motivator utama, semua narasumber secara tegas menghubungkan kebutuhan keamanan dengan *financial freedom*. Mereka memandang *financial freedom* sebagai jaminan untuk hidup yang lebih aman dan nyaman. Pandangan ini mencerminkan pemahaman bahwa stabilitas finansial adalah pondasi yang diperlukan untuk menjalani kehidupan yang sejahtera. Setiap narasumber meskipun dengan kata-kata yang berbeda menyatakan bahwa *financial freedom* adalah tujuan yang diidamkan seperti yang diutarakan JF:

”Kalau itu emang keknya tujuan semua orang deh karena dengan financial freedom setidaknya hidup kita sudah selangkah menjadi aman”.

Mereka percaya bahwa dengan mencapai kebebasan finansial, mereka dapat memenuhi kebutuhan dasar dan lebih dari itu, menciptakan rasa aman bagi diri mereka dan orang-orang di sekitar mereka. Hal ini mengindikasikan bahwa *financial freedom* bukan sekedar tujuan finansial, tetapi juga alat untuk mencapai keamanan emosional dan psikologis.

Kemudian narasumber memiliki pandangan yang seragam tentang pentingnya *financial freedom*. Ini menunjukkan adanya tren di kalangan generasi muda, khususnya Gen Z, yang melihat bisnis sebagai jalan utama menuju

kebebasan finansial. Motivasi ini kemungkinan besar dipengaruhi oleh kondisi ekonomi global saat ini, di mana ketidakpastian finansial menjadi perhatian utama bagi banyak orang. Beberapa narasumber seperti MZ dan GR mengutarakan:

"pada dasarnya emang orang kalau berbisnis tuh ya pasti money oriented sebagai bentuk perlindungan dirinya",

secara langsung menyebutkan bahwa orientasi pada uang (money oriented) adalah alasan utama seseorang memulai bisnis. Ini menunjukkan bahwa motivasi mereka untuk berbisnis bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan dasar, tetapi juga untuk memastikan kelangsungan hidup di tengah persaingan ekonomi yang ketat. Pandangan ini menegaskan bahwa dalam konteks ekonomi modern, uang dilihat sebagai perlindungan terhadap berbagai ketidakpastian hidup.

Narasumber lain, seperti AH, mengaitkan *financial freedom* dengan kemampuan untuk tidak hanya menjaga diri sendiri tetapi juga orang lain. Mereka bercita-cita untuk menjadi sukses seperti orang tua mereka atau tokoh lain yang mereka kagumi, yang telah mampu mencapai keamanan finansial dan, pada gilirannya, memberikan manfaat bagi orang lain. Ini menunjukkan adanya motivasi altruistik yang melengkapi motivasi untuk mencapai keamanan pribadi.

Narasumber seperti YI menekankan bahwa stabilitas ekonomi adalah alasan utama untuk menjadi pengusaha. Mereka melihat stabilitas ini sebagai dasar yang memungkinkan mereka menjalani hidup dengan tenang, tanpa rasa khawatir tentang kebutuhan finansial. Pandangan ini menggarisbawahi pentingnya kestabilan ekonomi dalam menciptakan kehidupan yang seimbang dan bebas dari stres yang terkait dengan masalah keuangan.

Dari analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi utama para narasumber dalam memilih bisnis sebagai karir adalah keinginan untuk mencapai *financial freedom*, yang mereka pandang sebagai kunci untuk mendapatkan keamanan dan kenyamanan hidup. Motivasi ini didorong oleh keinginan untuk mengatasi ketidakpastian finansial yang ada dalam kehidupan modern, serta untuk menjamin masa depan yang lebih stabil bagi diri mereka dan orang-orang yang mereka cintai. Hal ini didukung oleh teori Green (2000) bahwa kebutuhan keamanan bisa menjadi pemicu motivasi setiap individu.

(3) Harapan dan cita-cita

Dari hasil wawancara dengan 10 narasumber, dapat diidentifikasi bahwa terdapat motif yang serupa dalam menentukan pilihan untuk terjun ke dunia bisnis, yaitu dorongan dari harapan dan cita-cita pribadi. Narasumber JF menekankan keinginannya untuk menjadi kebanggaan keluarga dengan memilih jalur bisnis sebagai alternatif yang lebih bergengsi dibandingkan profesi ASN. JF memiliki ambisi besar untuk mencapai kebebasan finansial dan bercita-cita untuk membangun banyak bisnis, terutama di bidang production house. Hal ini diperkuat oleh argumentasinya:

”Harapannya ingin menjadi kebanggaan orang tua karena menurutku menjadi pebisnis di zaman sekarang akan lebih terpandang di lingkungan keluarganya daripada menjadi seorang ASN yang pendapatannya terbatas, terus ada cita-cita juga ingin mencapai titik financial freedom dan ingin membangun banyak lini bisnis terutama di bidang production house”.

Kemudian RA mengatakan ”*harapannya sih agar kebutuhan hidup selalu tercukupi dan terpenuhi karena yang terpenting dari income itu sendiri adalah untuk keamanan dan kenyamanan hidup mencapai financial freedom dengan terus mengembangkan bisnis yang ada”*

ia mengaitkan motivasinya dengan kebutuhan hidup yang harus tercukupi dan keinginan untuk mencapai kenyamanan melalui stabilitas keuangan. Bagi RA, financial freedom menjadi target utama yang ingin dicapainya melalui pengembangan bisnis yang ada.

Lalu YI menekankan *"Harapannya ya berawal dari pengen hidup mandiri itu sama pengen membuka lini bisnis lain sampai banyak"*

ia berkeinginan untuk hidup mandiri dan punya aspirasi untuk membuka banyak lini bisnis. Keinginan untuk mandiri menjadi pendorong utama bagi YI untuk memulai dan mengembangkan usahanya.

Kemudian AN juga menegaskan:

"Ya karena dari awal juga punya harapan pengen banyak uang dan hidup dengan tenang"

ia mempunyai keinginan untuk memiliki banyak uang dan hidup dengan tenang. Bagi AN, stabilitas finansial merupakan tujuan utama yang mendorongnya untuk terjun ke dunia bisnis.

FI ingin membanggakan keluarganya, yang menjadi alasan utama untuk mencoba berbisnis. Harapan untuk membuat keluarganya bangga memicu semangatnya untuk sukses dalam usaha yang dijalaninya. Hal tersebut diperkuat oleh argumennya

"Pengen banggain keluarga juga sih jadinya pengen coba berbisnis gitu harapannya".

MZ mengungkapkan

"dari dulu selalu ingin jadi orang bermanfaat bagi sekitar, setelah ditelaah ternyata bisnis ini banyak manfaatnya sehingga bikin saya makin termotivasi"

keinginan MZ menjadi orang yang bermanfaat bagi sekitar, MZ menemukan bahwa bisnis memiliki banyak manfaat, yang kemudian semakin memotivasi dirinya untuk terjun ke dunia usaha.

GR telah lama bercita-cita menjadi pengusaha, dan sekarang berusaha keras untuk mewujudkan impian tersebut. Dedikasinya dalam mencapai cita-cita ini menjadi alasan utama GR dalam mengembangkan usahanya. Hal ini diperkuat oleh argumentasinya

"Udah cita-cita sih dari dulu makanya sekarang kayak try hard banget buat wujudin usaha yang selama ini aku impikan".

MV juga memiliki mimpi untuk menjadi pengusaha, MV mengatakan *"aku juga punya mimpi jadi pengusaha dan sekarang alhamdulilah mulai terealisasi walaupun masih kecil"*

ia merasa bersyukur bahwa cita-cita tersebut mulai terealisasi, meskipun usahanya masih dalam tahap awal. MV memandang bisnis sebagai jalan untuk mewujudkan mimpinya.

SS menyatakan *"Keinginan sendiri dari dulu sama dorongan keluarga juga mendukung jadi sangat termotivasi sekali untuk mebangun usaha"*

ia mendapatkan dorongan motivasi dari keinginan pribadi yang sudah lama dimiliki serta dukungan dari keluarga. Kombinasi antara keinginan pribadi dan dorongan keluarga menjadi kekuatan utama SS dalam membangun bisnisnya.

AH mengungkapkan*"dari awal pengennya buka toko baru terus bisa membuka lowongan kerja agar bisa bermanfaat bagi orang sekitar"*

ia memiliki harapan sejak awal untuk membuka toko baru dan menciptakan lapangan kerja, yang bisa memberi manfaat bagi orang-orang di sekitarnya. Harapan ini memotivasi AH untuk terus mengembangkan usahanya.

Dari analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa semua narasumber memiliki motivasi yang kuat yang berasal dari harapan dan cita-cita pribadi mereka. Faktor internal seperti keinginan untuk mandiri, mencapai kebebasan finansial, membanggakan keluarga, dan memberikan manfaat bagi orang lain menjadi pendorong utama dalam memilih jalur *entrepreneurship*. Setiap narasumber menunjukkan bahwa visi masa depan mereka dan harapan pribadi menjadi pemicu utama dalam membangun dan mengembangkan usaha. Hal ini menegaskan pentingnya memiliki tujuan yang jelas dan kuat dalam meraih sukses di dunia bisnis. Dengan demikian, dapat diidentifikasi bahwa harapan dan cita-cita adalah elemen kunci yang memengaruhi keputusan mereka untuk berwirausaha sesuai dengan yang dijelaskan oleh Vroom dalam teori ekspektasi (*Expectancy Theory*).

4.2.1.2 Motivasi Ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik dapat didefinisikan sebagai proses yang mempengaruhi perilaku seseorang untuk mencapai tujuan atau sasaran dari pengaruh luar atau lingkungan (Sari, 2021). Berikut adalah bahasan motivasi ekstrinsik dari hasil wawancara narasumber.

(1) Kebutuhan Sosial

Dari hasil wawancara, terlihat bahwa mayoritas narasumber menempatkan kebutuhan sosial atau memiliki relasi sebagai faktor penting dalam memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis. Analisis ini akan mengeksplorasi motivasi di balik pandangan mereka dan bagaimana kebutuhan sosial mempengaruhi keputusan mereka dalam berwirausaha.

Narasumber JF, AN, FI, dan AH menunjukkan bahwa kebutuhan sosial sangat penting, terutama dalam konteks mencari partner atau relasi yang dapat membantu mereka memulai dan mengembangkan bisnis. Salah satu dari mereka menyatakan *"kalau urusan sosial perlu banget partner dalam memulai bisnis"* mereka merasa bahwa berbisnis sendirian akan sulit dan membutuhkan dukungan dari orang lain untuk mencapai kesuksesan. Hal ini menunjukkan bahwa mereka memiliki pandangan bahwa kolaborasi dan jaringan sosial adalah kunci keberhasilan dalam *entrepreneurship*. Kemudian GR dan MV mengungkapkan *"pengen nambah temen aja apalagi kan kita sekarang perantau gitu"* mereka melihat relasi dan teman sebagai bagian penting dari pengalaman hidup yang lebih bermakna. Mereka percaya bahwa melalui bisnis, mereka dapat memperluas jaringan sosial mereka, yang tidak hanya akan membantu dalam bisnis tetapi juga memperkaya kehidupan pribadi mereka. Dalam hal ini, motivasi mereka untuk terlibat dalam bisnis didorong oleh keinginan untuk memperluas lingkaran sosial.

Lalu narasumber YI, SS, dan MZ menyoroti aspek sosial dalam kaitannya dengan kehidupan pribadi mereka. YI mengungkapkan pendapat *"nanti rencana pengen nikah sama pacar saya yang sekarang jadi dari bisnis ini sendiri bisa ngumpulin modal buat nikah"* YI melihat bisnis sebagai sarana untuk mempersiapkan masa depan bersama pasangan, dengan tujuan untuk mengumpulkan modal untuk menikah. SS dan MZ menekankan keinginan untuk bermanfaat bagi orang-orang di sekitar mereka, baik keluarga maupun teman, sebagai motivasi utama mereka dalam berbisnis. Mereka tidak hanya ingin sukses

secara finansial tetapi juga ingin memberikan dampak positif pada lingkungan sosial mereka.

Kemudian satu-satunya narasumber yang berbeda pandangan adalah RA yang menegaskan bahwa RA tidak termotivasi oleh kebutuhan sosial.

RA menyatakan *"Aku pribadi sih enggak ya karena dari awal aku bangun bisnis ini sendirian, dan tujuannya juga buat diri sendiri juga untuk sejauh ini"*

RA berbisnis didasarkan pada usaha individu dan hasilnya ditujukan untuk kepentingannya sendiri. Ini menunjukkan bahwa RA memiliki orientasi yang lebih individualistik dan mungkin merasa lebih nyaman bekerja sendiri tanpa bergantung pada orang lain dalam perjalanan bisnisnya.

Dari data yang ada, dapat disimpulkan bahwa kebutuhan sosial, baik dalam bentuk relasi, partner bisnis, atau dukungan keluarga, merupakan faktor pendorong yang signifikan bagi sebagian besar narasumber dalam memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis. Kebutuhan ini bervariasi mulai dari mencari partner kerja hingga ingin memberikan manfaat bagi lingkungan sekitar. Namun, terdapat pengecualian pada satu narasumber yang memilih untuk bekerja secara independen, menunjukkan bahwa motivasi individu dalam *entrepreneurship* dapat sangat bervariasi tergantung pada kebutuhan dan preferensi pribadi. Analisis ini menunjukkan betapa pentingnya memahami motivasi sosial ketika mengevaluasi keputusan seseorang untuk menjadi *entrepreneur*, karena hal ini dapat sangat mempengaruhi strategi dan keberhasilan bisnis yang dijalankan. Hal ini didukung oleh teori Green (2000) bahwa kebutuhan sosial bisa menjadi pemicu motivasi setiap individu.

(2) Kebutuhan Penghargaan (Validasi)

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap 10 narasumber, terlihat bahwa ada perbedaan pandangan yang signifikan terkait kebutuhan akan penghargaan hidup atau validasi sebagai motivasi dalam menjalani karir sebagai *entrepreneur*. Mayoritas narasumber terfokus pada kebutuhan penghargaan validasi secara eksternal, 7 dari 10 narasumber menyatakan bahwa keinginan untuk mendapatkan penghargaan atau validasi dari orang lain khususnya keluarga menjadi salah satu motivasi utama mereka untuk terjun ke dunia bisnis. JF ingin menjadi kebanggaan bagi orang tua dan memperoleh status sosial yang lebih tinggi. AN dan FI berbagi pandangan yang sama dengan JF, ingin mengangkat derajat keluarga dan menjadi kebanggaan orang tua. MZ meskipun menempatkan manfaat bagi orang lain sebagai prioritas utama, tetap mengakui adanya keinginan untuk menjadi kebanggaan orang tua. GR secara tegas menyatakan bahwa kebanggaan merupakan bagian penting dari motivasinya, yang ditegaskan juga oleh MV dan SS yang ingin memberikan kebanggaan kepada orang tua mereka yang telah mendukung mereka sejak awal.

Salah satu narasumber mengatakan bahwa *"Aku sendiri ingin lah jadi pengusaha sukses agar bisa menjadi kebanggaan orang tua dan terpandang juga"*.

Pandangan-pandangan ini menunjukkan bahwa bagi mayoritas narasumber, validasi eksternal berupa pengakuan dari orang tua dan masyarakat menjadi pendorong penting. Hal ini mungkin berkaitan erat dengan nilai-nilai budaya yang menempatkan keluarga dan status sosial sebagai faktor penting dalam penilaian kesuksesan.

Tetapi sebagian kecil narasumber tidak termotivasi oleh validasi Eksternal, 3 dari 10 narasumber menyatakan bahwa mereka tidak terlalu memikirkan penghargaan atau validasi dari orang lain dalam keputusan mereka untuk menjadi *entrepreneur*.

RA mengatakan *"Engga begitu pengen soalnya dari awal juga cuma ingin untuk diri sendiri aja gak butuh pengakuan"*

ia tidak membutuhkan pengakuan dari orang lain karena sejak awal tujuan usahanya lebih kepada kepuasan pribadi. YI juga menolak ide bahwa menjadi kebanggaan orang lain termasuk orang tua bukan tujuannya, fokusnya lebih pada kemandirian pribadi. AH menekankan bahwa motivasinya lebih karena kecintaannya pada bisnis yang didasari oleh latar belakang keluarga, dan bukan karena mencari pengakuan dari luar. Bagi ketiga narasumber ini, motivasi lebih terfokus pada kepuasan internal dan realisasi diri, daripada mencari validasi dari lingkungan eksternal.

Dari data tersebut, terlihat bahwa motivasi untuk mencari validasi atau penghargaan hidup sangat bervariasi di antara para narasumber. Mayoritas menunjukkan bahwa validasi eksternal, khususnya dari keluarga, merupakan pendorong utama dalam perjalanan mereka sebagai *entrepreneur*. Namun, terdapat juga minoritas yang lebih mengutamakan motivasi internal, seperti kepuasan pribadi dan kemandirian, yang tidak terikat pada pengakuan dari orang lain. Hal ini menunjukkan adanya spektrum motivasi yang luas di kalangan generasi muda dalam mengambil keputusan untuk berwirausaha, yang dipengaruhi oleh nilai-nilai pribadi dan sosial. Hal ini didukung oleh teori Green (2000) bahwa kebutuhan penghargaan bisa menjadi pemicu motivasi setiap individu.

(3) Subjective Norm (Influence)

Hasil dari wawancara menemukan temuan menarik, terdapat jawaban yang berbeda antara mereka yang merasakan pengaruh dari orang lain dan mereka yang tidak merasakannya. Setelah melakukan interview mendapatkan 4 dari 10 narasumber yang merasakan pengaruh orang lain,

JF mengatakan *"ajakan orang lain ya ada soalnya aku bangun bisnis ini juga berkat ajakan partner saya yaitu MZ yang mempercayai saya sebagai partner dan bagian jadi stakeholder"*

JF mengaku bahwa ajakan dari partner bisnis MZ menjadi faktor penting dalam keputusan untuk memulai bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa dukungan dan kepercayaan dari orang lain dapat berperan signifikan dalam pengambilan keputusan bisnis.

Kemudian FI Merasa terdorong untuk membuka lapak usaha setelah mendapat ajakan untuk ikut event membuka tenant. Ini menunjukkan bahwa minat dan keputusan untuk berbisnis bisa dipengaruhi oleh kesempatan yang dipromosikan oleh orang lain. Sama dengan AN, FI mengatakan *"kalau aku berbisnis tuh harus ada partnernya kalau sendiri tuh enggak bisa"* memiliki partner dalam bisnis adalah suatu keharusan baginya. Hal ini mencerminkan pentingnya dukungan dari partner dalam membangun dan menjalankan bisnis.

Berikutnya SS Menerima dorongan dari keluarga untuk menjadi pebisnis meskipun mereka adalah pegawai ASN. Ini menunjukkan bahwa dorongan dan saran dari keluarga bisa memotivasi seseorang untuk memilih jalur berwirausaha. Hal ini diperkuat oleh pendapatnya

"aku sih iya karena keluargaku sangat mendorong dan menyuruh aku agar jadi pebisnis aja walaupun mereka sebenarnya orang pegawai ASN".

Dari keempat narasumber ini, kita bisa melihat bahwa pengaruh orang lain dalam bentuk dorongan, ajakan, atau dukungan berperan dalam membentuk keputusan mereka untuk berwirausaha. Pengaruh ini bisa datang dari berbagai sumber seperti partner bisnis, ajakan untuk ikut acara, atau dorongan keluarga.

Kemudian 6 dari 10 narasumber tidak merasakan pengaruh orang lain, RA mengatakan

”gak ada sih kalau pengaruh orang lain tuh karena aku bikin bisnis ini juga atas dasar kepengen sendiri aja sih mas”

ia melakukan bisnis atas keinginan sendiri tanpa pengaruh orang lain. Ini menunjukkan kemandirian dalam pengambilan keputusan bisnis. YI juga menyatakan bahwa keputusan berbisnis adalah hasil dari keinginan pribadi untuk mandiri dan pengalaman sebelumnya. Ini menegaskan tekad dan niat individu sebagai faktor utama. Pola yang sama juga terjadi pada MZ yang merasa bahwa keputusan untuk berbisnis adalah murni hasil keputusan sendiri untuk keluar dari zona nyaman. Meskipun MZ menyebutkan pengaruh diri sendiri, tanggapan ini juga mencerminkan keputusan mandiri. Lalu GR juga menyatakan bahwa keputusan berbisnis berasal dari keinginan pribadi yang sudah ada sejak lama. Ini menunjukkan motivasi internal yang kuat, begitu juga partnernya MV menyatakan bahwa minat bisnisnya sudah ada sejak lama dan tidak terlalu terpengaruh oleh orang lain. Ini menunjukkan kemandirian dan ketertarikan pribadi dalam bisnis.

Terakhir ada AH mengaku bahwa keputusan berbisnis adalah keinginan sendiri yang sudah ada sejak lama dan telah berhasil direalisasikan. Ini mencerminkan determinasi pribadi dalam berwirausaha. Keenam narasumber ini

menganggap bahwa keputusan untuk berwirausaha lebih didorong oleh motivasi dan keinginan pribadi ketimbang pengaruh dari luar. Mereka menunjukkan tekad dan kemandirian yang kuat dalam menjalankan bisnis tanpa banyak dipengaruhi oleh faktor eksternal.

Pada akhirnya bisa menarik kesimpulan bahwa hasil analisis, terlihat bahwa sekitar 40% narasumber merasakan pengaruh signifikan dari orang lain dalam keputusan berwirausaha mereka, baik dari dorongan, ajakan, atau dukungan. Ini menunjukkan bahwa faktor eksternal bisa menjadi motivator penting dalam memulai bisnis. Kemudian sebanyak 60% narasumber merasa bahwa keputusan berwirausaha mereka didorong oleh motivasi dan keputusan pribadi. Ini menunjukkan bahwa bagi sebagian besar individu, keputusan untuk berbisnis lebih banyak dipengaruhi oleh keinginan dan tekad mereka sendiri. Kasus di atas sesuai dengan teori perilaku terencana (TPB) yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) tentang hubungan motivasi dengan pengaruh yang di luar kendali seseorang.

4.3 Faktor Pendukung dalam Keputusan Gen Z Untuk Berwirausaha Di Era Digital

Setelah melihat motivasi dari masing-masing narasumber kita juga perlu mengulik lebih dalam lagi mengenai faktor yang bisa mempengaruhi seseorang dalam menentukan keputusan untuk berwirausaha terutama pada bahasan ini adalah pengusaha gen Z.

4.3.1.1 Faktor Pendidikan

Dari hasil wawancara dan observasi narasumber, ternyata relevansi pendidikan memiliki pengaruh terhadap keputusan berwirausaha. Mengenai

relevansi pendidikan terhadap keputusan berwirausaha dapat dilakukan dengan melihat berbagai perspektif narasumber yang menggambarkan hubungan antara latar belakang pendidikan mereka dan praktik bisnis mereka. Narasumber JF, RA, dan GR menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan yang relevan dengan bisnis, seperti di bidang bisnis digital dan manajemen, memberikan pengetahuan yang diperlukan untuk memulai dan mengelola usaha. Pendidikan ini membantu mereka untuk memetakan strategi bisnis dan membuat keputusan yang lebih matang. FI dan AH menambahkan bahwa pendidikan di bidang manajemen bisnis memberi mereka keterampilan praktis yang penting untuk mengelola bisnis dengan lebih tertata dan efektif.

Lalu GR dan AH menggarisbawahi pentingnya pengalaman praktis yang diperoleh selama pendidikan, seperti magang, yang memungkinkan mereka untuk menerapkan teori bisnis langsung ke dalam praktik. Ini memperkuat kesiapan mereka dalam menghadapi tantangan bisnis nyata.

JF, RA, MV, dan SS menekankan bahwa studi mereka di bidang yang berkaitan langsung dengan bisnis digital dan manajemen memberikan keuntungan kompetitif. Mereka merasa pendidikan mereka relevan untuk memahami dan memanfaatkan peluang bisnis serta mengelola bisnis secara efisien.

YI dan MZ menilai bahwa meskipun latar belakang pendidikan mereka tidak secara langsung berhubungan dengan manajemen bisnis, ilmu yang didapatkan tetap memberikan kontribusi berharga. Misalnya, pengetahuan hukum dan akuntansi memberikan dasar penting untuk aspek legal dan keuangan dalam bisnis.

Di sisi lain JF, RA, dan MV mencatat bahwa pendidikan mereka membantu dalam merumuskan strategi bisnis dan menentukan arah perusahaan. Mereka memiliki keunggulan dalam merencanakan dan mengeksekusi strategi bisnis yang sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama studi mereka. JF, RA, dan FI merasakan peningkatan kepercayaan diri dalam berwirausaha berkat bekal ilmu yang mereka peroleh dari pendidikan mereka. Mereka merasa lebih siap untuk menghadapi berbagai tantangan bisnis dan membuat keputusan yang lebih berinformasi. Kemudian AH dan SS merasa sangat terbantu oleh pengalaman praktis selama pendidikan mereka, yang memperkuat keyakinan mereka dalam menjalankan bisnis.

Secara keseluruhan, data menunjukkan bahwa pendidikan yang relevan secara signifikan mempengaruhi keputusan dan kesiapan narasumber dalam berwirausaha. Pendidikan tidak hanya memberikan pengetahuan teoretis tetapi juga keterampilan praktis yang diperlukan untuk mengelola bisnis secara efektif. Meskipun beberapa narasumber berasal dari latar belakang yang berbeda, mereka tetap menemukan relevansi dan manfaat dari pendidikan mereka dalam konteks bisnis yang mereka jalani. Seperti yang dikemukakan (Anal & Singh, 2023) bahwa pendidikan dapat meningkatkan kemampuan dan motivasi individu.

4.3.1.2 Faktor Kemajuan Teknologi

Hasil data wawancara 10 dari 10 narasumber sepakat bahwa kemajuan teknologi memainkan peran yang sangat penting dalam mendukung bisnis rintisan mereka. Namun kita perlu melihat lebih dalam lagi dibalik faktor pendukung dari kemajuan teknologi zaman sekarang.

(1) Peran Pemasaran dan Promosi

JF dan AN menekankan bahwa kemajuan teknologi sangat membantu dalam pemasaran dan promosi. JF menyebutkan profil usaha dan pemasaran yang efisien sebagai keuntungan, sedangkan AN lebih fokus pada penggunaan sosial media untuk iklan dan marketing. FI juga mencatat pentingnya sosial media untuk iklan dan penjualan, serta penggunaan WhatsApp untuk pre-order. JF mengatakan

"kemajuan teknologi sangat membantu sekali sih dalam memulai bisnis ini, terutama dalam hal menyajikan profil usaha dan cara pemasaran yang lebih efisien serta mudah dalam menjangkau calon konsumen".

(2) Peran *Platform E-commerce*

RA secara spesifik menyebutkan

"sangat membantu terutama dalam penyediaan e-commerce memudahkan saya untuk menjual produk".

Ternyata *e-commerce* mempermudah RA untuk melakukan penjualan produk yang mencerminkan manfaat platform digital dalam memperluas jangkauan pasar dan memfasilitasi transaksi.

(3) Peran Sosial Media

YI, MZ, dan SS semuanya menyebutkan sosial media sebagai alat yang sangat berguna. YI dan MZ menekankan kemudahan dalam mengenalkan outlet dan produk melalui sosial media dan Google Maps. SS menyoroti kemudahan operasional dengan pesanan yang datang melalui sosial media tanpa harus aktif secara langsung. Salah satu dari mereka mengutarakan

"saya jadi gampang mengenalkan outlet saya melalui sosial media dan juga google maps yang bisa mendatangkan banyak pelanggan".

(4) Melahirkan Jasa *Digital Agency*

MZ menambahkan bahwa kemajuan teknologi memungkinkan pendirian digital agency, menunjukkan bagaimana teknologi dapat membuka peluang bisnis baru dan mendukung pengembangan usaha berbasis digital. MZ memaparkan

”Tentu dampak kemajuan teknologi luar biasa ya mas, saya bisa mendirikan digital agency juga berkat peran dari kemajuan teknologi dan juga sosial media memudahkan kita untuk memasarkan produk atau layanan”.

(5) Memberi Kenyamanan Operasional

GR dan MV berbicara tentang kemudahan dalam mengenalkan toko dan menggunakan teknologi untuk hiburan sebagai media entertainment, yang juga menunjukkan aspek kenyamanan dan kreativitas yang dimungkinkan oleh teknologi. Salah satu dari mereka menyatakan

“iya betul jadi gampang banget ngenalin toko ke orang terus kita bisa buat hiburan juga sebagai media entertainment”.

(6) Efisiensi dan Penghematan Biaya

Secara umum, semua narasumber mengakui bahwa teknologi membantu dalam menekan biaya modal dan mempermudah berbagai aspek operasional, mulai dari produksi hingga pemasaran.

Pada akhirnya kemajuan teknologi secara keseluruhan memiliki dampak yang sangat positif terhadap bisnis rintisan, memberikan berbagai manfaat termasuk mempermudah pemasaran, promosi, dan penjualan, serta memungkinkan

efisiensi operasional melalui platform digital seperti *e-commerce* dan sosial media. Dengan memanfaatkan teknologi, biaya modal dapat ditekan karena adanya solusi digital yang lebih terjangkau dibandingkan metode tradisional. Teknologi membuka peluang baru, seperti pendirian *digital agency* dan penggunaan sosial media untuk ekspansi pasar. Selain itu juga mempermudah operasional sehari-hari, termasuk manajemen pesanan dan promosi produk. Dengan demikian, teknologi tidak hanya berperan sebagai alat, tetapi juga sebagai instrumen utama dalam kesuksesan dan pertumbuhan bisnis rintisan.

Seperti yang dikemukakan (Anal & Singh, 2023) bahwa pendidikan dapat meningkatkan kemampuan dan motivasi individu, terutama dalam hal pemanfaatan teknologi yang didukung oleh pengetahuan dari hasil pendidikian. Orang-orang yang berpendidikan tinggi bisa memanfaatkan peluang dari kemajuan teknologi tersebut.

4.3.1.3 Faktor Kemampuan Atau Pengalaman

Dari hasil wawancara dan observasi narasumber, ternyata pengalaman dan kemampuan memiliki pengaruh besar terhadap keputusan berwirausaha. Kemampuan individu dalam berbagai aspek, seperti manajemen, pemasaran, dan keuangan, dapat mempengaruhi kemampuan mereka untuk memulai usaha sendiri (Al Halbusi et al., 2023).

Hasil wawancara yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa pengalaman dan kemampuan berperan signifikan dalam keputusan seseorang untuk menjadi *entrepreneur*. RA dan YI memiliki pengalaman berjualan sejak SMA. RA terlibat

dalam penjualan HP, sementara YI aktif sebagai koordinator pembuatan kaos. Pengalaman awal ini memberikan mereka pemahaman pasar dan keterampilan yang berguna dalam memulai usaha mereka sekarang.

Kemudian AN dan AH memiliki pengalaman berjualan sejak kecil. AN menjual pena desain lucu, sedangkan AH menjual pena bagus dan lucu. Pengalaman awal ini menunjukkan bahwa minat berwirausaha sudah ada sejak dini, yang memperkuat keputusan mereka untuk berwirausaha di masa dewasa.

berikutnya MV memiliki pengalaman dalam bisnis fashion yang kemudian berlanjut dengan bisnis baru. Meskipun usaha sebelumnya tidak berlanjut, pengalaman tersebut dan pengetahuan dari kuliah memberikan modal penting untuk bisnis saat ini.

Lalu GR adalah seorang *freelancer editing* dan desain yang mendapatkan insight lebih dari kuliah dan magang. Pengalaman ini membantunya menemukan partner dan mendirikan kedai spontan.

Kemudian MZ menggunakan pengalamannya sebagai proyek manajer dan lulusan akuntansi sebagai pondasi untuk bisnisnya. Pengalaman kerja dan pendidikan memberikan kepercayaan diri dan keterampilan yang dibutuhkan dalam bisnis.

Di sisi lain narasumber JF, FI, dan SS menunjukkan bahwa pendidikan khususnya dalam bisnis digital dan kewirausahaan memainkan peran penting dalam keputusan mereka. JF memanfaatkan pengetahuan dari pendidikannya di bisnis digital, FI mendapatkan dukungan dari mata kuliah kewirausahaan, dan SS

menggabungkan ilmu kampus dengan pengalaman sebelumnya dalam bisnis makanan.

Meskipun beberapa narasumber seperti JF dan FI tidak memiliki pengalaman berbisnis sebelumnya, kemampuan soft skills (misalnya wawasan, keterampilan, pengetahuan) dan hard skills yang diperoleh dari pendidikan menjadi faktor kunci dalam keputusan mereka untuk berwirausaha. Mereka merasa siap untuk memulai usaha berkat keterampilan yang diperoleh.

Lalu AH dan SS mengemukakan pentingnya dukungan lingkungan keluarga dan teman dalam keputusan mereka untuk berwirausaha. Lingkungan yang mendukung memberikan motivasi tambahan dan kepercayaan diri untuk memulai usaha.

Secara umum, data menunjukkan bahwa pengalaman berbisnis sebelumnya, baik dalam bentuk jualan kecil-kecilan, freelancing, atau pengalaman kerja, sangat mempengaruhi keputusan untuk berwirausaha. Selain itu, kemampuan yang diperoleh dari pendidikan formal juga memberikan kontribusi penting, terutama bagi mereka yang tidak memiliki pengalaman praktis sebelumnya. Dukungan lingkungan dan minat sejak dini juga memainkan peran dalam memperkuat keputusan menjadi *entrepreneur*. Kombinasi pengalaman praktis, pendidikan, dan dukungan lingkungan membentuk dasar yang kuat untuk memulai dan mengelola usaha secara efektif. Hal tersebut sesuai dengan penelitian Al Halbusi et al. (2023) bahwa kemampuan dan pengalaman dapat mempengaruhi kemampuan individu untuk memulai usaha sendiri.

4.3.1.4 Faktor Lingkungan

Lingkungan bisnis dan sosial dapat mempengaruhi minat berwirausaha dengan cara yang berbeda-beda. Misalnya, lingkungan bisnis yang stabil dan berkelanjutan dapat meningkatkan minat berwirausaha, sedangkan lingkungan bisnis yang tidak stabil dapat menurunkan minat berwirausaha (Andrade & Carvalho, 2023).

Dari hasil wawancara narasumber JF menekankan bahwa kehadiran partner seperti MZ yang memiliki visi sejalan memberikan dorongan dan keyakinan dalam menjalankan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa kolaborasi dengan partner yang tepat dapat mempengaruhi keputusan untuk memulai usaha. AN dan FI juga menyoroti pentingnya dukungan dari partner kerja yang memiliki visi yang sama, yang dapat mengatasi banyak kesulitan awal. Kemudian narasumber RA Mengatakan

"Yakin dan usahain aja dulu karena kesempatan itu terbuka ketika kita mau mengeksekusinya apalagi pas pandemi covid-19 tiba semua kegiatan jadi online, dengan modal pelajaran menganalisa SWOT dulu di S1 bikin aku merasa usaha ini akan tercapai dibantu juga oleh lingkungan sekitar yang mendukung walaupun saat merintis mengalami beberapa keterbatasan".

Narasumber RA dan SS mengungkapkan bahwa dukungan lingkungan sekitar sangat penting. Lingkungan yang mendukung, baik dalam bentuk kesempatan atau fasilitas, memberikan motivasi dan membantu dalam menjalankan bisnis, terutama saat memanfaatkan pelajaran dari analisis SWOT.

GR dan MV menggarisbawahi bahwa lingkungan sosial yang baik dan sikap positif dari orang-orang di sekitar dapat mempermudah jalan usaha, bahkan membantu dalam menemukan solusi untuk keterbatasan yang ada.

SS menggunakan dapur rumah kost sebagai tempat produksi, menunjukkan bagaimana memanfaatkan sumber daya yang ada di lingkungan sekitar dapat membantu mengatasi keterbatasan alat produksi. Begitu juga AH menyebutkan bahwa lingkungan dan dukungan orang tua berperan penting dalam memulai usaha, menunjukkan bahwa memanfaatkan dukungan yang ada dari keluarga dan lingkungan bisa menjadi solusi untuk masalah awal.

Dari hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa faktor lingkungan, baik dalam bentuk dukungan dari partner, lingkungan sosial, maupun fasilitas yang tersedia, berperan krusial dalam keputusan untuk memulai usaha. Lingkungan yang positif dan dukungan dari orang-orang di sekitar memberikan dorongan yang signifikan dan membantu mengatasi berbagai keterbatasan yang dihadapi oleh para *entrepreneur*. Hal tersebut sesuai dengan penelitian Andrade & Carvalho (2023) bahwa lingkungan bisnis yang stabil dan berkelanjutan dapat meningkatkan minat berwirausaha, sedangkan lingkungan bisnis yang tidak stabil dapat menurunkan minat berwirausaha.

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, ditemukan bahwa motivasi intrinsik dan ekstrinsik menjadi faktor utama yang mendorong para narasumber untuk berwirausaha. Motivasi intrinsik didominasi oleh kebutuhan fisiologis, keamanan finansial, serta harapan dan cita-cita pribadi, sementara motivasi ekstrinsik dipengaruhi oleh kebutuhan sosial, penghargaan, dan pengaruh dari orang lain. Persepsi Gen Z terhadap kewirausahaan menunjukkan bahwa kemajuan teknologi dan pengalaman praktis sejak dini sangat mendukung dalam membangun keyakinan serta kemampuan mereka dalam berbisnis.

Faktor-faktor seperti pendidikan, motivasi, kemampuan atau pengalaman, serta dukungan lingkungan menjadi elemen kunci dalam keputusan mereka untuk memulai usaha. Pendidikan memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis yang relevan, sementara motivasi, terutama keinginan untuk mencapai kebebasan finansial, mendorong mereka untuk mengambil risiko dan berinovasi dalam dunia bisnis. Pengalaman dan dukungan lingkungan menambah kesiapan dan kepercayaan diri dalam menghadapi tantangan bisnis.

5.2 Saran

Saran yang diberikan dalam penelitian ini mencakup dukungan bagi generasi muda dalam berwirausaha, penting bagi pendidikan formal untuk terus mengintegrasikan pengalaman praktis dan pengetahuan teoretis yang relevan,

terutama dalam bidang teknologi dan bisnis digital. Program magang dan mentoring dapat lebih ditingkatkan untuk memberikan wawasan praktis dan membangun kepercayaan diri. Selain itu, perlu adanya dukungan dari lingkungan sosial, termasuk keluarga dan partner bisnis, untuk memperkuat motivasi dan kepercayaan diri para calon wirausahawan. Terakhir, dengan memperkuat jaringan sosial dan kolaborasi, para pengusaha muda dapat lebih mudah mengakses sumber daya dan peluang yang mendukung kesuksesan bisnis mereka.

DAFTAR PUSTAKA

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *50*(2), 179–211. https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T

Al Halbusi, H., Soto-Acosta, P., & Popa, S. (2023). Analysing e-entrepreneurial intention from the theory of planned behaviour: the role of social media use and perceived social support. *International Entrepreneurship and Management Journal*, *19*(4), 1611–1642. https://doi.org/10.1007/s11365-023-00866-1

Amadea, P. T., & Riana, I. G. (2020). Pengaruh Motivasi Berwirausaha, Pengendalian Diri, Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Niat Berwirausaha. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, *9*(4), 1594. https://doi.org/10.24843/ejmunud.2020.v09.i04.p18

Anal, D., & Singh, T. (2023). Entrepreneurial Intention Theories. *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research (IJMR)*, 151–155. https://doi.org/10.36713/epra12947

Andrade, F. L. de, & Carvalho, L. M. C. (2023a). Entrepreneurial Intention of University Students under the Perspective of the Theory of Planned Behaviour: Integrative Literature Review. In *Administrative Sciences* (Vol. 13, Issue 11). Multidisciplinary Digital Publishing Institute (MDPI). https://doi.org/10.3390/admsci13110242

Andrade, F. L. de, & Carvalho, L. M. C. (2023b). Entrepreneurial Intention of University Students under the Perspective of the Theory of Planned Behaviour: Integrative Literature Review. In *Administrative Sciences* (Vol. 13, Issue 11). Multidisciplinary Digital Publishing Institute (MDPI). https://doi.org/10.3390/admsci13110242

Astuti, R. D., & Martdianty, F. (2012). Students' Entrepreneurial Intentions by Using Theory of Planned Behavior: The Case in Indonesia. *The South East Asian Journal of Management*, *6*(2). https://doi.org/10.21002/seam.v6i2.1317

Baidawi, M., Khasanah, F., & Una, A. M. W. (2023). Etnomatematika pada Kain Tenun Ikat Oba Agi Oba Pete dalam Masyarakat Nagekeo Nusa Tenggara Timur. *JRPM (Jurnal Review Pembelajaran Matematika)*, *8*(2), 85–96. https://doi.org/10.15642/jrpm.2023.8.2.85-96

BPPTIK. (2023, December 31). Kewirausahaan digital, peluang ekonomi di era digital. *BPPTIK*. https://bpptik.kominfo.go.id/Publikasi/detail/kewirausahaan-digital-peluang-ekonomi-di-era-digital

Cynthia, H., & Herdinata, C. (2023). Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Entrepreneurial Intention. *Bisnis Perspektif*, *15*(2), 78–88. http://jurnal.ukdc.ac.id/index.php/BIP

Fajriani, Suherman, U., & Budiamin, A. (2023). Pengambilan Keputusan Karir: Suatu Tinjauan Literatur. *Bimbingan Dan Konseling*, *13*(1), 50–69. https://doi.org/10.25273/counsellia.v13i115197

Faziah, F. (2024, June 18). *Peluang Gen Z di Masa Depan: Karir dan Perubahan Sosial*. Kumparan.Com. https://kumparan.com/farah-n-f/peluang-gen-z-di-masa-depan-karir-dan-perubahan-sosial-22wvfr4UTop/full

Green, C. (2000). *A Theory Of Human Motivation* (pp. 370–396). http://www.yorku.ca/dept/psych/classics/author.htm

Hakim, L., Hamdani, I., & Gustiawati, S. (2023). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Dalam Memilih Karir Sebagai Entrepreneur Muslim Di Bogor. *Ekonomi*, *4*, 1023–1036. https://doi.org/1047467/elmal.v4i4.2423

Haqiqi, M. A., & Cahya, S. B. (2023). Pengaruh Persepsi Wawasan Wirausaha Dan Motivasi Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa S1 Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, *11*(2).

Maharani, A., Yohana, C., & Pratama, A. (2022). Pengaruh Pemanfaatan Media Sosial, Kreativitas, dan Kecerdasan Emosional Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa di Jakarta. *Bisnis, Manajemen, Dan Keuangan*, *3*(3), 750–768.

Meifa, Y. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lingkungan dan Self Afficacy terhadap Minat Berwirausaha. *Manajemen Bisnis Islam*, *3*(1), 41–56. https://doi.org/10.24042/revenue.v3i1.10459

Muhasim. (2017). Pengaruh Tehnologi Digital, Terhadap Motivasi Belajar Peserta Didik. *Studi Keislaman Dan Ilmu Pendidikan*, *5*(2), 80.

Nurdiana, Rahmatullah, Hasan, M., Nurjannah, & Fitriani. (2022). Pengetahuan Wirausaha, Motivasi Berwirausaha, Kondisi Sosial Ekonomi Dan Lingkungan Keluarga, Pengaruhnya Terhadap Minat Berwirausaha Ibu Rumah Tangga. *Pendidikan Ekonomi*, *10*(2), 50–63.

Ramayah, T., & Harun, Z. (2005). Entrepreneurial intention among the students of Universiti Sains Malaysia (USM). *International Journal of Management and Entrepreneurship*, *1*, 8–20.

Rasli, A., Rehman, S., Maleki Far, S., & Jabeen, S. (2013). Factors Affecting Entrepreneurial Intention Among Graduate Students of Universiti Teknologi Malaysia. *International Journal of Business and Social Science 2219-1933*, *4*, 182–188.

Rusandi, & Rusli, M. (2021). Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif dan Studi Kasus. *Pendidikan*, 1–13. http://repository.uin-

Sakti, E. (2024). Motivasi Ibu Rumah Tangga Dalam Berwirausaha (Studi Kasus Kp. Sugu Tamu, Baktijaya Depok). *Inovasi Kewirausahaan*, *1*(1), 33–37. https://doi.org/10.37817/jurnalinovasikewirausahaan.v1i1

Sari, S. (2021). Motivasi dan Tantangan Menjadi Wirausaha (Studi Kuantitatif pada Mahasiswa UNIPMA). *Ekonomi Dan Manajemen*, *4*(2), 1–13. http://e-journal.unipma.ac.id/index.php/capital

Septianti, Dian., Putri, Nyayu., & Luky. (2023). Motivasi Berwirausaha, Self-Confidence dan Kreativitas Terhadap Minat Wirausaha. *Jurnal Ilmu Manajemen*, *13*(1), 107–116. https://doi.org/10.32502/jimn.v13i1.7057

Suryani, N., Jailani, Ms., Suriani, N., Raden Mattaher Jambi, R., & Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, U. (2023). *Konsep Populasi dan Sampling Serta Pemilihan Partisipan Ditinjau Dari Penelitian Ilmiah Pendidikan*. http://ejournal.yayasanpendidikandzurriyatulquran.id/index.php/ihsan

Waruwu, M. (2023). Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method). *Pendidikan*, *7*(1), 2896–2910.

Widianingsih, A. (2021). Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Ekspektasi Pendapatan Dan Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi, Dan Pelayanan Publik*, *8*(1), 67–78.

Wijaya, A., & Nuringsih, K. (2024). *Pengetahuan Kewirausahaan, Motivasi Kewirausahaan, Dan Kreativitas Dapat Memengaruhi Minat Berwirausaha*. *06*(02), 284–291.

Zboja, J. J., Jackson, R. W., & Grimes-Rose, M. (2020). An expectancy theory perspective of volunteerism: the roles of powerlessness, attitude toward charitable organizations, and attitude toward helping others. *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, *17*(4), 493–507. https://doi.org/10.1007/s12208-020-00260-5

LAMPIRAN

Lampiran 1 Interview Guide

Pertanyaan General

1. Nama
2. Tempat tanggal lahir
3. Riwayat pendidikan
4. Jenis bisnis yang sedang dijalani
5. Sejak kapan memulai bisnis
6. Kenapa tidak ingin menjadi karyawan?
7. Apakah kamu pernah ada keinginan untuk menjadi sosok yang sukses dan terpandang? (menjadi kebanggaan orang tua / orang lain misalnya)
8. Apakah kamu pernah berkeinginan untuk menjadi sosok yang ingin terus berkembang dan menjadi diri dengan versi terbaik?
9. Apakah kamu punya keinginan untuk berkontribusi terhadap sesuatu? (membuka lapangan pekerjaan, membangun Yayasan amal, dll,)
10. Bisa diceritakan apa dulu alasan untuk memulai bisnis ini?
11. Kira-kira sebelumnya pernah memiliki pengalaman berwirausaha?
12. Apa yang membuat kamu termotivasi untuk menjadi seorang pengusaha?

a. Apakah kamu berkeinginan punya kendali tersendiri dan menjadi owner dalam karir kamu? (salah satunya menjadi pengusaha)

b. Apakah kamu pernah terpengaruh ketika melihat bisnis tetangga mengalami kegagalan/bangkrut?

c. Apakah kamu pernah terpengaruh ketika melihat bisnis tetangga mengalami keberhasilan/sukses?

d. Apakah kebutuhan ekonomi menjadi alasan kamu membangun usaha? (primer)

e. Apakah kemewahan hidup menjadi salah satu tujuan kamu dalam membangun usaha? (tersier) – bergantung pada jawaban no 10

13. Apa yang membuat kamu merasa yakin dan mampu dalam merintis usaha?

14. Kenapa kamu bisa yakin usaha rintisan ini akan tercapai?

15. Apakah membangun bisnis ini berdasarkan keinginan/cita-cita sendiri atau karena ada permintaan atau kebutuhan dari pasar/konsumen?

16. Kira-kira sebelum merintis bisnismu ada pengaruh orang lain gak yang membuat kamu memutuskan untuk menjadi pengusaha? (keluarga, sahabat, tetangga, dll.)

17. Apakah lingkungan memberi peran penting dalam usaha kamu?

18. Apa saja sumber daya yang dimiliki saat memulai usaha?

19. Sejauh mana kamu memanfaatkan kondisi strategis lingkungan? misal jarak vendor, ketersediaan raw material, calon konsumen yang menjanjikan, dll.

20. Apakah teknologi zaman sekarang sangat membantu dalam usaha kamu? apa saja?

21. Apa saja sumber daya yang kamu amati dan membuat kamu berkeinginan untuk membuka usaha?

22. Sejauh ini apakah terdapat relevansi antara pendidikanmu dan bisnismu? Pelajaran apa saja yang bisa kamu terapkan dalam membangun bisnis kamu?

23. Menurut kamu apakah pendidikan memiliki dampak atau kontribusi dalam merintis usaha? (jika responden S1 ke atas bisa disangkutpautkan dengan pendidikan yang ditempuh)

24. Apakah kamu pernah membayangkan sebuah inovasi dan ingin merealisasikannya? apakah itu salah satu hal yang mendorong kamu untuk menjadi seorang pengusaha?

25. Apa harapan dan impian kamu ketika bisnis kamu sudah terwujud?

26. Bagaimana jika bisnis kamu sesuai dengan ekspektasi kamu? apa yang akan kamu banggakan?

27. Bagaimana jika bisnis kamu tidak sesuai dengan ekspektasi kamu? apakah akan lanjut atau berbenah?

Catatan:

1) Jangan terpacu pada masing-masing teori. Kamu lebih mengalir saja untuk menanyakan sesuatu dan antar pertanyaan harus saling berkaitan seperti obrolan biasa.

2) Urutan pertanyaan bisa berubah-ubah tergantung pada jawaban responden. Tidak semua pertanyaan harus terjawab karena bergantung pada jawaban responden.

3) Tetapi munculnya pertanyaan-pertanyaan yang tidak ada di daftar sangat dimungkinkan.

4) Penggolongan jawaban bisa dilakukan setelah melakukan analisis data.

Guide for Data Analysis

Theory of Planned Behavior (TPB)

1. Attitude towards *entrepreneurship* (ATE)

a. Kira-kira sebelumnya pernah memiliki pengalaman berwirausaha?

b. Menurut kamu apakah jenjang Pendidikan yang kamu tempuh memiliki dampak atau kontribusi dalam merintis usaha?

c. Apa yang membuat kamu termotivasi untuk menjadi seorang pengusaha?

2. Subjective norm (SN):

a. Kira-kira sebelum merintis bisnismu ada harapan orang lain gak yang membuat kamu terpengaruh dalam memutuskan untuk menjadi pengusaha? (keluarga, sahabat, tetangga, dll.)

3. Perceived behavioral control (PBC)

a. Apa yang membuat kamu merasa yakin dan mampu dalam merintis usaha?

b. Apa saja sumber daya yang dimiliki saat memulai usaha? kenapa kamu bisa yakin usaha rintisan ini akan tercapai?

c. Apakah lingkungan memberi peran penting dalam usaha kamu?

d. sejauh mana kamu memanfaatkan kondisi strategis lingkungan? misal jarak vendor, ketersediaan raw material, calon konsumen yang menjanjikan, dll.

Teori Ekonomi Kewirausahaan (*Entrepreneur*ial Economics)

1. Apakah membangun bisnis ini berdasarkan keinginan/cita-cita sendiri atau karena ada permintaan atau kebutuhan dari pasar/konsumen?

2. Apakah teknologi zaman sekarang sangat membantu dalam usaha kamu? apa saja?

3. Apa saja sumber daya yang kamu amati dan membuat kamu berkeinginan untuk membuka usaha?

Faktor *Entrepreneur* Intention

1. Sejauh ini apakah terdapat relevansi antara pendidikanmu dan bisnismu? Pelajaran apa saja yang bisa kamu terapkan dalam membangun bisnis kamu?

2. Apakah kebutuhan finansial menjadi pendorong dalam merintis usahamu?

3. Apakah kamu pernah membayangkan sebuah inovasi dan ingin merealisasikannya? apakah itu salah satu hal yang mendorong kamu untuk menjadi seorang pengusaha?

4. Apakah kamu pernah berpikir bahwa menjadi karyawan itu merepotkan dan malas karena banyak diatur?

5. kenapa tidak ingin menjadi karyawan?

6. Apakah kamu berkeinginan punya kendali tersendiri dan menjadi owner dalam karir kamu? (salah satunya menjadi pengusaha)

7. Apakah kamu pernah terpengaruh ketika melihat bisnis tetangga mengalami kegagalan/bangkrut?

8. Apakah kamu pernah terpengaruh ketika melihat bisnis tetangga mengalami keberhasilan/sukses?

Teori Motivasi

1. Teori Maslow

a. Apakah kebutuhan ekonomi menjadi alasan kamu membangun usaha? (primer)

b. Apakah kemewahan hidup menjadi salah satu tujuan kamu dalam membangun usaha? (tersier)

c. Apakah kamu pernah ada keinginan untuk menjadi sosok yang sukses dan terpandang? (menjadi kebanggaan orang tua / orang lain misalnya)

2. Teori Herzberg

a. Apakah kamu pernah berkeinginan untuk menjadi sosok yang ingin terus berkembang dan menjadi diri dengan versi terbaik?

b. Apakah kamu punya keinginan untuk berkontribusi terhadap sesuatu? (membuka lapangan pekerjaan, membangun Yayasan amal, dll,)

3. Teori *Expectancy Theory*

a. Apa harapan dan impian kamu ketika bisnis kamu sudah terwujud?

b. bagaimana jika bisnis kamu sesuai dengan ekspektasi kamu? apa yang akan kamu banggakan?

c. bagaimana jika bisnis kamu tidak sesuai dengan ekspektasi kamu? apakah akan lanjut atau berbenah?

Lampiran 2 Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
Narasumber	halo semuanya, halo bu tri
Penulis	ini pengusaha muda kita ini, boleh kita mulai aja lah perkenalan diri dulu aja nama kelahiran
Narasumber	oke jadi kenali namaku jatiro feshago panjalu biasa dipanggil jati aku kelahiran dari batam 17 januari 2002
Penulis	oke pendidikan terakhirnya apa nih
Narasumber	pendidikan terakhir yang ada ijazahnya ya SMA
Penulis	ok langsung loncat ke topiknya, sekarang ini lagi menggiati bisnis apa nih
Narasumber	oke kalau aku sendiri sih baru bisnis di tour and travel ya jadi lebih ke manajemen untuk tour and travel. mereknya atau brand-nya itu adalah merindu jogja bisa cek sendiri di instagram kita di merindu jogja. Jadi fokusnya itu adalah pelayanannya yang pertama itu ada trip planner atau kita bisa merencanakan flight perjalanan untuk keluarga atau untuk corporate atau bahkan apa ya lebih kayak ya intinya yang yang berskala besar juga bisa skala besar skala kecil itu bisa nasional internasional kali ya iya sama sewa mobil sewa mobil kita itu unitnya unit unit terbaru jadi premium lah ada inova reborn yang kelasnya lebih beda atau yang paling bisa lagi kita juga bisa nyediain bus kayak gitu

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
Penulis	ok siap kira kira bisnis ini mulai kapan nih bang
Narasumber	bisnisnya ini udah berjalan dari mulai sebenarnya udah dari 2022 itu baru planning kita mulai planning kita survei terus cari cari referensi 2022 akhir itu kita survei cari tahu soal apa namanya referensi lah buat benchmarking kita gimana nanti ke depannya ya itu sih jadi udah gitu ujungnya 2023 baru seriusnya atau baru benaran mulainya itu di 2024 ini di januari
Penulis	oke, berarti time line seriusnya tuh kurang lebih dari satu tahun kali ya
Narasumber	ya satu tahun kurang lah ini
Penulis	ok ok, terus sebelumnya kira kira pernah bisnis enggak nih selain dari sini itu
Narasumber	kalau aku sendiri sih untuk bisnis sendiri itu belum belum ada ya lebih kayak dan ok freelance freelance jadi freelance di banyak bidang juga kayak misalnya ada kemarin wedding organizer-nya terus ada juga di production house itu kita di bondowoso production untuk secara nama udah ada cuma belum ada sosial medianya jadi memang ini baik proyek aja. terus kalau untuk yang lainnya kesibukannya masih di kampus aja sih
Penulis	berarti ini bisnis perdana ya hitungannya itu
Narasumber	ya bisa dibilang yang bisnis perdana karena saya juga ikut turun ambil andil di dalam permodalan juga
Penulis	ok, terus ini ada ini enggak ada pengaruh enggak atau jenjang pendidikan yang kamu alami ini ada dampak enggak sama bisnis kamu tuh kayak ada pengaruhnya enggak
Narasumber	mungkin pak harusnya enggak terlalu signifikan tapi kalau dari jurusannya sendiri bisnis digital atau yang sebelumnya manajemen itu sangat sangat berpengaruh ya karena ketika saya berkuliah juga di kampus itu kita diajarkan untuk banyak apa ya membuka wawasan nah untuk terkait

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	berusaha gitu mulai dari ada mata kuliah kewirausahaan dan lain sebagainya itu ya itu sudah membuka mata saya allah gitu intinya jadi berpengaruhnya ya di mata kuliah mata kuliah yang ada di manajemen atau bisa dijual ini jadi memang dari segi jenjang atau d empat tadi itu itu enggak terlalu signifikan tapi yang yang lebih berpengaruh itu ada di jurusannya itu sendiri gitu jadi lebih apa ya lebih punya wawasan lah gitu buat berani mulai juga
Penulis	terus ini pernah kepikiran jadi karyawan enggak atau kenapa tidak jadi karyawan aja gitu
Narasumber	ok kan kenapa enggak jadi karyawan aja atau pernah kepikiran atau enggak itu pasti ya kita di awal perkuliahan juga punya planning planning tertentu ini bahkan saya pun ketika sudah bernilai bisnis ini pun masih kepikiran gitu karena apa ya karena ini kan dari mbak masih terhitung baru mau mulai ya gitu nah kepikirannya itu ketika nanti ketika sudah lulus jadi ini bisa jadi sambilan juga cuma untuk mindset-nya sih yang saya tekankan sekarang itu ya tetap aja stay bisnis diseriusin kita fokus diniatin itu pasti bakal menghasilkan lah gitu jadi kalau untuk kepikiran jadi karyawan itu pasti ada ya jadi karena buat apa ya jaminan penghasilan setiap bulannya lah istilahnya gitu
Penulis	itu yang belajar mengelola juga mungkin ya dari ilmu ilmu pas lagi karyawan juga kali ya
Narasumber	ya betul
Penulis	terus ini enggak pernah terlintas enggak kalau hati kecil pernah pengin sukses dan terpandang enggak seperti kayak pengin jadi kebanggaan orang tua gitu atau orang lain
Narasumber	ya tentu saja jadi kita mulai bisnis ini kan bukan hanya sekadar kita hanya untuk mata pencaharian saja. di sisi lain kan apa ya tendensi untuk menjadi orang yang dipandang di keluarga itu sekarang miss itu malah lebih terlihat

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	gitu loh dibanding sama kalau zaman dulu kan mungkin baby boomers mikirnya yang jadi tni polri atau bahkan pns itu kayak kelihatan wah banget tapi sepertinya sekarang zaman sudah mulai bergeser ya nah itu geser yang punya bisnis itu malah justru lebih keren karena mungkin kan ada tren dari sosial media juga pengaruhnya mungkin dari situ gitu jadi rasa ingin untuk menjadi kebanggaan orang tua itu tentu ada karena di sisi lain saya berbisnis ini pun dorongannya bukan hanya datang dari orang sekitar dicky di kampus di lingkungan kampus atau di lingkungan kerja gitu melainkan juga dari dorongan dari orang tua itu
Penulis	ok ok jadi pebisnis itu sekarang lebih bersinar kayak kalau di pandangan dia itu ya. ok lanjut, terus apa pernah ini enggak mikir iya kalau kamu itu pengin berkembang dan pengin jadi versi terbaik dengan merintis usaha gitu
Narasumber	ok pengin berkembang atau versi terbaik dari berusaha gitu ya ya tentu aja karena kita ini merintis bisnis ya harapannya kan pasti jadi bisnis yang besar gitu ya nah nanti di sisi lain kan kita mulai di mulai untuk berkaitan sama orang atau bawahan gitu ya nah gimana caranya kita tuh berproses dari awal ini merintis ini membentuk diri kita sebagaimana nah nanti gitu nanti kan kita harus memberi tahu misalkan bawahan kita mungkin ya umurnya masih lebih muda atau bahkan lebih tua itu treatment-nya masing masing orang pun berbeda-beda makanya kenapa kita perlu berusaha untuk menjadi lebih baik atau menjadi versi diri yang lebih baik lagi ya karena suatu saat itu mungkin kita bakal berada di atas gitu jadi enggak hanya di bawah terus jadi sebisa mungkin fleksibel juga sih sebenarnya harus bisa apa ya menjadi tolak dan juga kan gimana di kita nanti dipandang orang gitu kan kalau udah jadi orang yang punya bisnis besar dan punya bawahan itu kan perlu juga gitu untuk mengembangkan diri itu masih bisa intinya berarti keinginan berkembang tuh ada gitu ya enggak ada apa dari ilmu dari pengalaman kan
Penulis	betul betul ok, terus ini enggak pernah kepikiran enggak kalau kamu punya usaha itu pengin berkontribusi gitu terhadap sesuatu kayak membuka

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	lapangan pekerjaan lah atau membangun yayasan lah ada enggak kepikiran gitu
Narasumber	ada tentunya malah dorongan pun untuk menjadi bisnis rintisan ini atau pebisnis juga karena melihat pas kk terus pas magang dan lain sebagainya setelah ngobrol ngobrol dengan orang yang sudah menjalani gitu kan jadi ada ada niatan lah gitu untuk ikut membantu istilahnya gimana sih soalnya kebanyakan ini yang ngobrol ngobrol itu pun orang orang ini juga kayak gimana ya bisnisnya itu masih stuck gitu bahkan kayak di situ situ aja nah jadi ada keinginan juga gimana sih biar berkembang gitu karena kita dari kacamata kita sendiri itu bisa melihat ini berpotensi besar jadi pastinya ada keinginan apalagi punya cita cita saya sendiri itu punya cita cita atau ingin ya istilahnya ikut apa yang berkontribusi lah dalam memajukan negara bahkan makanya secara ekonomi makronya nanti pun gimana caranya kita punya bisnis yang bisa ikut mendulang ekonomi negara gitu kan jadi itu kan istilahnya jangka panjang atau cita cita tertingginya lah gitu
Penulis	ok ok mantap mantap, terus ini enggak punya alasan enggak dari memulai bisnis travel ini ada alasan tertentu enggak awalnya
Narasumber	oke alasan ini mungkin lebih bu ini mungkin karena peluang sih sebenarnya ketika ya lihat *opportunity* jadi bukan beralasan harus harus ini banget itu enggak juga karena ada *opportunity* gitu di saat itu kita kenal ada kakak dari rekan saya itu punya sebuah rentalan mobil yang kita suka nanti dari travel kita gitu jadi intinya kita sebagai thor manajemen atau bisnis apa ya kantoran iya lah istilahnya kalau kalau transport yang punya kakaknya rekan saya itu kan lebih kayak lapangannya tadi nanti yang dia yang ngurusin sopir lokasi apa perhitungan dari mobilnya gitu nah nanti dari dari sisi manajemen kita pun ngelola bagaimana perjalanannya internet dirinya apa aja yang dibutuhkan terus nanti komunikasi dengan pelanggannya pelanggan bahkan itu dari kita juga ada gitu jadi lebih karena peluang waktu itu kenal punya ada kesempatan juga kayaknya *opportunity* tuh kayak tour travel di kayak wah banget gitu kan jadi pengin lah nyoba mulai gitu kan

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	akhirnya kita terjun juga lebih sibuk di ini sih lebih sibuk di digital marketing kalau sekarang
Penulis	itu masih berarti kayak lihat celah wah ini bagus nih kayaknya gitu dari sana mungkin diambil gitu ya
Narasumber	ya betul jadi ada peluang ada jalan kan istilahnya ya kita ambil
Penulis	ok lanjut, ada faktor lain enggak kayak kenapa sih kamu jadi termotivasi jadi pengusaha gitu
Narasumber	ada faktor terbantu ya yang bikin terpacu jadi pengin usaha gitu ok faktor lain mungkin ya faktor lain itu mungkin seperti apa ya selain daripada dorongan orang tua buat kita hidup juga terus punya cita cita yang tadi sudah seperti saya sebutkan sebelumnya juga mungkin lebih gaya ya tadi gengsi juga sudah termasuk jadi faktor saya mungkin ya
Penulis	kepikiran pengin ini enggak punya kendali sendiri gitu
Narasumber	jadi kan tadi mungkin udah tahu juga jadi masuk dalam pemodal dan lain sebagainya sebenarnya sudah terhitung owner cuma kan lebih karena ada orang lain gitu jadi kita lebih ke hubungannya partner gitu ya mungkin yang kamu maksud itu lebih kayak sendiri gitu ya
Penulis	pernah ada keinginan gitu enggak kayak kehendak sendiri gitu dalam melakukan sesuatu
Narasumber	pernah pernah jadi ya ini juga masih angan angan masih coba kita breakdown lagi aku pengin punya bisnis sendiri tuh pasti ya jadi nanti yang idealisnya kita itu bisa tersalurkan gitu karena kan kalau yang ini kan istilahnya berpartner dengan orang kan kita harus bisa ngerti bagaimana orang itu ingin apa kita harus memposisikan diri kita juga bisa mengerti orang itu kita juga harus bisa mengerti diri kita sendiri gitu jadi istilah fifty fifty jadi enggak enggak yang kita saklek punya idealis kita itu harus dijalanin semua di situ enggak kita harus mikirin partner kita juga seperti apa yang dia mau gitu jadi nanti idealis tuh ada gitu cuma belum waktunya aja mungkin belum waktunya gitu ya dan mungkin lebih sekarang itu menyatukan visi dulu karena ya memang rintis juga masih merintis lah ya

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	itu betul betul banget betul mbak ya karena masih rintis juga sih idealisme belakangan lah tapi yang penting ada kan idealis gitu ada ada keinginan itu pasti ada mungkin makin kalau saya sendiri sekarang salurin ya ini ya masih kecil-kecilan itu masih mau bangun channel lah iya platform atau Instagram itu sih
Penulis	ok ok terus pernah ini enggak pernah oleng enggak kalau lihat bisnis tentang enggak tuh bangkrut atau gagal gitu pernah pernah ikut berpikir enggak atau terpengaruh gitu
Narasumber	mungkin sebenarnya kalau oleng itu yang lebih ke arah negatif itu sedikit ya maksudnya kurang mungkin lebih kayak ini kenapa ya bulan bulan ini kok sepi atau bahkan enggak ada gitu kan itu mungkin kayak lebih malah men-challenge kita ya masih maksudnya itu lebih menjadi motivasi gitu bahkan kalau kita ngelihat orang lain atau bisnis lain itu berkembang gitu kan istilahnya lebih baik lebih baik gitu ya bisnis orang lain mereka bisa besar itu malah kita pelajari juga mungkin kalau ada bisnis yang memang jatuh atau yang mungkin kita di kayak kamu bilang mau bangkrut ada dan sebagainya itu malah kita pelajari juga dan itu bisa menjadi evaluasi kita kira kira apa yang salah gitu kan bagaimana dia mengelola kok bisa sampai collapse gitu nah itu perlu kita pelajari jadi semuanya itu perlu kita pelajari dari berbagai angle ya berbagai persepsi karena bisnisnya juga bukan hanya tentang idealis kita yang tadi indonesia gitu misalkan juga ini kita perlu juga melihat ya yang lain tadi gitu kan jadi untuk sekitar itu bisa jadi pembelajaran juga buat kita yang dia buat lebih baiklah itu jadi lebih termotivasi aja sih ya berarti diambil positifnya aja ya kayak kalau sebetulnya dianalisis biar tidak terjadi sama kita ya kalau betul sukses di analisisnya mungkin kok orang bisa gitu mungkin ada amati biro sejenisnya kan bisa mungkin ya kalau sembilan jadi atm ya itu juga bersin rapid atm itu dia bisa ini berhasil di-work semisal dari segi marketing ya kan kita coba kita coba nanti ada uji a atau b gitu kan kira kira berhasil apa enggak kayak gitu gitu

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
Penulis	ya berarti sekitar itu memang memengaruhi perkembangan berarti ya
Narasumber	ya pasti karena ya kita benarnya sekitar itu pun juga enggak terlihat banget ya maksudnya dalam artian enggak transparan juga ya kita harus ngulik harus research harus cari tahu sendiri gitu kan istilahnya kan itu hal hal yang diperlukan juga ya untuk untuk analisa gitu
Penulis	ya sebagai ini aja apa sebagai sustain juga kan nanti ke depannya gitu
Narasumber	betul ya bisa bertahan jangka Panjang ya jadi ada planning juga jangka pendek jangka panjang ini gimana
Penulis	ok lanjut lanjut kita ke topik berikutnya pernah ini enggak kebutuhan ekonomi jadi salah satu faktor pengin usaha enggak
Narasumber	kebutuhan ekonomi ya sudah pasti karena kita kan ini kan kebetulan yang alhamdulillah orang tua masih dukung jadi masih ada privilege sedikit privilege mungkin di sisi lain juga kan keinginan untuk memenuhi keinginan ya istilahnya dari orang tua itu cukup tapi kita juga punya keinginan yang lebih gitu kan nah untuk memenuhinya gimana ya ini lah dengan bisnis ini gimana caranya bisa memenuhi kebutuhan yang lain gitu supaya keinginan tadi
Penulis	pernah enggak kepikiran kayak wah pengin hidup mewah nih dari bisnis ini gitu dari hasil bisnis ini juga pernah kepikiran gitu enggak
Narasumber	kalau untuk sampai hidup mewah sih dari aku pribadi belum ada iya karena belum fokusnya itu masih pengin ngembangin buat usaha ini bahkan kalaupun ada uang lebih atau sebagainya kita malah mau shifting ke bisnis yang lain gitu atau malah mau create bisnis yang lain bahkan kayak gitu ya jadi untuk hati istilahnya meningkatkan gaya hidup itu malah belum ada sih lebih enak belum ya kalau aku sendiri sih hidupnya cukup gitu kan mungkin kalua hidup mewahnya tiap orang itu beda beda kali ya kalau aku sendiri sih ya ya lebih suka gadget atau lebih suka elektronik jadi dengan aku mau beli barang barang elektronik yang mungkin lebih baik itu tuh juga menyenangkan hati jadi enggak yang hidup gaya hidup seperti mungkin

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	foya foya dan lain sebagainya itu malah enggak ada sih kalau aku baik buat yang produktif lah istilahnya gitu
Penulis	berarti dari kesimpulan tadi kayaknya kalau kebutuhan primer iya mungkin ya tapi kalau tersier enggak terlalu ya berarti
Narasumber	kalau untuk motivasinya sih lebih kayak aku pengin punya kiri baru nih kayak pengin punya kamera baru laptop baru atau ap baru lebih ke arah sana sih jadi sekarang ini itu sih tapi itu tetap tetap jatuhnya per primer enggak sih soalnya itu asep gitu jatuhnya maksudnya jadi intinya kalau sebisa mungkin sih di mindset aku hal hal yang produktif lah buat aku gitu jadi enggak bisa bagi memutarkan uang lagi ya ya jadi mungkin dari alat alat yang baru tadi yang lebih baik itu juga bisa jadi apa ya kemudahan juga akses kita buat bikin konten misalnya kayak gitu kan terus apalagi ya mungkin akses untuk nyari uangnya lebih banyaklah gitu in waktu arah hasilnya itu gitu sih bukan yang sekarang foya foya ini dan lain sebagainya ya
Penulis	ok lanjut pernah enggak sih kalau kenapa kamu tuh yakin gitu dalam merintis usaha gini itu apa yang membuat yakin itu
Narasumber	ok jadi kalau untuk percayaan itu gimana ya jadi saya juga lebih sering nonton ini iya podcast podcast contohnya kayak dikasih Solusi terus dilihat lihat orang orang gitu kan jadi kan sebenarnya kan rezeki itu pun juga udah diatur sama allah ya jadi gimana caranya kita untuk mengupayakannya gitu kan jadi yakin enggak yakin itu harus yakin
Penulis	ya, berarti sanggup dan yakin itu jadi kunci gitu ya kesannya pak sendiri gitu
Narasumber	betul kemauan juga kemauan itu penting bangunannya
Penulis	ok terus, pernah ini enggak kepikiran kayak wah ini bakal tercapai ini gitu ya pernah kepikiran gitu enggak
Narasumber	pasti dong mindset-nya kita untuk usaha atau bisnis itu kan enggak positif harus positif dong udara pasti karena karena kalau kita ada sedikit pikiran

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	negatif itu gimana ya istilahnya nih orang orang kebanyakan ya mungkin yang dari kacamataku sendiri itu ya takut ini enggak enggak bisa modal lin terus aku nanti kalau bangkrut gimana wah itu pemikirannya salah karena sebenarnya bisnis itu apalagi rintisan itu benar benar harus banget dijalanin jadi kenapa aku bilang gini karena kalau kamu enggak mulai dari sekarang itu kapan lagi dan siapa lagi gitu terus ya ini itu dapat omongan dari mentor aku juga ya ini dari rekan bu juga sih mas zaki Namanya itu dia bilang siapa lagi kapan lagi dan apalagi gitu nah untuk bisnis ini sendiri ya siapa lagi kalau bukan kita masa kita berharap sama adik kita berharap sama teman kita kita kan belum tentu dapat apa apa kalau kayak gitu terus kapan lagi nih nah kapan lagi ini tuh lebih kayak ya kita kalau nunda nunda terus kita enggak akan mulai mulai ini istilahnya ketika mungkin kita anaknya selesai selesai lulus kuliah lah baru mulai nah nanti ketika udah lulus kuliah wah rasanya itu udah hilang gitu jadi ketika lu punya hasrat untuk mulai sesuatu udah mulai aja gitu itu itu yang apa ya pandangan dari gua gitu terus apalagi nah apalagi ini itu sesuatu yang apa istilahnya misal nih lu udah nyoba ya mulai visi sih kira kira udah sampai mana gitu nah iya udah sampai mana di titik mana itu lo pikirin lagi apalagi nih kira kira yang bisa dilakuin buat pembagian itu bisnis jadi itu itu tiga itu itu kunci juga sih sebenarnya buat mulai gitu buat meyakini diri jadi gitu
Penulis	berarti selagi keinginan ada ya udah eksekusi aja dulu gitu ya
Narasumber	benar nanti istilahnya masalah negatifnya atau kayak hal hal risiko risiko itu bisa kita sambil dipikirkan lah bukan kita abaikan tapi kita bikin ya kan pelan pelan bagaimana cara mengatasinya gitu mungkin juga bisa jadi pemikiran seperti ini kita punya uang misal adalah tabungan itu adalah dua juta atau tiga juta gitu nah kita sisihkan satu juta setengahnya atau lima puluh persennya atau bahkan kalau masih berani enam puluh persennya itu buat mulai bisnis itu gitu yang sini aja kan itu bisa buat pegangan jadi benar benar kalau untuk masalah permodalan itu uang yang bisa jadi bilang dingin

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	ya jangan yang memang kebutuhan kita sebulan misalkan uang kita cuma sejuta nih kita pakai semua itu juga salah gitu ya jadi lebih logis aja misal kita cuma ada sejuta kita mulai dulu mungkin dua ratus ribu gitu dua ratus ribu tupoksi belum kita mulai dari beli kalau dari industri khususnya kan lebih kayak digital ya jadi kayak lebih iya kanvas pro atau beli aset aset advice atau dan sebagainya kan itu bakal pakai gitu istrinya mulai dulu
Penulis	ok lanjut kita ke topik lain dari rintisan bisnis ini atas dasar keinginan sendiri atau dari melihat segmen pasar kebutuhan konsumen gitu
Narasumber	oke keinginan bisnis ya ok balik lagi tadi kalua untuk alasan juga ini mungkin seperti sebelumnya lebih karena ada peluangnya nah peluang ini kita sebenarnya kan di dunia ini juga banyak hal ya gitu nah peluang ini tadi kita lihat dulu seperti apa nah kita analisa pasarnya di mana kebutuhan pasarnya seperti apa nah tempatnya ini kebetulan kita ada di jogja gitu band jogja ini kayak kan wisata banyaklah bukan kayak maksudnya ya banyaklah wisatanya gitu kan nah peluangnya itu jogja ini ramai nih nah banyak orang yang pengin main ke jogja terus pasarnya kan ada berarti kan istilahnya itu pasarnya ya ada masa ya meskipun saya persaingan atau kompetitornya banyak karena ini masuknya our reference orange oshin sih aku bisa bilang atau iya lotion karena di jogja ini udah banyak banget juga tour and travel lainnya gitu ya ya itu sih
Penulis	berarti dorongan awalnya juga dari peluang
Narasumber	iya pasar juga ramai mungkin kita analisa pasar baru
Penulis	ok, terus pertanyaan berikutnya tadi pengaruh orang lain pengaruh orang lain tadi udah belum sih
Narasumber	ok jadi pengaruh dari orang lain itu tentu ya karena ini misalkan untuk bisnis ini sendiri tuh aku pasti ada dorongan juga dari bahkan bu itu mas zaki itu ya iya gimana sih biar bisa mulai itu kita dorongannya dari teman juga akan maksudnya bisa mulai paling enggak kalau untuk bisnis ini sendiri sih kalau dari aku sendiri kemarin ya karena beliau ini yang membantuku untuk menyadari bahwa kita bisa gitu bisa mulai gitu

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	istilahnya yang mulai ada kontribusinya lah dari dia untuk dorongan buat melakukan ini
Penulis	ya, berarti memang orang lain juga berperan banget ya dalam iya memutuskan untuk bisnis juga gitu. ok lanjut dari segi lingkungan memberikan keuntungan atau peran penting enggak di usahamu ini ya
Narasumber	kalau yang seperti aku bilang sebelum juga kan ini kan jogja gitu ya jogja ini punya banyak wisata dan juga punya apa ya mendukung ya buat buat ngejalanin usaha tour and travel gitu terus dari segi mungkin kalau kalau tanggamu vendor itu dari kita kan butuhnya cuma rekan di rental mobil nah kebetulan kan kita punya ada di lingkungan keluarga juga sih masih berarti itu punya rental mobil dan kita istilahnya memanfaatkan untuk kerja sama gitu kan itu sih jadi mendukung banget ya untuk untuk lingkungan sekitar
Penulis	berarti poinnya itu mungkin lebih terjangkau untuk memulai juga ya jadi butuh ini ada butuh itu ada gitu jadi dekat gitu ya
Narasumber	benar kalau di jogja ini
Penulis	pertanyaan berikutnya, sumber daya yang dimiliki pas mulai usaha ini kira kira apa aja itu
Narasumber	ok yang pertama ya tentunya sdm iya sistem kita cuma berdua itu awalnya bertiga tapi yang satunya udah keluar kota dan udah mulai mungkin agendanya sendiri lah gitu ya jadi tinggal berdua jadi sdm ini kita ya punya kapabilitas yang pertama itu kita tahu soal marketing digital marketing sama profesionalitas dalam bisnis jadi sama bukan bisnis maksudnya kayak cuma enggak cuma bisa sebetulnya dalam hal customer service terus masukan pemasarannya itu itu kita punya skill itu gitu di sisi lain juga kita kalau dari aku sendiri aku lebih bisa editing jadi di situ ya peranku juga di bisnis ini juga lebih kayak jadi editor terus konsep juga masuk terus apalagi ya di running planning planning juga masuk kalau keuangan dan sebagainya itu mungkin dari sisi partnerku gitu ya itu berbagai untuk sdm itu nah historis jawablah beli yang terkait lanjut lanjut jadi terkait sdm itu

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	tadi itu ya terus kalau dari segi finance atau ke permodalan itu ya alhamdulillah ya kita enggak butuh banyak banyak banget kita udah bisa mulai sekarang kita cuma butuh case ternyata cuma buat budgeting x dan lain sebagainya tapi karena kita mulai bisnis ini serius gitu dalam artian kita ingin bisnisnya itu suatu saat jadi pt gitu ya nah kayak enggak udah bikin cost operasional ongkos kayak kayak contohnya kantor kita siapin kantor kemarin jadi gini bikin kantor kecil-kecilan di ruangnya rekanku ini di ya iya martani sana aja itu jadi cotton merindu jogja terus ya di sisi lain juga ada apa ya itu dari sini finance dan tempat yang mungkin ya terus ada juga garasi jadi garis gitu ya punya saudara itu tadi itu biasanya kita tempat buat mulainya preparation keberangkatannya kayak gitu gitu itu sih
Penulis	ok ok pertanyaan berikutnya masih mirip nih sama yang sebelumnya kalau tadi kan perang lingkungan ya sekarang tuh dari peran lingkungan itu kamu memanfaatkan enggak kondisi strategis tersebut gitu
Narasumber	pasti dong pasti kita manfaatkan banget ya apalagi jogja ini kan banyak banget yang masih bisa diekspor ya contohnya aja dari merindu brand di jogja atau bisnis tour and travel ini sendiri kita masih perlu menjajaki contohnya kayak institusi kayak universitas sekolah dan lain sebagainya buat ngadain study tour keluar atau bahkan yang dari luar jogja bahkan untuk datang ke jogja gitu juga bisa itu kita perlu manfaat dan sih tapi kita baru mulai buat menjajaki itu ya jadi kayak bisnis door to door juga istilahnya bagaimana kita memanfaatkan lingkungan ini biar jadi pasar kita juga gitu kan istilahnya
Penulis	kalau pemanfaatan kayak kota pelajar ini atau tempat wisata gitu dimanfaatin enggak
Narasumber	iya tentunya karena kan nah balik lagi tadi kan konsep dari bisnis ini sendirikan tour and travel jadi ada kerja ada paket wisata gitu kan ya kita kan pasti ini ya kerja samanya juga sama wisata bahkan hotel hotel ya kan

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	di jogja apalagi itu hotel hotel kan enggak enak banget tuh nah kita gitu ya ya itu
Penulis	lanjut lanjut ke pertanyaan berikutnya sejauh ini apakah teknologi membantu banget di usaha kamu nih
Narasumber	teknologi apa ya karena bisnisku ini sebenarnya dari turun travel sendiri kita agar kayaknya di bidang marketing juga marketing manajemen juga jadi lebih banyak bergerak di teknologi sih jadi digital marketing-nya gitu istilahnya kita ngelola instagram ngelola web ngelola tiktok dan lain sebagainya itu yang ngebantu banget pastinya bro. ads juga jadi kuncinya pun kita untuk nyari pelanggan pun lewat situ gitu
Penulis	ok lanjut, pertanyaannya mungkin agak kayak sama sebelumnya cuma ini lebih ke ini aja hal agak teknis pernah enggak mengamati sumber daya gitu pak sumber sumber daya sekitar gear yang jadinya kamu berkeinginan untuk buka usaha itu pernah me melihat enggak atau enggak mengamati sumber daya sekitar enggak
Narasumber	ya tentunya ya apalagi kan misal ini aku bisa bilang di jogja ini kalau buat para pebisnis sdm itu masih terbilang cukup murah ya karena patokannya kan umr ya dan umr itu enggak terlalu tinggi gitu jadi masih terjangkau lah dan dan apa ya kalau untuk bisnis rintisan ini sebenarnya untuk sdm-nya sendiri sih enggak enggak perlu banyak banyak bahkan sendiri pun masih bisa karena masing rintis ya nanya kan nanti ketika memang udah lot banyak gitu itu baru tambah orang itu ya wajar terus mungkin kalau alam tadi ya alam tadi pastinya kan kita amati dulu kan di jogja ini ada apa aja terus kira kira yang bisa kita jadiin paket apa aja bahkan enggak hanya jogja aja sekitar ini juga ya kita amati contohnya kayak magelang semarang Surabaya bahkan bali gitu karena kan wisata ya konteksnya enggak sih iya gitu
Penulis	ok mantap mantap, terus pertanyaannya masih kayak sebelumnya lagi ini ada sangkut paut soal pendidikan dan karier ini kira kira sejauh ini pelajaran

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	apa sih yang bisa diterapkan gitu dalam bisnis kamu dari ilmu ilmu di kampus atau di mana gitu ada yang bisa diterapin enggak dalam bisnis
Narasumber	kalau dari ilmu kampus itu banyak banget terus dari ilmu ditaruh di tempat magang juga itu banyak banget ya jadi alhamdulillah si ini aku masih relevan ya dari awal mulai kuliah istilahnya ya lulus sma terus mulai kuliah aku meskipun dan sma-nya ipa terus diguyur industry tulisan ke ekonomi itu kan hal yang personal dan mulai dari kuliah ini aku belajar soal bisnis itu dari nol jadi istilahnya kita di kuliah juga diajarin dari basic dari dasar dasar gimana itu manajemen keuangan operasional marketing dan lain sebagainya itu itu pasti kepakai banget jadi dulu juga waktu ospek di kampus ini juga diajarin sama cutting hatinya istilahnya kita kuliah bisa sambil belajar juga bahkan kuliah bisa sambil terjun langsung dia benar benar jadi istilahnya kita belajar di kampus terus bisa kita praktikkan langsung gitu jadi pasti kepakai youtube ilmu ilmu yang ada di kampus bahkan kemarin pas tempat magang pun alhamdulillahnya linier juga kan yang ilmunya mereka bisa kita terapkan bisa kita ambil gitu ya jadi kepakai begitu
Penulis	pertanyaan berikutnya pernah ini enggak pernah bayangin sebuah inovasi enggak dan jadi pengin enggak realisasi in gitu dari inovasi angan angan tersebut
Narasumber	nah ini kan tertentu travel itu sendiri nah itu jadi tempat magang juga kita dapat banyak insight pertama influencer gitu jadi content creator yang bisa nah fans orang orang nih nah aku dari bisnis itu sendiri ini ditoreh travel ini punya banyak apa ya inovasi atau pengembangan lainnya seperti halnya mungkin kalau teman teman tahu mungkin kayak ada mas aji itu nanti kita sampai hari ini jadi mereka kayak kelihatan konten kreator ambition nge-influence atau memengaruhi orang-orangnya nah dari pandanganku sendiri bisnis online travel ini juga bisa kayak gitu jadi istilahnya benang gimana menginfeksi orang orang buat jadi buat jalan jalan ke jogja terus ke mana aja jadi mereka lebih tahu lebih terbuka lebih memudahkan orang orang

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	luar juga buat ke jogja itu mengetahui mereka kan jadi terbengkalai nah aku mungkin inovasinya adalah membuat sebuah platform yang bisa nge-influence orang gitu juga ini ya seperti itu pengembangan ini
Penulis	oke terus inovasi ini jadi salah satu faktor pendorong enggak biar jadi kamu terjun di usaha gitu
Narasumber	iya iya pasti itu karena ada pandangan tadi nge-influence orang nih sering juga di samping dari segi popularitas juga bisa apa ya menghasilkan cuan yang banyak juga ya jadi itu peluang ya jadi perlu dipertimbangkan sih gitu maksudnya ingin lah ada keinginan gitu termotivasi ya berarti ini saya gitu kayak mungkin melihat kayak apa mks dakwah boleh juga nih gitu
Penulis	oke pertanyaan udah menuju akhir ini, harapan dan impian ketika bisnis sudah terwujud
Narasumber	harapan dan impian ketika bisnis sudah terwujud ok yang pertama aku pengin ngebahagiain orang tuh aku yang kedua ya aku pengin hidup tenteram aman dan damai aku pengin banget tinggal di jogja gitu istilahnya ya ya bagaimana caranya bisa menghasilkan juga kan kalau di jogja ini orang orang banyak bilang kalau lu mau survei di jogja luar bisnis lalu kalau jadi karyawan lu bakal bahas masalah istilahnya gitu kan jadi impiannya tetap dicapai tapi ya kita di berbisnis tadi makanya apa perlu diperjuangkan juga itu jadi cita-citaku tadi bagian orang tua terus punya kehidupan yang layak lah istilahnya apa ya pengin juga aku tuh punya bayangan pengin naik haji juga gitu kan ya tapi enggak ada nah ya jin orang tua dulu ya itu masuk ke dalam ngebahagiain orang itu wah itu tadi sama kan bangun rumah ngebangun rumah buat diri sendiri maupun buat orang tua gitu itu sih buat kita kita ya finansial freedom lah jadi puncak keinginan semua orang gitu
Penulis	tanggapan kamu kalau bisnismu sesuai dengan ekspektasi kamu apa yang akan dibanggakan gitu

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
Narasumber	kalau udah sesuai ekspektasi sih yang jelas maksudnya kayak pengin bisa ini menghasilkan banyak gitu gitu pasti bangga dong maksudnya kayak itu bisa jadi portofolionya aku juga juga pengin jadi kayak apa istilahnya pembicara atau bahkan aku tuh suka sharing sharing sebenarnya sharing sharing gimana pandanganku gitu kan itu bisa dihargai orang ya istilahnya reaksiku ya aku bangga sih mungkin orang lain ikut maju juga gitu ya karena apalagi bisa ngebantu orang orang juga buat setelahnya buat ikutlah gitu kan buat ikut sukses ya tapi kan itu kalau ini terealisasi ekspektasi pada ya kalau sesuai gitu ya
Penulis	kalau kebalikannya enggak sesuai kira kira bagaimana itu dalam kasusnya akan berbenah atau gimana gitu
Narasumber	kita pasti yang pertama berbenah ya maksudnya enggak jangan sampai kita itu negatif lah istilahnya itu kita punya allah ini wah kita punya allah tanpa kita bersandar jangan sampai kita benar benar pasrah jatuh itu jangan sampai kita yang benar benar depresi dan sebegitu jangan sampai karena di mana pun kita itu kita pasti dibantu lah sama waduh jadi sendiri ya intinya itu kalau misal kebalikannya enggak tercapai kita harus berbenah kita harus cari tahu kita harus bahkan kalau dari aku sendiri sih misalnya enggak worth ini yang ini benar benar sampai udah collaps yang di bayar sendiri itu enggak mungkin aku bakal bikin yang lain gitu istilahnya walaupun plan-nya saya enggak ya rencana rencana bu yang cadanganku pun aku harus punya pekerjaan meskipun hanya serabutan atau bahkan yang dibayar per bulan gitu listrik atau jadi karyawan orang itu udah jadi rencana juga gitu kalau worth gitu itu sih bro jadi tetap harus ada backup plan-nya lah istilahnya gimana oke mitigasi itu tetap perlu ada yang perlu ada gimana iya mitigasi itu enggak usah berupa material yang masuk ke dalam artian lu planning punya pandangan itu udah cukup maksudnya ketika ini di sisi lain berhasil lu bakal nerusin gitu saya kalau nanti gagal lu punya backup plan-

Transkrip Wawancara Jatiro Feshago (JF)	
	nya misalnya itu harus cari kerja harus mulai lagi ikut orangnya gitu kan enggak masalah juga gitu loh
Penulis	ok berarti ekspektasi bolehlah tinggi gitu cuma antisipasi juga tetap perlu gitu biar enggak jatuh jatuh banget ya. baiklah pertanyaannya udah selesai semua jadi ya mungkin bisa diambil kesimpulannya kalau merintis usaha itu bisa dibilang kayak iya selagi pengin ya udah eksekusi gitu urusan baik buruknya bisa dibilang ya sejalannya aja gitu
Narasumber	betul iya begitu, jalanin dulu ke depannya bagaimana kita yang tahu kan nanti gitu iya karena bisnis itu evaluasinya tuh ya tiap hari gitu bukan gaya kantoran karyawan bulanan gitu jadi dari kesalahan itu tuh bisa belajar dan berkembang gitu.
Penulis	iya ok cukup di ini udah terima kasih sudah meluangkan waktu panjang ya
Narasumber	makasih juga mas rizal

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
Narasumber	Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh sebelumnya mohon izin saya memperkenalkan diri nama saya rijakbar asal dari Yogyakarta saat ini menempuh jadi saat ini saya menempuh pendidikan pasca sarjana atau s2 di salah satu kampus di Yogyakarta yang mana background saya sendiri itu lebih familiar ke dunia pariwisata ataupun aviasi yang mana di s satu kemarin saya juga ada lulusan dari aviasi atau manajemen transportasi udara di salah satu sekolah tinggi di Yogyakarta
Penulis	mungkin kedepannya kita akan ngobrol lebih santai ya mas ya ya mungkin akan ditanyakan terkait selagi saya menjawab akan saya jawab monggo mas gimana tanggal lahir tempat tanggal lahir asal
Narasumber	kalau untuk tanggal lahir 20 juni 2001 mas di Kalimantan kotawaringin Barat
Penulis	Tes Tes bisa diulangi mas tadi hilang kayaknya deh suaranya tempat tanggal lahir tempat tanggal lahir
Narasumber	kebetulan saya lahir di kotawaringin Barat yang mana salah satu tempat di Kalimantan tengah tanggal 20 juni 2001
Penulis	oke sekarang lagi fokus ngerjain bisnis apa nih kira-kira
Narasumber	kebetulan untuk bisnis sebenarnya kalau yang kita kerjain sekarang ada beberapa salah satu atau salah duanya yang mana sekarang kita lebih berfokus ke yang pertama itu ada skincare kan skincare itu lebih saya bagian operasional karena itu udah untuk yang skincare karena skincare ini bisa dibilang ini perusahaan keluarga gitu untuk skincare body care dan lain-lain yang mana untuk arah pasar dari skincare ini tadi kita lebih ke e commerce atau marketing commerce dan bisa dibilang elektronik commerce yang mana itu dipasarkan via marketplace seperti TikTok tokopedia Shopee dan lain-lain dan full 100 kita bergeraknya via online gitu bisa dibilang bahwa transaksi yang dilakukan mulai dari pre purchasing sampai after purchasing itu by online semua yang mana kita handle by online semua itu yang pertama untuk yang ke-2 kita yang lebih berfokus untuk terlebih saya pribadi lagi menggeluti bisnis yang mana travel atau bisa dibilang yang saya jelaskan sebelumnya di bidang pariwisata sesuai dengan diprotes jadi terlebih saya pribadi juga menggeluti bidang travel and agency yang mana kita bergerak lebih fokusnya di akademik trip apa sih akademik trip nih saya kasih singgung sedikit maksudnya kasih apa saja yang kita layani trip ini kan kita ada bekerja sama dengan beberapa kampus universitas maupun sekolah yang ada di negara tetangga seperti Singapura Malaysia oke ini kan atau sekolah tersebut yang mana jika ada instansi sekolah maupun universitas yang dari indo terkhusus dari jogja dan Jawa tengah ingin melakukan visit ataupun mempelajari studi banding dan lain-lain ke negara formation sebelumnya sama kita bisa handle kita bisa layani yang mana untuk tujuan sekolah kampus dengan itu tergantung permintaan dari klien kita yang ada di sini lainnya instansi atau dari kampus ataupun sekolah yang ada di sini salah satu contohnya seperti ke mtu utn us sama goodtime ada juga

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
	universitas malaka dan lain-lain jadi apa yang keperluan dari klien kita handle kan dan kita mulai dari transportasi akomodasi tiket flight dan lain-lain untuk lebih berguna dua sektor itu sih mas
Penulis	kalau untuk sekarang ya kira-kira bisnis skincare-nya tuh dari kapan terus sama bisnis travel-nya tuh kapan mulai
Narasumber	kalau untuk skincare ini kita dari pasca pandemi covid dari 20 2020 akhir karena itu kita lihat dari apa namanya habit dari orang-orang karena kan semenjak pandemi covid orang-orang yang mana sebelumnya masih banyak belanja dan karena adanya lockdown dan lain-lain di situ orang-orang pada beralih ke belanja online semua atau e commerce di situ kita melihat sedikit plong
Penulis	oh kenapa
Narasumber	kita coba jajaki ikut juga gitu peluang bisnis e commerce ini tadi alhamdulillahnya kita launching kan beberapa macam produk eh ternyata diterima pasar-pasar gitu nah kenapa kok skincare ini baru kita launching kan selepas pandemi karena sebelumnya kita menjalankan bisnis travel itu dari 2019 dari 2019 itu kita apa ngebuka bisnis travel lalu di 2020 awal maret kalau nggak salah ya itu kan sempat sempat agak siang lalu di 2020 pertengahan kita sudah agak mulai berhenti karena semua penerbangan internasional maupun domestik itu kan pada dibatasi semua atau yang namanya betul kita yang mana untuk step by stepnya sebenarnya kita lebih dulu bisnis travel itu nah sesudah bisnis travel anda datangnya pandemi covid itu apa namanya mandek gitu untuk yang bisnis paper itu tadi jadi kita mencoba menjajak peluang baru ke bisnis skincare
Penulis	body care itu mas berarti udah berumur berapa tahun ulang tahun
Narasumber	tiga tahun kak ya kalau untuk travel itu kan baru Jalan sekitar satu belum ada satu tahun lalu sempat vakum lalu kita buka lagi itu di 2021 awal kalau untuk sekarang sekitar tiga setengah tahun untuk travel kalau untuk skincare itu kan dari 2020 akhir itu mau tiga tahun
Penulis	kalau untuk skincare berarti tadi motif awalnya tuh bangun bisnis karena ada peluang aja gitu ya
Narasumber	betul karena kita lihat ada sedikit ya bisa dibilang peluang gitu dari habit dari orang-orang karena kok belanjanya online semua gitu kenapa nggak kita coba ternyata dengan baik di pasar-pasar untuk terlebih skincare body
Penulis	Tes Tes masih nyambung nggak
Narasumber	masih masih aman aman
Penulis	selanjutnya gimana mas oke tadi kan lebih ke *opportunity* ya yang diambil terus ada kepikiran hal lain nggak kayak awal merintis bisnis tuh kayak kok gua pengen sukses deh atau pengen kaya gitu pernah kepikiran itu nggak

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
Narasumber	oke untuk basic dari kita sendiri dari yang sebelumnya mas yang tanyakan itu kan kita berikutnya dari swot password *opportunity* maupun trip dari yang pertama dari dari strength apa sih yang kita punya maksudnya yang diri diri ini itu apa gitu maksudnya apa yang harus kita gali gitu nah dari strength itu muncullah kelemahan kelemahan atau wigness itu tadi kelemahan dari dalam diri kita ini apa kalau bisa dari kelemahan kelemahan yang ada di diri kita itu kita petakan satu-persatu nanti bagaimana solusi untuk kita mengatasi atau menutup dari kelemahan yang ada di diri kita tersebut lalu muncullah peluang-peluang ataupun *opportunity* yang seperti kita ambil atau tangkap sebelumnya dari pandemi covid habit berbelanja itu berpindah yang mana dari dari tatap muka langsung atau face to face lalu berpindah ke marketing e commerce gitu jadi di situ kita tangkap *opportunity* itu lalu dari *opportunity* itu kita nggak cuman mikir itu doang kan nah itu pasti yang terakhir itu yang paling susah itu ada yang namanya ancaman-ancaman itu kan kita dilihat dari juga ancaman dari internal ataupun ancaman dari eksternal untuk sejauh ini ancaman yang paling bisa dibilang paling susah itu daripada eksternal karena kalau internal itu kita bisa mengatasi ibaratnya ancaman internal oh kesalahan kita di sini ataupun ancamannya itu ada di sini itu kita dan tim bisa sedikit sedikit mempelajari dan bagaimana sih mengubah ancaman tersebut menjadi kekuatan kita sendiri atau stres itu sendiri tapi yang paling susah ancaman atau trik dari eksternal dari pihak eksternal seperti kompetitor nah itu kita memang bisa membendung dan ibaratnya gimana caranya kita itu kita kalau dari eksternal itu kita nggak bisa nggak bisa ibaratnya seperti ancaman internal tersebut itu kita nggak bisa daripada ancaman kita obatin jadi kekuatan itu nggak bisa karena itu murni dari pihak luar jadi kita dengan ancaman eksternal itu ya sedikit banyaknya pasti mengganggu lah dalam dunia bisnis tapi kembali lagi kepada kita bagaimana sih cara kita mengkonversi ancaman tersebut untuk ibaratnya oke ancaman tersebut kita ubah jadi peluang gimana caranya untuk jauh ini untuk basicnya itu di 4 slot itu tadi itu mas kalau dari saya pribadi dan yang lainnya gitu
Penulis	terus pernah kepikiran ini nggak kalau pas bangun bisnis tuh kayak pengen jadi kebanggaan orang tua gitu atau kebanggaan orang lain pernah kepikiran gitu nggak
Narasumber	kalau sejauh ini dari saya pribadi belum pernah ya mikir kalau kayak gitu karena karena dari ibaratnya dari basic basic diri sendiri maupun itu memang itu bisa dibilang hobi sih ibaratnya hobi awalnya itu kan kita dari dulu itu ada jual beli handphone gitu seperti waktu sma itu jual beli handphone elektronik dan lain-lain eh kok seru ya gitu nah berawal dari situ kan ibarat kebiasaan kebiasaan kita itu udah mulai tumbuh udah mulai tumbuh karena sering jual beli jual oh ternyata ketika pas ada *opportunity* atau peluang kita berusaha apa terjun ke e commerce atau marketplace oh ternyata tinggal ibaratnya basic yang sudah kita punya sebelumnya secara nggak langsung ternyata sedikit banyaknya bisa membantu kita di bisnis

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
	yang sekarang itu untuk menjadi kebanggaan orang tua atau orang lain itu kita belum ada pernah dipikirkannya
Penulis	berarti emang dari berawal pengalaman dulu ya dari jual kecil-kecilan sampai akhirnya bisa membangun bisnis gede gitu ya
Narasumber	betul kalau dibilang gede sekarang juga belum sih ibaratnya kita masih berproses tapi alhamdulillahnya adalah gitu untuk bisnis yang sekarang
Penulis	oke-oke terus pernah ini nggak mikirin kayak pengen melebarkan sayap bisnis gitu eh pengen terus berkembang pernah nggak mikirin
Narasumber	tentunya kalau sebagai pebisnis ya kalau kita bertanya ditanya sebagai posisi pebisnis pasti ada karena apa tadi karena bisa dibilang misalnya bisnis yang a ini tadi itu ancaman dari pihak eksternal itu kan yang paling susah yang paling kita nggak bisa bendung dan susah kita mengatasinya nah salah satu plan kita itu bisa ibaratnya melebarkan sayap ke misalnya kita bangun lili bisnis baru atau enggak kita bangun anak perusahaan dan lain-lain misalnya kita kan sudah punya di dunia pariwisata itu udah satu itu kan ancamannya juga nggak mudah tuh dari pihak eksternal lalu kita ada bisnis skincare gitu tuh juga sama nggak mudah nah untuk dari kita pribadi mungkin kedepannya kita mempelajari tentang ibaratnya karena kan kita udah ada juga basic jual beli dan ada beberapa link ataupun relasi di beberapa negara seperti Singapura Malaysia Thailand kadang kita berpikir kenapa nggak kita coba ekspor ya ekspor di sda di indo itu kan banyak maksudnya bahan-bahan baku di indo sedangkan di permintaan di negara-negara luar itu kan sangat-sangat sangat-sangat luas gitu seperti contohnya di Timur tengah mereka mintanya sisa sisa itu kan dari seperti kalau banyaknya di negara Timur tengah itu seperti tempurung kelapa jadi di sini kan kita sangat melimpah selain itu ada juga rempah ada juga telur ayam dan lain-lain gitu jadi kalau bisa dilihat *opportunity* kita itu sebenarnya banyak jadi tergantung kita pribadi bagaimana sih cara kita mengkonversi *opportunity* itu menjadi penghasilan buat kita jadi nggak sekedar *opportunity* yang kita ketahui aja gitu kalau tiap pebisnis mas pasti pasti ada berpikiran untuk melebarkan peluang karena bisnis itu sebenarnya naik turun nggak selamanya bisnis itu selalu Jalan di atas apalagi ancaman-ancaman dari pihak terlebih terlebih bisnis itu kayak ibaratnya terlebih di bisnis skincare itu kita harus pandai pandai inovasi dan juga mengikuti tren kalau trennya udah habis ya udah kita mau nggak mau ganti kalau untuk dari skincare udah belum jadi terkait inovasi itu tadi kalau menurut saya pribadi itu sangat penting dan ibaratnya walaupun bisnis kita sekarang lagi Jalan baik-baik aja gitu kita harus tetap mikir
Penulis	oke terus kan sekarang bisnis Jalan nih terus kepikiran kayak Aku pengen kontribusi nih buka lapangan pekerjaan atau penghuni yayasan gitu pernah bercita-cita gitu nggak

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
Narasumber	jujur sebenarnya gini mas kalau saya pribadi kita itu dibingungkan dengan perkembangan teknologi sekarang ya karena apa teknologi sekarang udah ada AI udah ada mesin yang membantu ibaratnya yang udah terprogram misalnya terprogram secara jelas dan rinci gitu yang pertama sebenarnya ada pouch and pouch-nya antara teknologi versus sdm sumber daya manusia ini tadi yang mana dari segi operasional sdm kita lebih bengkak gitu kalau solusi untuk kita menekan biaya operasional kita itu tadi kita menggunakan AI ataupun mesin dan lain-lain yang sudah kita program sebelumnya karena itu sangat-sangat membantu menekan tingkat karyawan itu tadi tapi di sisi lain untuk mesin itu karena itu terprogram maksudnya pasti adalah yang namanya error lama-kelamaan pasti bakal error dan itu nanti kita tidak lepas juga dengan adanya sdm nah untuk kedepannya kenapa sih kok ibaratnya ini harus saling bergandeng maksudnya berjalan bersamaan karena walaupun kita sudah didominasi mesin atau AI kita tidak lepas tetap menggunakan sdm tetapi kembali lagi PR kita maksudnya sebagai kita sebagai sdm ini kita udah siap belum untuk bersaing dengan mesin apa dengan yang mesin yang ada maksudnya dengan Teknik apa AI yang ada maksudnya kita harus upgrade skill diri upgrade skill juga terkait ibaratnya bagaimana cara mengoperasikan mesin tersebut gitu kalau kita hanya mengandalkan ya seperti gini gini aja kita cuman kill-nya sebatas gini gini ya bakal susah sih kepakai gitu karena saingan kita nggak cuman teman se pantaran kita tetapi kedepannya persaingan kita bakal dengan AI mesin dan lain-lain untuk tantangannya
Penulis	jadi untuk di pertanyaan tentang adanya kalau untuk waktu waktu dekat ini kita masih belum ada kepikiran untuk pembangunan membangun yayasan atau founding gitu
Narasumber	karena dari skala bisnis kita juga masih kecil dan masih perlu berkembang gitu nah udah berkembang mungkin kita bisa bisa dibilang mendidik gitulah kayak ibaratnya kita bikin suatu kecil-kecilan apa sih namanya kayak jadi itu kita udah itu kita udah latih dari dari yang bisa dibilang akademi itu tadi kalau udah agak jadi baru kita terjunkan kita training kan ke pabrik atau ke perusahaan kita yang sudah kita training sebelumnya kalau untuk kedepannya tapi itu kan planning jangka panjang gitu tapi sementara kita apa sih namanya menstabilkan bisnis kita dulu
Penulis	oke terus kalau kepribadian sendiri kira-kira mas tuh tipe yang pengen punya kendali sendiri atau ngikut arahan orang biasanya secara pribadi
Narasumber	dari pribadi sebenarnya saya nggak bisa dikendaliin sama orang lain gitu oke tapi dalam tanda kutip saya bisa belajar dengan orang lain tapi nggak bisa dikendalikan yang mana itu beda dong sama kita yang bisa dikendaliin kita dimotorin maksudnya kita apakah pak orang ngarahin kita a kita ke a gitu tanpa kita sharing a nggak bisa kayak gitu kita ibaratnya misal tidak mengerti atau tidak tahu kalau dari saya pribadi itu
Penulis	oke kita belajar dengan orang tersebut tetapi kita harus punya kendali terhadap diri kita masing-masing gitu kalau misal lihat nasib kompetitor

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
	ada yang bangkrut lah ada yang sukses lah gitu itu mempengaruhi mas nggak untuk bisnis kedepannya gitu atau cuma dijadiin pembelajaran
Narasumber	pastinya pasti
Penulis	dari pembelajaran kan yang kita dapat gitu tapi untuk dari segi bisnis ini mempengaruhi nggak sih misalnya ada kompetitor yang bangkrut atau kompetitor yang sukses
Narasumber	kita sebagai pebisnis kalau bisa kompetitor itu kita lihat sebagai itu bukan sebagai musuh gitu kita lihat kompetitor itu sebagai tolak ukur kita misal kompetitor yang sukses ini tadi oh dia aja bisa kenapa kita nggak gitu kok kita sama-sama start-nya dari bawah sama-sama start dari 0 kita sama-sama ngejalanin kenapa kita nggak bisa seperti gitu maksudnya kita kenapa kita nggak bisa seperti dia gitu sedangkan ya kita sama untuk yang kompetitor yang misal mohon maafnya yang sedang bangkrut atau collab kita juga jadiin pembelajaran bahwa mungkin kita cari tahu kesalahan dia ini apa jadi kita pelajari untuk kesalahan kesalahan yang kompetitor yang udah bangkrut itu tersebut bagaimana caranya agar itu tidak terjadi ke bisnis kita secara nggak langsung itu pasti bakal berpengaruh banyak terhadap bisnis kita juga gitu mas
Penulis	oke lanjut tadi kan kayak pemicu awalnya tuh kan dari hobi ya kayak gitu gitu terus ada ini nggak pemicu dari faktor ekonomi nggak kayak kebutuhan ekonomi nih pengen bisnis pernah berpikir gitu nggak
Narasumber	oh itu pasti ada mas karena gini kita pun tahu sendiri kalau misalnya kita kerja di jogja umr-nya itu berapa dibanding keperluan seperti harga tanah kendaraan yang semakin tahun semakin naik ditambah lagi inflasi dan lain-lain tapi umr kita segitu segitu aja saya mikirnya kalau kita cuman kerja dan mohon maafnya gaji umr tetapi dengan kondisi yang seperti sekarang kita nggak bisa berkembang susah gitu beda halnya kita yang ter planning dan memang hidup apa adanya gitu maksudnya mengandalkan dari gaji karena dalam prinsip saya ibaratnya kalau kita cuman mengandalkan gaji itu satu langkah menuju keterbelakangan maksudnya kita kalah saing dengan yang teman-teman lain nggak ada kemajuan gitu ya susah untuk kita maju kalau kita kerja seperti itu gitu ya mohon maafnya bukan-bukan kita meremehkan tapi memang faktanya gitu sebagai pekerja kita itu berangkat pagi pulang sore itu repeat terus tiap hari ibaratnya ya tantangan tantangan di pekerjaan maksudnya dari internal tapi kita sebagai pebisnis mungkin hari ini kita lagi down terus besoknya kita naik besoknya lagi down ya lebih challengeingnya lebih ada lah kalau dari segi bisnis tapi kalau untuk dari bekerja itu kita itu terlalu flat kalau menurut saya gitu mas
Penulis	jadi kayak ya udah datar aja gitu hidup gitu gitu aja ya kalau jadi karyawan

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
Narasumber	betul misalnya kalau dari saya pribadi saya itu orangnya yang tidak puas gitu ibaratnya misal bulan ini kan kalau bekerja 3.000.000 ya bulan depan juga 3.000.000 gitu kan ibaratnya kalau mau baik mau buruk performa kita di kerjaan ya kalau gajinya udah segitu tapi beda halnya dengan kita berbisnis kita berbisnis misalnya kalau kita lagi banyak apes apesnya bulan ini berarti ya bisa dibilang kita minus tapi kita kalau lagi on fire di bulan depan oh ya udah berarti bisa nutupin bulan ini ya itu tadi challengeingnya lebih tepat dan juga ibaratnya kita lebih mengundi nasib lah kalau sebagai apa kalau untuk pebisnis kayak gitu tapi kalau untuk bekerja itu bisa dibilang ya itu Jalan terakhir kita lah gitu kita oke kita nggak kerja tapi dengan catatan kita harus punya side dog yang mana bisa jadi pekerjaan itu untuk menutupi operasional dan kebutuhan kita sehari-hari dan untuk joget itu untuk simpanan karena inflasi terlebih di Indonesia ini makin tahun itu makin meningkat gitu dan juga nilai tukar mata uang rupiah terhadap mata uang asing juga sangat lemah jadi kalau kita tetap bertahan dengan hanya mempunyai satu pekerjaan di zaman sekarang ini kita sangat susah gitu mas
Penulis	oke terus sejauh ini lingkungan mendukung nggak dengan bisnis atau ada yang dimanfaatkan juga nggak dari lingkungan sekitar
Narasumber	kalau untuk lingkungan pastinya kalau yang namanya apalagi kita bersosialisasi dengan orang-orang itu pasti ada ibaratnya itu lingkungan negatif itu lingkungan positif pintar pintar kitalah untuk memilah lingkungan kita itu sendiri yang mana ada pepatah mengatakan kalau kita mau terlihat harum bergaulah dengan sama apa dengan orang-orang yang memakai minyak wangi gitu nah begitu juga sebaliknya itu yang yang saya terapkan di bisnis ini yang mana kalau kita mau maju kita mau ibaratnya lingkungan kita positif kita bergaullah sesama orang ke sesama pebisnis gitu walaupun kita bukan siapa-siapa di situ tetapi bisa jadi itu kita banyak memetik pembelajaran dari mereka entah itu pengalaman pengalaman mereka yang bangkrut sebelumnya di bisnis a b c d dan lain-lainnya itu bisa jadi pembelajaran buat kita kedepannya untuk kita antisipasi bagaimana tapi balik lagi kalau kita eh terjun apa kita masuk ke lingkungan yang toxic negatif dan lain-lain itu juga akan membawa kita ke arah situ gitu dan secara nggak langsung itu berpengaruh untuk bisnis kita karena kita susah mengembangkan karena kita itu sudah termasuk di lingkungan-lingkungan yang toxic itu tadi yang susah membuat kita berkembang itu sih mas kalau lingkungan dari untuk pebisnis itu memang harus pintar pintarnya kita memilih yang mana lingkungan ibaratnya ini bisa buat kita berkembang yang mana itu nggak kalau semisal itu nggak ya udah cut off gitu itu aja
Penulis	oke baik terus di awal merintis kira-kira sumber daya apa aja nih yang dipunya pas dimulai maksudnya sumber daya gimana mas entah itu sumber daya manusianya atau sumber daya alam pas mulai apa sih yang punya sehingga bisa mulai untuk bisnis

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
Narasumber	sebenarnya itu di nomor sekian sih mas dan lagi kan di bisnis yang kita Jalan ini kita nggak ada memanfaatkan sumber daya alam sama sekali kita lebih ke sdm sdm kan itu sebagai karyawan karyawan cuman untuk menurut saya itu di nomor sekian untuk hal yang terpenting bisnis itu tadi mental dan keberanian mental dan keberanian selanjutnya itu ada modal lalu nomor-nomor barulah itu tadi pemanfaatan seperti sdm dan lain-lain harus mental dan berarti kayak manfaatin peluang manfaatin sdm yang ada terus bisa eksekusi gitu ya ya betul dan juga kita eksekusinya jangan terlalu banyak mikir ibaratnya kalau kita udah loss dengan beberapa pertimbangan tersebut
Penulis	terus kira-kira teknologi zaman sekarang membantu banget nggak dalam usaha
Narasumber	sangat membantu mas terlebih apa aja tuh teknologinya untuk terlebih untuk kita meriset ibaratnya kita kan kalau dari segi skincare maupun travel itu kan kita perlu inovasi yang mana misalkan kehabisan IDE kita kehabisan IDE kita bisa tuh itu ada yang namanya Google trends untuk mencari tren lalu yang ke-2 itu ada yang namanya chat gbt untuk memberikan saran dan masukan kita ibaratnya misal kita suntuk dan kita nggak ada apa sih namanya teman lawan untuk kita berdiskusi mungkin kita bisa kita bisa manfaatin apa gitu Hai dan lain-lainnya dan juga Google trans yang sekarang ini lagi hype itu apa sih gitu lalu untuk kedepannya prediksi itu yang bakal hype apa sih itu bisa membantu banget dan memanfaatkan untuk perkembangan bisnis kita itu tadi makanya seperti saya bilang harusnya di masa sekarang dan kedepannya teknologi AI maupun sdm itu harus berjalan beriringan
Penulis	oke salah-salah betul oke lanjut tadi pendidikan sekarang udah nempuh s2 ya kira-kira jurusan apa s2
Narasumber	kalau sekarang di manajemen marketing sih mas karena ibaratnya saya merasa lemahnya saya itu di bagian promo jadi itu yang kita pelajari maksudnya untuk kita mengubah wickness kita itu tadi menjadi stangs maksudnya di sini itu kan seperti yang saya jelaskan awalnya kita peta-peta petakan lalu kita cari solusi untuk mengatasinya apa aja nah untuk mungkin investasi kepada diri sendiri dan juga yang lain maksudnya dengan mengambil s2 ini yang terlebih berfokus manajemen marketing itu kita bisa tahu sebenarnya kelemahan kita itu dari mana gitu dan caranya bagaimana untuk kita mengatasi dan mengkonversi kelemahan itu menjadi kekuatan untuk diri kita sendiri kedepannya gitu
Penulis	kan ini jenjangnya udah lebih tinggi lagi nih kira-kira ada yang bisa diterapkan nggak di dalam bisnis dari ilmu kampus lu
Narasumber	sebagian besar itu ada karena kan di s2 itu kan kita 60 praktek 40 teori atau bisa dibilang praktisi gitu karena kan memang basic dan tujuan kita itu dari awal memang praktisi jadi kita itu banyak belajar tentang study cash study cash di perusahaan-perusahaan lain baik itu di Indonesia maupun di Singapura Malaysia dan kemarin di awal tahun kita juga sempat study banding dengan beberapa perusahaan yang ada di Singapura

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
	dan Malaysia jadi itu kita ketemu ibaratnya cash cash yang dia alami masalah mereka itu mungkin sama dengan yang kita alami jadi kita belum mendapatkan solusi sebelumnya eh ternyata mereka sudah mendapatkan solusi di situ juga bisa dapat kita petik dan dapat kita terapkan di bisnis yang sedang kita jalani tadi untuk untuk yang sekarang itu memang kita lebih banyak ke study cash study cash gitu karena lebih terfokus ke praktisi
Penulis	oke baik berarti emang pendidikan tuh ada dampaknya juga ya buat kemajuan usaha pkb
Narasumber	banget ada-ada dampaknya banget oke jalani nah kalau menurut sebagian orang ibaratnya apa sih sekolah tinggi tinggi nggak penting gitu ya memang mungkin ibaratnya mereka belum ketemu ibaratnya yang mereka pelajari itu tadi masih belum diaplikasikan di kehidupan mereka sehari-hari karena ya betul pendidikan tinggi nggak penting gitu tapi semisal apa yang mereka pelajari dan bisa diaplikasikan di kehidupan mereka sehari-hari itu pasti sangat membantu banget itu tools yang buat mereka atau mempercepat mereka untuk bergerak gitu dan juga kan tadi banyak apa online online course sekarang untuk membantu misalnya belum itu bukan basic itu ada kita bisa ikut online course gitu itu banyak banget membantu untuk kita mengembangkan bisnis ataupun lagi merintis usaha dan lain-lain
Penulis	oke terus tadi kan bisnis pengen kembang juga gitu selanjutnya tuh kayak pernah mikirin lokasi nggak dari kompetitor gitu atau nggak pengen kayak gebrakan hal baru gitu
Narasumber	ya pastinya ada seperti contohnya di skincare skincare ini kan kelemahan dari apa sih namanya kita pabrik atau yang produk di Indonesia itu kan bahan-bahan itu kan bahan baku kita yang pertama yang ke-2 konsisten konsisten dari sdm-nya itu tadi jadi dari SD dari SD kita itu juga ada sedikit lemah yang mana inovasi itu tadi lalu yang ke-2 itu tadi dari sdm kita juga lemah kurangnya konsistensi gitu jadi kedepannya kita bakal berinovasi bisa apa namanya melebarkan ini produksi ke China jadi kita sekarang lagi uji coba gitu untuk skala kecil sampel dan lain-lain dari beberapa apa namanya maklum di pabrik-pabrik di China gitu ibaratnya itu bisa why not gitu mengapa tidak sebenarnya dari segi untuk perekonomian dan lain-lain itu sebenarnya memang memang bisa dibilang kurang membantu karena ibaratnya kita tidak melakukan sdm maupun pabrik-pabrik yang ada di negara kita itu sendiri maksudnya di indo tapi itu bisa jadi bumerang buat kita kalau kita tetap mempertahankan itu dengan kita konsistensinya pabrik-pabrik yang ada di indo kita susah berkembang gitu sedangkan kompetitor kita udah beberapa langkah jauh di depan kita gitu dan kita kalau masih stuck gitu gitu aja mau nggak mau kelama apa lama-kelamaan kita juga bakal collab dengan eh apa namanya dengan faktor-faktor kita yang lain karena kurangnya inovasi itu tadi jadi untuk inovasi dan lain-lain kita kedepannya bakal mencoba dari negara China adalah karena kan di sana inovasinya Jos dari segi teknologi juga

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
	lumayan dan juga ya itu secara konsisten gitu untuk skala besar gitu kedepannya
Penulis	terus saya sudah Jalan nih terus kedepannya ada harapan nggak dan kayak impian gitu kalau udah puncak karir
Narasumber	kalau bisa dibilang puncak karir harapan untuk apa ini mas untuk kehidupan pribadi apa gimana
Penulis	ya dari membangun bisnis ini tuh goalsnya kemana gitu arahan akhirnya
Narasumber	oh ya untuk goals itu kan sebenarnya untuk kepuasan pribadi pasti yang dicapaikan untuk *financial freedom* untuk diri kita pribadi apa itu nanti kalau memang add the end bisnis kita udah mencapai puncaknya jadi kita generasi sesudah kita gitu yang mana bisa dibilang kita itu mulai dari sekarang sudah menyiapkan gurita-gurita bisnis untuk maksudnya nggak cuman kita sendiri jadi kita sudah menyiapkan gurita bisnis dengan beberapa lini bisnis itu tadi yang mana mungkin itu bisa dijalankan oleh generasi generasi sesudah kita gitu yang mana ini tidak memutus gitu sebagai sebagai mata pencaharian kita dan lain-lainnya tapi untuk keperluan apa untuk pribadi pasti yang bakal dicapai yaitu tadi *financial freedom* dan juga pemanfaatan sdm sdm di sekitar kita tapi dengan catatan bahwa kita misalnya nggak bisa mendapatkan sdm yang sesuai yang kita mau untuk kompetensinya kenapa nggak kita coba bibit dari awal dari kecil gitu tapi dengan skala kecil yang sesuai kebutuhan perusahaan kita gitu lalu kedepannya sdm tersebut lalu kita terjunkan ke bisnis yang secara realitanya gitu maksudnya sebelumnya sudah diajarkan di training training lalu nanti kita terjunkan mungkin untuk puncak karir kita di situ sih mas
Penulis	oke siap-siap terakhir deh bagaimana kalau harapan itu kayak sesuai dan tidak sesuai ekspektasi apa yang akan dilakukan
Narasumber	oke kita sebagai bisnis hak pastinya kita harus selalu entah itu ekspektasi kita itu nggak sesuai dengan realita itu kalau sesuaikan alhamdulillah berarti kita udah tapi kalau semisal buruk buruknya ekspektasi kita itu tidak sesuai dengan realita jadi ya itu tadi kita kaji ulang sebenarnya yang salah dari kita itu apa gitu misalnya kesalahan dari sdm berarti oke berarti memang kita kan memang mengambil sdm-nya kebanyakan instan maksudnya dari 0 gitu oh berarti kan itu tadi kita coba deh mulai sedikit demi sedikit memberikan pelatihan pelatihan seperti training training entah itu satu bulan sekali kepada karyawan kita agar bisa kembali ke ontrack itu tadi tapi kalau memang dari segi teknis dan lain-lain mungkin kita masih kurang inovasi mungkin kita masih kurang ibaratnya ada apa hal ada hal apa sih yang kurang di bisnis kita ini kok nggak bisa

Transkrip Wawancara Riza Akbar (RA)	
	seekspektasi gitu tetapi itu tadi kembali lagi yang namanya kita boleh berekspektasi tapi realitanya bagaimana tetapi sebisa mungkin kita mengusahakan bahwa realita itu bisa memenuhi ekspektasi kita gitu realistis ya lebih kurang lebih bagus ya bisa dibilang itu simpelnya realistis tapi realistis nggak cuman ibaratnya kita menerima dengan tangan kosong gitu tapi kita sedikit demi sedikit juga kita apa sih namanya memperbaiki gitu mungkin walaupun tidak bisa memperbaiki semua seenggaknya ada sebagian yang bisa kita petik gitu dari ekspektasi yang kita ini tadi bisa jadi juga ekspektasi kita ketinggian sedangkan yang kita apa sih namanya maksudnya kita punya target sekian misalnya tetapi yang kita ini kan memang jauh di bawah itu itu kan juga nggak sesuai jadi sebisa mungkin kita menyesuaikan untuk ekspektasi kita tuh menyesuaikan realita yang ada tadi itu aja sih mas dari saya pribadi maupun dari yang lain gitu
Penulis	oke sebenarnya waktunya udah selesai tadi kayaknya belum di spill deh tour travel-nya apa terus nama skincare-nya juga apa
Narasumber	untuk nama tour yang travelnya itu kita jing air trip yang mana jing air trip ini kan sebenarnya ada dari ya pokoknya adalah dari beberapa apa sih namanya suku-suku kata kita juga mungkin jadi satu gitu lalu untuk yang skincare itu kita punya tiga brand yang brand pertama itu eh jeng r yaitu tadi eh namanya anak perusahaannya dari jeng air trip itu tadi yang mana kita itu punya perusahaan yang namanya jeng air group di bawah jeng air group itu tadi ada jeng air trip yang untuk di tren travel lalu ada jeng air yang untuk skincare lalu karena persaingan kompetitor dari pihak eksternal dan lain-lain kita apa sih namanya berinovasi kembali dengan membangun lini bisnis baru di bagian skincare dengan kita bangun brand globeva yang mana globeva ini apa sih namanya face ininya itu tadi sebagai produk yang memang di bawah pasaran maksudnya umkm gitu untuk umkm lalu untuk brand premium itu tadi kita ada yang namanya triamore gitu triamore ini tadi untuk lini bisnisnya itu menengah ke atas lah gitu untuk barang-barang premium di mana boy masih di warung logo apa ini menengah ke bawah gitu yang mana produk-produk receh lah bisa dibilang gini entar lagi lah oke-oke itu bisa salah satu membantu masih ada anak-anak nggak oke
Penulis	diskusi kita cukup sampai sini dulu terima kasih atas kesempatan segala waktunya atas luang waktunya juga di tengah kesibukan maaf banget kalau sangat mengganggu sekali di sela-sela waktu istirahat aman aman mas aman aman oke terima kasih mas wijaya sehat selalu sukses terus bisnisnya terima kasih assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh waalaikumsalam warahmatullahi wabarakatuh

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
Narasumber	nanti diedit-edit mas Aku nggak bisa ngomong
Penulis	aman kok mas kenalan dulu saja nama terus tempat tanggal lahir kenalan tipis-tipis saja ,tempat tanggal lahir juga soalnya ada kategori nanti
Narasumber	oke perkenalkan nama saya gitu ya oke namaku yufrizal irfansyah mas jadi saya itu asli bantul kelahiran bantul asli 27/07/1999 saya dari kecil memang di bantul,terus saya tinggal dari kecil di bantul
Penulis	kalau pendidikan terakhir kapan pendidikan
Narasumber	saya s satu hukum
Penulis	iya di mana tuh
Narasumber	di universitas Ahmad dahlan, terus sma ku malah ngambil IPA mas jadi sma ambil IPA kuliah ambil hukum terus menjelajah punya usaha kecil-kecilan
Penulis	bisa banting setir ke bisnis gimana tuh
Narasumber	jadi awal mula tuh konveksi ya mas, usaha ini yang mana konveksi aja atau seblak? konveksi dulu saja lah ya, awalnya iseng jadi kan sering disuruh jadi koordinator bikin kaos kelas loh mas waktu sma, nah itu kebetulan kan saya jadi koordinator sering disuruh intinya kan kalau misal Aku koordinator gitu kan kalau nggak ambil untung dikit dikit rugi ya kan capek, ngedata teman-teman ribet terus desain yang kayak apa nanti teman-teman ribet terus ambil untung dari situ dikit dikit. habis itu Aku buat di tempat temannya kakakku, Aku kan punya kakak itu punya teman yang bisa nyablon nah Aku lemparin ke situ terus ya itu kok misal kenapa sih nggak nyoba sendiri gitu loh walaupun itu kan sablon manual ya awal mulanya sablon manual itu kan dengan alat sederhana kan bisa gitu loh maksudnya nggak harus membutuhkan modal banyak kan dulu kayak dari pisau, pisau buat motongin kain tuh kan ada yang dari gunting yang besar sampai yang besar lagi kan ada nah itu dulu Aku motongin tuh dari awal mula dari gunting jadi semua awal mulanya dari kecil kecil terus itu kan tadi kan awalnya cuman pesan ke tempat kakaknya temanku itu ya iya terus tak pikir pikir kalau-kalau nyobain usaha itu kan bisa lah nyoba gitu terus diajarin sama temennya kakakku itu diajarin dengan gratis mas itu sampai bisa alhamdulillah punya jadi kan jadi kakak sendiri kan itu yang ngajarin terus awal mula dari situ nah kebetulan selama Aku sma sampai kuliah tuh Aku barengan usahanya
Penulis	oh barengan ya
Narasumber	apa ya istilahnya bagi hasil lah sama yang punya itu terus sebelum pandemi kemarin tuh temennya kakakku itu ini pulang, jadi itu asli madura mas yang ngajarin Aku itu orang rantau di sini terus pengen nggak ngelanjutin oh ya jadi alat alatnya semua yang dia punya saya beli jadi Aku yang lanjutin daripada nggak dipakai kan nggak dipakai iya terus setelah itu dikit demi sedikit ada untungnya itu kan ditabung

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
	memberanikan diri punya mesin bordir juga Aku itu mesin bordir terus sekarang ngembangin itu sablon bordir konveksi itu
Penulis	dari kapan tuh mulainya
Narasumber	kalau mulainya merambahnya ya tahu dari itu dari 2016 udah lumayan lama ya itu udah di Instagram tuh ada mas itu di bawah sendiri itu ada itu dari 2016 ada struggle nggak awal awal masalah-masalah iya sih karena kan masih sekolah ya mas ya yang ke-2 masih sekolah terus ngebagi waktunya agak lumayan susah terus nanti ngejar deadline juga kan karena kalau awal awal itu kan belum begitu ini ya paham ya mas belum begitu paham jadi ya dari pengalaman itu belajar belajar
Penulis	pernah ini nggak dapat kayak orderan tiba-tiba banyak
Narasumber	waktu awal awal itu Aku dapat orderan dari awal awal ini awal awal awal tuh dari smp satu jogja mas dulu smp satu jogja tuh dia bikin kaos satu angkatan itu berapa ratus ya lupa Aku ininya lebih dari 100 lah tapi itu menurutku udah banyak
Penulis	itu dulu di luar kemampuan kali ya
Narasumber	kalau dulu kaget lah dapat segitu kalau sekarang 200 lebih dapat pesanan tuh udah agak lemah biasa-biasa
Penulis	soalnya alatnya juga udah upgrade kan
Narasumber	alatnya udah upgrade terus kemampuannya mungkin ya udah upgrade kan pengalaman dari segi pengalaman kan udah bisa memperhitungkan lah begitu dari segi apa bahan baku gitu ya kayak udah siap lah gitu
Penulis	Oke terus ini nggak mas, kenapa nggak jadi karyawan ya kenapa ingin akhirnya jadi pengusaha
Narasumber	Gini ya kenapa tuh bisa kenapa nggak kepikiran jadi karyawan sekarang tuh beda mas beda anak muda sekarang zaman sekarang sama zaman dulu tuh beda zaman dulu itu dituntut sama orang tua harus kerja kantoran ya iya harus jadi apa istilahnya budak corporate tapi sebenarnya kalau anak muda sekarang merasakan itu tuh banyak yang ngeluh kalau Aku punya beberapa teman karena dituntut waktu ya mereka dituntut waktu lembur dll tuh mereka capek jadi kalau saya mikir kenapa saya juga usaha memang Aku tuh bisa ngatur semuanya dengan sendiri kayak dari waktu dari mau apa itu bisa gitu loh mas iya apapun itu jadi eh apa ya bisa jadi sukanya ngatur nggak suka diatur tapi masih tapi jeleknya anak muda tuh masih banyak egoisnya oh ya kalau di bidang usaha jadi eh kalau Aku tuh masih punya kekurangan apa-apa masih Aku lakuin sendiri jadi ya ya itu yang jadi kekuranganku tuh kayak begitu tapi sekarang sudah mulai berbenah lah Aku punya sebelumnya kayak admin yang balesin chat tuh Aku urusin sendiri produksi Aku urusin sendiri sekarang sudah admin udah ada sendiri yang urusin produksi udah ada sendiri jadi lumayan agak mengurangi beban jadi berpikirnya duluan dapat untung semua sendirian tapi yang ternyata itu salah-salah

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
Penulis	iya soalnya waktu juga berharga gitu
Narasumber	iya terus yang menurutku kerja jadi karyawan tuh kan udah apa ya menurutku pakai seragam udah sih intinya harus berseragam terus harus berangkatnya mulai mungkin dari 8.00 nanti pulangnya 4.00 itu kan apa ya kalau Aku jadi apa risih intinya risih itu risih ya karena waktunya yang biasanya mungkin mungkin buat ngapain atau bebas mau ke mana itu tuh jadi nggak bisa itu sih mungkin
Penulis	jadi pengen kayak ngeksplor sendiri aja gitu ya
Narasumber	Iya mas
Penulis	kita lanjut tadi udah bahas soal karyawan terus ini nggak pernah kayak kepikiran ingin wah pengen jadi kebanggaan orang tua ini atau kebanggaan orang lain pernah mikir gitu nggak
Narasumber	jadi kebanggaan orang tua ya tapi selama ini ini sih nggak pernah ngerasa begitu nggak pernah kalau motivasi karena kalau Aku tuh dulu punya motivasi tuh nggak pertama ya memang nggak karena biar orang tuaku bangga biar keluargaku bangga nggak dari itu karena kan namanya usaha itu belum tentu sukses iya iya kan betul belum tentu sukses yang ke-2 Aku tuh dulu intinya ya sebelumnya ya Aku punya usaha ngapa sih kok Aku harus usaha ya nggak ngapa sih kok Aku harus capek-capek harus eh lembur sampai waktunya habis buat ngurusin usaha terus mungkin sehari itu tidur cuma tiga 4.00 2.00 jam kayak gitu ngapa sih harus kayak begitu ya itu sekali lagi bukan karena Aku membanggain keluarga itu enggak dulunya ya awalnya emang karena memang diri sendiri aja diri sendiri pengen mandiri pertama itu oh ya yang ke-2 bukan karena mau ngebanggain ke orang tua tapi pengen nggak nyusahin orang tua intinya cuma itu maksudnya nyusahin orang tua itu karena kalau anak muda tuh punya keinginan sendiri ya ingin beli apa bantu apa tuh nggak pengen orang tua kita harus selalu minta orang tua kan nggak jadi kalau dulu istilahnya uang saku itu kan terbatas ya terbatas tuh kamu udah tak kasih uang saku ini kalau Aku pengen beli apa kan kurang nggak bisa lebih nggak bisa lebih terus Aku itu motivasiku itu yang ke-2 kok masnya tadi bilang pengen jadi kebanggaan orang tua nggak nah dibalik itu mungkin orang tuaku bangga mungkin karena Aku tahu itu dari beberapa karena orang sekitar begitu iya kalau Aku baru sama orang orang tuaku ini ketemu temennya misal selalu ngebanggain Aku nah Aku kan jadi jadi kayak gitu gitu
Penulis	walaupun tidak langsung gitu
Narasumber	walaupun tidak tahu nggak pernah yang kamu tuh bagus nggak nggak pernah Aku digituin intinya itu sih intinya nggak awal mulanya nggak mau nyusahin orang tua itu baik
Penulis	oke terus bangun bisnis ini itu termasuk bagian dari perkembangan diri nggak kira-kira kayak oh ini bagian prosesku gitu terus berkembang

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
Narasumber	Iya Aku bisa menilai itu karena itu tadi dari awal sampai sekarang itu Aku ngerasa beda itu itu tadi keegoisan tadi yang dulu egois banget apa-apa dilakuin sendiri sekarang bisa lebih nambah karyawan yang tentunya bisamensejahterakan lingkungan inilah sekitarlah beberapa teman jadi banyak nih teman-temanku yang Aku ajak apa bantuin Aku nanti Aku kasih uang kayak kayak begitu iya iya itu sih
Penulis	kepikiran memperluas ya usaha makin luas makin luas
Narasumber	untuk memperluas usaha kalau konveksi memang Aku harus di situ jadi tempat produksiku di situ Aku nggak punya outlet mas untuk konveksi jadi tempat produksiku di situ marketing ku itu online jadi online sama mulut ke mulut jadi teman ke teman kayak gitu
Penulis	terus lebih ke core-nya tuh di online aja gitu ya iya terus yang mau menyebar apa mengenalkanyang usaha lain begitu ga mas?
Narasumber	oh ya Aku kan punya usaha seblak ini nah beralih sedikit nggak papa ya
	pindah nggak papa selagi milik sendiri
Narasumber	jadi tak ceritain dulu usaha seblak ini sebenarnya usahaku sama usaha cewekku oh ya jadi Aku dulu berpikiran eh sama cewekku itu kan intinya cuma main-main dan main menghabiskan uang dari usahaku ituiya kan oke usahaku konveksi daripada uang usahaku konveksi ini main dan main habis itu Aku geser Aku istilahnya nggak ngajarin ya bareng-bareng untuk belajar buat bisnis bareng sebenarnya buat bisnis bareng tuh susah maksudnya partner-an tuh susah banget enggak dua visi ya Aku iya dua visi karena ya mungkin nanti cewekku itu Aku jadiin calonku ya iya jadi eh dan pas cewekku itu juga pas lulus kuliah oh jadi eh mungkin kan kelulusan pgsd guru iya tapi dia tuh mungkin nggak pengen ngajar jadi ya mungkin background-nya keluarganya cewekku itu tuh pengusaha jadi mungkin dia pengen usaha-usaha apa itu terus itu berdua mikir bareng apa yang kira-kira yang mau dibuat terus Aku tuh kan asli tasik mas asli Jawa Barat ibuku Aku punya tante yang pintar masak oke nah Aku ajak cewekku ke Jawa Barat Aku suruh belajar sama tanteku Aku suruh belajar kita kan di sana banyak ya seblak di Jawa banyak kita survei terus habis itu udah survei di sana kita survei ke jogja hampir yang seblak Aku kan udah berdiri hampir satu tahun seblak tuh di jogja
Penulis	baru lah hitungannya belum banyak ya
Narasumber	yang baru sekarang tuh kan agak banyak nah itu yang yang lumayan terkenal terkenal tuh Aku cobain semua mas jadi Aku jadi nggak buka seblak ini nggak sembarangan buat buka lah istilahnya emua Aku mau buka di umy pun Aku harus nyicipin warung seblak yang ada di sekitar radius 5 kiloan tiga kiloan Aku harus coba muter di sini
Penulis	jadi kan biar ada perbandingan ya
Narasumber	iya kalau di sana mungkin enak ya agak was was mungkin kayak begitu kalau karena Aku punya cita rasa sendiriterus Aku berani buka tapi ini tuh

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
	cabang ke-2 mas cabang ke-2 dulu awalnya cabang pertama itu ada di Sleman Sleman itu juga unik ceritanya Aku tuh buka seblak itu kan tadi kepikiran ya jadinya setelah belajar tadi buka ya karena modal sedikit Aku nyari tempat yang lumayan sepii teruseh jauh dari mobilitas yasoalnya itu masuk mas kalau yang di cebongan itu oh masuk-masuk itu beneran nggak pinggir Jalan ya
Penulis	karena emang keterbatasan modal lah ya awalnya tuh
Narasumber	ya Aku tuh dari dulu gini mas prinsipnya kalau punya usaha Aku buka warung di ebongan tuh meja ya eh apapun peralatan yang di sana tuh Aku nggak ada yang baru kecuali gelas sama ini loh ya gelas sendok apa kalau ini kan harus baru ya kalau itu kan semua alat alat kayak porsi yang kayak kayak gini kan bisa beli second kan bisa kompor pun beli second Aku mas jadi gimana caranya mengirim biar biaya dikit
Penulis	yang penting murah gitu ya
Narasumber	Aku punya apa itu freezer tuh juga second itu mas itu pun nggak langsung beli yang sana kan ada tuhya nggak langsung beli itu beberapa bulan kemudian karena udah ada untungnya dikit dikit kan tak beliin freezer karena kan kalau di luar tuh kan ternyata nggak tahan lama iya jadi udah dua hari itu udah agak bau
Penulis	soalnya itu Frozen food semua kan
Narasumber	iya Frozen food semua terus ya itu di sana tuh Aku cuman ngandalin ke marketing Aku iklanin mas ini manggilin apa TikTok TikTok yang kuliner itu loh mas
Penulis	oh manggilin influencer ya
Narasumber	nah tapi yang jelas manggilin kayak gitu tuh bisa mas ngebuat warung kita rame impact-nya kelihatan ya impact-nya cuma itu dua minggu tiga minggu itu kerasa banget tapi kalau memang kita nggak punya cita rasa memang masakannya kurang enak itu nggak bisa bertahan lama nggak bisa ya beneran soalnya yang pertama tuh penasaran aja ya penasaran aja oh ternyata nggak enak terus ya alhamdulillah diterima lah sama YI yang coba tuh ya begitu jadi alhamdulillah udah banyak langganannya 4 bulan dari situ berpikir kalau kan kalau usaha itu kan memang modalnya ini ya hutang ya kalau Aku ngeberaniin hutang
Penulis	kalau berani ya mas
Narasumber	karena mungkin di sini kan Mahal mas sewanya jadi Mahal jadi Aku harus ngeberaniin itu dan ya intinya kalau-kalau buka warung itu apapun tuh ya sebenarnya jangan ini jangan takut karena kebanyakan teori kebanyakan wah Aku nggak mulai mulai itu nggak bakal mulai tak bukain itu jadinya tak buka tak buka cabang ke-2 gitu oh ya terus sebenarnya pengen nih buka ke cabang ke-3 yang ada di bantul cuman masih mikir masih mikir inilah apa masih perlu riset lagi ya perlu riset lagi sama evaluasi dua warung ini tuh

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
Penulis	takutnya malah jadi beban pengeluaran
Narasumber	ya betulharus matang
Penulis	terus dari bikin usaha ini pernah kepikiran kayak oh pengen kontribusi nih pengen buka lapangan pekerjaan lah atau gimana gitu atau pengen bikin yayasan lah atau apa gitu pernah nggak bercita-cita kayak gitu
Narasumber	kalau Aku mikirnya gini ya mas kalau itu membuka lapangan usaha itu ya karena kan Aku udah buka tuh udah membuka lapangan usaha pengenku ngembangin nanti buka cabang selanjutnya tuh berarti lebih mengembangan lagi membuka lagi lapangan-lapangan kerjaan
Penulis	termasuk keinginan nggak itu iya ngasih loker ke orang tuh iya oh
Narasumber	ya ini kan Aku dua ya mas karyawanku baru dua hari kemarin Aku di sini semalam tuh ngewawancarain orang mas di sini beberapa orang nge hire lagi jadi kan mungkin kalau dua orang tuh kan iya agak lumayan kewalahan ya iya tapi kan kalau sini itu kan lumayan ramenya malam jadi malam lumayan sepi
Penulis	emang jam-jam nongkrong soalnya malam
Narasumber	Kalau yang cabag cebongan dua orang eh cebongan tiga orang dibantu sama neta tapi seringnya dua orang juga dua orang ya tapi ya rencana sini tiga sini sana tiga cuman kan nanti mikirnya buka apa buka cabang lagi kan mas iya ya membuka itu lagi kalau kepikirannya ya belum ya cuman kalau lapangan kerja mah ya salah satu ya tujuannya salah satu keinginan
Penulis	Terus mas kalo usahanya jadi perusahaan kalau jadi perusahaan CV mungkin ya CV atau PT perorangan sekarang kan akses untuk ke apa namanya legalitas kan udah mulai perlahan dipermudah ini PT perorangan tuh udah mulai bisa tanpa modal eh ya modal berapa nggak nggak sebanyak dulu pandangan di sana
Narasumber	kalau itu belum karena apa ya kalau Aku lihat tuh kan ini tuh kan warung ya tapi lebih ke umkm lebih ke umkm jadi kan kalau di setahuku ya kalau di ketenagakerjaan tuh ada kriteria karyawan ya yang harus sesuai dengan gaji dan lain-lain nah beda tuh antara umkm terus TV PT itu kan beda jadi bukan karena Aku nggak mau pajak ya nggak usah Aku miliki umkm
Penulis	kayaknya masih belum masuk kriteria aja kayaknya

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
Narasumber	karena kalau ke resto ke kafe itu kan bukan ya kalau mau dituntut karena yang ke sini tuh banyakan ya kayak anak sekolah terus anak kuliah anak tahu sendiri lah anak kuliah tuh kan minum juga kadang RS Mahal kalau mau Aku harus naikin grade ke ke iya toh kalau Aku naikin grade ke resto tegalkan hukum itu kan Aku harus bayar pajak otomatis ada pajak resto itu memberatkan mereka juga kan kadang kayak gitu mikirnya ke penjualan juga nantinya malah naik harga gitu iya itu sih kayak gitu jadi Aku bikin semi-semi warung biasa terus pernah ini gak kayak terpengaruh lihat bisnis kompetitor kayak wah yang ini gagal nih gitu pernah terpengaruh gak maksudnya kalau ya kayak melihat bisnis yang lain tuh mau gagal atau sukses tuh bikin mas tuh pengaruh nggak gitu sama bisnis yang ini akan mempengaruhi diri mas sendiri kayak kayak misal ada seblak yang warungnya sampai collabs gitu terus bikin down gitu bikin ngaruh nggak sama Visi mas sendiri oh kalau visi gini mas ha ha kenapa Aku berani buka sini nah kan Aku tadi sebelum buka tuh harus nge survei dulu ya di sekitar ada tuh dulu tuh nggak di sini mas di sebelah sana iya di dekat sana ngapa kok di sebelah sana dulu itu warungnya kecil dulu di sana itu sebenarnya Aku tuh deketin warung yang rame tapi rasanya nggak enak oh malah Aku wah jadi semangat malah jadi semangat tak tandingin kayak kak yeni jadi kompetitor kayak misal kok di sana rasanya menurutku nggak enak tapi kok rame banget nah buka Aku di sana punyaku rame tapi radiusnya masih ada sekiloan sih jadi nggak dekat banget kayak indomar*et al*famart gitu kan jejer malah nggak karena don karena mereka itu tapi malah Aku mah deketin gitu
Penulis	berarti malah lihat kekurangan kompetitor tuh jadi motivasi ya malah jadi peluang gitu
Narasumber	betul Aku yang di bantul tuh ada di pasif bantul juga di dekat selatan pasir ban bantul itu ada apa seblak yang benar-benar menurutku rasanya kurang banget ya nah tapi rame banget tapi rame banget tiap hari rame banget Aku rencana tuh sebenarnya pengen di sana tapi kan belum modalnya belum ada lagi kan jadi ya nanti tunggu dulu lah
Penulis	jadi kayak wah ini bisa nih di sini bersaing gitu
Narasumber	terus tapi bentar kalau misal dideketin ya iya ya kayak ada dideketin gitu kalau dideketin gitu Aku ngerasa kalau mas ngerasain seblak di daerah jogja semuanya itu rasanya beda beda jadi menurutku punya cita rasa sendiri kalau perbandingan sama daerah udah beda jadi kalau misal ada di dekat warga warung seblak ya silakan silakan aja di depan ini sebenarnya ada warung seblak tapi nggak tahu-tahu siapa tutup deh Aku nggak tahu mas sebenarnya nggak enak banget sebenarnya dekat gitu iya tapi di sana juga ada kelewat dan juga iya sih ya ya lah itu Aku juga nggak tahu kalau yang itu kan kecil-kecilan ya Aku juga ngerasa nggak enak sih kayak gitu

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
	ya namanya juga udahlah punya cita rasa sendiri Aku cuma ngerasa itu aja sih kalau
Penulis	oke terus pernah ini nggak kayak dulu awal awal ngerintis tuh pernah kepikiran ada dorongan karena oh ekonomiku kurang nih pengen improve gitu pernah gitu nggak mikir gitu maksudnya ya tadi kalau udah dijelasin soal pengen punya barang tertentu terus jadi termotivasi buat usaha gitu
Narasumber	menurutku ya menurutku Aku tuh anak yang yang istilahnya kalau minta tuh diturutin tuh bisa mas iya alhamdulillah tuh istilahnya berada lah orang tuaku tuh bisa mbakku beliin apa Aku minta apa cuman itu tadi Aku nggak mau itu balik lagi penyusahin orang tua beneran kalau Aku Aku tuh meminta ya misal apa tuh Aku beliin apa tuh sebenarnya bisa mas bisa bukan Aku sombong loh ya iya iya kayak gitu ya tapi Aku tuh enggak Aku nggak nggak terasa kayak gitu gitu loh jadi Aku pengen sendiri tuh ya itu tadi pertama nggak ya bukan nyusahin orang tua ya pengen apa ya mandiri itu sih sebenarnya karena Aku tuh mikirnya Aku tuh cowok ya ya dan besok tuh Aku tuh bisa ngehidupin misal kayak gitu ya kalau mikirnya jadi karena juga ini pikirku kan Aku juga punya apa ya punya eh lupa Aku ngomong punya teman teman-teman teman-temanku kan eh apa yang dukung
Penulis	ya intinya kalau kebutuhan ekonomi nggak terlalu memicu ya kayak ya udah biasa aja gitu ya
Narasumber	biasa aja lebih pengen mandiri ya lebih pengen mandiri tapi malah kalau misal ngadu gajinya sama orang tuaku bisa tinggi Aku percaya percaya gitu mas iya kan kamu Aku mau misal tadi bilang kayak gitu cuman kalau kadang Aku dulu waktu waktu setelah sma loh ya kadang sering ngecek gaji gajinya papa heeh papa Aku tuh lebih banyak Aku loh gitu ya ha ha kayak gitu sih malah itu kan jadi motivasi mas karena teman sama orang tua sendiri kan
Penulis	terus pernah ini nggak kayak kepikiran uh pengen hidup mewah nih gitu pengen apa gitu pernah mikir gitu nggak jadi makanya jadi bikin usaha gitu gara-gara itu tuh
Narasumber	enggak kalau-kalau misal mas tahu motorku tuh Aku nggak belum pernah yang namanya beli motor pakaianku sepatuku tuh biasa-biasa aja mas jadi nggak pernah yang beli dibeli beb branded branded itu nggak sih Aku mungkin kalau nge vape tuh kan karena senang aja ya nggak yang ngoleksi yang harus bagus ya kalau karena pengen hidup mewah tuh menurutku nggak sih nggak terlalu ya nggak terlalu ini apa nggak terlalu memotivasi ya kalau hpsaatnya lah Aku bilang hp karena HP-ku tuh yang sebelumnya kan android ya mas ya kan hp itu jadi penunjang kerjaku
Penulis	iya betul mas
Narasumber	bukan karena HP-ku harus iPhone terus gaya nggak karena emang kebutuhan ya gitu karena kebutuhan beneran itu cuma karena kebutuhan

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
	nggak sih karena pengen kemewahan tuh nggak sekali lagi nggak karena kalau ngejar kayak gitu tuh nggak ada habisnya toh mas ngejar apa ya gengsi ngejar kayak gitu
Penulis	karena berarti kayak bangun bisnis tuh kayak emang pengen ya hidup aman aja gitu ya nggak berlebihan gitu
Narasumber	hidup aman kalau nggak itu lebih ke situ sih yang penting cukup udah gitu nggak nggak bikin panik besok yang penting cukup betul karena Aku tuh dulu tuh punya prinsip kalau semisal Aku punya usaha ya punya usaha jadi seblak tuh nanti Aku jadiin hasil harian harian yang mingguan tuh dari konveksi iya nah nanti dari usaha yang bulanan tuh apa jadi oh ya ya kalau punya dari sumber tiga pendapatan tadi mungkin lebih aman gitu ha ha menurut saya ha ha
Penulis	menghadapi hidup yang tidak pasti
Narasumber	ha ha iya mas gitu
Penulis	iya sih soalnya emang finansial freedom tuh cita-cita semua orang kayaknya tuhterus ini kenapa bisa-bisa yakin gitu kalau usahain itu akan berhasil kok bisa yakin memotivasi apa ya apa yang membuat yakin ini akan
Narasumber	eh ya itu ya apa ya Aku sebenarnya itu nggak dari awal tuh kalau yakin banget tuh enggak mas enggak karena juga Aku ngerasa masih biasa-biasa aja sih kalau rame itu alhamdulillah ya ya kadang naik turun karena namanya usaha ya kadang nggak seramai ini ya kalau misal hari apa kadang sepi itu jadi menurutku yakin ya karena kalau itu tadi karena cita rasa ya paling di Aku yakin karena bahwa sesuatu yang beda mungkin ya mungkin itu kalau yakin kalau di warung ya kalau di konveksi itu apa ya kalau konveksi juga masih biasa-biasa
Penulis	pengalaman tadi masuk nggak kira-kira
Narasumber	oh Aku punya modal pengalaman nih kayaknya bisa bikin ini deh jadi gini mas kalau itu lebih ke kayak dulu kan jarang Aku agak susah ya nyelesaiin deadline misal kalau sekarang lumayan udah tercapai deadline-nya misal dulu sering molor terus sekarang udah karena Aku kan dulu belum punya mesin bordir misal iya terus wa admin tuh kan masih Aku pegang terus Instagram tuh kan masih Aku pegang jadi nggak bisa harusnya yang tiap hari bisa balesin sekarang kan bisa hafas respon terus yang setiap hari bisa nge upload feed di Instagram tuh sekarang bisa setiap hari ada yang nge upload sendiri ya terus apa ya bordir tuh kan mengejar deadline mas jadi misal belum lama tuh Surabaya tuh pesan 17 piece apa ya itu dipakai 4 hari itu bisa jadi apa ya bang bang bandel tuh kemarin kaos buat bundle expo 60 pieces dua hari jadi karena mungkin banyak pertama lebih banyak relasi sekarang ke-2 lebih upgrade ilmu tadi jadi ya sekarang menurutku itu sih

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
Penulis	kalau ditarik kesimpulan berarti bisnis ini tuh karena emang keinginan sendiri gitu ya nggak nggak dipengaruhi orang lain atau pasar gitu nggak permintaan pasar juga kan enggak pewaris juga jadi usaha ini bukan dari orang tua bukan dari orang lain terusin nggak terus benar-benar kemauan sendiri aja gitu
Narasumber	iya kalau misalnya dibilang pas pas baru viral kan sekarang banyak seblak ya enggak juga waktu buka tuh kan belum begitu banyak seblak tuh yang berapa bulan yang lalu ya hampir setahun yang lalu setahun lebih mas Aku tuh buka seblak kalau sekarang kan merebak ya dan menurutku seblak tuh bukan usaha yang kayak nah ini kayak kayak gitu loh yang apa ya musiman kayak gitu dalgona apa dulu itu terus Milo di nggak yang kayak kayak gitu lah menurutku loh ya karena Aku punya topeng yang banyak banget jadi orang ke sini misal nggak mungkin satu orang mungkin tapi jarang banget yang ngerasain semua topping ku karena banyak banget jadi mungkin banyak pilihan
Penulis	iya bener ya mas terus dari ini pernah ngulik gini nggak lingkungan ini tuh merasa strategis nggak menurut mas
Narasumber	kalau yang umg itu menurutku saya menurut saya itu strategis karena dekat kampus beberapa kampus ya mas di sini pasarnya jelas gitu ya pasarnya jelas tapi kalau dibandingin cekungan yang tempatnya kalau mas pernah tuh lumayan sepi tempatnya ya kalau dipikir itu aneh mas aneh omsetnya tuh banyak sana loh mas lah beneran gara-gara viral kah kalau bilang viral sini juga Aku iklanin iklanin juga tapi nggak tahu ya kalau sana tuh kan mungkin kalau sini itu kan ya apa ya kalau cita rasanya yang Aku buat tuh kan eh hampir sama hampir sama tapi itu kan di sini lidahnya dari banyak orang ya mas ya iya jadi mungkin jadi mungkin ada yang kurang cocok atau mungkin kalau Aku iklanin bareng mas bareng ya Aku itu ini ngiklanin TikTok setiap hari Selasa tuh Aku iklanin bareng jadi istilahnya kalau sana iklan ya sini harus diiklan iya iya kayak gitu cuman nggak tahu aja di sana yang lebih rame karena apa Aku belum bisa sih mas belum diulik lagi
Penulis	cuman kalau secara pribadi pendapat kayak lingkungan di sini tuh lebih oke lah gitu ya
Narasumber	iya kalau di sini kalau menurut saya itu kan sekarang udah mulai online ya bapak tuh tahu dari online mungkin sini lumayan rame juga bisa dari online kayak konveksi itu kan Aku sekarang ya di air di 6 bulan ini lebih ramenya online mas online daripada yang offline-nya kayak gitu sih
Penulis	kalau kayak ini nggak apa kalau bahan baku sejenisnya gitu kesulitan nggak daerah sini sama cabang lain
Narasumber	kalau bahan baku Aku jujur kesulitan kesulitan Aku tuh di mobil Aku bawa mobil karena jauh berarti cuanki enggak bawa cat bahan baku kan

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
	yang diomongin karena bawa cuangki mas oh ya terus di dalam tuh Aku habis ngambil dari paket terus dikirim dari ini Jawa Barat
Penulis	pesan online juga berarti
Narasumber	heeh udah punya langganan tapi dulu Aku pertama tuh ke sana dulu sih ke garut terus sekarang dikirim lewat ini kereta api notice-nya dulu oh berangkat sendiri kargo oh dulu kan ngepastiin ya di sana tuh beneran ada nggak karena kan takutnya bohong tempat persembahan iya iya terus itu jadi kalau bilang bahan baku sulit Aku akuin lumayan sulit yang sejenis kerupuk-kerupuk itu ya mas katanya iya iya di sini tuh nyari susah banget oke
Penulis	terus pas rintis juga kalau seblak sama pacar ya kalau konveksi emang sendiri tadi awal tadi motivasinya berarti emang mulainya tuh emang terbatas gitu ya
Narasumber	iya terbatas
Penulis	heeh terus ini nggak teknologi zaman sekarang tuh ngebantu banget ya
Narasumber	Aku akuin ngebantu banget terutama marketing ha ha itu sebelah Aku kan ada beberapa tetangga yang di cebongan tuh lumayan jauh lah bingung tuh kadang yang pinggir sawah tuh kan banyak petani juga ya ada dengar-dengar kalau Aku tuh ini apa ngingu tuyul tuh apa maksudnya tahu nggak ngingu tuyul tahu-tahu iya melihara tuyul ngangon ngangon ngangon ngangon tuyul Aku malah senang ya dibilang gitu titik kesuksesan orang kayaknya eh karena itu tadi media sosial media sosial kalau menurut saya karena sebulan pertama tuh meledak mas di sana Aku kaget banget kalau nggak ada media sosial paling 6 bulan satu tahun baru rame sana karena mulut ke mulut ya jadi lambat ya seperti itu lambat ya Aku yakin bisa rame tapi ya lama kalau itu sebulan awal tuh sampai karyawanku tuh sekolah keluar
Penulis	anjay sebulan pertama keluar stres ngambil gaji sebulan masuk keluar
Narasumber	nggak kuat ya karena Aku kan punya karyawan dulu dua kalau nggak berapa ya satu dulu apa kalau nggak dua dulu masih Aku bantu Aku sama cewekku tuh dibantu tapi itu kualani banget waduh ya itu gara-gara media sosial itu konveksi juga iya konveksi kalau Aku berbayar berbayar juga jadi dari itu lumayan lah hasilnya dari
Penulis	kalau konveksi upgrade alat ngaruh juga nggak ke perkembangannya ngebantu nggak
Narasumber	iya yang tak jelasin di awal tadi kan karena jadi orang jauh jauh itu harus mastiin kita tuh punya alat produksi ternyata yang selain itu ada yang ninjau gitu ya VC ada yang VC ada yang minta ktp minta npwp terus ngefotoin sebidel itu ya kepercayaan dari mana mas iya kan oh iya yang kemarin kan tangerang tuh juga iya dia itu habis VC habis ngepas jadi pertanyaannya gini dia enak banget gimana mas bisa mempercayai saya gitu anjay iya kan tak kirimin tuh semua ini ktp saya-saya Instagram nya

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
	aktif terus alat produksi ada sewaktu-waktu kami bisa VC begitu terus langsung di DP 10 juta kalau dipikir Aku ngeblok bisa loh itu tapi kan nanti kedepannya jadi nggak jadi usaha habis itu cut kalau itu dicari polisi nggak harus minta kayak gitu Aku juga aneh kadang percaya aja orang DP percaya ya quantity-nya mungkin quantity-nya iya mungkin bisa sih karena pesannya belajar tapi kan itu dia bayar totalnya kan 2.000.000 3.000.000 tuh lumayan ya kan ya karena mungkin itu ya kalau iya sih kalau yang kuat itu banyak-banyak tetap harus ini sih tapi itu di awal sih mas jadi dia alhamdulillah yang kayak Surabaya kayak tangerang itu udah berkali-kali pesan jadi dari pertama kali Aku ngepercayain deadline terus Aku benar-benar punya usaha dengan produk sendiri jadi eh jadi percaya iya
Penulis	terus eh ini ada relevansi nggak ilmu di pendidikan sama di bisnis ada yang nyangkut nggak
Narasumber	apa ya menurutku kalau dari hukum ya iya ada mas ada karena Aku hukumnya ngambil ketenagakerjaan dulu skripsi
Penulis	soal karyawan tahu lah gitu
Narasumber	soal karyawan tahu oke soal karyawan tahu soal apa ya jam kerja jam kerja ya ya kan bisa ya kalau Aku gaji dikit hasil kerja rodi nggaknya tuh tahu lah iya yang batasan orang bekerja tuh kalau batasan lembur manusia kalau lembur Aku kasih lebih iya iya kayak gitu sih jadi tahunya ada ada beberapa ilmu dari situ tetap ada yang nyangkut ya walaupun beda jurusan dulu ya oke inovasi tadi paling dari rasa ya kalau urusan inovasi itu ya
Penulis	kalau di konveksi ada inovasi tertentu gak
Narasumber	kalau-kalau dikonveksi enggak sih mas enggak paling lebih ke Instagram ya karena Aku kan sebenarnya ini sebenarnya desain tuh nggak begitu ahli oh ya kalau dulu kan dari desainku dulu kan kalau bikin feed lumayan jelek ya jadi kalau om bayar bayar orang yang lebih agak bisa dikit itu kan lumayanjadi mungkin itu sih yang lebih ada inovasi kalau-kalau dibilang kan Aku kan konveksi itu kan pre order ya jadi pesan dulu jadi kalau bilang motif apa tadi eh itu mungkin dari sananya ya dari customer-nya pengen request rekannya aja gitu ya jadi kita ya udah buatin aja kalau kita mah gitu
Penulis	anjay terus dilanjut aja terus kalau udah misal bisnis sesuai ekspektasi gitu impian terbesarnya apa paling besar
Narasumber	belum ada sih mas belum kepikiran impian terbesarnya bisa nikah sama orangnya saya pengen paling yang pertama dia kan dari mungkin berkeluarga berkeluarga kalau dari apa ya itu sebenarnya nggak nyambung sih sama tadi yang dibilang masnya tapi kan nanti Insya Allah dari itu kan dari apa ya dari ngehidupinnya kan dari hasil usaha ya nyambunginnya jadi nantinya lebih apa ya ya semoga aja nanti mungkin kalau Aku udah udah udah nggak muda lagi kan ini tuh ini tuh jadi

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
	rintisan gitu loh mas jadi Aku bisa ngewarisin ke selanjutnya keturunanku mungkin itu sih
Penulis	mempermudah urusan next gen ha ha terus terakhir mau kepikiran ini nggak buka bisnis baru lagi ya
Narasumber	buka bisnis baru lagi belum-belum kalau rencana ini belum ada yang tahu ya mas ya eksklusif ini rahasia banget kalau usaha baru jadi pengen buka warung tapi bukan seblak semacam restoran gitu oh ini orang tuaku pun belum tahu ini mas jatiro tahu jadi Aku tuh ada investor mas oh ya itu uang lamarannya Sleman jadi Aku dipercaya kan oh buat ngebangun usaha itu yang mirip kopi klotok mirip yang sebangsa kayak gitu lah itu ada-ada udah ada tempatnya jomblo jomblo oh ya pas masih di Jakarta dan kaliurang tapi belum bisa Aku sebutin di mana ininya mau ngembaliin itu dulu itu masih proyek dikasih dikasih beban itu yang sekarang masih Aku godok ya semoga itu nanti impianku jadi kalau misal itu sih itu itu kayaknya belum ada yang tahu sih kecuali Aku sama neta cuma nyatanya ya semoga itu tersemogakan ya kayak gitu
Penulis	visioner gitu iya tetap harus berkembang
Narasumber	mungkin itu kalau pengen nanti buka apa ya sebenarnya masih di ini sih mas satu lini fnb itu tadi mungkin yang yang konveksi Aku pengen buka brand-brand iya brand sendiri jadi nggak pre order kan bikin kan sesuai ke bikin merchandise sendiri gitu bikin merchandise sendiri mas bikin merek sendiri bikin brand sendiri gitu sih jadi masih satu lini ke karena Aku mikirku sandang pangan papan tuh kan masih dibutuhkan ya iya betul kalau mau berpikir yang lain mungkin nanti dulu iya soalnya kan kalau ini kan udah ada sedikit sedikit pelajaran lah kalau di fnb kayak apa kalau di kontraksi kayak apa tinggal ngembangin ke kanan kirinya itu
Penulis	terakhir terakhir tadi kan udah mikirin plan ke depan misal kayak plan itu sesuai ekspektasi atau di luar ekspektasi gitu siap dengan konsekuensinya nggak kira-kira
Narasumber	eh yang di luar di itu tadi ya planning ke depan itu ya kalau yang di konveksi itu lebih ke apa ya lebih ke percaya diri karena Aku punya sekarang ya sekarang punya nggak banyak ilmu sih cuman punya ilmu marketing tuh ada sekarang mas karena Aku belajar orang kan belum lama ini belajar soal marketing gimana marketing itu jadi lebih yakinnya di situ sih kayak nanti eh kan itu kan kalau merchandise kan lebih merambah ke Shopee TikTok ya jadi Insya Allah Aku udah eh yakinnya karena punya ilmu marketing itu kalau yang fnb tadi yang buka tadi tantangan besar sih mas itu Aku juga sedikit yakin soalnya yakin lah yakin tadi ini pengalaman juga ini yakin itu iya tapi kan itu besar ya mas iya menurutku itu kan nanti udah orang investori besar besar tapi malah takutku di situ sih tapi ya semoga bisa sih siap dihadapi aja lah siap dihadapi aja dengan strategi-strategi yang pernah di sini sedikit ilmu itu mungkin itu sih

Transkrip Wawancara Yufrizal Irfansyah (YI)	
Penulis	mas oke cukup udah clear banyak loh ini 30 nggak kerasa

Keterangan	Transkrip Wawancara Syifaus Salsabila (SS)
Penulis	udah nih udah mulai eh pebisnis cewek kita sekarang perkenalkan nama tanggal lahir sama sedang kuliah di mana tanggal lahir tiga tahun ya ya tanggalnya
Narasumber	oke nama Aku syifa oke kalau salsabila oke Aku lahir tanggal 03/09/2001 ya bentar lagi mau ulang tahun BTW sebulan lagi nggak nyampe ya ditunggu kadonya oke sekarang lagi kuliah di UI oke jurusan bisnis digital sama kak ijal
Penulis	semester berapa tuh
Narasumber	semester 8 ya oke di bulan ini kita semester 8 oke eh
Narasumber	kita langsung ke topik utama kita ya
Penulis	sekarang lagi fokus di bisnis apa nih
Narasumber	sekarang lagi fokus di bisnis f & b apa tuh kebetulan jual rice bowl oke spesialisnya pakai 4 macam saus dan sambal kenapa ngambil bisnis rice bowl karena mikirnya kan kita usahanya di dekat kampus UI ini oke daerah perkampusan terus kayak pasti setiap hari anak-anak kampus itu bakal nyari nasi kan oke dan kenapa rice bowl karena biar lebih ringkas aja gitu bisa dibawa kemana-mana oke lebih ke ini ya kayak yang simpel dimakan aja buat anak-anak dimakan buat anak-anak gitu oke
Penulis	oke sejak kapan tuh mulai bisnis itu
Narasumber	bisnis ini baru mulai sih pertengahan mei kemarin 2002 4 mei kalau nggak salah tanggal 13 mei
Penulis	berarti udah berapa lama nih
Narasumber	sampai sekarang udah hampir ini besok udah tiga bulan 12 agustus ya itulah pokoknya cepat banget ya udah tiga bulan
Penulis	kenapa sih jadi pebisnis begitu kenapa nggak jadi karyawan aja karena
Narasumber	lebih suka usaha sendiri ya kayaknya anaknya nggak bisa bekerja di bawah tekanan gitu jadi kayak maunya leha-leha sendiri ngatur sendiri tapi nanggung semuanya juga sendiri gitu untung ruginya gitu ya emang udah niat dari dulu ya kepengen juga gitu
Penulis	eh kalau dari dorongan keluarga ada nggak Aku pengen jadi kebanggaan mama papa gitu

Keterangan	Transkrip Wawancara Syifaus Salsabila (SS)
Narasumber	kalau keluarga malah sangat menyarankan banget jadinya bisnis sebenarnya orang tua dua-duanya pns kan di mata orang tuh kayak sebenarnya jadi pns enak tiap hari emang gajinya adalah gitu cuman eh nggak tahu kenapa mereka malah dorong Aku nggak usah deh mending kamu bisnis sendiri usaha sendiri atau mungkin kerja tapi di bukan di negeri gitu ya di swasta gitu di perusahaan gitu jadi kayak bingung kayak ya udahlah kebetulan kalau orang tua juga mendukung gitu
Penulis	jadi kebanggaan orang tua ada nggak kepikiran nggak
Narasumber	merasa nggak kebanggaan orang tua pengen jujur aja
Penulis	jujur aja jujur-jujur pengen punya usaha yang sampai orang tua tuh bangga wishlist
Narasumber	Aku sih punya usaha yang mirip kayak kopi klotok ya yang pokoknya orang selalu datang pokoknya ke situ harus ke situ ke daerah itu harus ke situ yang sampai nanti orang tua ditanyain sama tetangga kayak oh itu yang punya ke jogja nanti mampir ke usaha anak Aku ya asik pokoknya pengen sih cuman nggak tahu ya semoga bisa
Penulis	berarti emang hal kayak gitu tuh pengen ya sebenarnya dari lubuk hati yang dalam iya terus dari bisnis ini kira-kira sebagai bentuk perkembangan diri nggak sih
Narasumber	kalau menurut pribadi pasti ya karena kan namanya juga mulai usaha tuh harus konsisten oke ini aja kalau misalkan nggak ada sebenarnya ini didorong dapat bantuan juga dari mbak Aku dulu Aku mulai bisnis dia lagi tinggal sama Aku di kosan terus dia selalu yang dorong Aku ayo ayo mulai gitu akhirnya mulai awal mulai sih kayak ya menyesuaikan diri yang biasanya bangun siang biasanya nggak nerima orderan ini 5.00 cuy eh nggak itu kan baru he he jadi mulai disiplin jadi mulai disiplin tiap pagi bikinin orderan nganterin makanya ya gitu deh pokoknya kayak memulai itu mudah oke cuman konsistennya itu yang susah susah ya
Penulis	terus dari bangun bisnis ini kira-kira pernah kepikiran kayak wih Aku pengen buka loker nih buat orang-orang gitu pengen bermanfaat ada nggak itu itu salah satu tujuan bisnis
Narasumber	oke kenapa kayak apa ya kan Aku emang orangnya suka-suka kenal sama orang suka ketemu sama orang kayak kalau Aku bisa membantu orang lain dengan usaha Aku membantu teman membantu keluarga itu tuh kayak ada apa ya kenikmatan kepuasan sendiri gitu loh cuy tapi kan belum-belum terlaksanakan nanti kalau siapa tahu udah
Penulis	tapi pengen ke sana
Narasumber	pengen banget kalau usahanya udah gede pengen pasti
Penulis	tadi alasan udah ya karena emang mahasiswa targetnya terus sebelum merintis bisnis yang ini tuh ada pengalaman bisnis sebelumnya lagi nggak
Narasumber	ada open Po ada oke asli orang Palembang

Keterangan	Transkrip Wawancara Syifaus Salsabila (SS)
Penulis	sejak kapan
Narasumber	semester tiga deh Aku ke sini semester tiga 4 2002 satu itu tiap tiga eh tiap 2002 dua Aku ke sini tiap tiga bulan Aku balik ke Palembang itu kalau tapi kalau nggak salah akhir tahun sih akhir 2002 dua itu Aku baru kayak sering bawain gitu awalnya masih gratisan nih buat temen-temen Aku lama-lama nih kok pada banyak yang nitip makin banyak yang minta nih nggak lah kok gue gue nggak tahu iya ya sayang kalau nggak diduitin akhirnya kita duitin gitu lumayan oke hampir pernah tuh dua puluhan lebih orang yang nitip laku keras laku keras oh iya dari sana jadi kepikiran bisnis lain gitu apa gimana iya kepikiran bisnis lain sebenarnya lebih-lebih pengen bisnis ke tetap makanan sih cuma tetap makanan karena yang selain makanan juga kayak gitu ya enak-enak juga sih tapi nggak tahu deh
Penulis	oke terus kan tadi kita ngomongin kayak jadi kebanggaan orang tua udah terus dari emang pengalaman juga ada dorongan gitu ada motivasi lain nggak selain itu kenapa mau berbisnis ya pengen kaya gitu atau pengen apa
Narasumber	pengen kaya pengen lulus ya salah satu syarat lulus kuliah oke tapi kayak ya itu pengen pengen punya usaha sendiri
Penulis	keinginan sendiri ya udah tekadnya bulat banget nih
Narasumber	iya nggak mau kerja sama orang lain oke emang orangnya tuh
Penulis	pengen berdiri sendiri aja ya
Narasumber	tapi sebenarnya agak mager sih oke ya tapi kan keinginan tuh ya ada gitu daripada ngikut ngikut orang kan iya
Penulis	terus kenapa bisa yakin merintis bisnis itu tuh bakal terwujud
Narasumber	eh yang pertama kita lihat dari pasar ya oke kenapa dengan pasarnya kenapa nih karena banyak pokoknya orang beli rice bowl tuh ada aja pokoknya ada aja meskipun kebanyakan juga yang mesen dari temen tapi kan eh adalah orang yang penasaran gimana sih rasa masakan dari seorang syifa ini gimana sih rasanya apakah patut untuk disandingkan dengan rice bowl rice bowl lain gitu jadi kayak itulah ya itulah pokoknya ada pasar lain nggak peluang lain nggak eh sebenarnya kemarin tuh udah mau coba jualan di cfd gitu kan cfd atau event event gitu event event bukan event sih yang hari minggu tuh summer summer oke gitu udah sempat nanya-nanya juga cuman karena masih keterbatasan biaya terus juga peralatannya gitu kan ini aja Aku masih produksinya di dapur bersama kos kan nanti kalau mau bawa ke sanmornya gimana segala macam itu kayaknya masih harus dipertimbangkan lagi keterbatasan modal ya jadi penghambat banget
Penulis	terus tadi keinginan sendiri ya kalau bangun bisnis terus ada ini nggak pengaruh ajakan orang lain gitu jadi kamu pengen berbisnis apa tetap teguh dengan pendirian sendiri

Keterangan	Transkrip Wawancara Syifaus Salsabila (SS)
Narasumber	sebenarnya ajakan orang lain juga ada sih ada ya itu tadi yang role muda Aku kopi kloto oke kopi kloto dan tetangga Aku sih yang baru 5 tahun punya bisnis sebenarnya cuman toko jualan toko sembako gitu cuman tuh kayak tapi dia ngasih pengaruh ya hmm berpengaruh banget cuman 5 tahun bro udah bisa beli mobil anjay rumah anjay siapa yang nggak mau kaya banget ya instan gitu iya dah ngiler berarti ngiler termotivasi sebenarnya lebih pengen jadi trofi life sih cuman kan belum ketemu ya masa sih yang sekarang kan yang Aku bocil oh ya Aku dulu yang kerja bro
Penulis	terus ini nggak lingkungan support nggak dengan bisnis kamu itu support
Narasumber	dibilang support segi apa dulu nih apa ya dari orang tua yang bantu permodalan oke teman-teman juga yang selalu beli iya yang bantu pasarin juga kayak betul kalian harus beli oh lagi apa lagi ya kemampuan Aku juga sih Aku bisa masak oke yang enak yang apa ya kalau kata orang mah ya adalah rasa enaknya oke nggak yang nggak yang nggak enak banget gitu tapi ya enak-enak aja not bad lah not bad lah not bad lah gitu
Penulis	terus ini nggak pas mulai ada keterbatasan alat atau resource lainnya nggak eh
Narasumber	ada beberapa bahan yang nggak bisa dicari kayak untuk daun kari atau mungkin ada beberapa bahan yang Aku ganti gitu terus peralatan waktu itu kayak mikir bingung mau beli semuanya apa pakai yang ada aja gitu kan akhirnya ya udah udah berjalan berapa seminggu dua minggu kayaknya emang harus dibeli soalnya kalau nggak kayak gitu nggak akan ketaker gitu ketaker tahu keukur iya gitu jadi itu juga penting udah kayak gitu sih
Penulis	dari keterbatasan tadi ada yang dimanfaatin maksimal nggak
Narasumber	maksimal ya gimana sih ya itu dari yang alat seadanya lah atau kecil masak seadanya gitu dimaksimalin nggak ada dimaksimalin apa tuh wajan penggorengan yang nggak bisa goreng lengket itu tetap kupakai buat goreng gitu apalagi ya apa nggak ada itu doang sumpah itu doang
Penulis	itu doang terus dari terbatasnya itu makin semangat apa makin mundur nih mental
Narasumber	semangat semangat semangat semangat pokoknya yakin bisa yakin oke nanti kalau udah ini beli lagi yang bagus ih sumpah sekarang Aku udah beli kok wajan penggorengan anti lengket bro ha ha chef reward
Penulis	chef reward-nya buat aset sendiri ya iya terus kita lanjut topik berikutnya sekarang kan teknologi udah maju nih ngebantu gak sih buat bisnisnya
Narasumber	ngebantu sih

Keterangan	Transkrip Wawancara Syifaus Salsabila (SS)
Penulis	ngebantu buat ya proses editing-nya gitu kan kalau misalkan mau nge upload sosmed gimana sosmed-nya
Narasumber	sosmed itu sebenarnya bisa Aku manfaatin lebih maksimal lagi cuman emang jujur kurang gitu cuman kayak story di IG kan selalu kayak kita harus bayar iklan sponsor gitu kan Aku cuman masih ngandelin ya kita upload story tiap hari terus mungkin kalau ada yang mesen temen-temen bisa minta bantu iklanin gitu kan tawarin gitu itu doang sih
Penulis	Google Maps sejenisnya dipakai nggak
Narasumber	karena tidak punya ini ya tempat eh tempat produksi yang ini jadi kayak ya udahlah kasih tahu dong di kos dia pakai grab tahu anjay cuman ada kemajuan sih kayak ya itu tadi karena masih kurang-kurang dikit masih belum netas
Penulis	ya iya masih belum netas oke berikutnya ini kita pindah ke pendidikan sekarang di pendidikan ini kan sekarang kuliah di bisnis ya terus terjun ke usaha ada yang relevan nggak ada ilmu yang bisa diterapin nggak di usahamu tuh
Narasumber	iya dong ada ada-ada yang nyantol ada yang nyantol apa aja keuangannya dari keuangannya pasti kita jadi kayak tahu kan bahan-bahan bahan-bahan biaya biaya apa aja yang dibutuhin biaya variabel investasi gitu biaya tetap terus juga mungkin dari mau menentukan pasar itu kan kita pasti belajar marketing stp-nya juga marketing mix-nya juga gitu jadi sebenarnya karena Aku basic-nya juga IPS udah dapat ekonomi dari dulu masuk ke FBI lagi Fakultas ekonomi bisnis bisnis ekonomi jadi kayak ya udah nyambung nyambung aja
Penulis	oke berarti emang itu ya ada relevansi kalau dampaknya gede nggak dari pendidikan ke bisnis
Narasumber	lumayan lumayan yang bener ya iya coba bayangin siapa ngaruh itu kan kalau kamu yang maksudnya tuh biasa-biasa aja gitu loh ya Aku kan tipe yang pelajaran masih agak-agak ingat dikit lah ya senggol senggol dilihat lihat lagi bakalan ingat gitu jadi tuh kayak ya membantu gitu membantu ya
Penulis	terus pernah ini nggak kepikiran pengen ngembangin lagi gitu bisnisnya atau mengeluarkan kayak hal-hal baru lagi
Narasumber	ada nggak pengen nyoba di bisnis saya sih sebenarnya pindah haluan pindah haluan pindah makanan apa tuh hmm kayak mungkin yang snack snack lebih ke snack bukan ke makanan berat lagi karena kalau misalkan snack tuh orang bisa nyari eh apa penyimpanannya bisa lama iya jadi nggak harus produksi terus setiap hari betul terus kalau emang lagi pasarnya rame pasti orang nyari terus di manapun itu mau jauh pun pasti dijabanin gitu kan kalau misalkan yang bisnis berat berat kayak gini tuh kadang saingannya sama yang udah porsinya lebih banyak harganya lebih murah sedangkan kita yang masih kayak merintis

Keterangan	Transkrip Wawancara Syifaus Salsabila (SS)
	merintis nih teman-teman pada minta sambalnya banyakin ini jadi yang dirasain orang-orang namanya juga proses
Penulis	terus punya ini gak setelah Jalan nih tiga bulan punya harapan dan impian besar gak dari bisnis yang sekarang tuh punya apa tuh lanjut
Narasumber	beda haluan tadi Aku mintanya berarti yang ini tidak menjadikan impian ke depan yang sekarang tuh udah tahu gua gimana ya bisnisnya yang sekarang tuh sebenarnya oke-oke aja oke cuman kayaknya mungkin Aku modif ya mungkin ada beberapa yang enak lah pasti buatan bisa Aku ambil mungkin ada beberapa beberapa dari rice bowl Aku yang bisa Aku ambil buat bisnis kedepannya nanti gitu ya gitulah pokoknya kayak misalkan mungkin nanti Aku bakalan coba bisnis lain tapi resepnya ngambil dari rice bowl ku yang kemarin tetap jual rice bowl tapi nambah lagi pakai yang lain-lain gitu
Penulis	kombinasi berarti ya kombinasi oke pertanyaan terakhir alhamdulillah langsung tuh kalau rencana tadi gak sesuai ekspektasi gimana
Narasumber	coba yang lain lah ganti lagi ganti lagi kenapa kalau orang mah kan harus berani ngambil resikonya semuanya dicobain oke kan kalau pokoknya sampai ketemu yang cocok gitu loh kamu aja nyari pasangan sampai ketemu yang cocok buat sehidup semati ya kali ya cuman kerjaan aja kamu nggak bisa sih cari yang kamu kalau impiannya sesuai gimana ya bagus dong lanjutin
Penulis	apa tuh eh tindakannya kayak diperbesar lagi kah apa udah melimitasi aja sampai sana gitu
Narasumber	pasti Aku pengen diperbesar lagi pengen buka cabang yang lebih gede ya Allah Aku pengen buka usaha yang lebih gede obrolan kita udah tutup ya udahlah terima kasih guys podcast-nya selamat sampai jumpa lagi

Transkrip Wawancara Mohd Zaqi (MZ)	
Penulis	ya mas perkenalan dulu saja mas
Narasumber	nama Muhammad nurzaki oke 14 juni 9 7 Pekanbaru oke apa nih pertanyaannya monggo
Penulis	pendidikan terakhir pendidikan terakhir
Narasumber	kebetulan pendidikan terakhir di s1 akuntansi di Fakultas ekonomi universitas Islam Indonesia 2016 tahun covid 2020
Penulis	oke sekarang lagi ini menggeluti bisnis apa nih sekarang
Narasumber	oke sekarang lagi ngikutin beberapa usaha ya atau usaha pertama di mayoritas di bidang jasa jasa pertama di wedding organizer yaitu nama brand-nya the wedding organizer kurang lebih dari 2000 22 berjalan di dua tahun terakhir ini terus juga sekarang lagi coba development jasa digital marketing bisa disebut agensi kreatif agensi yang bergerak di multimedia baik produksi video kompro komponen profile video podcast animasi dan seterusnya dan ya itu mungkin ya merindu dari ninjati ya ya itu sih sebenarnya dua itu sama juga ada beberapa tapi yang masih belum masih dini banget ya juga develop untuk properti ya ada beberapa rehab rumah yang masih satu project sih tapi belum belum-belum bisa dikembangkan karena waktunya terbatas itu sih kurang lebih oh iya
Penulis	tapi udah banyak nih kira-kira bisnis yang paling lama yang mana nih
Narasumber	ya kalau misalnya lebih lama mana itu eh di bondowoso production bondowoso yang jasa multimedia produsen horse city ya karena berawal dari covid pandemi kebutuhan multimedia itu sangat banyak oke sebenarnya berawal dari situ melihat kebutuhan yang sangat banyak kami coba create tim di mana dengan beberapa standar yang sebelumnya kan pengalamannya juga sering handle project oh ya di kerjaan saya di UI ya dulu juga sebagai project manager kita banyak berhubungan dengan beberapa pihak ke-3 atau outsole di mana di situ saya sebagai PM nya project manager untuk handling project yang ada di nah pada pandemi itu ada beberapa kolega di UI terutama juga saat itu dapat tawaran tender juga di salah satu penerbit di Indonesia nah awal mulanya dari situlah terbentuk bondowoso production itu dan alhamdulillah sampai hari ini masih Jalan tentunya karena ya b moment ya sekarang juga coba untuk grow up bentuknya coba bagaimana rebranding tapi ini belum ada izinnya jal oh ya nanti dibuat buat ajal ajal oke untuk portonya kalau banyak kalau mau nanti mas bisa ini ya lihatin bagaimana post pro-nya bagaimana ininya ya kalau bisa dibilang kayak hubungan internasional uii manajemen UI dan beberapa penerbit intan pariwara video animasi itu udah tersebar di gramedia jadi emang kalau bisa paling lama ya itu sih sampai hari ini juga masih Jalan podcast sama tvc tvc yang ada di UI tadi Jalan pas awal pandemi ya
Penulis	berarti start-nya tuh tahun 19 apa 20
Narasumber	saya bilang 2020 2024 tahun berarti ya kurang lebih 4 tahun
Penulis	terus kenapa sih bisa kepikiran gitu mulai bisnis itu awalnya ada kepengen apa gitu
Narasumber	ya kalau misalnya pengen bisnis itu sebenarnya melihat peluang peluang-peluang terutama peluang yang ke-2 adalah emang suka di lapangan nah jadi bagaimana untuk organize people organize pressure gitu ya pertama kalau kita berbicara project ya apalagi multimedia yang kita berbicara bagaimana konsep dan eksekusi di lapangan terus juga post pro itu tentunya banyak detail atau rangkaian yang

Transkrip Wawancara Mohd Zaqi (MZ)	
	harus di handling secara detail nah karena punya pengalaman sebelumnya di beberapa project di universitas yang sifatnya besar jadi sekiranya untuk menjalankan peluang tadi menjadi create suatu bisnis yang bisa menghasilkan itu ibarat sudah sudah menjadi suatu rangkaian yang sudah saya punya gitu nah pada saat itu kenapa nggak berani dicoba nah poinnya adalah mengambil kesempatan pada saat itu sih kalau pada saat itu saya tidak meninggalkan project itu mungkin juga sampai hari ini bondowoso production tuh nggak ada bisa dibilang saat itu juga ketika ada tawaran itu bisa dibilang project yang sangat besar dan di situ ada di link beberapa pimpinan manajer yang yang harus membawa diri gitu pada saat itu juga bisa dibilang Porto 0 gitu ya tapi bagaimana knowledge dari produksi produksi sampai pos produksi pun saya pribadi sudah punya bayangan di situ
Penulis	apalagi ya terus kenapa memilih usaha nggak jadi karyawan aja kenapa memilih usaha
Narasumber	tentunya terutama karena kalau kita bekerja sama orang tentunya kita sebagai follower kita mengikuti goal perusahaan tentunya kenapa memilih usaha banyak indikator sih banyak trigger karena dari usaha itu kita bisa memiliki waktu yang bisa mengikuti idealis kita prinsip kita bagaimana kita bisa me manage waktu yang tersisa di luar kewajiban kita ya karena ya ketika kita ibadah ya itu bisa tepat waktu ke depan dari itu nah kenapa memilih usaha juga bagaimana kita bisa bermanfaat sih ya walaupun bahasa itu klise ya tapi itu sangat bisa saya rasakan ketika di umur segini waktu project ya ini kan emang masih best project karena emang ya secara best perusahaan itu emang masih planning lah untuk dibesarkan ada beberapa project yang sifatnya kurun waktu 3-4 bulan saya bisa handling 4-15 orang ya artinya dengan multimedia yang rating tinggi ya bisa menggaji orang di situ sih ya walaupun sederhana tapi seenggaknya bisa bermanfaat bagi orang banyak gitu ya kenapa bisnis tapi lebih ke bukan soal oh bisnis keren nih bukan soal itu sih tapi bagaimana dengan kesempatan yang ada bagaimana kita bisa keluar dari zona nyaman kita mengambil challengeing itu sih soalnya kan bukan hal yang mudah nih ada kesempatan ini bisa di treat menjadi peluang bisnis banyak orang yang mungkin tidak melihat itu tapi ketika kita tahu bagaimana hulu dan hilirnya bagaimana kita candling ini sebenarnya kita tinggal pilihannya kamu berani apa enggak untuk challengeing itu berusaha untuk Aku bisa ya udah bagaimana bisa setiap ada prosesnya memaknai setiap proses itu sih sampai akhirnya menjadi portofolio menjadi pengalaman sampai akhirnya menjadi bisa dikenang gitu sih berarti emang kayak idealis sendiri juga kayak pengen diwujudin ya nggak mau jadi ikut orang juga kan jatuhnya tuh iya orang tuh pasti ya tapi ada masanya iya karena tentunya seorang leader atau seorang top management yang baik itu harus menjadi karyawan dulu iya harus menjadi followers dulu karena kalau kita tidak kalau kita tidak menjadi rasa karyawan kita tidak tahu bagaimana kita di bawah bagaimana kita bisa menjadi seorang leader yang baik tidak hanya bahasanya bosu iya tidak hanya bisa menyuruh tapi bagaimana kita merasakan kita di bawah kita merasakan ketika di atas kita bisa treatment menjadi mempunyai sebuah tim itu kita bisa men treatment selayaknya kita dulu tentunya kita menjadi bawahan atau follower itu kan di atas minus ya ada yang idealis kita yang bertolak belakang itu sih secara garis besar sih tentunya banyak mimpi-mimpi kalau kita hanya bekerja toh ya ya cuma segitu kayak

Transkrip Wawancara Mohd Zaqi (MZ)	
	mimpi besar tadi lah ketika kita berusaha tentunya mimpi itu kan luas iya bisa kita create sendiri lah ya sebenarnya prinsipnya sampai hari ini pun prinsip mas adalah usaha itu juga soal gengsi ya usaha itu soal marionted ya cuan gitu ya ya kita walaupun bahasanya orang punya fashion hobi jadi uang itu ada tapi kalau hari ini nah beberapa tahun di UI dari 5 tahun itu sudah berkecimpung di lapangan dengan dinamika yang ada ya seorang pebisnis yang sejati itu menurut mas bisa dia bisa mengambil peluang pada saat itu untuk suatu *opportunity* hal lain itu berhasil atau tidak seenggaknya keren keren itu bisa ditampung untuk dia untuk bisa belajar di bidang-bidang tertentu oke
Penulis	terus ini kak pernah awalnya tuh dari bangun bisnis itu pernah kayak terdorong dari pengen jadi kebanggaan orang tua misalnya gitu ada gak kepikiran gitu
Narasumber	ya tentunya ya maksudnya siapapun apalagi seorang anak gitu ya banyak to do list gitu ya bagaimana kita bisa membahagiakan orang tua tentunya ya itu tadi jadi karyawan atau jadi pengusaha sih sebenarnya kan itu Jalan yang sama-sama pilihan kita mau ke mana betul tapi biasanya kalau kita berusaha itu ya kita berbisnis menurut saya banyak maslahat kalau untuk saya ya bagaimana kita bisa menyesuaikan waktu kita dengan kewajiban terus kita juga bagaimana bisa me manage waktu itu untuk menghasilkan hal yang besar gitu ya ya mohon maaf kadang kita bahasanya kita di korporat besar pun yang sudah settle kadang kita ya sakral kita jadi budak korporat itu kan artinya yang saya tangkap adalah ya kita tidak memiliki waktu lebih untuk memaksimalkan kita sebagai layaknya orang sosial oh ya bagaimana kita punya keluarga bagaimana kita punya ini yang kadang lembur apalagi kita bahasanya menjadi top manajemen manajer dan seterusnya nggak ada waktu lagi jangan buat sosial masyarakat kadang buat keluarga aja ya susah ya ya tentunya pasti ya orang-orang terdekat itu menjadi trigger kita berani memilih memilih untuk berusaha gitu kan oke bisnis itu kan sebenarnya usaha ya sebenarnya kan gambling bagaimana berusaha memulai itu kan itu kita nggak tahu ya mungkin bahasa hari ini genzi atau gen apalah hari ini kan itu kan mereka cuma melihat suatu bisnis itu suatu hal yang biasanya instan gitu kan itu hasil mungkin pandangan pandangan hasil sebenarnya usaha bisnis itu adalah suatu usaha yang kita usahakan menjadi sesuatu yang bisa menghasilkan sebenarnya ya ketika orang mau berbisnis yang benar-benar berbisnis ya tidak mengikuti tren wah Aku punya usaha ini gitu ya tapi dia nggak tahu bagaimana dasar akar bisnisnya bagaimana filosofinya bagaimana tapi kalau dia berani memilih itu dan dia melalui prosesnya dengan benar menurut saya keren sih kan kita memilih waktu kita dengan bisa kerja di kantor dengan dengan pasti gaji di berapa tapi kita memilih berusaha bahkan modal dan effort untuk siap rugi gitu kan betul itu sih mental yang kalau misalnya hari ini bahkan banyak orang juga sih yang dari sma bahkan kuliah sudah memulai usaha itu keren kan itu bekal sih di suatu saat dia menemukan bisnis yang emang jalannya dia udah tatap muka gitu oh ya udah siap lah pasti ya kalau dari pengalaman itu juga
Penulis	terus kira-kira kan tadi milih ke Jalan bisnis nih kalau menurut mas sendiri itu memilih Jalan itu sebagai perkembangan diri juga nggak sih
Narasumber	pasti mas pasti apalagi kita berusaha itu banyak hal yang pertama apalagi mas dulu dari dunia korporat dunia perusahaan memilih resign untuk berusaha berwirausaha secara maksimal itu kan culture Shop yang luar biasa di mana kita

Transkrip Wawancara Mohd Zaqi (MZ)	
	sudah ada deadline untuk kita melangkah tapi ini ketika kita resign kita harus mendorong diri kita untuk disiplin ya karena kita nggak ada karena bagaimana usaha ini bagaimana lari langkah kita kalau kita cuma malas-malasan kita nggak komitmen dengan waktu ya usaha kita ya nggak sesuai dengan apa yang kita inginkan tapi kalau kita keras dengan diri kita kita bisa push sampai di titik bahasa tertinggi Insya Allah itu hasil mengikuti sih iya ya pada hari ini nggak bisa dibilang usaha yang saya rintis pun yaitu ibarat masih semua proses ya tapi saya yakin ibarat kita menanam sesuatu yang baik dengan prosesnya Insya Allah itu akan menghasilkan menuai hasil suatu saat nanti ya toh pada suatu saat nanti pun itu tidak menetas atau pecah telur seperti yang kita inginkan tapi yakinlah proses yang kamu jalani yang lika liku dan pahit itu ada sesuatu hal yang baik untuk yang akan datang
Penulis	hmm oke terus kira-kira kan sekarang bisnis sudah terealisasi ini kira-kira ada kepikiran ini nggak awalnya tuh Aku pengen buka lapangan pekerjaan misalnya pengen kontribusi kayak gitu gitu bangun yayasan ada nggak kepikiran awalnya seperti itu
Narasumber	pasti pasti pada muaranya nanti apapun mimpi dan ikhtiar yang tadi yang telah di create ya ya bisa bermanfaat dulunya banyak mentor banyak apa ya orang-orang atau senior-senior di bidang usaha yang sudah menjalani hari ini ya tentunya itu menjadi motivasi bagaimana dia punya koperasi bahkan punya pesantren bahkan yang kita punya bahasanya koperasi ya nanti nanti bisa mengumrohkan betul artinya nanti ya itu bagaimana kita bermanfaat untuk orang banyak karena apa ketika kita bisa menteri karyawan tentunya ada harapan eh dapur harapan sekolah orang di usaha kita itu ketika kita bisa bermanfaat bisa mempunyai karyawan beberapa berarti kan ada harapan di setiap rumah tangga itu di usaha kita oke terus kenapa nih bisa-bisa yakin gitu gue jadiin bisnis ini tuh yang pemicu besarnya apa sih bisa yakin bisa yakin ya saya suka tantangan sih hari ini hari ini tuh jangan sampai kita hanya mendengar cerita orang oke sudah bosan sudah bosan kenapa kita nggak membuat cerita kita sendiri yang akan diceritakan orang lain suatu saat ya itu sih triggernya karena hari ini juga kalau bisa dibilang saya bukan dari keluarga wirausaha ya kalau bahasa sekarang bagi orang-orang yang lagi berjuang dengan usahanya masing-masing dari 0 tanpa background ini kita itu perintis bukan perintis
Penulis	oke terus awalnya tuh dari bisnis itu keinginan sendiri apa ada pengaruh pasar juga atau permintaan pasar gitu
Narasumber	sebenarnya karena tidak ada background dari awal tadi sebenarnya ya melihat peluang tadi peluang tidak ada peluang yang besar berarti ada permintaan yang sangat besar kok bisa dibilang sih ada beberapa usaha atau to do list yang sudah ada juga ya makanya banyak orang bilang mas itu bisa apa ya melihat peluang jadi mengkrit sesuatu itu banyak sebenarnya tapi PR nya adalah kalau kita berbicara untuk fokus tentunya kan terbentur bagaimana kita nge grow up usaha itu ya kok bisa dibilang ada bondowoso ada properti tadi sama ada wedding itu ya itu kan semua kan by moment gitu ya karena ngelihat momen kayak wedding banyak temanku yang mau wedding itu bentuk portal sekarang kita jasa bagaimana kalau kita tidak punya kolega relasi bagaimana trust orang mulai mempercayai wedding atau pernikahan dengan orang yang belum ada Porto oh ya

Transkrip Wawancara Mohd Zaqi (MZ)	
	itulah ketika ada peluang pulang itu momen mas untuk mengambil secepatnya mengkret usaha itu menjadi usaha yang sudah settle untuk berlari contohnya Porto Porto tadi gitu ya terus keputusan memilih bisnis tuh kira-kira ada dorongan orang lain nggak tahu pengaruh lain kayak partner lah mentor lah gitu ada nggak ya tentunya memutuskan akhirnya resign terus hari ini komit dengan usaha itu kan suatu hal yang luar biasa ya bergejolak ya di dalam diri dari kita zona nyaman kita memilih zona yang tidak sangat aman tapi bagaimanapun ketika saya mencari referensi mencari mentor di dunia ilham dan seterusnya tidak ada alasan untuk mundur ya oke malah untuk ayo ini soal proses ya apapun yang dijalanin tadi kalau emang kita punya prosesnya sudah maksimal ya pastilah ada hal baik di depan cuma keyakinan itu sih kalau bisa dibilang punya privilege ya nggak punya kita nggak punya modal yang besar kita nggak punya eh udah kamu bisnis orang tua punya berapa ratus juta itu nggak ada karena modal yakin tadi dan yakin tentu tidak hanya sekedar yakin ya atau bagaimana dalam proses saya di perusahaan sebelumnya di itu di project manager itu semua makna dari pekerjaan itu alhamdulillah bisa saya ambil menjadi intisari knowledge ya baik dari secara ilmuwan bagaimana handling bagaimana teorinya menjadi suatu apa ya bisa menjadi keahlian ketika nanti kita punya usaha di lapangan itu bagaimana handle orang bagaimana dengan tekanan yang besar kita bisa mengelola diri kita sendiri itu sih yang kerasa apalagi kita bahasanya dulu pernah di marcom juga makanya communication dengan goals goals yang sudah ada kita melalui segala pelatihan ya kita bisa bisa belajar sangat luar biasa di sini banyak bekal gitu juga karena hari ini kalau kita siapa top bahkan orang-orang sukses di hari ini itu banyak orang yang cuma ngelihat oh dia memiliki beberapa perusahaan tapi orang jarang yang mau memaknai bagaimana perjalanan panjang latar belakangnya sekarang siapa mungkin ya sederhana aja mas jodi memiliki warung steak bagaimana perjuangan dia dari buka ini gimana spiritualnya sampai hari ini itu kan tidak mudah nah itu yang menjadi motivasi saya pribadi orang aja bisa kenapa dipanggil sebenarnya deadlinenya sederhana oke nggak terlepas kita berbicara kasar keilmuan yang di saat itu ya tentu itu tetap berproses ya udah terus kan tadi lihat peluang juga ya
Penulis	terus kira-kira dari melihat lingkungan juga support gak kira-kira dengan bisnis awalnya tuh
Narasumber	ya alhamdulillah support eh bagaimana usaha itu tidak lepas dari ketika kita memulai itu tentunya kita tidak punya market yang instan ya ya nah apalagi yang sangat membantu adalah relasi dan konektif eh itulah makanya berprinsip menjadi orang yang baik ya karena kalau kita menjadi orang baik Insya Allah dimanapun kita diingat bahkan dicari gitu ya bukan kita bermuka dua tapi bagaimana kita menjadi orang yang bisa menyesuaikan di mana kita berada itulah yang menjadi modal besar menurut saya ibarat kita punya produk punya jasa ketika kita punya trust personal personal branding yang baik Insya Allah teman-teman yang sekitar kita akan percaya untuk mengamanahkan tim project dan seterusnya ke usaha yang kita rintis nah selepas dari itu kan ketika kita udah mempunyai satu dua bahkan 10 itu udah menuju portal untuk kita glow up lagi terus pas ini pas awal merintis kira-kira resortnya terbatas ya pasti pas kebanyakan bisa dibilang pekerjaan dua atau tiga orang saya handle sendiri wah

Transkrip Wawancara Mohd Zaqi (MZ)	
	ya bagaimana manajemennya bagaimana kadang project manager di lapangan bahkan kadang terjun juga bagaimana kreatifnya seperti itu ya pada momen tertentu sebenarnya itu hal yang tidak bagus karena kan kita punya batas kita punya ini ya batas tadi ketika kita punya lot seberapa tapi kita paksakan malah beberapa hal nggak bagus yang terlepas dari itu tentunya bagaimana dengan apalagi kita berbicara bisnis jasa media yang deadline itu menjadi utama ya terlepas dari kualitas yang bagus tentunya deadline juga menjadi sakral ya dengan itu bagaimana pada saat itu salah satunya dapat tender 200 animasi untuk video animasi cuma dua bulan gitu ya bagaimana kamu bisa bisa dengan tekanan yang luar biasa itu sudah tanda tangan kontrak nih sama pembeli sama perusahaan artinya itu udah menjadi pembeli ya di situ harus bisa-bisa menyikapi tekanan itu dengan tenang oke kita wujudnya seperti ini jadi data bermain juga analisis bermain juga supaya kita bisa memetakan bagaimana oh risetku cuma segini tapi targetku segini Aku harus segini oh satu orang ini bisa menghasilkan berapa video dalam berapa hari jadi data statistik itu emang butuh untuk kita mengambil bisnis making kita untuk mengambil keputusan kita gitu jadi tidak hanya beli feeling atau taste ya ya tapi feeling itu dipakai cuma sekian persen di akhir tapi itu data itu menjadi utama oke kita namanya usaha itu tidak bisa oh ini kita harus bagaimana risetnya bagaimana di lapangan berbicara nah kalau misalnya udah sampai di situ ya alhamdulillah pada saat kemarin target tercapai dan kualitas juga tercapai maksimal berarti ya terus dari keterbatasan tadi kan terus ada yang bisa dimanfaatin maksimal gak kira-kira dari semua keterbatasan iya beda lagi kan namanya orang Indonesia ya bisa kepepet IDE IDE kreatif itu banyak muncul kayak kita lah mau ujian belajar sebut semalam malah lebih ini ya yang ketika kepepet itu ya ya itulah kita bisa nge push diri kita semaksimal mungkin itu banyak IDE IDE atau planning planning biasanya kalau saya pribadi karena udah terbiasa di perusahaan sebelumnya planning itu nggak dua kadang bisa tiga atau 4 dan kita sudah memetakan ris nangis terjeleknya di awal seperti apa nah karena sudah terbiasa Insya Allah tidak ada meleset bahkan di resiko terjelek pun itu tidak udah mentok alhamdulillah tidak ada resiko terbesar lagi karena kita udah ya ketika mengambil suatu project kerjaan kita sudah bisa menganalisis kemampuan kita kualitas kita dengan apa yang kita jual gitu kan banyak orang juga kan cuma sembarang ngambil project atau kemampuannya tidak sampai tapi dia itu kan problem biasanya jadi saya sendiri
Penulis	oke terus kita pindah ke sektor kayak latar pendidikan nih kan tadi pendidikannya satu ya terus dari jenjang pendidikan tadi kira-kira ada relevansi sama bisnis nggak terus ada yang bisa dipelajari nggak dan diterapkan
Narasumber	gimana ya sebenarnya banyak orang yang bilang jurusan saya akuntansi tapi kerja di marketing and sekarang juga di bisnis ya yang biasa itu sebenarnya kalau bisa dibilang emang bertolak belakang tapi pada kenyataannya itu sebenarnya masih relevan masih kita ketika kita bicara bisnis kita berbicara project itu tidak terlepas dengan anggaran budgeting betul di mana saya di akuntansi itu belajar bagaimana budgeting bagaimana audit digital nah itu itu menurut saya juga satu sisi utama dalam buka usaha bagaimana kita menganggarkan suatu project tentunya dengan tradisi yang bagus project itu sudah Jalan tentunya ada pencatatan yang bagus

Transkrip Wawancara Mohd Zaqi (MZ)	
	untuk cashco yang sehat kemudian bahkan in cash ada celah kita bisa audit gitu oh ya jadi sebenarnya secara realita di lapangan itu sangat relevan seperti itu sih
Penulis	berarti dampaknya kerasa nggak signifikan
Narasumber	nggak signifikan signifikan ketika kita berbicara untuk manajemen finance gitu saya adu basic untuk bagaimana buat sesederhana spresit keuangan ya aturan keuangan bagaimana rumus rumusnya itu itu kan sangat berguna kan jadi walaupun in case-nya di someday saya higher orang fandom seenggaknya basic saya lebih dan juga dia dulu sebelum buka usaha saya juga pernah kerja di finance suatu usaha konveksi juga dan itu berbicara bisnis juga artinya di perusahaannya sudah saya tahu pun dahulu saya sudah bisa berpikir oh kita ketika bicara marketing ya kita berbicara budgeting betul bagaimana goals yang sangat tinggi tentunya harus disyukur dengan budgeting yang maksimal
Penulis	oke terus ke pertanyaan lain soal ini kira-kira inovasi itu perlu gak sih
Narasumber	pasti pasti itu pasti perlu apalagi kita bicara tren yang sangat luar biasa hari ini oke bagaimana tren itu yang nggak bisa dibilang bulanan harian bahkan setiap jam pun tren itu berubah berubah tapi prinsipnya adalah kalau kita memang terjun di dunia usaha bidang jasa produk apapun itu kita harus sopan main kita tidak boleh menjadi pribadi yang mungkin mohon maaf dengan orang-orang zaman dulu dengan idealisnya aja karena idealis mau idealisme tidak bisa membawa apa ya tidak bisa membuatmu fleksibel hari ini jadi kita harus membuka karena kan kita kan bagaimana bisa mengambil hati audience kita dengan tren tren yang ada emang tiap hari itu perlu ya perlu bahkan ada riset nah sebenarnya di beberapa perusahaan bahkan yang yang bagus atau realisasi itu ada divisi sendiri riset and development itu rnb lah mungkin bahasanya itu perlu banget apalagi untuk top manajemen dan bahkan riset development itu dulu yang saya pernah juga lakukan itu di beberapa kerjaan di perusahaan itu bahkan menjadi garjal utama untuk dia supporting data oke di beberapa divisi oh trennya seperti ini oke habis itu diolah dengan kreatif atau oh tren video hari ini tuh ya cuma pendek pendek doang kalau kita cuma video bagus itu cuma tiga menit 10 menit loh video bagus itu kalian nggak bisa cuma tiga detik itu kan nggak bisa berarti dia berbisnis untuk dirinya sendiri tapi kan tidak menghasilkan uang kita kan berbisnis bagaimana kita bisa-bisa menjual karya-karya kita dengan sesuai ya dengan goals goals-nya tadi terus lari ke topik lain
Penulis	kira-kira ini kan bisnis sudah Jalan ya ada ini nggak sih impian terbesar
Narasumber	ya pasti ada sih impian terbesar adalah bisa bermanfaat tidak hanya buat diri sendiri ya oke bahkan juga orang banyak bahkan untuk masyarakat agama dan bangsa nah dengan cara apa dengan cara kita berbisnis nah ya mohon maaf dan kita memandang sebelah mata kita kerja di perusahaan tapi tentunya dengan kita kerja di perusahaan banyak waktu yang terbatas gitu kita berusaha banyak maslahat yang menurut saya yang saya rasakan ya mimpi terbesar adalah membangun perusahaan yang skala besar bisa bermanfaat untuk orang lain ya itu mungkin masih general tapi ya ya kenyataannya itulah mimpi besar ya karena emang bermanfaat tuh kayak ya rasanya juga tenang buat diri sendiri enak juga
Penulis	terus terakhir nih tadi kan ada mimpi besar terus ini juga udah Jalan kalau misal mimpi besar itu sesuai atau tidak sesuai ekspektasi yang akan dilakukan apa

Transkrip Wawancara Mohd Zaqi (MZ)	
Narasumber	ya mungkin mas sangat senang punya beberapa mentor mau usaha atau aja praktisi akademisi di bidang karena baikpun kehidupan ataupun usaha itu adalah suatu tujuan ya betul sampai atau tidak itu udah urusan belakang tapi bagaimana kita tetap ibarat suatu bisnis atau satu problem ujian dalam hidup kita itu kayak kita mendorong sebuah mobil di tanjakan kayak mau berat mau ringan tetap dorong dorong aja ya Insya Allah nanti sampai tujuan ya ibarat banyak juga motivasi dari mentor-mentor sampai hari itu menjadi prinsip ya jangan jangan-jangan sampai jangan sampai dunia ini keras sama kamu keraslah sama hidupmu jangan sampai hidupmu suatu saat keras sama dirimu ya artinya kan hari ini kita ya harus mati matian dengan potensi yang kita miliki betul kita harus komit dengan mimpi-mimpi kita bagaimana ikhtiar maksimal bahasanya oke Insya Allah bagaimanapun bahasanya kita di bawah ada motivasi yang yang sangat-sangat menampar dan itu menjadi pegangan juga ibarat analoginya ketika kita dihempas jatuh ke bawah yang sangat hempas Insya Allah akan melambung tinggi suatu saat nanti yaitu menjadi ya nama kehidupan ya benar seperti orang baru di bawah atau di atas tapi ya kehidupan ini sebenarnya gitu gitu aja objeknya biar berubah bagaimana kita berdamai yang kalau kita udah udah ridho dengan pilihan kita ya Insya Allah jalan-jalan itu bakal bakal ada lah ya sampai hari ini pun menjalani bisnis yang mungkin bisa dibilang belum dikenal orang belum bisa menghasilkan banyak tapi ya semua bisnis semua usaha bahkan top usaha di dunia kalau dia nggak memulai nggak bakal jadi yang sekarang
Penulis	oke jadi yang Aku tangkap nih kayak hal-hal kayak ekspektasi itu kan bukan hal yang pasti ya jadi sebaiknya mungkin kayak tanggapi positif aja gitu ya pasti karena kita nggak tahu ya
Narasumber	kita bicara usaha itu bicara ikhtiar keran mana yang nanti mungkin kalau saya dalam agama Islam ya dalam agama Islam dan rezeki itu sudah ditetapkan tapi bagaimana misteri kayaknya keren keren itu di mana makanya saya sangat senang ketika bukan berarti wah nanti nggak fokus nih ini aja belum selesai udah udah menjadi apa ya Jalan jalannya oh ini ada peluang kenapa nggak dicoba ya nah tahu nanti di keran keran mana itu menetaskan bahasa sekarang itu pecah telurnya di mana gitu oke mending coba satu satu gitu ya selagi ada peluang oke tentunya dengan kemampuan dengan waktu kita yang ada kita sembrono untuk ngambil semuanya tanpa perhitungan ya betul kita mampu kita tentunya harus punya tim juga bagaimana nanti satu dua yang sudah Jalan bisa autopilot kita bisa klik klik keran keran yang lain iya
Penulis	udah beres mas udah terima kasih banget nih waktunya kurangnya nggak sesuai
Narasumber	aduh nggak papa kok mas
Penulis	ini lengkap banget sih aman aman makasih banget mas
Narasumber	sama-sama aman waktunya aman

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
Penulis	udah udah udah mulai nih yuk silakan pengusaha kita di sini ada Ginting ada pandi boleh perkenalan diri dulu nama tempat tanggal lahir
Narasumber 1	Aku Ginting arifah pratama putra lahir di Jombang tiga satu oktober oke 2001
Narasumber 2	ya silakan namaku Muhammad fandi darmaedanto biasa dipanggil fandi lahir di makassar oke 18/06/2002 oke
Penulis	pendidikan sekarang lagi ditempuh apa pendidikan apa
Narasumber 1	kalau Aku sih di bisnis digital uii ya yang d 4 d 4 ya iya
Narasumber 2	sama fandi juga sama
Penulis	oke terus langsung to the topik kita kali ini sejak kapan nih mulai bisnis ini
Narasumber 1	bisnis kami itu sebenarnya mulai dari juni juni dan sekarang kurang lebih udah tiga bulan
Narasumber 2	agustus ini udah Jalan tiga bulan
Penulis	iya segitu karena apa tuh
Narasumber 2	biasanya karena problemnya tuh dari saya sendiri karena menurutku kopi di jogja itu masih belum ada yang enak
Penulis	personality ya
Narasumber 2	personal aja jadi kenapa kayak kenapa nggak buat aja oke kan lagi naik juga street coffee gitu ya betul salah satunya mungkin karena street coffee lagi naik naik ya nah street coffee itu kayak memfasilitasi kita bikin kedai kopi tanpa biaya yang Mahal kan tanpa tempat yang proper industrial kan misalnya gitu terus yang Mahal nah street coffee itu hadir dengan bisa buat kopi dengan harga yang murah dan fasilitasnya fasilitasnya nggak perlu yang bagus bagus gitu kita bisa buat kayak gitu kita coba buat lah jadi ya emang meminimalisir modal aja betul salah satunya itu biar biar gampang dieksekusi tanpa keluar modal banyak-banyak
Penulis	terus ini nggak pernah keinginan dari bangun bisnis itu kayak uh pengen ngebanggain orang tua gitu atau ngebanggain siapa
Narasumber 1	sangat ingin ingin
Narasumber 2	iya sangat ingin
Penulis	sama berarti ya kenapa tuh
Narasumber 2	pergi hajiin orang tua sih ingin berguna ha ha ingin berguna sebelumnya emang belum pernah merasa sangat tidak berguna sangat tidak berguna
Penulis	oke bang Ginting gimana
Narasumber 1	wah kalau Aku sih pergi Haji ke Singapura oke itu pengen sih orang tua piknik keluarga ya iya bro asik kalau ini soal kontribusi
Penulis	kira-kira pengen nggak buka lapangan pekerjaan
Narasumber 2	oh iya sangat mau kita karena ini kurang lebih udah Jalan tiga bulan kita sangat-sangat capek kita sangat-sangat capek jadi mungkin ya kita nyari

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
	hiring karyawan nanti mungkin di teman-teman dulu dengan gaji ya sesuai dengan gaji partai sesuai dapur sesuai dapur
Narasumber 1	dengan gaji partai sesuai umr
Penulis	rencana besarnya karyawannya sampai segimana gitu
Narasumber 1	satu aja alhamdulillah sebenarnya kalau realistisnya satu dulu ya
Narasumber 2	dua sih dua ya mungkin 1-2 cuman kalau kita pengennya sih ya lebih kalau kita gedein lagi pasti butuh lebih banyak orang ya apalagi kalau bisa sampai buka cabang wah itu pasti lebih banyak lagi
Narasumber 1	mantap mantap tujuan goals utama lah itu masih lama yoi pasti biar gak capek juga kan ya kali ngelola sendiri
Penulis	terus apa ya alasan tadi selain kepengen sendiri ada lagi gak alasan mulai bisnis kopi
Narasumber 2	alasannya pengen keren aja ha ha pengen ngasah skill aja
Narasumber 1	tugas kuliah gak betul
Penulis	tapi itu alasannya
Narasumber 2	bukan alasan pertama bener bener-bener
Narasumber 2	tapi salah satunya kan salah satunya karena alasan kalau alasan pertama kita bikin ini ya untuk belajar
Penulis	oke untuk batu loncatan kita betul
Narasumber 2	supaya tahu bisnis itu gimana
Narasumber 1	alasan utamanya sih kita pengen nggak kerja di orang lain sih oke kita pengen usaha sendiri itu alasan utamanya usaha sendiri makanya bikin mencoba bikin usaha dan gimanapun caranya ini harus sustain oke jadi ya lulus kuliah pun kita tetap kerja di sini gitu alasan utamanya
Penulis	di samping itu tugasnya jadi emang buat karir juga ya
Narasumber 1	biar gak pusing nyari lagi gitu bener
Penulis	oke seenggaknya udah dieksekusi terealisasi
Narasumber 2	iya ya masa jurusan bisnis gak bikin bisnis gitu kan
Penulis	kalau tugas kuliahnya gimana tuh
Narasumber 2	eh tugas kuliah sih nah sebenarnya agak-agak susah itu agak maksa emang jadi kayak support gitu sebenarnya Matkul ini itu sebenarnya kayak susah kita di mana kita bikin bisnis oke di mana juga kita nyeselesaiin kuliah
Narasumber 1	repot ya repot banget harusnya ya kalau Aku masukkan nih buat UI ya buat prodiku ya prodiku ya kalau apa namanya orang-orang yang ngambil bisnis ta-nya bikin bisnis nih nggak usah buat laporan oke dosennya ke sini aja langsung terus survei gitu
Narasumber 2	iya survei aja langsung ke sini ya
Narasumber 1	nah habis itu udah kita ujian di sini ya mereka kayak nguji kita di sini gitu ini produknya gimana menurutku ya gitu gitu kalau kayak gini yang di atas kertas iya di atas kertas itu menurutku ya nggak efektif kita

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
	cuma foto produk keripik keripik ya kita omongin jual 100 piece ya mereka percaya di sini makanya ya mereka percaya di sini orderan fiktif kalau mereka ada real nih karena ada offline ya harusnya itu
Penulis	oke terus sebelum tadi kan kita udah ngomongin bisnis ini sebelumnya tiap masing-masing punya pengalaman bisnis nggak sebelumnya
Narasumber 1	kalau Aku selain dari sini punya sih cuman gagal
Penulis	ya apa tuh
Narasumber 1	apa ceritain aja bikin ini roti kukus sama temanku kkn berawal oh kkn berawal teman kkn tuh nah tuh udah udah semua tuh udah bahan-bahannya semua udah dibeli alat alatnya dibeli tinggal cari tempat dan itu nggak nemu nemu habis itu partnerku yang kayak susah untuk diajak berusaha lagi udah kayaknya dia udah agak niat udah kita berpisah jadi mungkin jangan terlalu mudah percaya orang lain ya guys
Penulis	ya emang partner tuh kadang susah ditebak
Narasumber 2	betul betul-betul makanya sangat kalau gimana pengalaman udah sebenarnya udah berapa ya udah banyak kali tergolong banyak kali tapi yang proper tuh baru ini sama ada thrift ku sejak sejak kapan tuh mulai sma awalnya tuh sma iya sma tahun-tahun tuh berapa tuh 2019 oke pertama tuh pernah bikin pisang goreng nugget nah itu kita udah rnd kita udah rnd ah ternyata gagal jatuhnya tuh kita jualin green tea sama Thai tea ha ha iya green tea Thai tea kita pernah jualan bakso goreng oke tapi partner yang sama cuma kayak beda satu dua orang kita tarik satu dua orang lagi tapi ada satu yang selalu sama sampai di thrift thrift itu Aku ngambil dua orang jadi sama Aku tiga
Penulis	nah kenapa thrift
Narasumber 2	karena waktu itu kan lagi booming lagi booming lagi naik terus Aku kan juga suka gaya iya apa narsis juga kan cocok lah gitu ya narsis juga sih jadi udah ngebangun ngebangun nah baru nih baru kayak itu kan produk yang kalau nggak laku ya bahan bakunya ya nggak masalah soalnya nggak nyetok nggak nyetok nah ini yang baru berabe yang kayak kedai spontan ini waduh ini kalau-kalau nggak habis minggu ini udah kita buang susu itu iya ada
Narasumber 1	sayang sekali ya sayang sekali
Penulis	tapi dari pengalaman pengalaman tadi ngebantu nggak sampai sekarang ada yang bisa dipelajari nggak
Narasumber 1	kalau Aku ngebantu sih tadi yang cari partner kan itu partnerku ya bermasalah terus yang penting jangan nyerah sih pasti ada entar partner lagi yang menemani kita dan ternyata klop nah itu kita bertumbuh dengan partner yang ternyata klop itu oke jadi ya udah jalani aja sih mungkin ya yang bisa dipelajari dari situ ya terus berusaha
Penulis	pande gimana pande

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
Narasumber 2	kalau Aku ya benar kata dia harus Jalan terus jangan ya istirahat nggak papa istirahat setahun kita mikir lagi tapi partner tuh pasti masalah utama emang sangat masalah utama itu partner tapi bukan cara kita menolak farm partner kita bukan tapi cara kita belajar kayaknya harus ditunjuk deh kayak gini kayak gitu nanti partner itu bakal ini ikut kalau dia emang serius dalam bisnis gitu jadi harus kayak saling melengkapi aja ya sebenarnya biar gak ada simpang siur di bisnisnya
Penulis	terus tadi kan udah bahas kayak tipis-tipis apa pengen banggain orang tua ya terus ada motivasi lain nggak selain itu kenapa sih jadi pengen bisnis gitu larinya ada termotivasi karena apa pengen nikah kah atau apa nah
Narasumber 1	itu juga salah satunya kalau pengen cari duit tapi pengen idealis punya punya karena usaha sendiri ya gimana ya karena kerja itu susah burnout kan maksudnya oke kerja itu nentu iya tapi burnout juga ini iya cuman gimana ya kerja sekarang itu nggak mungkin kau cukup satu kerjaan Aku yakin pasti banyak yang double job bahkan triple job itupun belum tentu cukup wah yes
Narasumber 2	nah fun fact-nya street coffee juga street coffee itu kenapa ada gara-gara barista yang udah part time di kafe dia buka sendiri iya makanya itu udah kayak sangat tidak cukup gaji nah mending ya ya kita coba usaha sendiri aja kita kan juga kuliah di bisnis sekalian mengimplementasikan ilmu bisnis kita gitu oke masa jadi budak korporat kuliah di bisnis aneh banget oke-oke terus
Penulis	oh ya kenapa sih kan tadi udah singgung singgung karyawan ya kenapa nggak jadi karyawan aja sih
Narasumber 1	nggak nggak mau jadi budak CORPORATE bro kerja nine to five sebenarnya pilihan sih pilihan
Penulis	alasan menolaknya deh kenapa deh alasan menolak jadi karyawan
Narasumber 1	nggak mau diatur kalau aku di jogja gajinya kan kecil ya jadi ya itu Korea udah pasti tapi Aku sayang jogja masalahnya Aku nggak mau ke luar negeri tapi kalau pebisnis lihat jogja wah itu lautan bagus oke opportune-nya banyak untuk sebagai bisnis man tapi sebagai pekerja ini ke Jakarta atau Surabaya jogja gagah banget
Penulis	berarti emang gara-gara lagi-lagi peluang ya
Narasumber 2	kalau dilihat tuh ya apa yang kelihatan peluang di sini tuh berpotensialnya apa aja tuh tempatnya ya yang kamu merasa ini tuh jadi peluang kalian gitu di sini tuh apa ya jogja itu kan Kota pelajar ya oke dan banyak banget mahasiswa di sini itu dari berbagai Kota nah itu sih kesempatannya pulangnya dari situ sebenarnya kayak setahun deh setahun pasti ada yang lulus ada yang masuk nambah ada yang lulus ada yang masuk ya kita ngincar mahasiswanya itu kita kasih experience baru gimana balik lagi ke konsep coffee Shop eh coffee Shop street

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
	coffee kita yang sederhana oke tapi rasanya nggak sederhana anjay selain itu juga Kota wisata Kota wisata bener
Penulis	berarti kayak manfaatin ramainya orang di sini
Narasumber 1	ramainya orang di sini nih ya soalnya kalau lihat daerah lain tuh rata-rata ditinggalin lah daerahnya gitu ya tuh kalau jogja tuh kayak Pusat orang ngumpul ya orang mana-mana ngumpul gitu bergaul itu gampang gampang banyak orang banyak event rame kreatif kreatif di sini masuk masuk-masuk gitu
Penulis	terus kenapa nih bisa yakin gitu kalau kedai ini akan Jalan gitu awalnya kenapa sih bisa yakin sebenarnya tuh ada kesiapan tertentu nggak
Narasumber 1	Aku percaya aja
Narasumber 2	kita percaya aja kita percaya aja kalau kita
Penulis	berani aja persiapannya ada nggak
Narasumber 2	kesiapannya ada-ada gimana apa aja tuh sebenarnya kelamaan persiapan selagi masalah yang partner itu kan sebenarnya 6 orang tapi sisa dua karena apa ya kalau bisnis kita sebenarnya di awal itu sangat-sangat full time oke jadi waktu kita yang dihabisin bermain waktu kita dihabisin tidur atau santai atau cari pengalaman baru itu udah udah keblok untuk bisnis oke jadi itu yang kita pikir Aku sih nggak tahu klo ginting Aku pikir kayak wah ini gimana ini gimana tapi kayak harus deh harus kita lakuin kalau nggak ya nggak jadi apa-apa nanti
Penulis	oke ginting
Narasumber 1	gimana kalau Aku ya nggak tahu kenapa Aku ngerasanya mulai bisnis ini tuh dipermudah dari segala aspek dari cari tempat eh tiba-tiba nemu yang murah terus kita kenal sama orang random sama kakek yang jualan kaca di ugm eh dipermudah dikasih modal dikasih itulah apa plang dikasih banyak banget yang mempermudah kita gitu nah itu kayak mungkin ya menurutku itu kayak tanda positif kalau wah ini pasti terjadi sesuatu restui si ini iya kayak gitu
Penulis	alam merestui
Narasumber 2	sama saya juga bener-bener
Narasumber 1	saya sama juga percaya sama partner saya sih oke peracik kopi yang handal
Narasumber 2	oke saya juga percaya sama partner saya dia setia ha ha nggak sih pedes tapi buktinya diputusin gimana
Penulis	kalau lihat kompetitor nih pernah jadi pengaruh gak buat bisnis kamu
Narasumber 1	oh iya sangat baik itu kompetitornya kayak hal positif atau negatif
Penulis	kayak positif aja bener-bener ada nggak dampaknya buat kalian
Narasumber 1	banyak sangat banyak kita lihat harga pun lihat kompetitor lihat tempat konsep lihat kompetitor terus
Narasumber 2	tapi ada yang negatifnya kita udah mau opening lah kita udah mau buka kita pergi nyari kompetitor oke ngopi di kompetitor sendiri Aku lewat

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
	banyak banget kompetitor kalau tahu Kota baru itu ada Kota baru dia tuh banyak taman-taman kecil di tengah di tengah Jalan itu banyak street coffee nah kita pergi ke situ wah udah kicup gitu kayak apa bisa ya kita buka di kranggan kayak gitu jadi insecure
Penulis	apa motivasi insecure ha ha
Narasumber 1	sangat-sangat insecure apalagi mereka proper proper kan iya seharusnya kita datang situ udah buka dulu ini iya
Narasumber 2	insecure sih cuman kalau dari segi rasa kita bisa menyaingi apa ya bisa sangat oke yakinlah ya yakin yakin nah itu juga salah satunya karena kita reflek juga ke kompetitor gitu oh ini rasa kopi yang enak nih paling enak menurut kita ya terus kita berusaha membuat yang sama atau melebihi itu gitu oke kita juga yang positif kita cari di internet susu apa yang enak kita apa nyoba susu ya datang susu kita beli banyak-banyak
Narasumber 1	iya sumpah kita beli banyak
Narasumber 2	kita nyoba semua oke kopinya itu kita beli dari coffia dari kompetitor coffee Shop coffee Shop lain kita coba kita campur wah kayaknya enggak
Narasumber 1	yang sebenarnya bisnis selamanya itu eksperimen
Penulis	oke kalau lihat kompetitor nih bangkrut atau sukses gitu jadi pengaruh nggak
Narasumber 1	hmm nggak sih nggak
Penulis	berarti tetap sama pendirian sendiri aja harus
Narasumber 1	harus fokus sama Jalan kita sendiri oke kenapa tuh ya kalau kita lihat ada yang gagal ada yang berhasil itu wah nggak baik juga untuk Jalan kita oke kita lihat untuk belajar bukan lihat untuk insecure atau gagal tapi kalau ya yang bangkrut kayak ya kita pelajari ya jangan sampai kayak gitu ya tapi kalau yang berhasil nah kita look up tuh ke film blue contohnya itu gimana ya mereka banyak tuh pelanggannya oh ternyata dia kalau ada customer ditemenin nah kita mencoba kayak gitu gitu yang positif sih menurutku ini amati tiru plak tiplak iya bisa-bisa ngerasa kayak gitu oke nah kita nggak mau yang kayak gitu tapi selama itu positif bolehlah ditiru ya
Penulis	oke terus pindah ke ini kalau lingkungan kira-kira oke nggak support nggak
Narasumber 2	lingkungan sekitar sangat support sejauh ini sih support aja ya
Penulis	gimana aja tuh sisi apa aja nih yang kira-kira mendukung
Narasumber 2	nge share profil kita profil kita oke ngebantu teman-teman teman-teman yang banyak datang oke
Narasumber 1	ada tuh apa namanya penjual sekitar sini juga membantu sangat baik oke tetangga pun positif
Penulis	semua berarti ya iya bener bener-bener

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
Narasumber 2	itu juga kembali ke argumen dia yang pertama yang banyak yang membantu itu banyak banget jadi kayak bersyukur aja
Penulis	oke mantap emang udah kayaknya direstui alam deh iya
Narasumber 1	ya bisa jadi bisa jadi yang punya sini juga membantu dia mau sharing oke ngasih space lah gitu ya iya itu kan nggak disewakan sebenarnya kita nyoba aja eh disewakan oke ya namanya hati orang nggak tahu lah ya itu urusan Tuhan lah
Penulis	terus sumber daya baik itu ya orang tadi sumber daya manusia atau sumber daya yang tersedia inventory sejenisnya gitu pas mulai itu ada keterbatasan nggak apa aja dari segi apa tuh misal dapur atau apa gitu
Narasumber 1	dapur kalau alat sebenarnya nggak nggak nggak semua
Narasumber 2	tapi ada-ada beberapa tapi kalau mungkin dulu itu masih kurang apa ya masih kurang pas awal iya itu kayak kotor terus perlu dicat lagi dicat ulang ini pun trotoar tuh kemarin tuh kalau kita nggak bersihin itu full sama rumput oalah
Penulis	apalagi tuh yang terbatas tuh
Narasumber 1	terbatas tuh ya mungkin apa ruang di dalam barnya sih oke karena kan kita sharing iya bagaimana juga ya kemarin pun kita masih apa masih tutup kan ini dapur kita terus sekarang udah buka karena udah pede kan kita udah dicat oke mungkin itu aja
Penulis	terus itu jadi semangat apa gimana tuh dari keterbatasan tersebut
Narasumber 2	semangat semangat sebenarnya bisnis tuh prosesnya itu harus kita nikmati
Narasumber 1	nikmati betul
Narasumber 2	jadi kita R & D kayak Aku sama Ginting ting enak nih dua orang dua orang kita heboh paling enak ini dari kompetitor kita paling enak nih oke terus terus ternyata pas kita Jalan banyak pasukan ini kurang kopinya R & D lagi ini yang lebih baik lagi oh ini paling enak lagi gitu gitu pasti gitu entar juga kurang apa kita erendi lagi
Narasumber 1	kursinya katanya kursinya kayak agak ini yang kuning kependekan kita tambah yang coklat oke beli lagi yang lebih tebal
Narasumber 2	terus yang mejanya belum ada ininya ya ya ya awal awal betul-betul terus banyak yang jatuh jadinya kita beli kayu kemarin ada yang komplain ini harus dikasihin kayu-kayu nggak jatuh
Narasumber 1	oke ya emang gitu sih bertumbuh dari alhamdulillah juga customer juga bagus sih ngasih saran bagus belajar tiap hari lah ya belajar dari pengalaman
Narasumber 2	intinya bisnis belajar sebenarnya intinya bisnis belajar nggak ada ujung ujung kita buka terus banyak pelanggan banyak nggak ada
Narasumber 1	yes yes sedikit demi sedikit demi sedikit
Penulis	terus dari keterbatasan tadi dimanfaatin nggak kira-kira resort yang ada
Narasumber 1	sangat manfaat ini contohnya meja

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
Narasumber 2	oke tempat-tempat ini tempat ini kita sangat manfaatin
Penulis	oke
Narasumber 2	kemarin tuh belum ada taplak jadi kayak taplak meja aja polos doang ya polos doang kayak ya udah kita tambahin ini apalagi peralatan peralatan loteknya
Narasumber 1	wah iya juga kan sharing lagi ya kompornya ya pakai saking itu kompornya
Penulis	berarti emang ya udah selagi yang sekitar bisa dimanfaatin pakai itu
Narasumber 2	ya iya betul betul-betul jadi emang mulai bisnis tuh sebenarnya nggak perlu beli alat baru yang bagus memulai bisnis tuh kalau niatnya ada tuh pasti gitu ya kalau nggak niat tuh nggak bakal jadi kayaknya tergantung kita mandangnya gimana ya iya iya sejauh ini kayaknya gitu sih kalau Aku lihat tuh ya kayak ya selagi niat walaupun terbatas ya jadi gitu ya kan betul
Penulis	oke terus lanjut di ini nih soal kemajuan teknologi zaman sekarang nih ya ngebantu banget nggak sih di bisnis
Narasumber 1	sangat sih sangat membantu kemarin kita baru-baru dapat apa aja nih pelanggan oke iya yang dia tuh lihat reals pertama kita sosmed berarti iya sosmed
Narasumber 2	oke kita bikin rules pertama itu oke terus dia bilang wah Aku udah follow mas dari video pertama yang by one by one gituan
Narasumber 1	ya iya by one gituan anjay udah eh situ kita dapat apa dapat pelanggan terus oke kita kasih roti supaya loyal lagi tambah loyal lagi
Narasumber 2	kita kasih komplemen lah gratis gitu
Penulis	apalagi nih kira-kira teknologi yang ngebantuin
Narasumber 2	teknologi Google Maps sih membantu sekali ya oke
Penulis	orang tidak tersesat ya oke ada lagi nggak ada lagi nggak
Narasumber 1	sosial media paling itu marketing marketing TikTok ya ngenalin pembayaran oh iya pembayaran
Narasumber 2	oh pembayaran juga bantu ya bantu sangat-sangat membantu
Narasumber 1	sekarang banyak yang cashless anjay
Narasumber 2	iya cash kita Aku yang pegang ya jadi cash kita sangat-sangat minim uang-uang kecil kan susah juga ya kalau misal cash itu kembaliannya gitu loh ya ya audit untuk auditnya itu susah karena kita catatannya harus manual ya kalau uang cash itu kalau tag digital kan kayak ya udah pencet otomatis kan
Penulis	oke menarik menarik terus dari kita pindah topik ke bagian ini sektor pendidikan dari sekarang kan kuliah bisnis ya ada ini nggak ada relevansinya nggak sama bisnis ini terus apa aja yang dipelajari sejauh ini apa aja cara ini menentukan harga jual app
Narasumber 1	menghitung app betul manajemen inovasi

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
Penulis	oke apalagi apa ya
Narasumber 2	marketing iya marketing marketing oke analisa-analisa gitu
Penulis	ada nggak ada kompetitor kompetitor cara gimana
Narasumber 1	swt lah mungkin ya
Narasumber 2	oke sop-sop juga masuk sop apa lagi ya apa ya hampir semua sih kayak hampir semua masuk dan relevan berarti
Penulis	oke ngebantu nggak
Narasumber 2	sangat membantu karena kalau nggak ada teori dari kuliah kita mungkin kayak kita nggak tahu ini ke mana ting ini ke mana nggak bakal sampai kayak nggak segampang itu lah iya iya sebenarnya lebih banyak lagi yang bisa kita implementasikan kan oke tapi nunggu bertumbuh kayak misal karyawan itu kan sdm tuh nah kita belum cuma nanti akan kita implementasikan kan pasti oke-oke
Penulis	terus mau disangkutin sama ini nih tadi kan kayak pengalaman dulu sebelum ini ada kira-kira perubahan setelah kuliah di sini dan sebelum tuh perbedaannya di mana sih knowledge sih kayak otak kita belajar kayak udah tahu
Narasumber 2	ini kayak kita bikin video pun untuk marketing kita udah tahu oke kayaknya cari audio yang tren dulu deh terus kayak cari apa ya yang tren sekarang kita cari yaitu terus kita buat daripada kita buat dulu baru kita asal suka lagu itu kan nggak naik juga mending kayak cari subjektif ya oke kayak cari lagu apa yang lagi trending karena kalau ini ya
Narasumber 1	nah itu bedanya kalau misal di UII kan kita teori-teori ya nah kita kan real ini sekarang ini
Penulis	oke banyak juga bedanya
Narasumber 1	oke karena real itu kayak kita harus bener-bener berhubungan sama orang kita ngomong sama orang gitu oke dan misal ya nggak dipungkiri juga ilmu ilmu yang teori ya nggak banyak sih beberapa itu outdate sih banyak sih oke yang udah nggak banyak ilmu yang harusnya sekarang itu udah berkembang tapi belum ada di kurikulum sih banyak sih
Penulis	oke tuh kalau dari segi ini cara melihat peluang sebelum kuliah dan sesudah kuliah apa nih
Narasumber 1	wah beda banget cara lihat peluangnya gimana mungkin apa ya kalau misal Aku dulu pas kuliah ya cara melihat peluangku pasti membuat yang belum ada gitu karena pas di kuliah itu kan dituntut ayo unique value mu apa kalau bikin bisnis itu kan yang dituntut pertama oke sedangkan harusnya menurutku kalau kita bikin usaha nggak nggak harus mikirin unit value pertama itu nggak harus oke Jalan aja dulu yang harus itu kalau uni value dulu nggak jalan-jalan percuma kan jadi ya Jalan duluan Jalan dulu habis itu di pas perjalanan itu juga mikir universe-nya apa disesuaikan dengan customer yang datang itu harusnya yang ya menurut saya yang benar kayak gitu sih

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
Penulis	kalau pande gimana cara lihat peluang pas sebelum kuliah dan sesudah kuliah tuh ada yang beda nggak
Narasumber 2	itu kayak kalau sebelum kuliah tuh kebanyakan mikir terus kayak kita tuh bergantung pada partner kita padahal itu harusnya enggak seharusnya kita kita dulu bergerak pasti partner itu ngikut tapi ini kita bergantung sama partner kita kita eh sebelum kuliah yang paling sangat itu sebelum kuliah pemikiran kita kayaknya keterbatasan modal ya modal-modal modal-modal modal-modal iya ini berapa sih ini berapa terus kita kurang searching kalau sebelum kuliah itu kurang searching yang kita dapat di di halaman pertama itu yang kita tangkap oke nah kalau kuliah nggak jadi kita halaman pertama kita lihat kita catat ah kita lihat lagi halaman ke-2 kita catat sampai yang kita dapat mengerucut sampai yang kita dapat yang sangat-sangat murah harganya ya benar atau sangat-sangat bagus eh kualitasnya ya gitu bedanya modal sih itu pas kuliah mah kita takut oh ini pasti modalnya banyak jadi nggak berani buka kelihatan nggak sebanyak itu juga bisa Jalan itu nggak sebagus itu juga yang diperlukan lebih enak ditampar realita ya daripada daripada cuma ngangong ngangong bengong
Penulis	oke terus pertanyaan berikutnya nih soal ini kira-kira bakal ada hal baru gak di sini kayak inovasi out of the box lah gitu
Narasumber 2	ada ada kita mau collab sama mungkin ada yang punya brand thrifting kita punya stand ya stand lemari lemari-lemari transparan portable nanti kita tergantung di situ jualan jualan teman gitu supaya kita dapat collab-nya jadi kita tahu komunitas brand baju atau thrifting itu kan sangat luas kan jadi kita mau sebenarnya mau segmennya tuh kita ngincar itu tapi pintunya kita buka itu gara-gara untuk sini taruh ke teman ke teman gitu taruh aja sini thrifting mu
Narasumber 1	padahal kita mau nyari duit di dia iya kasarnya cuman kan masuknya lebih halus ke ke satu nih yang punya brand eh punya brand kan temen temennya juga kan pasti ke sini juga gitu oke halus masuknya ke situ halusnya sama lebih marketingnya kita kan masih organik belum pakai ads oke mungkin itunya berarti ada tambahan pameran lah gitu ya kurang lebih kayak ada display biar gak biar kelihatan rame aja gitu kelihatan rame aja sama development produk baru gitu ada produk baru kita menyesuaikan
Penulis	oke lanjut di kemudian ada ini soal cita-cita terbesarnya nanti kira-kira goal sama tujuan akhir dari kedai ini mau jadi seperti apa gitu
Narasumber 1	kitanya ingin kopi tugu sih sangat-sangat ya kita kasih lah ke semesta anjay mau bangkrut mau Jalan kita nggak nggak neko-neko sih kayak ya nggak apa-apa takdir kita yang penting mau kita bangkrut mau kita apa mau kita stabil nanti kita tetap belajar benar-benar kita tetap belajar

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
	sebesar mungkin sih kalau tujuannya nggak ada nggak ada yang nggak terbatas nggak ada terbatas
Narasumber 2	cuman kepikiran kayak oh jadi nomor satu kopi gitu
Narasumber 1	iya di jogja iya itu kepikiran itu sih ada ada-ada top top level top mind lah ya top up mind dari masing-masing gitu ada 5 top lumayan 5 besar lah seenggaknya ya 5 kopi terenak di jogja ada kita salah satunya situ biar yang ke-6 lah
Penulis	jadi goals itu ya ya jadi goals terus apa ya harapan deh harapan kedepannya bisnis dari bisnis ini itu pengen gimana gitu harapannya harapan mulus kah jalannya gimana gitu
Narasumber 2	kayaknya nggak se ya kita harap harapannya mulus mulus tanpa hambatan tanpa hambatan amin ya amin kalau harapanku sih mungkin sini tuh jadi teman nongkrong aja gitu jadi orang-orang yang ke sini tuh jadi nggak ke pressure kan biasanya ke pressure apa outfit lah apa gitu kan kalau sini tuh ya kita jadi temanmu gitu terserah Aku apa kita temenin kalau misal kau sendirian kita ajak ngobrol dan harganya pun juga sesuai kantong gitu datang pun ngobrol nggak papa nggak papa maksudnya jadi temen aja kita jadi temen mereka gitu bagi siapapun
Penulis	oke-oke terus ada ini dari masing-masing dulu deh kira-kira punya pemikiran sendiri nggak kalau bangun bisnis itu tuh kepengen sendiri apa pengaruh dari minat pasar gitu
Narasumber 2	sebenarnya tuh Aku sih pengaruh sendiri kepengen sendiri kepengen sendiri udah dari dulu kah dibikinnya kalau gimana iya sebenarnya itu kan kemarin sempat magang terus motivasi magang di makassar kan Aku balik itu mau bikin street coffee kayak gini di makassar tapi ngelihat segmennya di makassar sepi kayaknya gengsian ini semua kayaknya nggak bisa deh kayaknya nggak bisa nggak cocok terus Mahal Mahal rukonya atau teras pun Mahal kayaknya nggak bisa nggak bisa jadi kayak ketanam sampainya ke jogja lagi oke ke jogja terus ya ini ketemu si Ginting kutanya bagaimana bisnismu wah nggak ada van nggak ada kabar oke ya udah jadi kulemparin ideku gimana kalau kita bikin kayak gini ting kita sesama buntu ternyata buntu kayak gini aja ting Ginting oke terus gimana kita cari partner lagi supaya budget kita banyak modal kita gede supaya kita bikin yang gede lah bikin sederhana tapi proper lah pakai mesin betul nah itu itu tujuan kita pertama oke tetapi jalannya waktu wah 4 orang itu hilang ya sisa dua orang lagi tapi kita Aku udah bilang digi ting ting ini kita tiga fase ya oke di mana kita tiga tiga level kita mau bikin yang ada ruko yang ada tempatnya sama mesin atau enggak kita di trotoar pakai meja aja atau enggak yang tiga ini paling paling bawah kita cuma pakai motor ya kita gantung situ itu tergantung modal itu ketiganya eh alhamdulillah modal dikit dapat yang opsi terbaik ternyata wah oke

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
Penulis	kalau genting gimana
Narasumber 1	kalau Aku sih pengen bikin usaha emang emang udah niat dari sendiri ya dari awal bisnis pun sebenarnya biar bikin usaha oke nantinya nggak jadi pekerja berarti emang udah terencana ya udah sejak awal dari awal kuliah itu misal makanya makanya bikin bisnis gitu masuk bisnis ah entar kayaknya Aku bikin bisnis kalau udah lulus dari sini makanya Aku masuk bisnis kalau pengen kerja mah tambang kali ya oke masuknya ngapain masuk bisnis itu sih nah tapi masalahnya nggak tahu nggak ada gambaran mau usaha kayak gimana dan sama siapa pokoknya mau aja pengen bikin usaha eh ternyata kalau kita entar tetap mencari gitu tetap berusaha oke ada aja jalannya ketemu orang ternyata bisa kita jadi partner usaha se random itu sih
Penulis	oke-oke yang penting usaha aja masuk terus ini masih tentang pribadi nih masing-masing nih kira-kira dari kebutuhan ekonomi ngaruh nggak jadi pengen bisnis gitu wah Aku butuh duit nih atau butuh apa gitu kayak wah ini Indonesia ekonomi nggak jelas nih kayak aduh gimana gitu gara-gara butuh duit jadi pengen bisnis gitu kepikiran nggak bisa-bisa berapa persen lah
Narasumber 1	kalau Aku tuh pernah nonton ada video katanya Indonesia itu bakal jadi Indonesia emas di 2002 9 iya 5 tahun berapa betul-betul terus udah dibedah tuh dia dia tuh ngebedah oke apa yang salah dari gen z sekarang jadi singkat cerita cuma ada opsi yang Aku tangkap jadi pengusaha jadi kayaknya kayaknya harus deh ini harus jadi perusahaan
Penulis	kalau keuangan pribadi kira-kira mendorong nggak kayak aduh gua kurang duit nih pengen uang tambahan kalau-kalau ekonomi sih cukup cukup tapi gaya hidup kan
Narasumber 2	iya betul-betul betul-betul gaya hidup yang tidak cukup dari cukup ini jadi pengen bisnis ada nggak hubungannya ya ya bisa-bisa ada
Penulis	kalau Ginting gimana
Narasumber 1	kalau Aku ya kalau dari ekonomi Indonesia sekarang itu ya tidak dipungkiri susah cari kerja kerja apa-apa itu susah kadang melamarnya ya lapangan di iya magang pun gajinya underpad ya nah itu pertama makanya bikin bisnis aja deh daripada cari kerja ya ke-2 kalau ekonomi sebenarnya cukup coba aja ya alhamdulillah gitu cukup nah makanya karena ekonomi cukup dan susah cari kerja Jalan tengahnya bikin usaha sendiri oke itu sih mungkin ya
Penulis	terus ada kepikiran kayak wah gua pengen financial freedom gitu dari bisnis ini sangat big goals-nya itu ya
Narasumber 2	goals besarnya cuman ya harus di achieve dengan waktu berarti sepakat doa doanya financial freedom emang tujuan gitu lewat bisnis iya betul sebelum

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
Narasumber 1	kalau Aku sebelum dua 5 eh sebelum 30 lah sebelum 30 lah sebelum 30 atau sebelum nikah harus bener
Penulis	terus kalau ada ini nggak keinginan kayak gua pengen punya rumah mewah pengen mobil lah gitu pernah kepikiran gitu nggak
Narasumber 2	dari bisnis tuh gitu keinginan udah pasti ada ya oke namanya juga manusia ya iya maruk itu mas anto ha ha tamak gitu mas anto iya
Penulis	termotivasi nggak dari kebutuhan tersier gitu tuh
Narasumber 1	iya termotivasi nah kayak pengen jadi hotman gitu iya harus harus kita pengen bikin prediksi ya prediksi kan bikin moge touring oke om-om yang besar perut iya kan yang cuma duduk tapi udah di AC udah kayak bayar karyawan gitu pasti punya bisnis
Penulis	iya udah tenang ya hidupnya besok nggak mikirin makan sama apa gitu nggak mikir gitu
Narasumber 2	menurutku setiap manusia itu harus ada gaya hidup iya gaya hidup yang tinggi supaya jadi pacuan iya soalnya kalau nggak ada mimpi gede itu kayak kurang motivasi ya betul-betul
Penulis	oke terus terakhir aja deh kalau semua bisnis ini udah Jalan ya kalau sesuai ekspektasi atau tidak sesuai ekspektasi gimana mau ngelakuin apa nih
Narasumber 1	apa ya belajar lagi
Narasumber 2	lah iya belajar lagi
Penulis	belajar lagi kalau tidak sesuai kalau tidak sesuai
Narasumber 1	kalau sesuai ya tetap belajar ekspektasinya juga nggak ada sih yang penting belajar aja kan kita nggak melimitasi puncaknya kayak gimana ya jadi nggak tahu entar kayak gimana
Penulis	berarti emang kayak udah ngontrol diri aja ya biar udahlah nggak usah tinggi tinggi
Narasumber 1	kalau masalah kita berekspektasi kita patah sendiri gitu ya sakit sendiri sakit sendiri yang penting belajar dan improve terus kan pasti lebih baik sih jadinya
Penulis	berarti ya ekspektasi mungkin lebih ke ngukur aja gitu ya mampunya sampai mana gitu
Narasumber 2	mungkin itu sih nggak sampai gede gede banget gitu bener-bener ya nggak maksakan kan yang penting yang belum waktunya sekarang kita paksakan kan susah juga kalau tadi tidak sesuai itu belajar aja
Penulis	berarti iya betul
Narasumber 1	belajar aja
Penulis	kira-kira diulik nggak kayak oh masalahnya di mana nih gitu
Narasumber 2	ya diulik juga buat perbaikan ke depan contohnya kemarin kita belum punya keris banyak yang komplain keris ya kita buatin oke banyak yang

Keterangan	Transkrip Wawancara Ginting & Vandy
	komplain kopinya kurang kerasa kita buatin menu baru yang kopinya lebih terasa ya
Penulis	pertanyaannya cukup sih terima kasih sudah mau menjawab pertanyaan sebanyak 30 sih sebenarnya

Keterangan	Transkrip Wawancara Ana & Fernanda
Penulis	bisa kenalan dulu nggak? dari ana dulu deh
Narasumber 1	oh Aku dulu nama Aku ana novita aprilia tempat tanggal lahir Aku di kendal 26/04/2002 riwayat pendidikanku baru lulus dari universitas teknologi yogyakarta, jenis bisnis yang sedang Aku jalani itu bisnis makanan-makanan gen z giti terus bisnisnya itu sejak masih kuliah di 2021 kuliah jurusan manajemen
Narasumber 2	eh perkenalkan nama Aku fernanda irdayanti pada tempat tanggal lahir Aku di wonosobo 23 agustus 2000 untuk riwayat pendidikan Aku menempuh pendidikan S1 manajemen di universitas teknologi Yogyakarta kemudian untuk jenis bisnis yang dijalani itu bisnis food fast food Korean food gitu terus untuk sejak kapan memulai bisnisnya udah dari 2021 kurang lebih tiga tahun ya lumayan lama sih
Penulis	kenapa sih nggak pengen jadi karyawan aja gitu
Narasumber 1	karena itu kan awalnya itu buat ngisi waktu luang pas kuliah terus kayak akhirnya itu ngalir gitu jadi kayak pengen ngembaliin usahanya saja buat lebih berkembang ke depannya daripada jadi karyawan
Narasumber 2	kalau Aku lebih mungkin lebih nyaman kita ngejalanin hal yang kita suka terus apalagi kalau kita itu dari jurusan manajemen jadi bisa dipraktekin langsung ke dunia pemasaran gitu jadi lebih bermanfaat dan itu juga menurut Aku lebih nyaman gitu ya

Penulis	terus dari bangun bisnis ini nih kira-kira kayak aduh Aku jadi pengen kebanggaan orang tua nih jadi pebisnis sih pernah mikir gitu nggak
Narasumber 1	hmm pernah sih punya keinginan bisa jadi orang yang terpandang gitu tapi itu kan kayak buat cita-cita ya semoga bisnisnya lancar gitu jadi kan banyak orang yang tahu juga bisnisnya bisa berkembang jadi kan bisa jadi kebanggaan orang tua juga gitu
Narasumber 2	pernah sih kalau pikiran seperti itu kayak eh jadi pebisnis apalagi kalau bisa bisnisnya itu bisa sampai punya cabang atau dan lain-lain itu salah satu cita-cita yang pengen dikembangin oke tapi untuk saat ini kan masih merintis jadi kayak ya jalani sampai bisa mewujudkan cita-cita tersebut
Penulis	oke terus kan ini bangun bisnisnya bisnis ini tuh termasuk kayak pengembangan diri gak sih menurut masing-masing
Narasumber 1	iya termasuk karena dalam bisnis kan kita juga harus berpikir kayak walaupun bisnisnya makanan ya kita juga harus tetap berpikir gimana mas harinya itu juga kayak kita belajar dari awal gimana cara pemasarannya terus gimana cara kita agar konsumen itu suka sama apa yang kita jual agar konsumen itu repeat order itu kan juga ada strategi khusus ya itu kayak pengembangan diri buat kreatif itu udah
Narasumber 2	iya sama
Penulis	terus pas bangun bisnisnya kepikiran kayak Aku pengen buka lowongan kerja nih gitu atau bangun amal apa yayasan amal lah atau apa gitu pengen kontribusi gitu
Narasumber 1	iya pernah kita pengen sih punya yayasan amal kalau kita syukur syukur bisnis kita udah banyak cabang dan melesat kita pengen banget punya yayasan amal tapi sebelum itu kita juga pernah kayak kalau misal ada hari-hari tertentu buat kita bagi bagi ke orang yang membutuhkan
Narasumber 2	ya kita juga pernah nggak sih ya di pinggir pinggir Jalan malam-malam gitu paling cuma baru bisa kayak gitu sih karena kalau apa namanya keinginan itu kalau untuk yayasan amal kita udah maksudnya alhamdulillah kita udah mempraktekkan gitu tapi itu kayak nggak terus cuman kegiatan setahun sekali

Penulis	kalau untuk merekrut karyawan?
Narasumber 1	kita juga sebelumnya udah pernah coba untuk secret man gitu tapi itu hanya di acara tertentu aja
Narasumber 2	ya kalau untuk penjualan sehari-hari kita masih handle sendiri masih sanggup gitu ya
Penulis	berarti rekrutnya tuh kalau kayak kewalahan gitu ya?
Narasumber 1	Iya pas ada event event gitu
Narasumber 2	Iya betul
Penulis	terus sebelum mulai bisnis tadi tuh sebelumnya tuh kayak punya pengalaman bisnis nggak? apa nol banget nih start nya tuh
Narasumber 1	Aku pernah sih sebelumnya pernah pengalaman bisnis juga, kalau dulu Aku pernah kayak jualan perhiasan apa sih kek hiasan-hiasan bunga-bunga gitu loh kayak apa sih apa ya kan koleksi koleksi bunga flanel gitu
Narasumber 2	ya kalau Aku sebelumnya udah pernah punya beberapa bisnis tapi kan kalau yang kuliah kan makanan kalau dulu tuh Aku lebih ke kayak fashion gitu loh kayak hijab pernah baju pernah terus kayak alat tulis juga pernah jadi seenggaknya pengalaman tuh adalah gak nol banget gitu ya untuk memulai bisnis yang sekarang tuh
Penulis	Terus yang jadi motivasi nih membuat bisnis ini apa pemicunya tuh
Narasumber 1	kalau dari Aku sih karena kalau di kampus itu kan kita ada matkul bisnis plan dan menurut Aku itu jadi motivasi kita buat bisa terjun langsung ke lapangan karena kita udah pernah bikin bisnis plan-nya gitu seenggaknya kita udah ada pandangan sebelum kita terjun ke dunia bisnis gitu
Narasumber 2	motivasi sebelum mulai bisnis mungkin apa ya motivasinya itu kan itu loh kan kita kan dari jurusan manajemen juga terus bisa jadi tambahan nambah pemasukan juga kan itu jadi motivasi ya motivasinya ya paling

	yang paling utama sih kalau dari Aku motivasinya pengen Hmm bukan pengen kan kita kalau mau sukses kita harus melakukan banyak kesalahan tuh oke jadi kalau motivasi Aku tuh kayak buat kesalahan sebanyak-banyaknya waktu masih kalau kita itu masih punya kuota tersebut oke kalau udah gede kan kita kalau bisa jangan banyak kesalahan
Penulis	pernah kepikiran kayak pengen berdiri sendiri nih nggak mau ikut komando orang gitu pernah nggak? maksudnya kayak jadi owner gitu tanpa misalnya partner gitu
Narasumber 1	Aku pengen berdiri sendiri gitu pernah, maksudnya punya ideologi punya pandangan untuk bisa punya bisnis sendiri gitu kan mandiri
Narasumber 2	kalau aku jalanin bisnis lebih suka ada partnernya sih oke soalnya aku lebih suka ada orang yang buat tukar pikiran soalnya kayak kadang pemikiranku menurut aku kaya kurang matang atau gimana kalau ada temennya kan kita bisa saling berbagi
Penulis	Kalau melihat kompetitor kayak sukses nih atau kompetitor bangkrut nih kira-kira mempengaruhi nggak di bisnis kalian?
Narasumber 1	mempengaruhi sih kalau menurut aku bisnis kompetitor lebih maju kan itu bisa jadi motivasi kita apa sih yang buat mereka itu maju gitu loh tapi kita juga belajar biar nggak menyamakan gitu loh menyamakan kayak kita punya ciri khas tersendiri iya punya ciri khas tersendiri gitu. kalau yang kompetitornya gagal itu juga dapat mempengaruhi kita gitu loh kan kita juga ibaratnya kita belajar dari kompetitor gitu loh kayak alasan kenapa mereka gagal jangan sampai punya kita juga gagal terus kita bisa melakukan perubahan itu
Narasumber 2	kompetitor itu bahan belajar buat bisnis kita sih mau itu kompetitornya gagal atau berhasil tuh juga sama-sama pembelajaran dan kayak motivasi buat bisnis kita itu harus gimana kedepannya kita juga harus selalu mempelajari dari waktu ke waktu kan karena setiap waktu itu udah pasti berubah gitu kan
Penulis	Kalau kebutuhan ekonomi mempengaruhi gak jadi pengen buka usaha atau aku pengen butuh duit nih gitu jadi pengen usaha
Narasumber 1	menurut aku itu mempengaruhi kayaknya siapapun mau dia ekonominya baik apa enggak kalau dia baru pengen punya usaha juga pasti tujuannya pasti bakal ke situ gitu karena kita kan ibaratnya kalau jualan kan kita ngincernya profitnya gitu loh

Narasumber 2	ya kalau pandanganku juga sama tetap mempengaruhi lah oke karena itu kan ya emang itu goals orang kebanyakan orang ya sukses dan juga pengen uang banyak
Penulis	kira-kira kemewahan tuh jadi motivasi nggak kayak pengen aku pengen punya mobil nih buka usaha atau aku pengen rumah mewah nih jadi pengen usaha ah
Narasumber 1	Kalau itu pasti ya kepikiran tapi kita punya target gitu loh misalnya kayak kita pengen punya usaha itu kalau bisa juga eh buat kita ke depannya kan lebih bagus kayak kalau bisa misal kayak kita punya usaha terus kita punya target kita harus bangun rumah dari usaha tersebut atau kita harus beli
Narasumber 2	Iya, kek kecil kecil sih kita harus beli perhiasan kek buat tabungan kita gitu buat investasi kita harus investasi atas usaha yang kita jalanin kan biar kelihatan hasil usahanya itu mungkin ya jatuhnya tuh yang bisa untuk menghasilkan lagi
Penulis	Terus apa yang membuat kalian tuh yakin kalau usaha ini akan terwujud kok bisa gitu yakin?
Narasumber 1	karena kita lihat lapangannya dulu sih kita juga udah riset sama customer terus habis itu karena kan kita senang nih jalanin bisnisnya jadi kita yakin kalau bisnis itu bisa bertahan lama terus kita juga bisa koreksi koreksi dari kesalahan kesalahan yang pernah diperbuat dalam bisnis
Narasumber 2	terus kita punya pembelajaran buat kedepannya bisnisnya lebih bagus gitu nggak sih iya awalnya tuh kita lihat peluang di lingkungan dulu kayak apa terus jadi tekad
Penulis	Terus bangun bisnis ini tadi keinginan sendiri ada gak apa karena ada keinginan pasar gitu yang membutuhkan usahamu ini atau emang murni keinginan sendiri gitu
Narasumber 1	Aku pengen bikin ini dari lama gitu sebenarnya itu kayak kita itu pingin bisnis tapi kita lihat pasar kayak apa yang lagi dibutuhin apa yang lagi disukai sama lingkungan di sekitar kita yang mau kita targetin buat target pemasaran kita sih sebenarnya
Narasumber 2	dari diri sendiri kita emang pengen punya bisnis tapi kita bingung kan mau bisnis apa nih bisnis apa gitu terus kayak akhirnya kita lihat-lihat lingkungan sekitar kita itu kira-kira membutuhkannya apa ya gitu buat anak kosan terus akhirnya kita membuka bisnis kayak menurut Aku dua-duanya itu tuh saling berkaitan aja cuman tadi relevansinya

	mungkin ya karena peluang tadi terus lihat pasar jadi gara-gara kebutuhan pasarnya banyak
Penulis	oke terus ini gak ada pengaruh orang lain gak dalam membangun usaha ini partner bisa kok partner juga termasuk
Narasumber 1	iya ada sih kita juga kita berdua bangun bisnis juga kan kita lihat partner kita tuh seperti apa dulu kira-kira apakah dia punya potensi buat bisnis bisa buat bekerja sama untuk bisnis apa enggak kalau pikiran kita Mampu maksudnya buat nerapin apa sih bisnisnya gitu loh ilmu bisnisnya gitu ya tukar pikirannya gitu ya udah jalan aja satu visi dan misi aja oke
Narasumber 2	Iya betul, terus keluarga itu sebenarnya cuma support aja yang kita mau gitu iya apa yang kita lagi jalanin terus keluarga cuma men support aja oke
Penulis	kira-kira lingkungannya mendukung nggak lingkungan dari segi bahan baku atau pasarnya terjangkau gitu atau gimana mendukung banget gak lingkungannya gitu
Narasumber 1	ya mendukung banget sih Karena sesuai sama target pasar kita terus kita juga kalau beli bahan-bahannya dekat pasar dekat terus toko sayur dekat jadi itu bikin makin mantap gitu buat wujudin usaha ya jadi peluangnya tuh lebih banyak gitu
Narasumber 2	karena masih jarang juga yang jualan kita jualan Korean Food ya itu masih jarang juga di lingkungan kita gitu loh jadi kita ambil peluang itu
Penulis	terus pas merintis punya sumber daya apa aja nih yang awal merintis banget Kayak sumber daya manusianya tuh ya partner atau alat alatnya apa gitu
Narasumber 1	pas awal mula tuh kita kebetulan pas awal mula itu masih ngontrak ya jad di kontrakan kan udah ada semuanya kayak rumah sendiri lah ibarat kata alat dapur ya alat dapur udah bisa ada terus partner juga enaklah kemudian pasar juga dekat terus manusia juga ada mendukung kita menjalankan bisnis ini
Narasumber 2	terus untuk sumber daya bahan-bahan bakunya juga kita lengkap peralatannya juga lengkap jadi itu mendukung sih
Penulis	terus ini kan udah zaman teknologi nih kira-kira teknologi sekarang ngebantu banget gak di usaha?

Narasumber 1	membantu banget apalagi buat prospek pemasaran ya buat memperluas konsumen dari usaha kita itu teknologi sangat membantu sekali memasarkan produk kita bisa menjangkau orang yang di luar jangkauan juga kan
Narasumber 2	iya sama sih menurut saya sama teknologi membantu banget sih
Penulis	kira-kira ada pelajaran kuliah yang bisa diterapkan nggak di bisnis ini gitu ada yang bisa ya relevan lah gitu dari pelajaran kampus sampai diterapin ke usaha gitu
Narasumber 1	yang tadi itu bisnis plan jadi kita bisa ngitung bahan bakunya sekian nanti kita terapin buat produknya itu sekian terus labanya berapa buat ngitung keuangan karena kan dalam sebuah bisnis keuangan itu paling penting
Narasumber 2	salah satunya ya selain pemasaran keuangan biar bisnisnya bisa berjalan pendidikan ini ngasih pengaruh di bisnis seenggaknya ngasih bekal buat memulai gitu mulai bisnis sendiri
Penulis	Terus pernah ini nggak berinovasi nggak kayak pengen bikin sesuatu yang out of the box gitu aneh gitu di pasar pernah nggak
Narasumber 1	inovasi yang out of the box itu mungkin belum ada cuman kita punya inovasi yang belum kita jalanin gitu loh pengen food truck gitu loh Korean festival itu karena kenapa alasannya kan di TikTok itu kita lihat tren lah oke kita kan ibaratnya manajemen kita lihat tren dulu apa yang lagi lewat dan sekarang itu food truck itu se ngetren itu gitu loh jadi kan itu bisa jadi kayak apa ya untuk inovasi bisnis kita gitu loh kan karena kita dari PO akhirnya kita jualan langsung dan event akhirnya kita bisa jualan langsung di setiap harinya gitu pakai itu cuman karena itu masih dalam rencana gitu
Narasumber 2	inovasi lain ya mungkin sama sih karena kan kalau mau bilang inovasi dari makanan kan juga udah banyak yang sama ya Foodtruck sekarang ya kayak mungkin paling yang beda bedanya kan cuma kayak dirasa sama apa ya kemasan gitu kan nggak terlalu inovasi banget ya tapi emang kita kan punya kemasan khusus gitu ya kita memperbarui di setiap waktunya gitu loh kita lihat trennya. gitu aja biar kita perbarui terus gitu tapi kita tidak menghilangkan yang lama gitu loh oke kita menyesuaikan sama yang baru soalnya kan kalau pelanggan itu pasti

	bakal bosen gitu loh sama menu yang cuma itu gitu jadi kita bisa bikin inovasi menu baru gitu
Penulis	kira-kira dari bangun bisnis ini punya impian nggak kayak goals-nya tuh ke manaimpian tertingginya gimana sih dari usaha ini oh
Narasumber 1	kalau impian tertinggi dari usaha ini tuh kita kalau bisa sampai bikin franchise gitu itu kan goals namanya juga ya pencapaian kan ya udah setingginya aja
Narasumber 2	ya kita bikin franchise lah maksudnya soalnya kita bisa ngambil minat pasar tuh tinggi gitu ya pengennya nggak cuma satu Kota sih kalau Aku misal di Kota jogja udah ada nih punya kita di Kota mana gitu tapi kita juga pengen coba jual produk kita misal di Kota Bandung semarang gitu ya emang kota-kota pelajar gitu sih soalnya kan kita kan market apa namanya targetnya kan juga mahasiswa anak-anak muda gitu kan di kota-kota besar
Penulis	Kalau bisnis tidak sesuai ekspektasi atau sesuai gimana tuh apa yang akan dilakuin kira-kira dari proses tersebut
Narasumber 1	kalau nggak sesuai ekspektasi itu tergantung kita udah berusaha semaksimal mungkin apa belum gitu kalau kita usahanya masih setengah-setengah ya kita maksimalin aja siapa tahu emang prosesnya lagi kayak gitu kalau bisnis itu kan nggak selamanya mulus tuh pasti ada naik turunnya nah yang penting kita bikin pembaruan terus kita memikirkan solusinya seperti apa kalau sesuai ekspektasi ya itu bagus gitu ya kalau intinya kalau sesuai ekspektasi berarti kita lanjutin terus kalau misal nggak sesuai apa yang kita ekspektasiin
Narasumber 2	bisnis itu bisa buat pembelajaran kitasiapa tahu kedepannya bisa lebih baik ambil pelajaran dari apa yang membuat kita mengalami kegagalan itu buat pembelajaran agar kita sukses yang penting kita udah usaha semaksimal mungkin walaupun tinggi ya nggak boleh lengah lah gitu

Transkrip Wawancara Anindya	
Penulis	aman kok
Narasumber	udah masuk belum tuh notif rekaman
Penulis	apa
Narasumber	notif rekamannya udah masuk belum udah

Transkrip Wawancara Anindya	
Penulis	udah boleh perkenalan deh dari nama sama tempat tanggal lahir
Narasumber	nama Anindya hewanda putri tempat tanggal lahir lahirnya di balikpapan tanggal 25 juli 2002
Penulis	oke terus sekarang lagi kuliah di jurusan apa nih
Narasumber	jurusan bisnis digital
Penulis	oke kira-kira sekarang di proyek lagi garap bisnis apa nih kenapa di bisnis proyek
Narasumber	sekarang lagi garap bisnis apa nih kira-kira proyek Aku bikin risol Mayo yang betah di bidang kuliner
Penulis	dari kapan tuh dari kapan
Narasumber	dari kapan ya april akhir april kalau nggak salah akhir april
Penulis	mau 4 bulan kah apa tiga bulan
Narasumber	udah stop sih juli itu tiga bulan habis itu udah fokus tiga bulan laporan
Penulis	iya oke tiga bulan kenapa sih malah milih risol gitu kepikiran dari mana gitu awalnya
Narasumber	kenapa risol itu sebenarnya sesepele bukan sepele sih tapi kayak sesimpel apa ya Aku tuh nggak sengaja jadi suka risol gitu kan tapi selama Aku beli misalnya kayak kan risol tuh gampang dicari ya kayak di jajanan pasar gitu pasti ada risol Mayo itu tuh nggak sesuai ekspektasi Aku gitu kayak ya udah biasa aja kayaknya nggak cocok gitu ya iya terus kayak ya udah gitu gitu aja rata-rata semua merek merek yang ada di jajanan pasar itu ya seperti itu kan terus Aku pernah juga oh coba ah cari cari apa namanya kayak yang udah lumayan bermerek bukan bermerek tapi maksudnya punya merek dan punya sosmed gitu oke nah itu kayak yaitu ya okelah maksudnya lumayan cuma Aku juga nggak ngerasa ada yang mantap mantap banget sesuai selera Aku makanya akhirnya Aku cari cari rasa risolnya kan gak ada yang cocok tuh terus dari sana kepikiran ya karena Aku iseng-iseng cari resep itu oh ternyata Aku bisa bikin ya udah Aku bikin aja deh jadi emang gara-gara ya pengen nyoba rasa sendiri aja gitu ya pengen yang iya kayak ya yang menurut Aku sih makanya Aku bilang kan ini ada di pertanyaan nggak nih kenapa milih satu selera ya kan Aku namain satu selera ya karena dari cerita awal itu sih yang menurut Aku ya semoga yang Aku bikin ini ya masuk di selera orang-orang juga nggak cuma selera Aku doang gitu masuk-masuk
Penulis	oh berarti satu selera tuh biar ya orang-orang suka juga gitu kan sama produk buatan kamu
Narasumber	iya kan soalnya rasa itu kan preferensi banget ya ada yang menurut ini oke menurut ini kurang kayak gitu
Penulis	terus kedepannya nih ada rencana lanjut bisnis apa mencoba jadi karyawan nih kedepannya
Narasumber	kedepannya pengennya ya usaha sendiri ya
Penulis	oke bisnis sendiri ada alasan tertentu gak alasannya
Narasumber	sebenarnya nggak ada ya tapi setelah kutelaah kayaknya karena orang-orang sekitar Aku tuh ya lingkungan yang punya usaha jadi mungkin Aku kayak ya kecipratan pengen juga gitu tapi emang dari kecil Aku suka jualan sih kapan-kapan jualan pulpen gitu nggak papa lama nggak itu jualannya ya kan masih

Transkrip Wawancara Anindya	
	bocah ya jadi ya ya jualan iseng-iseng aja gitu karena ya ya suka aja betul-betul tapi dari sana kan kayak oh mungkin jadi terpancing ya kayak pengen lagi gitu ada rasa gitu nggak oh iya
Penulis	berarti masih nyambung sih kayaknya emang udah niat dari dulu berarti ya urusannya
Narasumber	iya kayaknya iya
Penulis	terus ini gak kalau pengen banggain orang tua ada gak kira-kira dari bangun bisnis
Narasumber	sebenarnya banggain bukan ya tapi kan karena Aku punya Aku awalnya pengen usaha sendiri cuma ya satu selera ini Aku pengen lanjutin gitu sampai selesai kuliah pun Aku pengen juga tetap jualan cuma karena orang tuaku kan punya usaha nah Aku emang kayak karena orang tua Aku tuh kan bisnis keluarga nah kebetulan mama Aku tuh yang memang bagian pengelolanya gitu yang di lapangannya itu mama Aku nah Aku tuh pengen memang pengen bantu jadi bukan banggain ya tapi ya lebih pengen bantu orang tua aja sih tapi bukan-bukan bisnis Aku sendiri kan jatuhnya karena itu bisnis keluarga gitu berarti kalau bisnis sendiri itu ya udah kepengen sendiri aja gitu bukan dari orang lain kan
Penulis	oke masuk-masuk terus kan bisnis mau Jalan nih katanya ya kepikiran ini nggak kayak pengen kontribusi buka lapangan pekerjaan atau apa gitu kepikiran ke sana nggak
Narasumber	iya Aku bahkan dulu tuh kayak mikirnya oke satu selera tuh pengennya ya di bidang kuliner yang nggak cuma risol nantinya pengennya bikin yang lain-lain lagi ya punya toko kayak gitu kan soalnya kan kalau makanan susah ya kalau lewat Shopee gitu kan nggak bisa ya betul jadi kayak mau nggak mau emang harus enaknya itu punya toko sendiri kayak gitu ya punya karyawan berarti ada kan keinginan buka lapangan pekerjaan seenggaknya kan bisa bermanfaat juga terus ini sebelum tadi pengalaman udah juga ya pas SD itu tuh cuma iseng tapi ya cuma hitungannya iseng-iseng aja gitu iya orang masih kelas 3 SD ya tapi dari sana kayaknya emang udah berjiwa bisnis gitu kayaknya ya iya soalnya memang nenek gua tuh emang punya usaha toko kelontong itu buyut Aku toko kelontong dari mama Aku sih yang yang kayak jualan jualan gitu terus mama dulu juga punya catering kan jadi mungkin kayak udah terpancing aja oh jualan pulpen
Penulis	ya berarti emang satu DNA lah ya satu turunan cocok terus ini gak dari bangun bisnis ini tuh kayak kepengen merasa punya kendali sendiri gak kira-kira maksudnya kayak kalau jadi karyawan kan kayak orang tuh gak mau disetir lah apalah kamu punya pendirian sendiri gak gitu membangun bisnis
Narasumber	mungkin kalau yang satu selera ini ya Aku punya apa ya ya kayak ada pendirian gitu misalnya ya Aku maunya kayak gini kayak gini tuh mungkin ada tapi kan kebetulan belum ada karyawannya jadi Aku dengan keputusan Aku yang kayak gitu ya Aku sendiri yang ngejalanin tapi mungkin kalau misalnya punya karyawan kan banyak yang dipertimbangkan ya misal sanggup apa enggak terus ya banyak yang harus dipikirin lah nggak cuma kokoh kokoh doang gitu

Transkrip Wawancara Anindya	
Penulis	oke jadi poinnya tuh sebenarnya tuh yang penting kamu tuh ada idealis tersendiri kan tetap
Narasumber	iya
Penulis	oke berarti udah dapet poinnya terus ini gak pernah pas merintis tuh pernah terganggu gak lihat kompetitor lihat dia sukses lah bangkrut lah gitu pernah terpengaruh gak
Narasumber	sebenarnya apa ya kan baru tiga bulan ya jadi kayak Aku bener-bener nggak lihat kompetitor sama sekali sih kayak misalnya Aku pernah coba-coba pernah pernah sih kan coba banyak merek ya Aku sebelum bikin usaha jauh dulu tuh cuma Aku kayak nggak pernah lihat-lihat lagi IG mereka atau misalnya gimana itu nggak nggak pernah sih malah kayak lupa malah tapi kalau terinspirasi terinspirasi dari mana tuh inspirasinya apa yang mana yang benchmark toko yang tadi sebagai patokan itu maksudnya brand-brand lain yang jual risol juga kan kamu tadi udah nyoba nyoba tuh kira-kira yang jadi acuan standar kamu tuh toko yang mana gitu nggak ada sih nggak ada nggak ada malah Aku tuh pacuannya karena ya resep yang Aku lihat di YouTube itu kayak awalnya ngikutin dia kan dari kulitnya itu kan Aku bikin sendiri semua kulitnya juga nah terus kalau rasa Aku cocokin lagi ke ke lidah Aku sendiri nggak ada patokan yang tertentu sih bener-bener risetnya tuh otodidak aja gitu ya mengikuti selera sendiri gitu dari komposisi juga ya rata-rata semua kayak gitu sih atau apa bahkan lebih variatif dari Aku kan Aku cuma satu satu jenis doang gitu terus misalnya varian yang sama di brand yang beda juga Aku ada bedanya dari Mayo nya Aku juga beda mereka biasanya ya warna putih ya standar mayones biasa kalau Aku masih Aku otak-atik lagi mayonya Aku campurin apa terus komposisi kayak isinya nggak cuma daging ya Aku ada tambahan daun bawang dan itupun nggak semua brand kayak Aku belum nemu sih yang yang sampai komposisinya tuh sama kayak Aku tuh Aku belum nemu gitu
Penulis	berarti emang kamu tuh udah punya sebenarnya udah punya inovasi sendiri ya jadi langsung pengen dieksekusi aja gitu kan
Narasumber	iya
Penulis	oke-oke masuk masuk-masuk terus dibangun apa di bisnis ini kepikiran ini gak pengen oh pengen punya keuangan sendiri nih ngedongkrak ekonomi mandiri gitu ada gak
Narasumber	ya pengen sih ya ya pokoknya pengen bermanfaat aja sih ya pengennya jadi besar banyakan Aku juga selama Jalan satu selera tuh Aku udah banyak masuk di yang bisnis keluarga Aku ya nah Aku tuh malah banyak belajar dari situ yang Aku pengen banget terapin di bisnis Aku nanti kalau bisa dilanjutin lagi gitu kayak Aku ngatur karyawan itu gimana oh ternyata ya kayak tadi kan Aku juga nggak bisa kekeh pengennya kayak gini kalau Aku punya karyawan banyak pertimbangan oh enaknya open sharing kayak gitu ya pengen jadi pengen kayak terpacu pengen punya toko tadi terus punya banyak karyawan dan lain-lain gitu sih jadi emang sebenarnya kalau orientasi ke uang tuh belum ya onimar yang tentu ya belum iya kayak ya pengennya banyak lapangan kerja banyak punya karyawan bermanfaat itu sih lebih ke manfaat buat sekitar juga mungkin ya utamanya ke sana terus

Transkrip Wawancara Anindya	
Penulis	ini nih ada pertanyaan menarik nih kenapa bisa yakin gitu bangun bisnis risol ini ada semangat tertentu gak emang kelihatannya yakin ya ya kamu kan bentuk ter apa dieksekusi juga itu udah yakin sebenarnya tuh sebelumnya kan apa yang membuat yakin
Narasumber	sebenarnya kan Aku tadi bilang ya kalau Aku tuh udah pengen bikin usaha risol tuh udah lama jauh sebelum ada proyek bisnis yang dibikin yang harus punya usaha gitu nah tapi nggak dieksekusi eksekusi ya karena nggak belum-belum dapat kepepetnya gitu loh iya kan dari kampus tuh ya udah harus kayak gitu wah kebetulan banget bisa risol Mayo nah kepepetnya di situ akhirnya mau nggak mau harus dijalanin dan ternyata emang model bisnis itu ya emang harus kayak gitu ya harus gak usah banyak mikir gitu ya jalani aja gitu mulai aja dulu baru kan ketemu nanti apa masalahnya dan lain-lain gitu soalnya pembelajaran bisnis tuh rata-rata pelajarannya tiap hari gitu langsung di kenyataan
Penulis	berarti ini tuh kayak udah terencana gitu ya cuman belum ada pemicu untuk eksekusinya aja sebenarnya
Narasumber	ya kemarin tuh kayak banyak-banyak mikirnya aja gitu akhirnya nggak mulai mulai terus kebetulan ada proyek bisnis ya udah iya terdorong iya itupun karena kepepet udah kepepet itu juga mulainya baru april kan udah kayak terlambat banget menurut Aku gitu jadi kayak mepet mepet udah tahun ajaran baru karena ada harus tiga bulan itu jadi agak terlambat juga sebenarnya
Penulis	oke-oke masuk masuk-masuk terus ini nggak pernah ngeriset pasar nggak ada kebutuhan konsumen sendiri nggak di bisnismu tuh maksudnya kayak kamu mencari segmen pasar apa benar-benar itu gak dipikirin yang penting udahlah Aku pengen bangun risol gitu jadiin dulu aja gitu
Narasumber	oh risetnya ya paling ya tadi kan dari kayak pesaing pesaing Aku yang serupa yang punya nama juga bukan yang jajan pasar gitu kan itu Aku coba mungkin sekitar 5 brand kayak gitu terus Aku lihat mereka ada yang punya toko ada yang nggak punya toko gitu Aku juga ya dari pesaing gitu sih kalau misalnya konsumennya itu mungkin lebih ke nyesuaiin ya karena Aku kan produk jadi terus hpp-nya segini oh berarti Aku harus targetnya malah kebalik nggak sih iya nggak sih jadi Aku malah kayak nyesuaiin target karena produknya udah jadi baru Aku mikirin konsumennya kayaknya harusnya yang seperti ini kayak gini kayak gini oh ya nggak papa sih kan itu kompleks kayak ya udah tergantung metode kamu aja sebenarnya selama itu berhasil kan nggak papa kan
Penulis	terus ini ada pengaruh orang lain nggak pas kamu niat bangun bisnis ini tuh ada dorongan orang lain nggak dorongan kayak pemicu semangat gitu apa ya kayak lihat temen wah lihat temen bangun bisnis nih Aku jadi pengen gitu contohnya kayak gitu ada gak
Narasumber	kalau temen sih enggak ya ya itu ke orang tua kali ya orang tua keluarga gitu kayak orang tua support berarti iya alhamdulillah jadi semangat tuh jadi support iya ya maksudnya tuh karena udah basic keluarga yang kayak gitu jadi ya terus emang Aku harus mulai belajar dari dari situ bikin usaha sendiri jadi tahu gitu berarti support orang tua juga ngaruh ya di keputusan bisnis oke

Transkrip Wawancara Anindya	
Penulis	terus dari lingkungan kira-kira support nggak dengan keadaan bisnis dari lingkungan sendiri lingkungan eksternal
Narasumber	mau internal eksternal kalau ekstra tuh apa ya contohnya misalnya apa ya ya mungkin kayak tadi kalau diproduksi kayak vendornya deket lah atau barang dapurnya ada gitu atau apa terjangkau sejenisnya mendukung nggak lingkungannya iya sih kayak misalnya Aku kan rumahnya jauh ya dari dari kayak tengah tengah jakal pun Aku kayak atas banget nah itu alhamdulillahnya ya kayak ada toko-toko sayur tuh ada jadi kalau cari bahan-bahan yang kayak cepat habis pakai dan nggak bisa disimpan lama tuh gampang terus ada toko yang bahan kue gitu juga lumayan dekat jadi juga kalau ada yang tiba-tiba habis atau belanja tuh nggak perlu jauh jauh jadi ya kalau dari lingkungan yang baku itu sih mendukung banget kalau mendukung banget ya terjangkau juga ya jadi efisien banget buat produksi iya kalau secara tadi dukungan orang sekitar keluarga selain keluarga ada yang lain sayang keluarga apa ya ya paling itu ya kalau Aku kan baru bulan terakhir Aku akhirnya jualan nyetorin di yang usaha keluarga itu nah itu apa namanya kayak karyawan-karyawan yang di usaha keluarga Aku itu ya support gitu bahkan mereka pun ada yang beli gitu oke masuk-masuk iya jadi kayak aduh kadang ya alhamdulillah banget deh banyak bersyukur banget teman-teman support nggak teman-teman ya teman juga tuh banyak yang beli juga bantu ngiklanin nggak apa nggak kalau iklannya Aku Aku lupa ya oh pernah sih ada beberapa yang kayak upload di IG gitu oke bahkan putri pun iya ya jadi tester semua kan iya
Penulis	oke berarti emang lingkungan mendukung banget ya buat bisnis ini terus pas mulai ada ini gak keterbatasan alat atau apa gitu ada gak
Narasumber	alat sih nggak ya soalnya kan nggak ada alat khusus sih alhamdulillahnya ya alat alat dapur aja biasa gitu dan udah ya mudah mudah ditemukan nggak nggak yang Mahal Mahal banget juga lebih ke alat dapur biasa gitu aman sih
Penulis	oke kalau kayak skill sejenisnya ada kendala gak dalam memasak
Narasumber	ada lah ya pasti ya ada Aku udah trial dari dulu tuh ya ada aja misalnya sobek kah atau rasanya beda lah oke paling lebih ke sobek sih kayaknya ya seringnya tuh kalau kena tapi tetap berusaha belajar kan dari ya atau mau menyerah gitu pengen konsisten terus oh kayaknya harusnya gini kayaknya harusnya gini gitu oke oke-oke kalau produksi itu ya kalau misalnya jual itu juga PR sih kayak gimana jual kayak terasa banget gitu oh gini ya susahnya cari penjual eh pembeli baru merasakan kan tertampar lagi iya terasa banget tapi sebenarnya udah terasa waktu kita magang dulu meskipun bukan usaha kita tapi kayak ya Allah pressure-nya berasa banget ya udah ada pressure dari kantor aduh macam-macam dah pokoknya
Penulis	oke-oke terus ini sekarang kan teknologi udah maju nih kira-kira teknologi apa aja nih yang dimanfaatin dari kecanggihan sekarang
Narasumber	apa ya karena Aku cuma disuruh sosmed dulu deh
Penulis	sosmed dipakai gak
Narasumber	sosmed pakai pakai Instagram TikTok oke sama link three gitu sih link three itu masuk sosmed nggak
Penulis	ya masuk kok

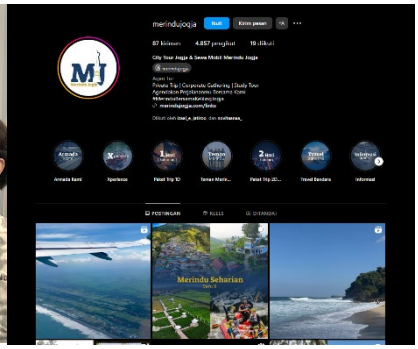
Transkrip Wawancara Anindya	
Narasumber	masuk ya link three
Penulis	dimanfaatinnya buat apa aja tuh
Narasumber	lebih ke ya pemasaran sih kan kayak pamer pamer produknya biar orang tua terus ada ya karena pernah di tempat magang ya jadi banyak yang diserap gitu ya jualan nggak cuma ngasih tahu produk tapi banyak kasih insight insight gitu juga nggak monoton karena kalau dilihat lihat yang risol risol Aku kompetitor itu ya ngomonginnya itu itu doang gitu karena biasanya kan ibu-ibu ya iya betul
Penulis	oke terus secara konsumen online gimana ada yang dipakai lagi nggak pelanggan-pelanggan online pakai via apa tuh biasanya WhatsApp kah atau
Narasumber	apa wa wa
Penulis	wa juga dipakai berarti
Narasumber	tapi Aku belum bikin yang bisnis malah masih wa pribadi
Penulis	itu sistemnya gimana
Narasumber	berarti japri ya iya tapi kan kebetulannya yang selama ini pesan itu kalau yang langsung ke Aku ya orang-orang terdekat belum kayak orang asing itu belum pernah iya kecuali kalau pas nyetorin di pawon itu kan langsung kayak ya udah itu orang asing bukan temen
Penulis	masuk masuk-masuk terus ini kita pindah haluan ke pendidikan nih sekarang dari kuliah bisnis digital nih ada relevan nggak sih sama bisnis beneran kamu tuh
Narasumber	iya ya ada yang relevan apa aja tuh ilmunya yang bisa dipakai sebenarnya apa ya ya semua kepakai sih kayak kayak apa sih pemasaran terus kalau sdm belum ya belum banget karena Aku nggak punya karyawan keuangan terus keuangan apalagi sdm apalagi sdm operasional manajemen operasional operasional ya paling lebih ke pemasaran sama operasional ya kalau keuangan itu masih PR sih Aku karena emang tapi seenggaknya kan ada gambaran catatan keuangan gitu ada kan tapi kayak mungkin karena diburu-buru waktu ya jadi kayak nggak maksimal banget ngejar ngejar sebanyak itu materi keuangan tapi dari dari sana kelihatan nggak kayak oh hari ini Aku minus oh hari ini Aku untung gitu kelihatan nggak dari sana nah itu Aku salahnya di awal cuma nyatet kayak semacam jurnal harian kas gitu loh pembelian pemasukan tapi nggak pernah bikin kayak laporan laba rugi perbulan itu Aku nggak pernah jadi baru akhir malah jadi baru nyadar kalau ya operasional Aku tuh lumayan gede gitu jadi sebenarnya untung tapi karena beban operasional itu lumayan gede jadi akhirnya nggak jadi untung
Penulis	oke tapi seenggaknya udah bisa menganalisa kan dari ya dari pendidikan dari magang lah ilmunya kan dapat gitu jadi tahu kapan rugi kapan untung kan jadi bisa menganalisa sendiri gitu
Narasumber	iya malah banyak belajar di tempat magang sih menurut Aku karena praktek iya nggak sih iya iya betul-betul berasa banget tuh kalau kuliah kayaknya Aku kayak keluar kuping gini iya iya Aku paham Aku paham
Penulis	terus ini berarti kalau dari pendidikan signifikan nggak pengaruhnya buat bisnis
Narasumber	pendidikan kampus ya
Penulis	ya magang juga itu termasuk loh

Transkrip Wawancara Anindya	
Narasumber	program kampus termasuk ya berarti signifikan sih oh ya experience-nya dapat banget ya dari sana tuh benar-benar kayak ilmunya dapat pengalaman dapat sampai kepakai ya sampai sekarang iya makanya banyak banget sih yang keserap karena mungkin tapi orang beda beda ya mungkin Aku kayak orangnya harus praktek banget biar ngedong gitu jadinya ya Aku masuk banget gitu banyak yang keseret tapi mungkin juga kan ada yang ya udah mata kuliah biasa juga udah cukup dan dia bisa gitu oke
Penulis	terus tadi kan seputar produk risol nih kan bikin yang beda nih terus ada IDE IDE lain nggak kira-kira kedepannya tuh
Narasumber	kalau IDE produknya sih ada ya pengen coba yang lain ya apa ngeluarin yang lain juga nggak cuma risol Mayo doang bukan variannya ya tapi lebih produk baru heeh produk baru terus gimana lagi tuh IDE ngembangin produk terus produk-produk baru sama ya punya tempat itu sih paling punya toko offline oh ya biar gak ikut di sana ya iya pengen mencoba experience sendiri gitu iya ya pengen pengen kayak sebenarnya udah ada sih ya kayak toko-toko roti yang jual bukan nggak cuma roti tapi kayak jajanan pasar gitu juga ada tapi Aku juga pengen kayak ya bikin jajanan pasar yang lebih modern gitu ya jajan pasar tapi punya ya proper tokonya proper jajannya sederhana aja bukan yang kayak model roti-roti gitu yang biasa ditemuin di jajan pasar tapi di upgrade lagi gitu lebih lebih oke lebih oke agak nyasar nyasar ke menengah lagi mungkin ya
Penulis	iya oke-oke terus berikutnya ini punya harapan nggak sih dari bisnis kamu tuh ada impian terbesar nggak
Narasumber	impian terbesar ada dong ya kali nggak pernah bermimpi ada dong menurut Aku bikin toko tuh impian besar sih kayak dari dari online terus punya toko offline itu kayak ya butuh butuh banyak persiapan juga dari mentalnya siap nggak misalnya toko sepi gitu terus habis itu modal juga siap nggak ngatur punya beberapa karyawan operasional yang lain kayak gitu itu sih paling mimpinya
Penulis	oke ada yang lebih lagi nggak apa udah sampai sana aja
Narasumber	belum ada lagi sih paling belum oke sampai sekarang mungkin cuma sampai sana ya kepikirannya tuh gak lebih belum-belum ada lagi sih
Penulis	terus tadi kan kayak harapan juga udah impian cita-cita kalau misal hal tersebut sesuai ekspektasi gimana
Narasumber	ya bersyukur banget lah bersyukur banget iya kayak ya namanya juga impian ya dan dan apa namanya ya kan Aku juga memang pengen bikin usaha sendiri yang nggak bergantung sama keluarga atau orang tua Aku gitu jadi ya senang banget kalau misalnya bisa tercapai nggak kebayang nggak bisa kebayang sih kayak bisa sampai situ ya mencoba tidak berlebihan aja ya takutnya malah jatuh
Penulis	kalau ekspektasinya tidak sesuai gimana tuh
Narasumber	ya nggak papa sih maksudnya apa ya ya kalau nggak sesuai mungkin misalnya harapannya setahun pokoknya tahun depan Aku punya toko tapi ternyata belum ya nggak papa mungkin tahun depan lagi tahun depan lagi ya berdoa aja sih nggak nggak nyalahin berarti kayak ya udahlah mencoba

Transkrip Wawancara Anindya	
	ikhlas aja gitu kan membatasi ya yang penting berusaha aja ekspektasinya ditakar gitu kan biar gak jatuh jatuh banget ya udah sih
Penulis	pertanyaannya udah beres sebenarnya
Narasumber	oh gitu emang kamu topiknya apa sih eh ini dimatiin cuma oh ya

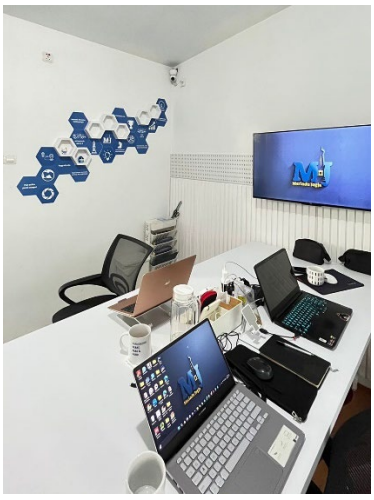
Lampiran 3 Dokumentasi

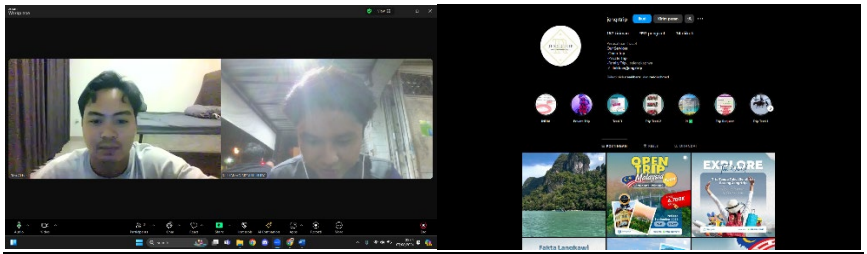


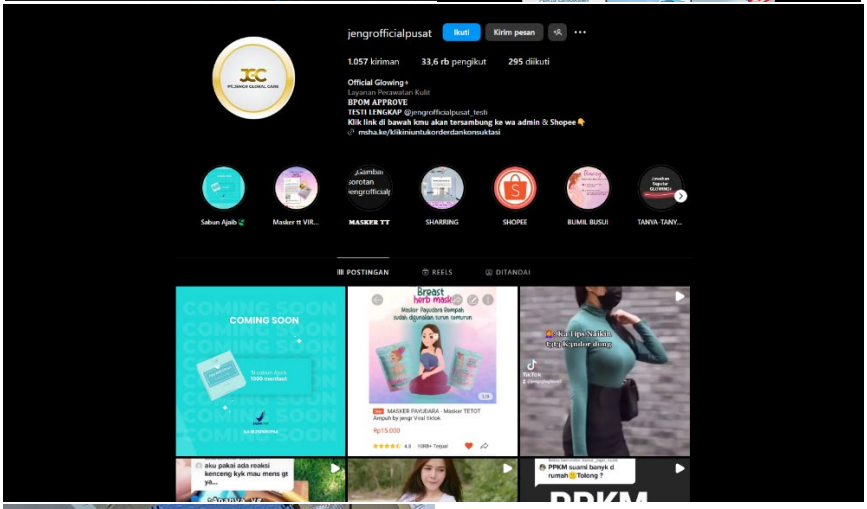








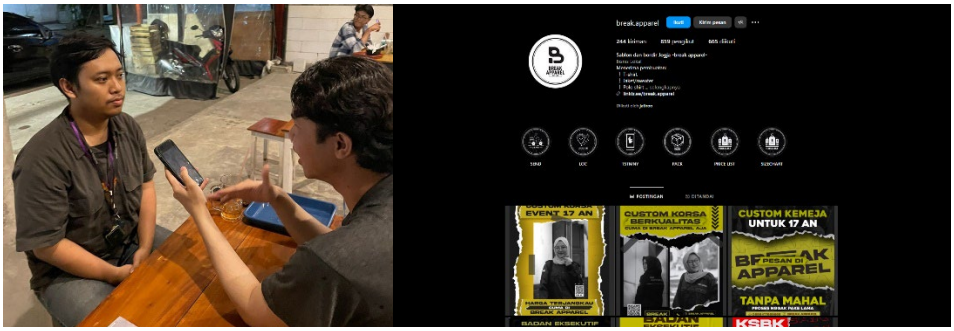


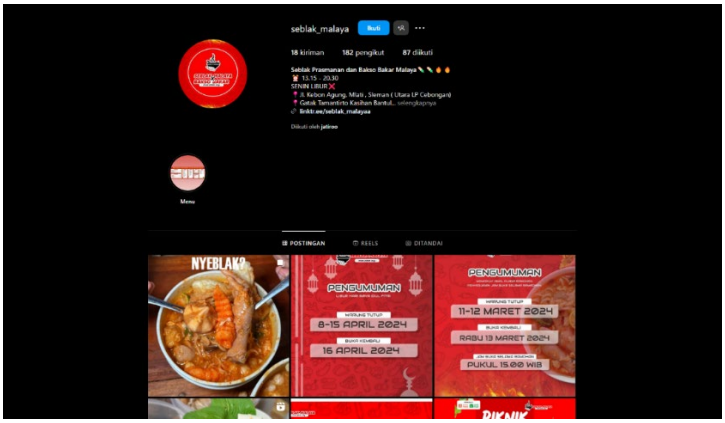

jengrofficialpusat
Ikuti
Kirim pesan
1.057 kiriman
33,6 rb pengikut
295 diikuti
Official Glowing+
Layanan Perawatan Kulit
BPOM APPROVE
TESTI LENGKAP @jengrofficialpusat_testi
Klik link di bawah kmu akan tersambung ke wa admin & Shopee
msha.ke/klikiniuntukorderdankonsultasi
Sabun Ajaib
Masker tt VIR...
MASKER TT
SHARRING
SHOPEE
BUMIL BUSUI
TANYA-TANY...
POSTINGAN
REELS
DITANDAI
COMING SOON
breast herb mask
PPKM suami banyk di rumah Tolong ?

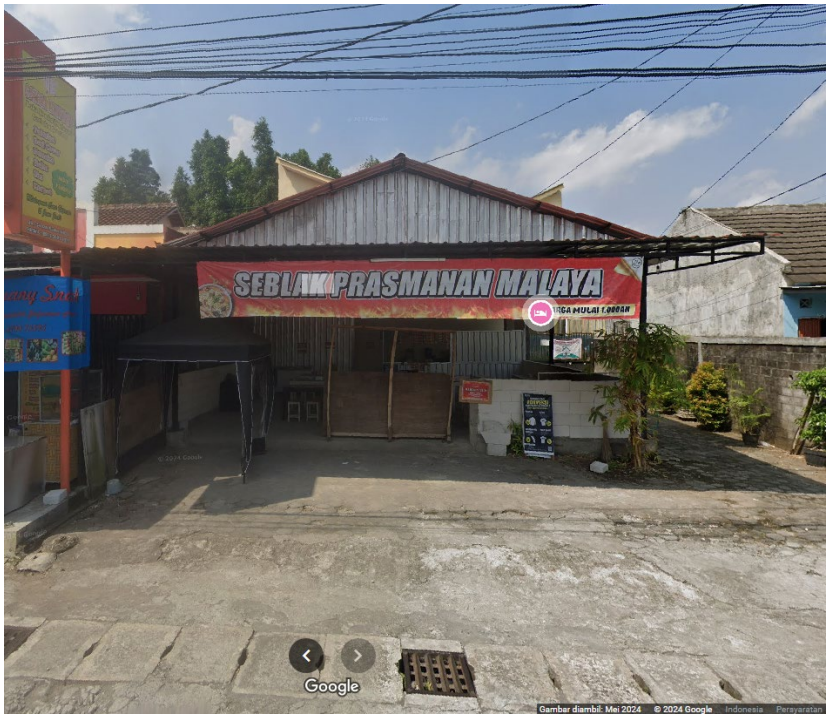

PT BUKIT ANUGERAH SENTOSA


PENGURUSAN TEKNOLOGI DAN TEKNOUSA
MAGISTER MANAJEMEN UMY
ACADEMIC & COMPANY VISIT
UMY




break.apparel
EVENT 17 AN
CUSTOM KORSA BERKUALITAS
CUSTOM KEMEJA UNTUK 17 AN
BF APPAREL
TANPA MAHAL


seblak_malaya
18 kiriman
182 pengikut
87 diikuti
NYEBLAK?
PENGUMUMAN
8-15 APRIL 2024
16 APRIL 2024
PENGUMUMAN
11-12 MARET 2024
RABU 13 MARET 2024
PUKUL 15.00 WIB


SEBLAK PRASMANAN MALAYA
Google
Gambar diambil: Mei 2024
© 2024 Google
Indonesia
Persyaratan






KG
YK
KG YK
SOTO
BUKA