

**DINAMIKA *SELF EFFICACY* PADA MAHASISWA YANG BERWIRAUSAHA  
(STUDI KASUS PADA MAHASISWA YANG SUKSES BERWIRAUSAHA DI YOGYAKARTA)**



**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora  
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar Sarjana  
Strata Satu Psikologi**

**Disusun Oleh:**

**Nur Wahyuningsih  
10710053**

**Dosen Pembimbing:**

**Dr. Erika Setyanti Kusumaputri, S.Psi., M.Si.**

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

**2017**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Wahyuningsih

NIM : 10710053

Jurusan : Psikologi

Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora Sunan Kalijaga Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah asli penelitian yang dikerjakan sendiri, dan bukan plagiasi dari hasil karya orang lain.

Apabila kemudian hari dalam skripsi saya ini ditemukan plagiasi dari karya orang lain, maka saya bersedia ditindak sesuai aturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya agar dapat dijadikan periksa.

Yogyakarta, 13 Maret 2017

Yang menyatakan,



Nur Wahyuningsih  
10710053

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal: Persetujuan Skripsi

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ilmu Sosial

dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga

Di Yogyakarta

Assalamualaikum Wr.Wb.

Setelah memeriksa, mengarahkan dan mengadakan perbaikan seperlunya maka selaku pembimbing, saya menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Nur Wahyuningsih  
NIM : 10710053  
Prodi : Psikologi  
Judul : *Dinamika Self Efficacy* pada Mahasiswa yang Berwirausaha  
(Studi Kasus pada Mahasiswa yang Sukses Berwirausaha di Yogyakarta)

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar sarjana strata satu Psikologi.

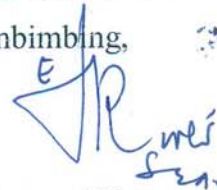
Harapan saya semoga saudara tersebut dapat segera dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikian atas perhatiannya terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 13 Maret 2017

Pembimbing,



Dr. Erika Setyanti Kusumaputri

NIP. 19750514 200501 2 004



## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-121/Un.02/DSH/PP.00.9/05/2017

Tugas Akhir dengan judul : **Dinamika Self Efficacy Pada Mahasiswa Yang Berwirausaha (Studi Kasus Pada Mahasiswa Yang Sukses Berwirausaha Di Yogyakarta)**

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : NUR WAHYUNINGSIH  
Nomor Induk Mahasiswa : 10710053  
Telah diujikan pada : Senin, 10 April 2017  
Nilai ujian Tugas Akhir : A/B

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

### TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Dr. Erika Setyanti Kusumaputri, S.Psi., M.Si.  
NIP. 19750514 200501 2 004

Penguji I

Dr. Mustadin, S.Psi., M.Si.  
NIP. 19820220 200901 1 006

Penguji II

Mayreyna Nurwardani, S.Psi., M.Psi  
NIP. 19810505 200901 2 011

Yogyakarta, 10 April 2017

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

DEKAN



Dr. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si.  
NIP. 19680416 199503 1 004



## MOTTO

**“Luasnya wawasan, hati yang bersih dan untaian do’a merupakan pembentuk keyakinan dalam meraih tujuan mulia.”**

(Nur Wahyuningsih – *Founder* Peri Benang)

***“Life is about uncertainty, but uncertainty creates possibility.”***

(Sucipto Fu – *Asistant Director of* Kedaung Group)

**“Tetaplah berjuang di jalanmu.**

**Jika kau yakin, maka dunia sekelilingmu akan ikut meyakinkan.”**

(Ali Adriansyah Rusmiputro - Pembalap Moto 2)

***“Believe you can and you’re halfway there.”***

(Theodore Roosevelt)

**“Jabatan haruslah seperti awan yang membumbung tinggi, turun sebagai**

**hujan dan memberi kesuburan bagi bumi.”**

(Hasnul Suhaimi – *CEO* PT XL Axiata, Tbk.)

***“Entrepreneur is a life style”***

(Keenan Pearce – *Founder* Makna Creative)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmaanirrahiim.

Karya sederhana ini saya persembahkan teruntuk almameter tercinta, tempat belajar memperbaiki kepribadian hidup yang lebih mulia: Program Studi Psikologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Kedua orang tua, ibu Rohatinah dan Alm. bapak Wahyudi yang senantiasa mengiringi langkah saya dengan doa dan dukungan penuh setiap saat. Ya Allah, ijinkan hamba ini menjadi anak yang sholihah agar senantiasa berbakti kepada kedua orang tua. Serta adik satu-satunya Dwi Rohadianto, semoga Allah selalu memudahkan dan melindungi langkahmu. Puji syukur kepada Allah bahwa saya telah diberikan keluarga yang senantiasa mendukung dan mengingatkan tentang indahnya kebaikan saling memberi manfaat untuk sesama.

Karya sederhana ini juga saya persembahkan untuk seluruh wirausaha muda dimanapun berada, mengenalmu membuat saya belajar bahwa hidup adalah perjuangan untuk berbagi manfaat kepada sesama demi meraih pahala dari Allah. Ya Allah, ijinkanlah hambamu ini agar senantiasa mampu untuk menebarkan kebaikan sebanyak mungkin selama hidup di dunia. Aamiin.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti panjatkan ke hadirat Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada peneliti sehingga bisa menyelesaikan skripsi yang dilalui dengan proses yang cukup panjang ini. Shalawat senantiasa tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, yang telah membawa manusia dari kegelapan menuju dunia yang lebih terang. Selanjutnya, peneliti mengucapkan terima kasih yang mendalam kepada seluruh pihak yang ikut membantu penyelesaian skripsi ini karena peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Drs. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Mochammad Shodiq, S.Sos., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Dr. Mustadin Taggala, S.Psi., M.Si. selaku Ketua Program Studi Psikologi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora.
4. Ibu Pihasnawati, S.Psi., M.A. sebagai dosen penasihat akademik yang sangat sabar dan penuh pengertian. Ya Allah, Rahmatilah beliau dan semoga karunia-Mu senantiasa tercurahkan untuk beliau, Aamiin.
5. Ibu Dr. Erika Setyanti Kusumaputri, S.Psi., M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi yang sangat tegas dan sabar kepada peneliti dalam melewati proses

skripsi. Ibu, terima kasih banyak. Ya Allah, Rahmatilah beliau dan semoga karunia-Mu senantiasa tercurahkan untuk beliau, Aamiin.

6. Bapak Dr. Mustadin Taggala, S.Psi., M.Si. selaku penguji I. Ya Allah, Rahmatilah beliau dan semoga karunia-Mu senantiasa tercurahkan untuk beliau, Aamiin.
7. Ibu Mayreyna Nurwardani, S.Psi, M.A. selaku penguji II. Ya Allah, Rahmatilah beliau dan semoga karunia-Mu senantiasa tercurahkan untuk beliau, Aamiin.
8. Seluruh dosen program studi Psikologi yang telah membimbing peneliti selama menempuh studi selama ini.
9. Seluruh Jajaran Staff TU Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga yang telah membantu kelancaran proses skripsi ini.
10. Terima kasih secara khusus peneliti berikan kepada kedua orang tua tercinta, Ibu Rohatinah dan Alm. Bapak Wahyudi yang tak henti mendidik dan mengalirkan doa serta memberi restu sehingga pertolongan-Nya kepada peneliti selalu terasa. Untuk Adikku, Dwi Rohadianto, terima kasih untuk dukungan dan doanya selama ini. Ya Allah, Rahmatilah keluarga hamba dan semoga karunia-Mu senantiasa tercurahkan untuk kami semuanya, Aamiin.
11. Terima kasih untuk seluruh keluarga besar peneliti, keluarga di Gunungkidul, Jogja dan Tangerang, terima kasih banyak atas dukungan moral, keuangan dan doa yang diberikan. Terutama untuk adik sepupu tercinta Nunik, Ndaru, dan Annisa yang banyak membantu dalam pengerjaan proses skripsi ini. Ya Allah,



Rahmatilah keluarga hamba dan semoga karunia-Mu senantiasa tercurahkan untuk kami semuanya, Aamiin.

12. Terima kasih kepada seluruh informan dalam penelitian ini baik informan utama maupun *significant other*. Terima kasih banyak atas persaudaraan dan persahabatan selama ini. Terima kasih telah mengajarkan pembelajaran hidup yang sangat berharga. Selalu bersyukur bisa dipertemukan dengan kalian semua. Ya Allah, Rahmatilah keluarga informan yang telah membantu penelitian hamba dan semoga karunia-Mu senantiasa tercurahkan untuk kami semuanya, Aamiin.
13. Terimakasih untuk keluarga besar Mien R. Uno *Foundation* yang selalu memberikan dukungan moral dan pengarahan untuk menjadi pribadi tangguh agar bermanfaat bagi sesama.
14. Terimakasih kepada keluarga besar *Entrepreneur-Camp* terutama regional Yogyakarta dan Jawa Tengah yang telah menguatkan perjalanan hidup, senantiasa mengingatkan untuk selalu memiliki pikiran dan perasaan positif dalam menjalani hari demi hari.
15. Ucapan terima kasih juga peneliti berikan kepada keluarga besar dan tim sukses Peri Benang yang selalu memberikan inspirasi dan keceriaan hidup yang penuh warna. Semoga Allah senantiasa memberikan berkah melimpah untuk bisnis yang telah berjalan selama ini dan kedepannya bisa semakin banyak memberikan lapangan pekerjaan bagi sesama. Aamiin.
16. Terima kasih juga peneliti ucapkan untuk teman-teman angkatan yang tanpa lelah memberikan dukungan : Ria, Rofiq, Fajar, Zulfa, Nur, Maliha, Ayu, Ida,

Funi, Amel, Mita, Ami, Fica serta Teman-teman Psikologi UIN Suka 2010 yang selalu mendo'akan, menguatkan serta mengingatkan agar segera menyelesaikan skripsi. Teruntuk Lilis Rasyidah terima kasih untuk setiap waktu yang tercurahkan mendengar dan membantu mengoreksi skripsi. Terimakasih yang tak terhingga untuk teman-teman lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu terima kasih telah memberikan pembelajaran hidup yang tak terkira.

17. Terimakasih untuk semua pihak jazaakumullah khairan katsir.

Yogyakarta, 13 Maret 2017

Peneliti



Nur Wahyuningsih  
10710053

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING .....	iii
SURAT PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR .....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
INTISARI.....	xxi
<i>ABSTRACT</i> .....	xxii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Keaslian Penelitian .....	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	18
A. <i>Self Efficacy</i> .....	18
1. Pengertian <i>Self Efficacy</i> .....	18

2. Sumber <i>Self Efficacy</i> .....	19
3. Proses <i>Self Efficacy</i> .....	25
B. Wirausaha .....	31
1. Pengertian Wirausahawan.....	31
2. Faktor-Faktor yang Mendorong Seseorang untuk Berwirausaha .....	32
3. Proses Menjadi Wirausahawan .....	33
4. Definisi Sukses dan Syarat untuk Mencapai Kesuksesan Berwirausaha	35
5. Karakteristik Wirausahawan yang Sukses .....	36
6. Kendala-Kendala Berwirausaha.....	41
C. Pertanyaan Penelitian.....	42
BAB III METODE PENELITIAN.....	43
A. Jenis Pendekatan dan Penelitian .....	43
B. Fokus Penelitian.....	44
C. Subjek dan Setting Penelitian .....	44
D. Metode Pengumpulan Data.....	46
E. Teknik Analisis dan Interpretasi Data .....	47
F. Keabsahan Data Penelitian .....	48
BAB IV PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN.....	50
A. Orientasi Kancan .....	50
B. Persiapan Penelitian.....	53
C. Pelaksanaan Penelitian.....	55
1. Keabsahan Data Penelitian .....	55
2. Rincian Pengumpulan Data.....	57



D. Hasil Penelitian.....	58
1. Subjek 1 (MA) .....	58
a. Identitas Subjek.....	58
b. Hasil Wawancara dan Observasi dengan Subjek dan <i>Significant Others</i> .....	59
1) Sumber <i>Self Efficacy</i> .....	59
a) <i>Enactive Mastery Experience</i> .....	59
b) <i>Vicarious Experience</i> .....	67
c) <i>Verbal Persuasion</i> .....	68
d) <i>Physiological and Affective States</i> .....	71
2) Proses <i>Self Efficacy</i> .....	75
a) <i>Cognitive Processes</i> .....	75
b) <i>Motivasional Processes</i> .....	78
c) <i>Affective Processes</i> .....	79
d) <i>Selection Processes</i> .....	81
2. Subjek 2 (MN) .....	88
a. Identitas Subjek.....	88
b. Hasil Wawancara dan Observasi dengan Subjek dan <i>Significant Others</i> .....	88
1) Sumber <i>Self Efficacy</i> .....	88
a) <i>Enactive Mastery Experience</i> .....	88
b) <i>Vicarious Experience</i> .....	96
c) <i>Verbal Persuasion</i> .....	97

d) <i>Physiological and Affective States</i> .....	100
2) <i>Proses Self Efficacy</i> .....	104
a) <i>Cognitive Processes</i> .....	104
b) <i>Motivasi onal Processes</i> .....	107
c) <i>Affective Processes</i> .....	109
d) <i>Selection Processes</i> .....	112
3. Subjek 3 (MS).....	123
a. Identitas Subjek.....	123
b. Hasil Wawancara dan Observasi dengan Subjek dan <i>Significant Others</i> .....	123
1) <i>Sumber Self Efficacy</i> .....	123
a) <i>Enactive Mastery Experience</i> .....	123
b) <i>Vicarious Experience</i> .....	133
c) <i>Verbal Persuasion</i> .....	137
d) <i>Physiological and Affective States</i> .....	142
2) <i>Proses Self Efficacy</i> .....	147
a) <i>Cognitive Processes</i> .....	147
b) <i>Motivasi onal Processes</i> .....	151
c) <i>Affective Processes</i> .....	153
d) <i>Selection Processes</i> .....	156
<b>BAB V PEMBAHASAN PENELITIAN</b> .....	163
A. Pembahasan Subjek 1 (MA).....	163
B. Pembahasan Subjek 2 (MN).....	189

C. Pembahasan Subjek 3 (MS).....	214
D. Dinamika <i>Self Efficacy</i> Pada Mahasiswa Yang Berwirausaha.....	243
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....	255
A. Kesimpulan.....	255
B. Saran .....	257
1. Bagi Subjek.....	257
2. Bagi Keluarga .....	258
3. Bagi Mahasiswa.....	258
4. Bagi Peneliti Selanjutnya.....	258
DAFTAR PUSTAKA .....	259
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	262
<i>CURRICULUM VITAE</i> .....	568

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Rincian proses pelaksanaan pengumpulan data subjek MA .....	57
Tabel 2. Rincian proses pelaksanaan pengumpulan data subjek MN .....	57
Tabel 3. Rincian proses pelaksanaan pengumpulan data subjek MS.....	58





## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Dinamika <i>Self Efficacy</i> Subjek 1 .....	87
Gambar 2. Dinamika <i>Self Efficacy</i> Subjek 2 .....	122
Gambar 3. Dinamika <i>Self Efficacy</i> Subjek 3 .....	162
Gambar 4. Dinamika <i>Self Efficacy</i> pada Mahasiswa yang Berwirausaha.....	254



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara terhadap Subjek.....	263
Lampiran 2. Pedoman Wawancara terhadap <i>Significant Others</i> .....	265
Lampiran 3. Pedoman Observasi terhadap Subjek .....	266
Lampiran 4. Verbatim Wawancara (W1) Subjek 1.....	267
Lampiran 5. Verbatim Wawancara (W2) Subjek 1.....	275
Lampiran 6. Verbatim Wawancara (W3) Subjek 1.....	283
Lampiran 7. Verbatim Wawancara (W4) Subjek 1.....	286
Lampiran 8. Verbatim Wawancara (W5) Subjek 1.....	289
Lampiran 9. Verbatim Wawancara (W6) Subjek 1.....	299
Lampiran 10. Verbatim Wawancara (W1) <i>Significant Other</i> 1 .....	302
Lampiran 11. Verbatim Wawancara (W1) <i>Significant Other</i> 2 .....	312
Lampiran 12. Verbatim Wawancara (W1) Subjek 2.....	317
Lampiran 13. Verbatim Wawancara (W2) Subjek 2.....	334
Lampiran 14. Verbatim Wawancara (W3) Subjek 2.....	354
Lampiran 15. Verbatim Wawancara (W4) Subjek 2.....	360
Lampiran 16. Verbatim Wawancara (W1) <i>Significant Other</i> 1 .....	371
Lampiran 17. Verbatim Wawancara (W2) <i>Significant Other</i> 1 .....	384
Lampiran 18. Verbatim Wawancara (W1) Subjek 3.....	390
Lampiran 19. Verbatim Wawancara (W2) Subjek 3.....	403
Lampiran 20. Verbatim Wawancara (W3) Subjek 3.....	408
Lampiran 21. Verbatim Wawancara (W4) Subjek 3.....	422
Lampiran 22. Verbatim Wawancara (W5) Subjek 3.....	428

Lampiran 23. Verbatim Wawancara (W1) <i>Significant Other</i> 1 .....	431
Lampiran 24. Catatan Observasi (OB-1) Subjek 1 .....	452
Lampiran 25. Catatan Observasi (OB-2) Subjek 1 .....	454
Lampiran 26. Catatan Observasi (OB-3) Subjek 1 .....	455
Lampiran 27. Catatan Observasi (OB-4) Subjek 1 .....	457
Lampiran 28. Catatan Observasi (OB-1) Subjek 2 .....	464
Lampiran 29. Catatan Observasi (OB-2) Subjek 2 .....	465
Lampiran 30. Catatan Observasi (OB-3) Subjek 2 .....	468
Lampiran 31. Catatan Observasi (OB-4) Subjek 2 .....	469
Lampiran 32. Catatan Observasi (OB-1) Subjek 3 .....	470
Lampiran 33. Catatan Observasi (OB-2) Subjek 3 .....	472
Lampiran 34. Catatan Observasi (OB-3) Subjek 3 .....	474
Lampiran 35. Catatan Observasi (OB-4) Subjek 3 .....	476
Lampiran 36. Catatan Observasi (OB-5) Subjek 3 .....	478
Lampiran 37. Catatan Observasi (OB-6) Subjek 3 .....	480
Lampiran 38. Catatan Observasi (OB-7) Subjek 3 .....	482
Lampiran 39. Catatan Observasi (OB-8) Subjek 3 .....	484
Lampiran 40. Koding Wawancara Subjek 1 .....	486
Lampiran 41. Koding Wawancara Subjek 2 .....	501
Lampiran 42. Koding Wawancara Subjek 3 .....	526
Lampiran 43. Koding Observasi Subjek 1 .....	555
Lampiran 44. Koding Observasi Subjek 2 .....	561
Lampiran 45. Koding Observasi Subjek 3 .....	562

Lampiran 46. Gambar Hasil Observasi (*Screen Shoot*) ..... 565





## INTISARI

### **Dinamika *Self Efficacy* Pada Mahasiswa Yang Berwirausaha (Studi Kasus Pada Mahasiswa Yang Sukses Berwirausaha Di Yogyakarta)**

Nur Wahyuningsih  
10710053

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dinamika *self efficacy* pada mahasiswa berwirausaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Subjek penelitian ini adalah mahasiswa yang telah menjalankan usahanya lebih dari tiga tahun. Jumlah subjek dalam penelitian ini sebanyak tiga orang laki-laki. *Significant other* subjek satu berjumlah dua orang, subjek dua berjumlah satu orang, subjek tiga berjumlah satu orang. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif-studi kasus melalui metode observasi dan wawancara (semi terstruktur).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ketiga subjek memiliki *self efficacy* yang adekuat untuk mengembangkan usahanya. Proses *self efficacy* tersebut yaitu meyakini kemampuan yang dimiliki. Selanjutnya keyakinan tersebut dikelola dan dikembangkan, sehingga menjadi sebuah potensi untuk memaksimalkan usaha. *Self efficacy* disini meliputi sumber dan proses. Sumber *self efficacy* terdiri dari *enactive master experience, vicarious experience, persuasion social, physiological affective states*, sedangkan prosesnya mencakup *cognitive, motivation, affective states, selection*.

**Kata kunci:** mahasiswa, *self efficacy*, wirausaha.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## **ABSTRACT**

### ***Dynamics of Self Efficacy In The Entrepreneurship Students (A Case Study on Successful Student Entrepreneurship in Yogyakarta)***

Nur Wahyuningsih  
10710053

*The purpose of this study is to determine the dynamics of self efficacy in entrepreneurship students. This research uses qualitative method with case study approach. The subjects of this study are students who have been in business for more than three years. The number of subjects in this study as many as three men. The significant subject of the subject is two, the subject of two is one person, the subject of three is one person. Data collection in this study used qualitative approach-case study through observation and interview method (semi structured).*

*The results of this study indicate that the three subjects have adequate self efficacy to develop their business. The process of self efficacy is to believe in the ability possessed. Furthermore, the belief is managed and developed, so it becomes a potential to maximize effort. Self efficacy includes resources and processes. Self efficacy sources consist of enactive master experience, vicarious experience, social persuasion, physiological affective states, while the process includes cognitive, motivation, affective states, selection.*

**Keywords:** *entrepreneurship, self-efficacy, student*

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Berbagai permasalahan dihadapi oleh bangsa Indonesia, salah satunya mengenai pengangguran yang jumlahnya cukup banyak. Menurut data terbaru dari Badan Pusat Statistika (BPS) pada tahun 2016, jumlah pengangguran terbuka di Indonesia mencapai 7 juta jiwa. Jumlah pengangguran yang belum pernah sekolah sebanyak 94.293 orang, pengangguran yang tidak menamatkan SD 557.418 orang, pengangguran yang hanya tamat SD 1.218.954 orang, pengangguran lulusan SLTP 1.313.815 orang, pengangguran lulusan SLTA umum 1.546.699 orang, pengangguran lulusan SLTA kejuruan 1.348.327 orang, pengangguran lulusan diploma I, II, III/akademi 249.362 orang, dan pengangguran lulusan universitas 695.304 orang ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)).

Pengangguran dapat terjadi karena kurangnya lapangan kerja yang tersedia. Bahkan para mahasiswa lulusan tingkat pendidikan paling tinggi dan dipandang bisa menyelesaikan persoalan bangsa ini, ternyata juga harus bersaing dengan para lulusan sekolah demi meraih lapangan kerja yang menjanjikan.

Salah satu cara untuk mengurangi pengangguran di Indonesia yaitu dengan menciptakan lapangan kerja yang baru, dalam hal ini wirausaha dapat menjadi penampung para pengangguran di negeri ini. Pelaku wirausaha merupakan penggerak roda perekonomian dalam suatu negara, karena menjadi salah satu sumber pemasukan Anggaran Pendapatan Belanja Negara (APBN), dan menghasilkan devisa dari produk ekspor yang akan memperkuat cadangan APBN

tersebut, sehingga dapat menjadi penyedia lapangan kerja untuk solusi pengangguran yang ada (Astamoen, 2008).

Melihat beberapa permasalahan di atas, presiden Joko Widodo menyatakan bahwa Indonesia membutuhkan 5,8 juta pengusaha muda baru apabila ingin memenangkan kompetisi di era pasar tunggal Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). Sedangkan saat ini, jumlah pengusaha yang ada jumlahnya baru mencapai 1,56% dari jumlah penduduk yang ada, padahal standar bank dunia menyaratkan 4%. Indonesia kalah jauh dibandingkan dengan negara tetangga. Misalnya Singapura 7%, Malaysia 5%, dan Thailand 4,5% ([m.tempoco](http://m.tempoco.com)).

Selain masih sedikitnya jumlah pengusaha yang ada, pendapatan per kapita Indonesia yang sebesar US\$ 10.641 masih jauh tertinggal dibandingkan negara kawasan lainnya. Thailand sudah pada kisaran US\$ 14.354, Malaysia sudah mencapai US\$ 24.654, dan Singapura sudah melebihi US\$ 82.762, padahal di Indonesia banyak sumber daya alam dan manusia ([okezone.com](http://okezone.com)). Hal ini berarti, masyarakat muda harus di dorong untuk menjadi pelaku usaha agar dapat memperbaiki kesejahteraan ekonomi Indonesia.

Pelaku usaha tidak dibatasi oleh usia, jenis kelamin dan tingkat pengalaman kerja seseorang. Mahasiswa yang tengah menempuh kuliah memungkinkan juga untuk memulai usaha baru. Para mahasiswa sebenarnya sangat besar potensinya untuk membangun suatu usaha sejak dini, karena memulai usaha pada usia muda akan lebih besar potensi berhasilnya jika dibandingkan dengan memulai usaha pada usia tua. Mahasiswa yang berusia 18 hingga 25 tahun memiliki semangat dan antusias untuk memperjuangkan mimpi-

mimpinya. Energi dalam semangatnya tersebut dapat diolah melalui usaha yang produktif dan menginspirasi. Selain itu, mahasiswa juga memiliki banyak pengalaman dan ilmu-ilmu yang di dapatkan saat perkuliahan, sehingga mahasiswa memiliki pola pikir dan pengetahuan cukup memadai, dan memacu lahirnya kreativitas juga inovasi. Saat masih muda pun para mahasiswa memiliki kemampuan fisik prima, waktu yang relatif longgar semasa kuliah. Ditambah lagi sangat banyak peluang usaha yang dapat di ciptakan dari lingkungan kampus, sekitar daerah rumah tinggal, dan kos-kosan (Suharyadi, dkk, 2012).

Pada saat ini masih terdapat banyak pemahaman yang tersebar di masyarakat bahwa wirausaha itu merupakan bakat dan keturunan, wirausaha tidak dapat diajarkan atau dibentuk, sehingga para mahasiswa yang merasa tidak memiliki keturunan pengusaha akan lebih memilih pekerjaan yang lainnya (Suharyadi, dkk, 2012). Selain itu, banyak orang mengira ketika akan memulai berwirausaha harus memiliki banyak modal, padahal ada juga orang yang memulai usaha dengan modal yang di dapatkan dari orang lain. Mereka juga merasa belum memiliki ilmu yang cukup untuk menjalankan sebuah usaha, terlebih lagi banyak para masyarakat akan kurangnya bimbingan tentang kewirausahaan (Saroni, 2012).

Latar belakang mahasiswa berwirausaha pun bermacam-macam, mulai dari hobi, ingin menambah uang jajan harian, menyokong biaya kuliah, ajakan dari teman, karena tugas kuliah, maupun tuntutan dari orang tuanya untuk meneruskan usaha keluarga. Seorang wirausaha muda harus pandai dalam

menjalani usahanya dan harus selalu mengasah kemampuan yang dimiliki (Saiman, 2009).

Menurut Rye (1995) wirausahawan adalah seorang yang mengorganisasikan sesuatu kegiatan dan membuat usaha baru dengan keberanian mengambil resiko. Suharyadi, dkk (2012) memaparkan bahwa banyak tuntutan tanggung jawab yang harus dijalankan oleh wirausahawan seperti memiliki visi, misi, menjaga kualitas produk atau jasa, mengatur pengelolaan operasional, pemasaran usaha, dan menjalin komunikasi yang baik terhadap semua karyawan maupun komunikasi kepada pelanggan. Saiman (2009) menyampaikan bahwa seseorang yang berwirausaha harus memiliki prinsip tidak boleh takut gagal, harus penuh semangat dalam menjalani proses, mampu berfikir kreatif dan inovatif, memperhitungkan resiko dalam pengambilan keputusan, pantang menyerah saat menghadapi masalah dan berbisnis dengan etika.

Saat seseorang mahasiswa memutuskan untuk berwirausaha memang bukanlah sesuatu yang mudah. Sejak memulai usaha, seseorang harus bisa membagi waktu antara kuliah dan berjualan. Butuh waktu, tenaga dan kedisiplinan untuk dapat menyeimbangkan keduanya, terlebih lagi memulai usaha dari nol dan berjualan dengan ilmu wirausaha yang seadanya, lain halnya bila menjadi pengusaha karena warisan dari orang tuanya. Tuntutan kerja keras setiap hari dan kendala yang tidak terprediksi, terkadang dapat menimbulkan perasaan stress, terlebih lagi jika sejak awal suatu usaha tidak dikelola secara rapi dengan ilmu yang memadai dan sulit beradaptasi dengan lingkungan baru (Munandar, 2008). Stres tersebut merupakan proses yang wajar untuk ditempuh oleh seorang



wirausaha pemula. Tergantung bagaimana seseorang bisa mengelola mental dan fisiknya agar selalu bertahan dan bangkit jika mengalami kegagalan.

Mahasiswa berwirausaha mengalami berbagai macam kendala tergambar dalam beberapa penelitian sebelumnya. Sebuah jurnal penelitian yang ditulis oleh Sabela, dkk (2014) mengenai ketangguhan mahasiswa yang berwirausaha memaparkan bahwa mahasiswa mengalami kendala seperti masalah kepercayaan dari pelanggan, pengetahuan yang masih terbatas, dan terdapat praktik-praktik penyogokan. Selain itu, mereka juga mengalami keuangan yang defisit, beberapa kali mengalami kerugian, salah menghitung keuangan, pernah tertipu, mengalami kerugian, kesulitan mengembalikan modal, mobil hilang karena tercuri, dan gagal memproduksi saat pertama kali. Penelitian yang dilakukan Habibi (2014) juga menunjukkan bahwa mahasiswa berwirausaha mengalami kendala dalam memasarkan produknya. Dalam bukunya Kasali (2010) yang menceritakan mengenai perjalanan wirausaha muda juga memaparkan bahwa kendala yang dialami mahasiswa berwirausaha yakni persaingan yang tidak sehat oleh kompetitor dan sebelum menekuni usaha yang saat ini pernah beberapa kali mengalami gagal mendirikan usaha.

Mahasiswa berwirausaha yang sukses tentunya telah mampu menghadapi segala kendala yang ada. Karakteristik wirausahawan sukses menurut Rye (1995) yakni mampu mengendalikan diri, bersegera menyelesaikan urusan yang dihadapinya, mengelola usaha dengan tepat sasaran, menganalisis peluang, pemikir kreatif, pandai memecahkan permasalahan, dan selalu berfikir secara objektif. Kasali (2010) menyatakan bahwa strategi untuk menghadapi kendala



usaha, terlebih dahulu seseorang harus bisa menyederhanakan hal sulit dan berusaha menyelesaikannya dengan strategi yang tepat. Semua pelaku usaha senantiasa dituntut untuk mengasah kemampuannya dengan terus belajar, bekerja keras, dan mengalahkan rasa takut dengan membiasakan diri bersabar bersama ketidakpastian. Setiap kendala dan kegagalan terjadi karena seseorang tidak mengenali sistem bisnisnya dengan baik. Gagal merupakan hal yang wajar, namun hal yang terpenting harus dapat mengambil hikmah dari kegagalannya dan selalu terus mencoba bangkit dengan keyakinan untuk sukses dengan hati yang damai.

Berbagai tantangan dan tanggung jawab saat menjalankan usaha di atas, menjadi salah satu alasan mahasiswa untuk tidak berwirausaha. Di sisi lain, ada beberapa mahasiswa yang memiliki keyakinan bahwa dirinya mampu untuk memulai berwirausaha, mengembangkan dan membuka lapangan kerja bagi banyak orang. Kekuatan sebuah keyakinan pada diri seseorang dalam meraih tujuan salah satunya dinamakan *self efficacy*. Bandura (1997) mengungkapkan bahwa bahwa *self efficacy* adalah hasil proses kognitif berupa keputusan, keyakinan, dan pengharapan agar dapat memperkirakan kemampuan dalam melaksanakan tindakan untuk mencapai hasil yang di inginkan. *Self efficacy* tidak berkaitan dengan kecakapan yang dimiliki. Namun, berkaitan dengan keyakinan individu mengenai hal yang dapat dilakukan dengan kemampuan yang dimiliki seberapapun besarnya. *Self efficacy* lebih menekankan pada keyakinan diri yang dimiliki seseorang dalam menghadapi situasi yang akan datang yang tidak pasti, tidak dapat diramalkan, dan sering penuh dengan tekanan.

Saat memulai usaha pasti ada kendala yang akan dihadapi, berbagai macam kendala tidak menyurutkan keyakinan seseorang dalam membuka lapangan usaha dan mengembangkannya, keyakinannya untuk sukses lebih besar dibandingkan sebuah kendala yang dihadapinya, hal itulah yang dinamakan *self efficacy* pada seorang wirausaha. Dalam hal tersebut, menunjukkan bahwa mahasiswa yang berani berwirausaha memiliki *self efficacy* yang adekuat.

Menurut Bandura (1997) *self efficacy* meliputi sumber dan proses. Sumber *self efficacy* terdiri dari *enactive master experience* (pengalaman keberhasilan di masa lalu), *vicarious experience* (pengalaman keberhasilan orang lain), *verbal persuasion* (dukungan verbal), *physiological affective states* (kondisi fisik dan emosi), sedangkan prosesnya mencakup *cognitive* (kognitif), *motivation* (motivasi), *affective states* (cara mengatasi emosi), *selection* (pemilihan kegiatan).

Seseorang yang sukses berwirausaha senantiasa berusaha bertanggung jawab untuk mengusahakan diselesaikannya urusan dengan keyakinan dapat berhasil menjalankan usaha, pantang menyerah dan menganalisis kesempatan yang ada dengan memperluas wawasan diri. Begitu juga dengan MH dan MS, keduanya merupakan mahasiswa yang selalu giat berwirausaha meskipun sering mengalami berbagai kendala. Peneliti memilih keduanya untuk mengambil data awal atau *preliminary research*.

Berdasarkan hasil *preliminary research*, MH dan MS menanggulangi kendala dengan terus berusaha keras untuk memaksimalkan kemampuan yang dimiliki dalam menyelesaikan urusan. MH menganggap bahwa saat berusaha

menyelesaikan kendala yang ada membuat usahanya semakin berkembang.

Sebagaimana yang dikatakan oleh MH pada 7 Desember 2013:

*“Awal usaha ini banyak pertentangan terutama dari orang tua, karena di desaku udah banyak yang usaha atsiri ini. Nah maunya ortu, sebagai anak kulia aku bisa dapat pekerjaan yang lebih baik daripada orang di desaku. Waktu itu aku bener-bener serius maka aku berusaha meyakinkan orang tuaku kalau aku bisa sukses kedepannya. Alhamdulillah akhirnya keluarga ngedukung. Aku pernah menang lomba wirausaha, terus dapet pelatihan. Usahaku jadi semakin berkembang karena berkat dukungan dari pelatih usaha juga salah satunya. Setelah usahaku jalan memang banyak banget kendala yang aku hadapi. Aku dihadapkan sama kompetitor yang suka ngencem aku, karena dia merasa tersaingi, dia berkali-kali neror aku. Aku pernah dipojokin sambil ditodong pistol di kepala aku. Waktu itu panik juga aku, tapi yaa tak tenang-tenangin, mau gimana lagi toh. Selain itu kilang minyak waktu malem hari pernah dibakar, aku kaget banget. Untung petugas jaga malam langsung sigap madamin itu api, jadi selamat semua dan api belum menjalar kamana-mana. Terus juga pernah truk yang mau nganter barang ke Jakarta bannya dibacok sama bayarannya pesaingku. Begitu ada masalah langsung saat itu juga aku pikirkan penyelesaiannya. Soalnya kan tuntutananya harus kejar cepet ini itu, permintaan pasar juga udah mulai banyak. Terus kalau yang ini unik lagi. Permintaan pelanggan juga waktu itu ada yang minta minyak melati dalam jumlah banyak. Udah gitu ada tuh kemarin juga orang luar negeri minta minyak yang aroma tanah habis kena air hujan. Belum kepikiran formulanya apa, harus ada penelitian sama orang yang ahli racik-racik aroma dulu.”*

Begitu juga dengan MS, saat peneliti berbincang-bincang mengenai usahanya pada Januari 2014, MS sempat merasakan bingung untuk menjual produknya. Peluang usaha kaosnya untuk dapat berkembang sangat besar dan saat itu dirinya sedang berusaha dalam membuat dan mengembangkan merek produk yang sesuai dengan calon pembelinya. MS mengatakan bahwa dirinya terus menerus belajar dan berinovasi disertai dengan usaha keras untuk memperluas peluang yang ada.

*“Awalnya aku bingung banget caranya jualan kaos, namanya juga baru mulai usahakan. Alhamdulillahnya aku dapet beasiswa wirausaha. Berasa banget pelatihan usahanya, ilmuku jadi nambah banget. Ini aku lagi*

*dibimbing sama pelatih usaha gitu, didukung buat terus ngebesarin usaha. Kemarin waktu pelatihan itu dikasih tau sama pelatihnya kalau nama merek usahaku yang ada kata 'muslim'nya itu membuat orang jadi kayak antipati sama jualanku dan berimbas dengan peluang pasar yang hanya sedikit. Yaudah ini aku diminta buat bikin merek baru kan. Masih berusaha banget ini buat memperkenalkan merek produk baru kepada masyarakat luas. Aku sekarang jualan lewat facebook dan BBM. Sekarang sudah mulai tau pola jualannya, mulai dikenal banyak orang dan ngerasa bisa tepat untuk memasarkan produk. Kedepan tantangannya lebih besar dan harus terus belajar dan inovasi.”*

Berdasarkan *preliminary research* dari dua orang mahasiswa berwirausaha tersebut, dapat dilihat bahwa perjalanan usaha yang dilaluinya sesuai dengan beberapa poin dari sumber dan proses pembentuk *self efficacy* seseorang yang dipaparkan oleh Bandura (1997). MH dan MS berusaha menganalisis peluang yang ada di masyarakat, lalu mengatur proses produksi hingga memasarkannya dan mengembangkan kemampuan diri dengan mengikuti lomba atau beasiswa wirausaha sehingga dapat mengelola usaha semakin baik. Meskipun mereka mengalami kendala, hal tersebut menjadi salah satu penyemangatnya untuk terus mengembangkan usahanya.

Menurut Purnomo dan Lestari (2010), dalam kegiatan wirausaha *self efficacy* berarti terkait dengan proses menggerakkan usaha seperti kemampuan memahami usaha yang sedang dijalani, menyelesaikan berbagai macam kendala dalam usaha dengan segera mungkin, dan menjalankan tanggung jawab dalam segala hal yang berkaitan dengan aktivitas usaha. *Self efficacy* juga ditentukan oleh kemampuan seseorang dalam mengatur kondisi emosinya agar tetap stabil. Pada aktifitas dunia usaha, pengusaha dengan *self efficacy* yang adekuat akan cenderung merasa senang dan menikmati usaha yang dijalankannya. Pengusaha

tersebut akan lebih mudah dan yakin dalam menyelesaikan berbagai macam permasalahan usaha yang dihadapinya dengan berbagai kreatifitas dan inovasi.

Pentingnya *self efficacy* pada wirausahawan dapat dijadikan sebagai bentuk keyakinan diri sendiri pada fasilitas dan kemampuan individu yang tersedia untuk mendukung kesuksesan berwirausaha. Individu dengan *self efficacy* adekuat akan merancang kesuksesan di masa akan datang yang menjadi panduan dalam diri untuk berperilaku, ketika gagal mereka akan mengerahkan usaha yang lebih besar dari sebelumnya, mampu mengontrol tekanan dalam diri, dan mampu mempertimbangkan tugas-tugas yang dapat dijalani sesuai dengan kemampuan yang dimiliki dan penuh persiapan matang. Segala bentuk pengalaman dalam kegiatan berwirausaha, membuat seorang wirausahawan menjadikan keyakinannya semakin adekuat. Hasil penelitian Drnovšek, dkk, (2010) menyatakan bahwa seseorang yang berwirausaha memiliki *self efficacy* meliputi keyakinan dalam mencapai tujuan dan kemampuan untuk mengontrol keyakinan negatif yang dimilikinya saat menjalankan usaha.

Berdasarkan pemaparan diatas, *self efficacy* merupakan salah satu hal penting yang diperlukan saat memulai dan mengembangkan usaha baru, sehingga seseorang dapat bertahan menghadapi segala kondisi paling buruk sekalipun. Hal tersebut menjadikan seseorang semakin yakin bisa menjadi menjadi wirausahawan yang sukses. Berangkat dari latar belakang masalah di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai dinamika *self efficacy* pada mahasiswa yang berwirausaha.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah dipaparkan di atas, maka peneliti merumuskan permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana dinamika *self efficacy* pada mahasiswa yang berwirausaha?

## **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan dinamika *self efficacy* pada mahasiswa yang berwirausaha.

## **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan untuk para akademisi, sekaligus menambah kajian pengembangan ilmu, terutama dalam ranah psikologi keluarga, psikologi perkembangan, psikologi sosial, psikologi pendidikan, psikologi industri dan organisasi, dan psikologi kewirausahaan agar dapat lebih memahami dan mengetahui gambaran dari proses *self efficacy* mahasiswa yang berwirausaha. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya, khususnya di bidang psikologi kewirausahaan dan psikologi positif.

### **2. Manfaat Praktis**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada para subjek penelitian, orang tua, pembaca (masyarakat umum), dosen, psikolog, mahasiswa, dan pendamping bisnis (*business coach*). Selanjutnya, penelitian ini akan memberikan manfaat praktis, antara lain:



- a. Bagi subjek penelitian diharapkan bisa melatih para karyawan agar memiliki *self efficacy* yang adekuat saat bekerja.
- b. Bagi pembaca (masyarakat umum), orang tua, dosen, dan psikolog diharapkan bisa mengambil pembelajaran dan semangat dari mahasiswa berwirausaha, sehingga kita semua dapat membantu para wirausahawan untuk mewujudkan terciptanya lapangan kerja yang semakin luas dan mendukung kreatifitasnya dalam berkarya.
- c. Bagi mahasiswa yang telah memulai berwirausaha diharapkan bisa mengambil pembelajaran dari mahasiswa yang telah sukses berwirausaha, sehingga dapat mengembangkan usaha dengan pesat dengan tetap bertanggung jawab dalam menyelesaikan studinya.
- d. Bagi mahasiswa yang akan memulai berwirausaha diharapkan bisa mengambil pembelajaran dari mahasiswa yang telah sukses berwirausaha, sehingga kelak nantinya bisa terampil menjalankan usaha dan bisa menjaga kestabilan emosi saat mendapatkan masalah yang tidak terduga. Selain itu, juga diharapkan setelah lulus kuliah dapat membuka lapangan kerja yang baru.
- e. Bagi para pendamping bisnis (*business coach*) diharapkan bisa mengambil pembelajaran dari mahasiswa yang telah sukses berwirausaha, sehingga dapat mendampingi para wirausahawan dengan memperhatikan kondisi psikologisnya, tidak hanya memfokuskan pada pelatihan strategi usaha saja.



### E. Keaslian Penelitian

Kajian mengenai *self efficacy* secara umum maupun kajian khusus sebenarnya bukanlah suatu hal yang baru, bahkan sudah pernah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya. Berikut beberapa penelitian yang telah membahas masalah tersebut.

Skripsi yang ditulis oleh Wibowo (2010) dengan judul *Hubungan Antara Locus Of Control Internal Dengan Self efficacy Dengan Kepuasan Kerja Karyawan Departemen Spining Dalam PT. Daya Manunggal*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui hubungan antara *internal locus of control* dan *self efficacy* dengan dengan kepuasan kerja PT. Daya Manunggal. Jumlah subjek penelitian melibatkan 60 karyawan departemen Spining PT. Daya Manunggal. Hasil penelitian ini menunjukkan ada hubungan signifikan antara *internal locus of control* dan *self efficacy* dengan dengan kepuasan kerja PT. Daya Manunggal.

Jurnal kompilasi oleh Zulkosky (2009) dengan judul *Self efficacy: A Concept Analysis*. Tujuan dari penelitian ini untuk memberikan analisis mendalam tentang konsep *self efficacy* melalui penggunaan model Rodger. Metode yang digunakan adalah studi penelitian sebelumnya dan studi teori. Hasil dari penelitian adalah *self efficacy* merupakan bagian penting dan suatu ilmu yang harus dikuasai dalam menanganani hal-hal berkaitan dengan keperawatan. Supaya perawat lebih termotivasi dan lebih disiplin lagi untuk mengembangkan prestasinya dalam praktik sehari-hari.

Penelitian yang dilakukan oleh Urban (2006) dengan judul *Entrepreneurial Self-Efficacy In A Multicultural Society: Measures And Ethnic*

*Differences.* Penelitian ini melibatkan mahasiswa MBA dengan dengan memiliki sejumlah pengalaman kerja. Sampel akhir terdiri dari 150 mahasiswa MBA di antaranya dan salah satu dari tiga ini kelompok etnis utama; Afrika kulit hitam hitam (n = 50), India (n = 50), dan kulit putih (n = 50) Afrika Selatan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok Afrika Selatan kulit putih dan India mempunyai nilai skor *self efficacy* kewirausahaan yang tinggi, mereka menganggap dirinya selalu yakin dalam melakukan peran kewirausahaan, mungkin lebih cenderung untuk memulai suatu usaha kewirausahaan lebih dari pada mereka yang tidak berwirausaha. Hal ini berbeda dari kelompok Afrika Selatan Hitam, karena mereka dengan kemampuan bekerja dan memiliki jenjang karir yang aman mengakibatkan mereka kurang tertarik untuk mengerjakan usaha baru yang penuh dengan resiko.

Kajian hasil penelitian yang dipublikasikan dalam jurnal internasional mengenai *self efficacy* turut menjadi rujukan peneliti. Jurnal yang ditulis oleh Nwankwo, dkk (2012), dengan judul *Gender-Role Orientation And Self efficacy As Correlates Of Entrepreneurial Intention*. Sebanyak 350 peserta yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Negeri Enugu, diambil dari tiga fakultas di Enugu yakni fakultas seni, fakultas ilmu sosial, dan fakultas manajemen. Peserta ini terdiri dari 206 laki-laki dan 144 perempuan dengan usia berkisar antara 18 sampai 25 tahun. Dari hasil penelitian, orientasi peran gender dan *self efficacy* merupakan faktor yang signifikan dalam niat berwirausaha. Siswa dengan orientasi maskulin lebih terlibat dalam kegiatan

kewirausahaan dibandingkan dengan mereka yang memiliki orientasi peran gender feminin.

Jurnal yang ditulis oleh Hmieleski dan Baron (2008) dengan judul *When Does Entrepreneurial Self Efficacy Enhance Versus Reduce Firm Performance?*. Subjek diperoleh dari sampel acak nasional dari 1000 perusahaan kemudian diambil dari Dun Bradstreet dan *data base* dari mengidentifikasi pasar bisnis. Hasilnya menunjukkan bahwa ada pengusaha yang memiliki *self efficacy* yang tinggi dengan motivasi yang tinggi pula, namun tidak selalu orang yang memiliki *self efficacy* yang tinggi akan berhasil saat mendirikan suatu usaha yang baru. Ini dikarenakan saat dia bersemangat, langkah-langkah yang dilakukannya tidak dipikir matang terlebih dahulu dan cenderung tergesa-gesa sehingga mengambil resiko terlalu tinggi dan mengakibatkan merugi. Penelitian ini dapat membantu para usaha pemula untuk memperhatikan kemampuan bisnis yang dia miliki agar disesuaikan dengan kondisi yang ada pada dirinya.

Jurnal bisnis dan ekonomi yang ditulis oleh Punomo dan Lestari (2010) dengan judul *Pengaruh Kepribadian, Self Efficacy, dan Locus Of Control Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil Dan Menengah*. Metode yang digunakan adalah desain riset survei. Jumlah kuisisioner yang disebar adalah 150 eksemplar. Namun, yang digunakan untuk pengolahan data adalah 105 eksemplar. Kuisisioner ini diberikan kepada sejumlah pengusaha mikro, kecil dan menengah yang berada di wilayah Banyumas. Hasil penelitian ini para pengusaha di daerah Banyumas yang menjadi responden lebih cenderung memiliki kepribadian *agreeableness* yang tinggi dan *neuroticism* yang rendah serta *self efficacy* yang

tinggi. Kepribadian ini lebih menonjol dibandingkan kepribadian individu yang lain (*openness to experience, conscientiousness, extraversion serta locus of control*).

Skripsi yang ditulis Suprpta (2009) dengan judul *Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Ditinjau dari Self Efficacy*. Penelitian ini bertujuan menguji secara empirik mengenai hubungan *self efficacy* dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa. Penelitian ini mengambil subjek mahasiswa di Fakultas Ekonomi baik prodi manajemen dan akuntansi angkatan 2005-2006. Jumlah mahasiswa 647 dengan menggunakan teknik *identical sampling* maka hanya ada 74 mahasiswa yang dijadikan penelitian ini. Dengan kriteria mahasiswa yang pernah menerima mata kuliah kewirausahaan dan memiliki usia dewasa awal 20-22 tahun.

Hasil penelitian ini menunjukkan ada hubungan positif antara *self efficacy* dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa. Artinya semakin tinggi *self efficacy* maka semakin kuat intensi mahasiswa berwirausaha pada mahasiswa, dan sebaliknya. Sumbangan efektif yang dihasilkan sebesar 24,1%. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh *self efficacy* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa cukup besar.

Berdasarkan hasil kajian penelitian-penelitian tersebut, fokus penelitian mengenai proses *self efficacy* pada mahasiswa berwirausaha belum pernah dituangkan dalam karya-karya penelitian terdahulu. Selain itu, subyek penelitian pada penelitian-penelitian sebelumnya lebih banyak meninjau *self efficacy* pada minat mahasiswa yang belum berwirausaha, sedangkan pada penelitian ini mencoba menguraikan dinamika *self efficacy* pada mahasiswa yang telah

menjalankan wirausaha. Alasan pengambilan katagori subyek penelitian ini didasari oleh upaya untuk menggambarkan dinamika *self efficacy* pada mahasiswa yang berwirausaha melalui sumber *self efficacy* yang meliputi *enactive mastery experience, vicarious experience, verbal persuasion, physiological and affective states* dan proses *self efficacy* yang meliputi *cognitive, motivational, affective, selection* (Bandura, 1997).

Berdasarkan berbagai perbedaan di atas dapat kesimpulan bahwa penelitian mengenai dinamika *self efficacy* pada mahasiswa yang berwirausaha dapat dipertanggung jawabkan keaslian penelitiannya.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, *self efficacy* pada setiap subjek berbeda-beda dikarenakan sumber dan proses yang dialami. Dari hasil penelitian ini, peneliti dapat menyimpulkan bahwa ada beberapa hal yang berkaitan dengan hasil penelitian, yaitu:

1. Ketiga subjek memiliki alasan yang berbeda-beda saat awal memulai wirausaha. Subjek MA karena hobi fotografi, subjek MN karena merasakan kekhawatiran dan ketidakpastian akan uang pada saat orang tua mengalami gagal menjadi calon legislatif sehingga ingin segera mandiri, subjek MS karena ingin memenuhi kebutuhan sehari-hari.
2. Berwirausaha saat mahasiswa membutuhkan kerja keras yang luar biasa untuk dapat membagi waktu antara kuliah, mengembangkan usaha dan mengikuti berbagai pelatihan atau lomba wirausaha. Ketiga subjek mengorbankan waktu untuk tidak bermain dengan teman-temannya. Setelah lulus kuliah, usaha yang dijalankan oleh ketiga subjek semakin berkembang dengan pesat. Seperti bertambahnya karyawan, kapasitas usaha, serta jangkauan produksi semakin bertambah banyak, sehingga berdampak pada penjualan dan pendapatan yang meningkat.
3. Sosok inspirasi yang diteladani oleh para subjek adalah para pengusaha yang telah sukses di bidangnya masing-masing. Peniruan dari sosok inspirasi tersebut sangat berpengaruh pada kehidupan berwirausaha ketiga subjek,

seperti rajin membaca buku, melakukan penelitian, membuat konsep usaha yang kreatif dan menarik serta bercita-cita menjadi pengusaha kelas dunia.

4. Dukungan orang-orang terdekat membuat ketiga subjek menjadi seseorang yang semangat, tangguh, dan mampu bertahan di situasi yang sulit dalam mewujudkan tujuan. Ketiga subjek didukung oleh orang tua, istri, mertua, anak, sahabat, pengusaha senior dan guru.
5. Tantangan yang tidak terprediksi dalam berwirausaha membuat kondisi emosi dan fisiologis tidak menentu. Seperti bahagia, kecewa, sedih, menangis, pusing, marah, khawatir dan bingung. Cara meluapkan emosi dan mengatasi kondisi fisiologis tersebut bermacam-macam, seperti berbagi cerita dengan orang terdekat, jalan-jalan, berwudhu, berdo'a kepada Allah SWT, meniatkan segala hal yang dikerjakan karena Allah SWT, pergi ke tempat yang menyenangkan, minum, makan, istirahat sejenak/tidur, badan dipijit, dan bermain dengan sahabat.
6. Kepandaian menangkap peluang menjadi hal terpenting dalam berwirausaha. Setelah peluang sudah dikerjakan, ketiga subjek membuat visi, misi, budaya kerja serta menentukan target jangka panjang maupun pendek.
7. Ketiga subjek memiliki motivasi yang sama yakni dapat bermanfaat bagi banyak orang. Subjek MA ingin dapat membahagiakan banyak orang melalui dunia fotografi, subjek MN ingin memiliki uang satu juta triliun rupiah untuk membangkitkan agama Islam dan subjek MS ingin mendirikan kawasan pendidikan agama dan bisnis. Banyak hal yang dilakukan oleh ketiga subjek untuk mengembangkan kemampuan diri sekaligus membesarkan usahanya.



Kegiatan yang dilakukan mulai dari berkumpul dengan teman komunitas, diskusi bersama pengusaha/teman/sahabat yang lebih berpengalaman, mengikuti pelatihan wirausaha, dan mengikuti kompetisi wirausaha. Selain itu, mereka juga membuat sistem usaha, penelitian untuk mengeluarkan produk/sistem baru, membuat peraturan kantor, bekerjasama dengan mitra produksi, membina karyawan, komunikasi yang teratur dengan pelanggan dan beriklan serta berjualan produk di media sosial.

8. Penelitian ini menemukan adanya koping religius yang dialami oleh subjek MN, motivasi religius yang dialami oleh subjek MN & MS dan kebersyukuran yang dialami oleh subjek MA. Ketiga temuan tersebut membuat kehidupan para mahasiswa berwirausaha menjadi lebih kuat dalam menghadapi segala permasalahan yang dihadapi.

### **B. Saran**

Berdasarkan proses penelitian yang dilakukan tentang dinamika *self efficacy* pada mahasiswa, peneliti memberikan beberapa saran yang relevan kepada berbagai pihak sebagai berikut:

1. Bagi Subjek

Hendaknya subjek senantiasa memelihara *self efficacy* yang adekuat agar selalu yakin dalam mengembangkan usahanya dan dapat bertahan saat ada masalah dalam berwirausaha. Selain itu, subjek diharapkan bisa menanamkan *self efficacy* yang adekuat pula kepada semua karyawannya, sehingga dalam kerja sama meraih tujuan dapat tercapai dengan cepat.

## 2. Bagi Keluarga

Keluarga adalah salah satu bagian terpenting sebagai penguat *self efficacy*, karena kedekatan emosional yang baik akan berpengaruh besar pada wirausahawan, sehingga mereka selalu semangat dan yakin dengan kemampuan yang dimiliki. Maka anggota keluarga hendaknya senantiasa memberikan dukungan sepenuhnya kepada para pelaku usaha.

## 3. Bagi Mahasiswa

Bagi para mahasiswa yang berniat untuk berwirausaha harus memiliki semangat dan keyakinan yang kuat serta mempersiapkan dengan matang segala sesuatu yang diperlukan dalam memulai usaha. Selain itu, mahasiswa yang akan berwirausaha juga dituntut harus bisa membagi waktu dengan baik agar saat menjalankan kuliah dan berwirausaha tetap dapat bertanggung jawab untuk lulus kuliah tepat waktu.

## 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Terdapat beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk mengadakan penelitian sejenis dengan berbagai perbaikan. Hendaknya mengambil subjek dengan latar belakang yang lebih detail sehingga dapat dilakukan perbandingan dan analisis data yang lebih lengkap, misalnya dilihat dari faktor usia yang lebih muda, kondisi ekonomi, usia usaha, jenis usaha yang lebih khusus, disertai dengan prestasi usaha yang pernah diraih.

## DAFTAR PUSTAKA

- Astamoen, M. P. (2008). *Entrepreneurship dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Bandung: Alfabeta.
- Adila, R. (2016). *Daftar 60 Negara Terbaik Dunia, Indonesia Peringkat 42*. Di unduh pada tanggal 18 Maret, 2017, melalui <http://economy.okezone.com/read/2016/01/21/320/1293770/daftar-60-negara-terbaik-dunia-indonesia-peringkat-42>
- Bandura, A. (1997). *Self Efficacy: The Exercise of Control*. New York: W.H. Freeman and Company.
- Creswell, J. W. (2010). *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Drnovšek, M., Wincent, J., & Cardon, M. S. (2010). Entrepreneurial Self Efficacy and Business Start Up: Developing A Multi Dimensional Definition. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(4), 329-348.
- Frinces, Z. H. (2011). *Be An Entrepreneur (Jadilah Seorang Wirausaha)*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Habibi, M. Z. (2014). *Proses Pengambilan Resiko Pada Mahasiswa Yang Berwirausaha (Studi Kasus Pada Mahasiswa Yang berwirausaha)*. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Hmieleski, K. M., & Baron, R. A. (2008). When Does Entrepreneurial Self-Efficacy Enhance Versus Reduce Firm Performance?. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(1), 57-72.
- Jalaludin. (2010). *Psikologi Agama*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasali, R. (2010). *Wirausaha Muda Mandiri: Ketika Anak Sekolah Berbisnis*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Kasmir. (2009). *Kewirausahaan*. Jakarta : Rajawali Pres.
- Munandar, A. S. (2001). *Psikologi Industri Dan Organisasi*. Jakarta: UI-Press.
- N.N. (2016). *Tabel Statistika Pengangguran*. Di unduh pada tanggal 18 Maret, 2017, melalui <https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/972>

- Nwankwo, D. B., Marire, D. M., Kanu, G. C., & Balogun, P. S. (2012). Gender Role Orientation And Self Efficacy As Correlates Of Entrepreneurial Intention. *European Journal of Business and Social Sciences*, 1(6), 09-26.
- Poerwandari, K. (2013). *Pendekatan Kualitatif untuk Penelitian Perilaku Manusia*. Depok: LPSP3 UI.
- Purnomo, R., & Lestari, S. (2010). Pengaruh Kepribadian, Self-Efficacy, Dan Locus Of Control Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil Dan Menengah. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 17(2), 144 – 160.
- Rye, D. E. (1995). *The Vest Pocket Entrepreneur. Everything You Need to Start and Run Your Own Business*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Sabela, O. I., Ariati, J., Setyawan, I. (2014). Ketangguhan Mahasiswa Yang Berwirausaha. *Jurnal Psikologi Undip*, 13(2), 170-189.
- Saiman, L. (2009). *Kewirausahaan Teori, Praktik, dan Kasus-kasus*. Jakarta: Salemba Empat.
- Saroni, M. (2012). *Mendidik & Melatih Entrepreneur Muda*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Snyder, C. R., Lopez, S. J., & Predotti, J. T. (2011). *Positive Psychology: The Scientific and Practical Exploration of Human Strengths*. USA: Sage Publications.
- Subekti. (2016). *Menangkan MEA Jokowi Perlu 5,8 Juta Pengusaha Muda*. Di unduh pada tanggal 18 Maret, 2017, melalui <https://m.tempo.co/read/news/2016/05/23/092773404/menangkan-mea-jokowi-ri-perlu-5-8-juta-pengusaha-muda-baru>
- Suharyadi. Nugroho, A., S.K., Purwanto., Faturohman, M. (2012). *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*. Jakarta: Salemba Empat.
- Supatra, A. A. (2009). *Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Ditinjau dari Self Efficacy*. Skripsi. Semarang: Universitas Katolik Soegijpranata.
- Urban, B. (2006). Entrepreneurial Self-Efficacy In A Multicultural Society: Measures And Ethnic Differences. *Journal of Industrial Psychology*, 32(1), 2-10.

Wibowo, N. R. (2010). *Hubungan Antara Locus Of Control Internal dan Self Efficacy dengan Kepuasan Kerja Karyawan Departemen Spinning PT. Daya Manunggal*. Skripsi. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.

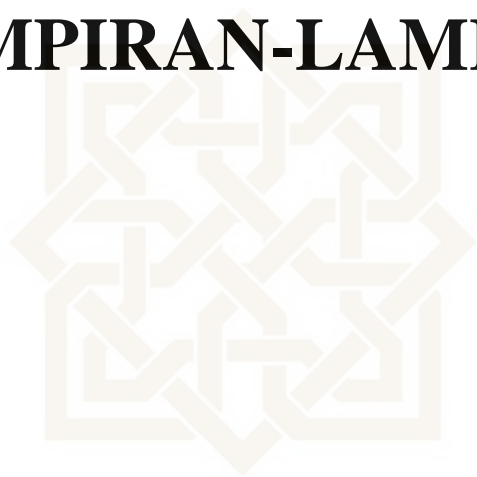
Winardi, J. (2005). *Entrepreneur & Entrepreneurship*. Jakarta: Kencana.

Zohar, D., & Marshall, I. (2001). *SQ: Kecerdasan Spiritual*. Bandung: Mizan.

Zulkosky, K. (2009). Self-Efficacy: A Concept Analysis. *Journal Compilation Nursing Forum*, 44(2), 93-102.



# LAMPIRAN-LAMPIRAN



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## Lampiran 1. Pedoman Wawancara terhadap Subjek

**Pedoman Wawancara Subjek**

<b>Pertanyaan Penelitian</b>	<b>Pertanyaan</b>
Bagaimana dinamika <i>self efficacy</i> pada mahasiswa yang berwirausaha?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana cara anda mengatasi pasang surut dalam usaha?</li> <li>• Bagaimana pengalaman anda saat menghadapi kendala dalam usaha?</li> </ul>
Apa saja yang mempengaruhi sumber dinamika <i>self efficacy</i> pada mahasiswa yang berwirausaha?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana awal cerita anda memulai usaha saat ini?</li> <li>• Bagaimana pengalaman anda saat mengalami kegagalan dan kesuksesan menjalankan usaha?</li> <li>• Pencapaian apa saja yang sudah pernah diraih?</li> <li>• Siapakah tokoh pengusaha yang menjadi idola dan menginspirasi anda dalam berwirausaha?</li> <li>• Diantara teman sesama pengusaha siapakah yang menjadi sosok panutan/ idola anda?</li> <li>• Bagaimana perasaan anda saat melihat teman usaha anda jauh lebih sukses dibandingkan anda dan hikmah apa yang dapat anda ambil?</li> <li>• Bagaimana perasaan anda saat melihat teman usaha anda gagal dan hikmah apa yang dapat anda ambil?</li> <li>• Siapa saja sosok yang sangat mendukung anda dalam berwirausaha?</li> <li>• Siapakah sosok yang paling menguatkan anda saat mengalami suka dan duka dalam menjalani usaha?</li> <li>• Bagaimana suka dan duka anda menjalankan usaha?</li> <li>• Bagaimana perasaan anda saat sebuah masalah menimpa usaha anda?</li> <li>• Bagaimana reaksi fisiologis yang menyertai saat anda ditimpa masalah yang bagi anda cukup berat?</li> </ul>
Apa saja yang mempengaruhi proses dinamika <i>self efficacy</i> pada mahasiswa yang berwirausaha?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peluang seperti apa yang anda ambil saat akan memutuskan untuk menjalankan usaha?</li> <li>• Bagaimana anda mengkonsep sebuah ide untuk menjalankan dan mengembangkan usaha?</li> <li>• Bagaimana latar belakang, tujuan berwirausaha bagi masa depan anda?</li> <li>• Bagaimana cara anda mengatasi perasaan-perasaan yang tidak menentu saat terjadi permasalahan dalam usaha anda?</li> <li>• Bagaimana cara anda mengelola karyawan dan proses produksi?</li> <li>• Bagaimana cara anda mengembangkan kemampuan diri anda dalam mengelola usaha?</li> </ul>





STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

Lampiran 2. Pedoman Wawancara terhadap *Significant Others***Pedoman Wawancara *Significant Others***

<b>Pertanyaan Penelitian</b>	<b>Pertanyaan</b>
Bagaimana dinamika <i>self efficacy</i> pada mahasiswa yang berwirausaha?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana cara subjek mengatasi pasang surut dalam usaha?</li> <li>• Bagaimana pengalaman subjek saat menghadapi kendala dalam usaha?</li> </ul>
Apa saja yang mempengaruhi sumber dinamika <i>self efficacy</i> pada mahasiswa yang berwirausaha?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana awal cerita subjek memulai bisnis?</li> <li>• Bagaimana pengalaman subjek saat mengalami kegagalan dan kesuksesan menjalankan bisnis?</li> <li>• Pencapaian apa saja yang sudah pernah diraih subjek?</li> <li>• Siapakah sosok yang beliau idolakan/ yang menginspirasi dalam berbisnis? Seberapa besar beliau mengidolakan sosok tersebut dan apa saja yang beliau teladani dari sosok tersebut?</li> <li>• Dukungan berupa apa saja yang anda berikan untuk subjek?</li> <li>• Siapa saja sosok yang benar-benar tahu dan menjadi tempat curhat beliau mengenai usahanya selain anda?</li> <li>• Bagaimana suka dan duka subjek menjalankan bisnis?</li> <li>• Bagaimana perasaan subjek saat sebuah masalah menimpa bisnisnya?</li> <li>• Bagaimana reaksi fisiologis yang menyertai saat subjek ditimpa masalah?</li> </ul>
Apa saja yang mempengaruhi proses dinamika <i>self efficacy</i> pada mahasiswa yang berwirausaha?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagaimana subjek mengkonsep sebuah ide untuk menjalankan dan mengembangkan usaha?</li> <li>• Bagaimana latar belakang, tujuan dan makna berbisnis bagi masa depan subjek?</li> <li>• Bagaimana cara subjek mengatasi perasaan-perasaan yang tidak menentu saat terjadi permasalahan dalam bisnisnya?</li> <li>• Bagaimana cara subjek mengelola karyawan dan proses produksi?</li> <li>• Bagaimana cara subjek mengembangkan kemampuan diri anda dalam mengelola usaha?</li> </ul>

## Lampiran 3. Pedoman Observasi terhadap Subjek

**Pedoman Wawancara Subjek**

<b>Objek Observasi</b>	<b>Keterangan</b>
Kondisi lingkungan subjek: Tempat usaha Tempat kuliah	Observasi subjek
Kondisi subjek: Fisik Psikologis	Observasi subjek
Aktifitas subjek sehari-hari	Observasi subjek
Dokumen pribadi	Observasi dokumen subjek

## Lampiran 4. Verbatim Wawancara (W1) Subjek 1

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 21 Februari 2014  
 Waktu wawancara : 13.34 - 14.08 WIB  
 Lokasi wawancara : Lokasi usaha subjek  
 Tujuan wawancara : Mengetahui awal mula perjalanan saat merintis usaha  
 Wawancara ke- : Satu (1)  
 Kode wawancara : W1/MA  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MA  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum.</b>	
2	Walaikumussalam.	
3	<b>Lancar kak kemarin buka cabangnya kemarin</b>	
4	<b>di Semarang?</b>	
5	Masih proses baru cari kontrakan.	
6	<b>Ow baru cari-cari kontrakan, kirain udah</b>	
7	<b>kayak peresmian gitu.</b>	
8	Mei.	
9	<b>Oo Mei. Ijin di rekam juga nggak papa kan</b>	
10	<b>kak?</b>	
11	Iya.	
12	<b>Dari awal mula faktor apa sih kak yang</b>	
13	<b>melatarbelakangi kakak tercetus punya ide</b>	
14	<b>mendirikan usaha jasa fotografi gitu?</b>	
15	<u>Awalnya sih dari hobi doank, jadi dari habis lulus</u>	(Subjek menekuni hobi
16	<u>SMA itu motret-motret habis itu beberapa temen</u>	fotografi dan menerima
17	<u>minta tolong buat di fotoin, buat nikahan buat</u>	permintaan jasa fotografi
18	<u>prewedding akhirnya sering kumpul sama beberapa</u>	dari teman)
19	<u>temen ada dari komunitas fotografi, trus</u>	(Kumpul bersama
20	<u>sebenarnya habis itu mereka yang nawarin kerja</u>	komunitas fotografi &
21	<u>sama. Jadi mereka nawarin untuk invest dana buat</u>	mendapat tawaran modal
22	<u>studio bareng-bareng.</u>	usaha dari teman)
23	<b>Berarti dana awal mulanya itu dari investasi</b>	
24	<b>orang apa ada yang dari kakak sendiri?</b>	
25	Investasi orang semua.	
26	<b>Berarti kakak nggak ngeluarin modal sama</b>	
27	<b>sekali?</b>	
28	Enggak.	
29	<b>Usaha ini kapan mulai berdiri pertama kali dan</b>	

30	<b>diresmikan?</b>	(Tahun 2009 mulai
31	<u>Awalnya itu 16 Maret 2009.</u>	mendirikan usaha)
32	<b>Jadi waktu pertama kali itu langsung kayak</b>	
33	<b>punya outlet?</b>	
34	<u>Itukan berdiri studio otomatis ada kantornya, kalau</u>	(Pertama kalinya subjek
35	<u>sebelumnya masih <i>freelance</i>. Di jln Candra Kirana</u>	emiliki studio fotografi)
36	<u>nomer 10 Sagan.</u>	
37	<b>Berapa tahun kak waktu itu?</b>	
38	<u>Di Sagan itu 2 tahun. Waktu awal-awal itu yang</u>	(Karyawan pertama adalah
39	<u>jadi karyawan dari temen-temen. Waktu pertama</u>	teman-teman subjek)
40	<u>itu ada tiga. Satu CS sekaligus bisa make up motret</u>	
41	<u>bisa ngedit. Saya itu juga.</u>	
42	<b>Berarti tim yang bertiga itu masih?</b>	
43	Tim pertama udah enggak. Tapi investor beda lho	
44	nggak ada di tim. Investor itu ada dua orang enggak	
45	ikutan mengelola management.	
46	<b>Modal awal itu berapa sih kak waktu pertama</b>	
47	<b>kali itu?</b>	(Teman subjek memberi
48	<u>Dulu 60 juta yang satunya ngasih lokasi.</u>	modal usaha)
49	<b>Awal-awalkan kakak juga kuliah otomastis kan</b>	
50	<b>kalo udah punya outlet itu kan harus ngurus ini</b>	
51	<b>itu bagaimana?</b>	
52	<u>Yaa emang agak susah sih, yaa emang kuliahnya</u>	(Kelulusan kuliah mundur)
53	<u>jadi agak mundur sedikit.</u>	
54	<b>Berarti sempet cuti?</b>	
55	<u>Iya sempet cuti. Jadi kalo bagi waktunya yaa ini sih</u>	(Membagi waktu kuliah
56	<u>cari jadwal kuliahnya pas pagi banget apa sore. Jadi</u>	dan berwirausaha)
57	<u>siang bisa kerja. Awalnya ngepasin jadwal, terus ya</u>	
58	<u>otomatis waktu bermain jadi kurang, terus apa lagi</u>	
59	<u>ya? Yaa kalo terpaksa capek banget yaa ambil cuti.</u>	
60	<b>Berapa tahun kak waktu itu cutinya?</b>	
61	Setahun.	
62	<b>Setahun ngefull apa cuti-masuk cuti masuk?</b>	
63	<u>Cuti masuk cuti masuk gitu. Terus yaitu sih yang</u>	(Cuti kuliah & mengurangi
64	<u>dikurangin ya waktu yang laen-laen, kayak waktu</u>	waktu bermain)
65	<u>maen.</u>	
66	<b>Gimana sih kak mengatasi pesaing, kan jasa-</b>	
67	<b>jasa foto banyak juga tuh sekarang?</b>	
68	<u>Kalo pesaingkan setiap bisnis pasti ada. Mungkin</u>	(Subjek mengedepankan
69	<u>gimana cara ngasih kualitas, unik, pelayanan, kalo</u>	kualitas produk,
70	<u>kita kan vintage-vintage gini, packagingnya di</u>	pengemasan & pelayanan)
71	<u>tempat lainnya kan nggak kayak gini.</u>	
72	<b>Salah satu kelebihan fotografi di sini, apalagi</b>	
73	<b>kak kelebihanannya?</b>	
74	<u>Kayak <i>scrapbook-scrapbook</i> itu kalau yang</u>	(Subjek membuat album
75	<u>platinum udah termasuk paketan juga. Kalau</u>	<i>scrapbook</i> & properti foto

76	<u>paketan lain beda-beda. Terus properti itu kan kita</u>	agar berbeda dengan
77	<u>semuanya bikin sendiri.</u>	studio lainnya)
78	<b>Berarti udah termasuk paketan berarti kalo</b>	
79	<b>orang mau foto minta properti khusus bisa?</b>	
80	Bisa.	
81	<b>Awal-awal usaha apa aja sih kak kendalanya?</b>	
82	<b>Yang kayak bikin stres, apalagi masih kuliah</b>	
83	<b>juga. Terus bagaimana cara mengatasinya?</b>	(Subjek senang
84	<u>Karena seneng sih jadi nggak ada.</u>	berwirausaha)
85	<b>Dulu awal-awal gitu kak?</b>	
86	<u>Karena seneng sih yaa. Yaa wajar sih cari orderan,</u>	(Subjek senang
87	<u>nggak ada yang sampe ngerasa susah. Yaa gini</u>	berwirausaha & tidak
88	<u>enaknya kalo bisnis terus kita seneng nggak kerasa</u>	merasa kesulitan
89	<u>banget.</u>	mengelola usaha)
90	<b>Pernah nggak sih kak ngalamin kerugian?</b>	
91	<u>Pernah, dua tahun itu belum untung sama sekali.</u>	(2 thn awal merintis usaha
92	<u>Yaa ada sih untungnya cuma yaa dikit. Dua tahun</u>	keuntungannya sedikit)
93	<u>itu yaa belajarlah istilahnya.</u>	
94	<b>Yaa tetep enjoy aja yaa nggak berasa nggak</b>	
95	<b>untung?</b>	
96	<u>Dua tahun tuh nggak untung yaa biasa. Dulu itu</u>	(Subjek merasa bahagia
97	<u>aku kerja bareng temen-temen sendiri, temen-</u>	mendapatkan dukungan
98	<u>temen pada maen ke studio, ya <i>happy</i> lah temen-</u>	dari teman-teman)
99	<u>temen maen.</u>	
100	<b>Ada tuntutan nggak sih kak dari orang tua</b>	
101	<b>kamu harus ini harus kayak gini kayak gitu</b>	
102	<b>tentang usaha ini.</b>	
103	Kalau orang tua, yang penting udah lulus kuliah.	
104	<b>Tapi udah lulus kan?</b>	
105	Udah.	
106	<b>Yaa yang baik lah. Habis itu Kalo kemarin 2010</b>	
107	<b>Merapi kelud gitu ada efeknya ke bisnis nggak</b>	
108	<b>kak?</b>	
109	Enggak ada. Sepi yaa ada sih kalau tiap tahun itu	
110	pasti ada puasa gitu sepi. Wajar sih semuanya.	
111	<b>Oww pas puasa. Terus ini, Kan ada kerja sama</b>	
112	<b>bareng investor itu ada kendala atau masalah</b>	
113	<b>nggak sih kak? Atau mulus-mulus aja?</b>	
114	Mulus-mulus aja.	
115	<b>Kalo di sini kan ada partner-partner kerja gitu</b>	
116	<b>nggak sih kah? Misal <i>make up</i> atau apa nyetak-</b>	
117	<b>nyetak?</b>	
118	Make up ada dari sini sendiri. Nyetak ada di Jakarta	
119	sama disini juga ada.	
120	<b>Kalo kayak komplain-komplain dari pelanggan</b>	
121	<b>ada nggak sih kak?</b>	



<p>122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167</p>	<p>Ada pernah sih itu pasti.</p> <p><b>Kayak apa tuh kak misalnya?</b></p> <p>Apa yaa <i>miss</i> komunikasi paling sering. Paling terlambat, padahal sebenarnya mereka sendiri sih yang telat ngasih. Kita kan kalau ada orderan, harus ada konfirmasi klien yang mau di cetak dan direvisi. Misal ada orderan dari Sumatera, baru ngabarinnya satu minggu sebelumnya. <u>Paling yaa masalah miss komunikasi. Sama telat-telat dikit.</u></p> <p>Tapi yaa sebenarnya kita itungannya termasuk cepet sih. Sebulan itu kalo normal. Kalau lebih dari itu paling dari ada faktor klien itu telat ngasih. Nggakapnya sebentar, kita satu minggu biasanya ada tiga sampe empat proyek, biasanyakan ngantri. Kalo studio lain itu bisa enam bulan.</p> <p><b>Kalo komplain minta di duluin itu gimana?</b></p> <p>Biasanya sih, biasanya hari-hari pas wisuda. Nggak papa, wajar sih, itu di seluruh studio di Indonesia. Pasti biasanya orangtuanya gitu. Kalau kita sekarang booking per jam sebelumnya jadi harus dateng pas jam itu. Jadi ada yang booking sampai jam 7 malem. Jadi harus dateng sesuai jam. Kalau enggak ya udah kelewat. Kalau tempat lain itu masih ada yang dateng dulu-duluan.</p> <p><b>Kalau masalah karyawan permasalahan sama anak magang pernah ada permasalahan nggak sih?</b></p> <p>Yaa ada sih satu dua, yaa biasa nggak cocok sama yang lain.</p> <p><b>Kalo gitu ada training dulu, ada masa percobaan percobaan. Gimana prosesnya jadi karyawan tetap?</b></p> <p>Sebentar sih soalnya, biasanya masuk kesini udah kenal duluan dari lingkungan merekakan anak potografer.</p> <p><b>Kalau ada permasalahan-permasalahan gitu cara mengatasinya gimana kak?</b></p> <p>Yaa <u>buat sistem yang rapi. Semua orang kerja sesuai tugasnya. Jangan sampai satu kebanyakan atau ambil pekerjaan orang.</u></p> <p><b>Terus awal-awalnya dulukan nggak serapi ini manajemennya, pernah nggak sih ngerasa ada komplain atau tumpukan orderan?</b></p> <p><u>Dulu pernah pas ada komplain pas awal-awal, dulu disanakan belum bisasa, pas udah pindah sini itu ada dua puluh keluarga lebih lah tumpukannya.</u></p>	<p>(Kendala komunikasi dan keterlambatan produksi)</p> <p>(Mengatasi permasalahan dengan membuat sistem baru)</p> <p>(Subjek membenahi proses pelayanan pelanggan)</p>
--	--	--



<p>168 <u>Terus itu udah belajar dari situ. Sekarang udah</u>  169 <u>enggak.</u>  170 <b>Waktu ada penumpukan gitu gimana kak</b>  171 <b>strateginya?</b>  172 <u>Yaa setelah itu yang di dalam dicepetin motretnya,</u>  173 <u>bikin jadwal. Kita pasti full sampai tutup gitu, terus</u>  174 <u>nggak boleh kalo bukan jamnya ya dilewatin. Jadi</u>  175 <u>dateng pas di jam jadwalnya dia motret.</u>  176 <b>Pernah nggak sih kak ada masalah yang bener</b>  177 <b>kakak bikin bingung, pusing dan stress?</b>  178 <b>Pembayaran telat atau apa gitu?</b>  179 <u>Yaa paling itu sih kemarin ada proyek gede terus</u>  180 <u>bayarnya lama, enam bulan lebih. Ada <i>company</i></u>  181 <u><i>profile</i> di Jakarta dan bayarnya soalnya lama. 6</u>  182 <u>bulan dia bayarnya lama. Jadi harus dimarah-</u>  183 <u>marahin dulu bayarnya. Kalau UKM kita nggak</u>  184 <u>punya cadangan chash kita bisa bangkrut. Apalagi</u>  185 <u>nominalnya besar, 50 juta.</u>  186 <b>Tahun berapa itu kak?</b>  187 Tahun 2012.  188 <b>Terus waktu itu nyampe <i>deficite</i> nggak?</b>  189 Nggak sih. Kalau aku nggak punya uang chash  190 banyak aku udah bisa bangkrut. Waktu itu enam  191 bulan nggak ada uang 50 juta. Bisa bangkrut 6  192 bulan nggak ada kabar, Istilahnya produksi  193 ibaratkan waktu udah keluar 25 juta. Jadi kita  194 minus 25 juta.  195 <b>Seumpamanya ada klien dari luar negeri</b>  196 <b>pernah?</b>  197 Prewed sih sering. Kalo <i>wedding</i> di Singapore.  198 <b>Pernah ada kendala gitu nggak sih kak?</b>  199 Kendala teknis sih biasa.  200 <b>Kalo dari masalah finansial pernah ada masalah</b>  201 <b>nggak kak? Apa pinjem ke bank? Atau masih di</b>  202 <b>cover dari investor?</b>  203 Kalau kita modal utang ke bank nggak ada. Paling  204 kredit kendaraan. Kalo dari modal sih masih dari  205 yang investasi. <u>Labanya nggak semuanya dibagi</u>  206 <u>ada laba ditahan buat operasional, buat operasi</u>  207 <u>harian.</u>  208 <b>Ini udah di beli belum kak?</b>  209 Kalau bisa dibeli udah tak beli dari dulu. Ini nggak  210 bisa dibeli. Ini taman kuliner itu punya pemerintah.  211 <b>Kirain punya sendiri di sini?</b>  213 Pengennya sih beli, tapi yaa nggak boleh.  214 <b>Kalo birokrasi-birokrasi itu ada kendala nggak</b></p>	<p>(Penjadwalan antrian pemotretan)</p> <p>(Mengalami terlambatnya proses pembayaran oleh pelanggan)</p> <p>(Mengelola pembagian keuntungan usaha)</p>
---	--

215	<b>sih kak? Pernah kerja sama dengan pemerintah</b>	
216	<b>gitu.</b>	
217	Yaa kalo gitu masih bisa di atasilah, pajak pajak	
218	gitu. Dulukan belum pajak gitu karena belum	
219	masuk yang harus bayar. Yaa bayar tinggal bayar	
220	aja.	
221	<b>Berarti itu udah di daftarin ke HAKI?</b>	
222	Belum lama baru Maret, jadi belum keluar Tapi	
223	emang agak lama kata temen-temen nyampek	
224	setahun. Yang penting udah di masukkan.	
225	<b>Terus kalo kejadian-kejadian disaat foto session</b>	
226	<b>gitu ada nggak sih kak?</b>	
227	Yaa barang ketinggalan. Terus kayak kemaren itu,	
228	tapi dari vendor sih. Kita udah siap semua tapi kita	
229	vendor lupa bawa alatnya, yaa cuma ngrantrinya	
230	jadi lama.	
231	<b>Jadi semua-semuanya yang cetak itu semuanya</b>	
232	<b>di lempar ke percetakan luar ya kak?</b>	
234	Iya. Cetaknya paling seminggu.	
235	<b>Berarti kalo kayak gini tergantung kayak</b>	
236	<b>modelnya mau kayak apa gitu ya?</b>	
237	Iya.	
238	<b>Kalo tim yang selalu ngedukung kakak itu</b>	
239	<b>siapa?</b>	
240	<u>Kalo investor itu udah pasti. Ada temen yang dari</u>	(Dukungan dari investor
241	<u>awal tau seluk beluk sini.</u>	dan teman dekat)
242	<b>Kalau rapat-rapat sama karyawan itu berapa</b>	
243	<b>Minggu sekali kak?</b>	
244	Sebulan sekali.	
245	<b>Berarti kalau rapat-rapat itu berapa bulan</b>	
246	<b>sekali?</b>	
247	Iya.	
248	<b>Masalah resign?</b>	
249	Ada sih dulu. Itu yang nggak cocok sama anak-	
250	anak.	
251	<b>Berarti kendalanya sama tim bukan sama</b>	
252	<b>kakak?</b>	
253	Akunya juga sih yang nggak sreg. Temenku sih	
254	jadi posisinya waktu itu kalo aku yang mau	
255	ngeluarin jadi nggak enak. Jadi dia keluar sendiri.	
256	<b>Karyawan yang paling sebentar itu berapa</b>	
257	<b>bulan?</b>	
258	6 bulan.	
259	<b>Kalau udah keluar gitu kayak musuh apa masih</b>	
260	<b>tetep berhubungan?</b>	
261	Kalau aku nggak ada masalah.	

262	<b>Kalau karyawan yang usil ngambil uang?</b>	
263	Mungkin nggak tau yaa, kalau dua tahun terakhir	
264	udah pake mesin ada karena catetatannya di	
265	<i>software chash</i> itu udah ada. Kalau dulu sih aku	
266	soalnya nggak mau ngurusin yang kecil-kecil gitu.	
267	Kalo kecil-kecil terus yoo nggak bakal berkembang	
268	juga bisnisnya. Yaa nggak tau ada apa enggak,	
269	percaya gitu aja.	
270	<b>Berarti ngga ada laporan masuk kasus ini kasus</b>	
271	<b>itu?</b>	
272	Enggak ada.	
273	<b>Kalau ada yang pengen motret gitu kakak</b>	
274	<b>sendiri yang motret apa udah karyawan?</b>	
275	Udah ada karyawanku.	
276	<b>Berarti kakak udah nggak motret-motret gitu?</b>	
277	Temen-temenku aja.	
278	<b>Tapi ada nggak yang minta harus kak MA nih</b>	
279	<b>yang motret?</b>	
280	Ada. Itu juga kalo aku mau. Ya nggak papa sih	
281	kalau sekali-sekali. Kalo aku mau yaa aku bakal	
282	motret.	
283	<b>Karyawan udah berapa nih kak total?</b>	
284	8 orang.	
285	<b>Berarti ini sekarang kakak fokus yang di</b>	
286	<b>Semarang? Konsepnya kayak gini juga. Waktu</b>	
287	<b>itu kakak yang nyari investor atau gimana?</b>	
289	Iya. Beda sama investor yang sini.	
290	<b>Kalau kayak gitu kakak yang nyari investor</b>	
291	<b>atau gimana kak?</b>	
292	Dia yang mau sih, yaa kayak dulu aku nggak nyari-	
293	nyari tau-tau dapet.	
294	<b>Terus kalau lokasi kayak gitu gimana kak?</b>	
295	Kemarin sih nyari bareng-bareng sama dia.	
296	<b>Kalo sama investor itu ada batesan nggak si</b>	
297	<b>kak?</b>	
298	Kesepakatan sih, kalo yang pertama sih nggak ada	
299	batesannya. Kalo yang di Semarang ini kan	
300	sistemnya <i>franchise</i> . Paling sih rencanaku di	
301	batesin, lima tahun di perbaharui. Yaa tapi kita	
302	tetep rencana mikirnya jangka panjang sih.	
303	Biasanya paling tentang bagi hasilnya aja yang	
304	selalu diperbaharui, perbaikan terus. Bagi hasilnya	
305	gitu yaa. Kalo makanan kan beda, bisa banyak	
306	cabang tiap daerah. Rencana ya gitu untuk	
307	kedepannya pengennya <i>franchise</i> kayak yang di	
308	Semarang.	

<p>309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348</p>	<p><b>Berarti kalo di sini investor yaa?</b> Iya <b>Jadi selama ini bener-bener nggak ada kendala sama investornya? Lancar-lancar aja.</b> Lancar. <b>Jadi bagi hasilnya untuk investor itu bagi hasilnya perbulan atau pertahun sih kak?</b> Pertahun. <b>Terus untuk saat ini strategi ngatasin pesaing gimana kak?</b> Yaa standar sih yaa, <u>marketing (pemasaran), advertising (periklanan)</u>, itu kan harus bareng <u>kerjanya juga bisa di percaya. Sama yang penting produknya bagus. Kerjanya juga bisa dipercaya itu.</u> <b>Kalau persaingan yang nggak sehat itu ada nggak sih kak?</b> Enggak sih. <b>Kalau untuk saat ini pesaing terberat kakak siapa?</b> Jogja, pesaingnya tau <i>apa colourfull</i> itu? <b>Apa, eww colourfull? Udah gede yaa kak?</b> Iya. <b>Adalagi pesaing-pesaing gitu?</b> Itu aja. Yaa nggak papa sih itu temen, kalo itu temenku kok, temen SMA. <b>Berarti colourfull lebih duluan merintis dari kakak?</b> Iya. <b>Kemarin saya lihat postingan kalau ada yang membajak foto kakak ya? Untuk promosi salah satu jasa foto lain?</b> <u>Iya kemarin itu, hampir aja aku perkarain ke pihak berwajib. Tapi nggak jadi. Kalau nggak karena temenku yang minta udah tak laporin itu.</u> <b>Terus gimana itu kak?</b> Yaudah pihak sananya aku minta hapus itu foto. <b>Okay kak, sementara sampai di sini dulu. Besok saya hubungi lagi. Terimakasih kak, Assalamu'alaikum.</b> Iya sama-sama. Wa'alaikumussalam.</p>	<p>(Subjek mengelola manajemen usaha dan kualitas produk)</p> <p>(Ingin melaporkan pembajak foto ke polisi, namun subjek mengurungkan niat tersebut)</p>
--	--	--

## Lampiran 5. Verbatim Wawancara (W2) Subjek 1

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 21 Agustus 2014  
 Waktu wawancara : 14.00 - 14.31 WIB  
 Lokasi wawancara : Lokasi usaha subjek  
 Tujuan wawancara : Menggali lebih mengenai subjek berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 21 Februari 2015  
 Wawancara ke- : Dua (2)  
 Kode wawancara : W2/MA  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MA  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum</b>	
2	Wa'alaikumussalam	
3	<b>Gimana kak yang di sana cabangnya lancar?</b>	
4	<u>Alhamdulillah. Sekarang-sekarang ini lebih banyak</u>	(Subjek pulang pergi Jogja-Semarang mengurus cabang baru)
5	<u>waktu untuk di Semarang, yaa bolak-balik Jogja</u>	
6	<u>Semarang jadinya.</u>	
7	<b>Sebelum usaha ini pernah nyoba merintis usaha</b>	
8	<b>lain nggak dan waktu awal pertama mulai</b>	
9	<b>usaha umur berapa kak?</b>	
10	<u>Sebelumnya belum pernah, kalau pertamanya sih</u>	(Subjek menjadi fotografer paruh waktu)
11	<u>jadi <i>freelancer</i> fotografer waktu habis lulus SMA,</u>	
12	<u>buka usaha itu juga umur 19 sih, pas buka studio.</u>	
13	<u>Itu awalnya dari <i>freelance-freelance</i>. Tiap-tiap ada</u>	
14	<u>wisuda, ada <i>wedding</i>.</u>	
15	<b>Sama temen apa sendiri?</b>	
16	Kadang sama temen kadang sendiri.	
17	<b>Tanggapan orang tua kakak waktu awal usaha</b>	
18	<b>gitu gimana?</b>	
19	Kalau dari awal banget sekalian yaa. Kan <u>maunya</u>	(Orang tua mendukung berwirausaha)
20	<u>masuk kuliah yang ada seninya gitu, terus enggak</u>	
21	<u>boleh. Suruh masuk ekonomi habis itu dibeliin</u>	
22	<u>kamera. Yaa awalnya cuma <i>freelance-freelance</i> aja.</u>	
23	<u>Yaa pasti kalau ngganggu kuliah kan orang tua yaa</u>	
24	<u>kurang berkenan. Trus itu waktu bikin studio itu</u>	
25	<u>nggak bilang sih. Setelah udah jadi ya baru bilang.</u>	
26	<u>Jadi bisa bikin gitu lho, nunjukin ke mereka. Yaa</u>	
27	<u><i>fine fine</i> aja, yaa maksudnya nggak dilarang yaa</u>	
28	<u>nggak diprotek banget. Kalo yang jelas sih orang</u>	



29	<u>tua dari dulu nggak pernah nglarang anaknya apa-apa, bebas sih asal positif.</u>	
30		
31	<b>Kalo suport orang tua gitu sering sharing-sharing ke siapa?</b>	(Berbagi cerita dengan orang tua)
32		
33	<u>Paling-paling curhat aja sih kalau ada masalah.</u>	
34	<b>Kalo curhat lebih ke ayah atau ke ibu?</b>	(Berbagi cerita dengan ibu)
35	<u>Ke ibu.</u>	
36	<b>Kakak dari berapa bersaudara?</b>	
37	Anak ke 12, dari 12 bersaudara.	
38	<b>Keluarga kakak ada yang wirausaha juga nggak?</b>	
39		
40	Ada satu. Usaha komputer. Tapi jarang sih sharing-sharing.	
41		
42	<b>Sering-sering sharing gitu kak?</b>	
43	Justru malah sering sama kakak yang nomer tujuh.	
44	<b>Sering sharing usaha juga nggak?</b>	
45	<u>Sering malah sama kakak yang akuntansi. Dia juga bantu di sini bantu keuangan.</u>	(Dukungan usaha dari kakak)
46		
47	<b>Bantu tim?</b>	(Dukungan konsultasi keuangan usaha)
48	<u>Cuma konsultasi aja.</u>	
49	<b>Suport dari keluarga berarti juga besar ya kak?</b>	
50	<u>Iya support keluarga cukup besar.</u> Enggak kadang aja kakak bantunya.	(Dukungan keluarga cukup besar)
51		
52	<b>Kalo dari temen-temen sendiri yang tau tentang usaha kakak?</b>	
53		
54	Ada banyak sih.	
55	<b>Bantu-bantu disini juga?</b>	
56	Ada sih. Iya, dari jaman dulu bantu dari awal kita cuma berdua aja, trus dia sekarang konsen kuliah, tapi masih sering bantuin di sini.	
57		
58		
59	<b>Temen-temen kuliah kakak banyak yang wirausaha juga nggak?</b>	
60		
61	Kalau dari temen kampus Ekonomi UII yang wirausaha dikit, kalo dari temen SMA banyak.	
62		
63	<b>Ada yang lebih dulu sukses dan gede gitu nggak kak?</b>	
64		
65	Kalau dari temen SMA dan kampus itu jarang. Dari komunitas itu yang wirausaha banyak. Temen-temen WMM.	
66		
67		
68	<b>Sering diskusi-diskusi juga?</b>	
69	Iya sering.	
70	<b>Motivasi terbesar apa sih kak untuk memutuskan jadi wirausaha?</b>	(Latar belakang berwirausaha adalah kecintaannya terhadap dunia fotografi)
71		
72	<u>Yang pertama sih memang itu sih passionnya yang gede. Kalau materi sih iya, baru yang lain lain.</u>	
73		
74	<b>Pernah kepikiran kerja nggak kak?</b>	

75	Nggak pernah, bahkan enggak kepikiran.	
76	<b>Berarti dari dulu nggak pernah kerja dan</b>	
77	<b>magang gitu?</b>	
78	Nggak.	
79	<b>Ada nggak motivator besar atau tokoh yang</b>	
80	<b>kakak kagumi buat usaha?</b>	(Sosok inspirasi: Sandiaga
81	<u>Pertama itu pak Sandiaga Uno. Deket-deket sih</u>	Uno, Hendi Setiono dan
82	<u>malah kayak Hendy Setiono trus Elang Gumilang.</u>	Elang Gumilang)
83	<b>Sering ketemu?</b>	
84	Kalau mas Hendy sering, kalau Elang Gumilang	
85	jarang. Kemarin juga habis makan bareng pak	
86	Sandiaga Uno.	
87	<b>Sharing-shring juga?</b>	
88	Iya sharing-sharing.	
89	<b>Kalau keuntungan wirausaha buat kakak apa</b>	
90	<b>saja? Hal-hal yang menyenangkan?</b>	
91	<u>Apa yaa? Kalau suka sama bidangnya sih. Nggak</u>	(Merasa senang dan tidak
92	<u>pernah ngerasa capek. Kemarin aja habis dari</u>	merasa pencapaian saat
93	<u>Jakarta, Bandung, Bali. Yang paling penting dan</u>	bekerja di banyak tempat,
94	<u>paling enak itu fleksibel sama waktu, setiap hari</u>	bebas mengatur waktu,
95	<u>kita sering ketemu orang baru, setiap ada klien kan</u>	dan sering bertemu orang
96	<u>kita ketemu orang baru.</u>	baru)
97	<b>Kalau ini investor yang Semarang itu udah</b>	
98	<b>kenal lama?</b>	
99	Udah lama, tadinya itu kita partner kerja sih, waktu	
100	kita ngerjain bareng diakan punya percetakan.	
101	<b>Jadi dia yang modalin 100%, kakak tinggal</b>	
102	<b>ngejalanin?</b>	
103	He'em.	
104	<b>Kalau udah gede gini tujuan kakak</b>	
105	<b>berwirausaha apa?</b>	(Ingin membahagiakan
106	<u>Pertamanya kita pengen nyenengin orang.</u>	orang lain)
107	<b>Kalau dari pribadi diri sendiri gitu?</b>	(Ingin membahagiakan
108	<u>Yaa itu juga, Hehe.</u>	orang lain)
109	<b>Ada rencana untuk buka cabang lagi?</b>	
110	<u>Iya sih, kalau di Semarang udah lancar sih iya,</u>	(Rencana membuka
111	<u>Surabaya dan lain-lain.</u>	cabang di kota lain)
112	<b>Kalau di Semarang udah banyak belum sih kak</b>	
113	<b>yang buka usaha fotografi kayak gini?</b>	(Terdapat peluang
114	<u>Kalau di Semarang nggak sebanyak di Jogja sih,</u>	membuka cabang di
115	<u>dikit anak mudanya yang kreatif gitu.</u>	Semarang)
116	<b>Berarti enak yaa di sana marketingnya di sana,</b>	
117	<b>maksudnya belum ada banyak pesaing?</b>	
118	<u>Yaa sedikit sih. Tapi yaa masih banyak belajar</u>	(Mengalami kendala
119	<u>belajar gitu karena pasti selalu ada masalah. SDM</u>	SDM)
120	<u>sih paling.</u>	



121	<b>Karena di sana jarang yaa menemukan</b>	
122	<b>fotografi yang handal gitu.</b>	(Membawa fotografer dari
123	<u>Jadi malah bawa dari Jogja fotografernya.</u>	Jogja)
124	<b>Oww bawa dari Jogja gitu?</b>	
125	Belum dapat yang oke.	
126	<b>Marketingnya udah oke gitu.</b>	
127	Relatif lebih gampang karena di sini udah ada,	
128	seumpamanya udah oke baru buka cabang. Kalo	(Potensi yang bagus untuk
129	masih belum perfect udah kita benahin. <u>Tapi</u>	membuka cabang di
130	<u>potensinya bagus banget.</u>	Semarang)
131	<b>Di kota apa di mana itu kak lokasinya?</b>	
132	Agak di pinggiran gitu. Bukan kayak di sini gitu.	
133	<b>Lebih gede yaa kak dari ini tempatnya?</b>	
134	<u>Iya lebih gede. Tapi karyawannya belum sebanyak</u>	(Karyawan cabang
135	<u>sini.</u>	Semarang masih sedikit)
136	<b>Enak yaa kak kayaknya sering jalan-jalan, enak</b>	
137	<b>yaa jadi fotografi dan jalan-jalan gratis.</b>	
138	Hehee.	
139	<b>Paling enak apa di sana kak kelebihanannya dari</b>	
140	<b>yang disini?</b>	
141	<u>Kalau yang di Semarang lebih gede, propertinya</u>	(Lokasi cabang Semarang
142	<u>lebih lengkap, barang-barangnya terus konsep-</u>	lebih besar & lengkap
143	<u>konsepnya gitu.</u>	peralatannya)
144	<b>Kalau waktu usaha buka usaha dan cabang gini</b>	(Mengalami tertekan saat
145	<b>pernah nggak sih kak ngrasain stres emosi gitu?</b>	akan membuka cabang
146	<u>Pernah pas belum buka itu.</u>	baru)
147	<b>Tapi nggak yang yang parah gitu kan ya?</b>	
148	<u>Yaa lumayan parah sih.</u>	
149	<b>Terus gimana kak gitu ngatasinnya?</b>	(Saat stres memilih
150	<u>Yaa apa yaa kalau masalah nggak bisa aku ceritain.</u>	pulang ke rumah,
151	<u>Kadang balik ke Jogja, kadang kalo udah nyampe</u>	kemudian hatinya bisa
152	<u>rumah Jogja itu tenang.</u>	tenang kembali)
153	<b>Ngelampiasin emosinya itu ngapain aja kak,</b>	
154	<b>maen atau malah motret?</b>	(Saat stres memilih jalan-
155	<u>Jalan-jalan, terus balik ke rumah aja.</u>	jalan & pulang ke rumah)
156	<b>Kalo lagi ada masalah kayak gitu sharingnya ke</b>	
157	<b>siapa kak?</b>	(Berbagi cerita dengan
158	<u>Ke temen-temen, paling ke ibu.</u>	teman & ibu)
159	<b>Kalau selain itu apalagi kak kendalanya kalau</b>	
160	<b>buka cabang baru?</b>	(Mengalami kendala
161	<u>Kalau aku lebih ke SDM.</u>	SDM)
162	<b>Terus pengelolaannya dan menyiasatinnya</b>	(Mengontrol & mengawasi
163	<b>gimana?</b>	karyawan pada cabang
164	<u>Yaa harus ngontrol dan ngawasin terus.</u>	baru)
165	<b>Pernah nggak sih kak ngurusin usaha nyampe</b>	
166	<b>sakit?</b>	

167	Paling kemarin, tapi nggak nyambung sama ini.	
168	Jatoh gitu.	
169	<b>Kalo kakak sakit gitu yang ngontrol usaha gitu</b>	
170	<b>siapa?</b>	
171	<u>Sebenarnya udah ada posisinya masing-masing di</u>	(Karyawan bekerja sesuai
172	<u>sini.</u>	dengan posisinya)
173	<b>Tanpa kakak Berarti udah bisa jalan dan bisa</b>	
174	<b>dilepas?</b>	
175	Iya.	
176	<b>Punya orang kepercayaan nggak kak?</b>	
177	Ada yang dari Jogja.	
178	<b>Kalau dulu awal mula <i>survive</i> terus punya <i>coach</i></b>	
179	<b>gitu?</b>	
180	Oww dulu tu itu ikut WMM.	
181	<b>Berarti habis menang itu?</b>	
182	Dulu itu kan yang publikasi dan waktu yang	
183	nyeleksi dan nyurvei itu kan mas Koko. Waktu	
184	sebelum seleksi ke Jakarta itu kan sama mas Koko.	
185	Kontak terus sih habis itu.	
186	<b>Seberapa besar sih kak peran coach bagi usaha</b>	
187	<b>kakak?</b>	
188	Yaa sebenarnya sih buat yang paling banyak	
189	pengaruhnya itu dari diri sendiri.	
190	<b>Berarti kalau ada masalah sering cerita cerita</b>	
191	<b>gitu?</b>	
192	Kan aku sering nongkrong, sering ketemu anak	
193	WMM Jogja juga, sering kontek-kontekan. Tapi	
194	sekarang udah sibuk ngurusin yang lain. Pas di	
195	awal sih kalau udah usaha gitu sih motivasinya	
196	udah dari diri sendiri. Kenal sama mas Herunya	
197	juga nggak? Aku kan sering ketemuan trus	
198	nongkrong gitu.	
199	<b>Selain pak Dika gitu ada coach lain nggak?</b>	
200	Paling pas ini sih pelatihan yang 3 hari itu dari	
201	WMM.	
202	<b>Kalau sebelum ikut WMM itu pernah itu pernah</b>	
203	<b>ikut pelatihan-pelatihan nggak sih kak?</b>	(Mengikuti seminar
204	<u>Pernah seminar-seminar gitu.</u>	wirusaha)
205	<b>Di kampus ada nggak sih kak kuliah</b>	
206	<b>kewirausahaan?</b>	
207	Ada. Kalau jujur juran sih nggak ada efeknya.	
208	<b>Sebatas mata kuliah gitu yaa?</b>	
209	Iya. Kamu kampusnya apa?	
210	<b>UIN</b>	
211	Kalau di kampus saya kurang. Banyak ke teori-	
213	teori gitu kalau mata kuliah kewirausahaan.	

<p>214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260</p>	<p><b>Kalau pelatihan-pelatihan gitu selain dari WMM dari mana aja kak?</b>  <u>Paling banyak dari WMM sih. Oow sama ini yang kemarin ikut lomba GSEA itu dari Hendy Setiono, Internasional sih itu.</u>  <b>Berarti ada pelatihannya?</b>  Yaa waktu ada acara lomba itu aja. Kalau sama Reno kenal ya?  <b>Ya.</b>  Itu dia mewakili Asia lolos sampai Washington.  <b>Berarti masih kontak-kontekan sesama GSEA?</b>  Nggak, jarang. Paling sama Reno aja aku yang masih sering kontak-kontekan.  <b>Karena jauh-jauh yaa kak peserta dari GSEA. Banyak yaa kak pemenang WMM dari Jogja?</b>  Jogja itu penyumbang pemenang paling banyak. Tahun kemarin tok yang nggak ada.  <b>Kalau kayak gitu keuntungannya apa aja sih kak kalau banyak komunitas ikut banyak pelatihan gitu?</b>  Yang paling penting itu bukan motivasinya sih. Kalau sama temen sendiri itu lebih geregetan. Diko kenal?  <b>Iya tau.</b>  Nah itu kan aku sering jalan sama dia, usahanya diakan udah jalan gede. Semangat-semangat lagi kalau udah ketemu sama temen-temen gitu. Kalau sama motivator gitu malah enggak ada motivasinya.  <b>Karena nggak dekat kali yaa sama pembicaranya,</b>  Mereka kan cuma ngomong doank. Mereka juga jarang yang usahanya gede.  <b>Kalau tujuan kakak kedepannya untuk mengembangkan dan langkah-langkah kakak untuk memajukan usaha ini?</b>  Yaa pertama kita fokus dengan apa yang ada saat ini.  <b>Kalo fotografi gitu ada tim kreatifnya gitu?</b>  Masing-masing fotografi sih kalau itu.  <b>Kalau fotografi itu ada pelatihan-pelatihannya gitu nggak sih kak buat karyawannya?</b>  Yaa dari internalnya aja sih.  <b>Jadi lebih kakak komunikasi dan ngajarin langsung gitu yaa. Kalau untuk meningkatkan kinerja karyawan?</b></p>	<p>(Mengikuti pelatihan dan kompetisi bisnis)</p>
--	---	---

261	Emm apa yaa, Kalau awalnya udah punya ilmu	
262	yang bagus, apa yaa mungkin karena temen-temen	
263	di sini udah punya pengalaman jadi tinggal ngajarin	
264	dikit-dikit.	
265	<b>Berarti ada SOP nya?</b>	(Menerapkan SOP di
266	<u>Iya semuanya ada SOP.</u>	kantornya)
267	<b>Cepet menyesuaikan ya kak kalau karyawan</b>	
268	<b>gitu?</b>	
269	Iya.	
270	<b>Disini sering rapat-rapat, ngasih masukan?</b>	
271	<u>Sebulan sekali rapat, karyawan ngasih masukan</u>	(Mengadakan rapat
272	<u>gitu.</u>	sebulan sekali)
273	<b>Berapa kak karyawan di sini?</b>	
274	8 orang.	
275	<b>Kalau paling jauh motret <i>wedding</i> di mana kak?</b>	
276	Singapore.	
277	<b>Kalau yang Bali itu kemarin?</b>	
278	Iya. Kemarin juga sempet ke Samarinda	
279	<b>Berarti tergantung permintaan dari klien?</b>	
280	Iya	
281	<b>Kalo keluar-keluar gitu paket-paketan gitu yaa?</b>	
282	Iya, kalau yang <i>prewedding</i> itu udah ada paketann-	
283	paketannya. Kalau <i>wedding</i> nih kita menyesuaikan	
284	tempatny.	
285	<b>Berapa sih kak paket-paketan gitu?</b>	
286	Kalau yang di Bali itu 16.an juta Singapore itu	
287	18.an juta.	
289	<b>Beda dikit yaa?</b>	
290	Singapore itu tiketnya malah murah, biayanya	
291	malah cuma 500 ribu. Mahalan ke Lombok.	
292	<b>Pernah berarti ke Lombok?</b>	
293	Pernah. Ke Belitung gitu juga mahal-mahal malah	
294	tiketnya.	
295	<b>Paketan-paketannya itu dapet apa aja sih kak?</b>	
296	Itu udah <i>makeup</i> , properti alat. Dari 6,5 jt kalau	
297	video nikahan.	
298	<b>Kalau nganten yang adat Jawa itukan sehari</b>	
299	<b>full, terus malah ada ketambahan hari gitu?</b>	
300	Kalau itu kan hitungannya perhari. Nambah hari	
301	nanti juga ada tambahan biaya.	
302	<b>Apa sih kak yang nggak enak dari wirausaha?</b>	
303	<b>Ada enakny pasti ada nggak enakny donk?</b>	
304	<u>Sebenarnya kalau dipikir-pikir nggak enak sih.</u>	(Penghasilan usaha tidak
305	<u>Yaa nggak enakny kalau bisnis kan kita nggak tau</u>	selalu bisa diprediksi)
306	<u>bakal kayak gimana kedepannya. Yaa itu tadi hari</u>	
307	<u>ini banyak pesenan bulan depan belum tau kan?</u>	

308	<b>Udah ada proyeksi target-target kayak gitu?</b>	
309	<u>Udah ada. Nggak enak nya yaa waktu awal-awal</u>	(2-3 tahun pertama memulai usaha merupakan proses belajar)
310	<u>usaha dua tiga tahun itu. Bener-bener proses banget</u>	
311	<u>untuk belajar istilahnya.</u>	
312	<b>Makasih kak sebelumnya, besok untuk</b>	
313	<b>wawancara selanjutnya saya hubungin lagi.</b>	
314	Iya sama-sama. Besok kalau udah jadi aku minta	
315	hasil skripsinya ya?	
316	<b>Siap, iya kak. Assalamu'alaikum.</b>	
317	Wa'alaikumussalam	

## Lampiran 6. Verbatim Wawancara (W3) Subjek 1

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 1 Desember 2014, dibalas pada 16 Desember 2014  
 Lokasi wawancara : E-mail  
 Tujuan wawancara : Mengetahui perjalanan saat merintis usaha  
 Wawancara ke- : Tiga (3)  
 Kode wawancara : W3/MA  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MA  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Bagaimana suka dan duka menjalankan bisnis?</b>	(Senang dalam
2	<u>Sukanya karena bekerja di bidang yang disukai, jadi</u>	berwirausaha)
3	<u>selalu happy. bisa membagi waktu dengan flexibel.</u>	
4	<u>bisa jalan-jalan ke tempat-tempat baru. Selalu</u>	
5	<u>bertemu orang-orang baru.</u>	
6	<u>dukanya hampir tidak ada. Kalau hambatan dalam</u>	(Kesulitan mencari
7	<u>bisnis adalah sulit mencari tenaga kerja yang cocok.</u>	karyawan yang cocok)
8	<b>Bagaimana pengalaman anda waktu mengalami</b>	
9	<b>kegagalan dan kesuksesan dari awal hingga saat</b>	
10	<b>ini menjalankan bisnis?</b>	(Sedikit mendapat
11	<u>Hingga tahun ketiga studio belum memberikan</u>	keuntungan, karyawan
12	<u>profit, karyawan keluar masuk, kuliah saya yang</u>	keluar masuk)
13	<u>keteteran, dan masih banyak lagi. Tapi karena</u>	(Saat gagal tidak terlalu
14	<u>bekerja di bidang yang disukai, jadi setiap gagal</u>	sedih)
15	<u>pun tidak merasa terlalu sedih dan tetap jalan terus.</u>	
16	<b>Siapakah tokoh pengusaha yang menjadi idola</b>	
17	<b>dan menginspirasi anda dalam berbisnis?</b>	
18	<b>Mengapa anda mengidolaknya?</b>	
19	<u>Steve Jobs, karena pemikirannya yang visioner.</u>	(Steve Job sebagai sosok
20	<u>kemampuannya meyakinkan orang lain.</u>	inspirasi)
21	<u>Kemampuannya membuat produk yang inovatif.</u>	
22	<u>Karena filosofinya yang simple dan perfeksionis.</u>	
23	<u>Karena dia bukan sekedar ahli di bidang IT, tapi dia</u>	
24	<u>pengusaha yang berjiwa seni.</u>	
25	<b>Diantara teman sesama pengusaha siapakah</b>	
26	<b>yang menjadi sosok panutan/ idola anda?</b>	
27	<b>Mengapa anda mengidolaknya?</b>	
28	<u>Elang gumilang, karena dia seimbang antara dunia</u>	(Elang Gumilang sebagai
29	<u>dan akhirat. Pebisnis sukses yang juga taat</u>	sosok inspirasi)
30	<u>beribadah.</u>	



31	<b>Bagaimana perasaan anda saat melihat teman</b>	
32	<b>bisnis anda jauh lebih sukses dibandingkan anda</b>	
33	<b>dan hikmah apa yang dapat anda ambil?</b>	
34	<u>Tidak iri tapi termotivasi. bagi saya semua manusia</u>	(Termotivasi untuk sukses
35	<u>sudah diperi peran masing-masing di dunia. Tinggal</u>	dalam menjalankan peran
36	<u>bagaimana memaksimalkan peran tersebut.</u>	sebagai pengusaha)
37	<b>Bagaimana perasaan anda saat melihat teman</b>	
38	<b>bisnis anda gagal dan hikmah apa yang dapat</b>	
39	<b>anda ambil?</b>	
40	<u>Tergantung penyebabnya, terkadang kegagalannya</u>	(Belajar dari teman untuk
41	<u>karena ketamakan mereka. Yang jelas saya belajar</u>	tidak tamak dan hutang
42	<u>menghindari ketamakan, hutang berlebihan, dll.</u>	berlebihan)
43	<b>Siapa saja sosok yang sangat mendukung anda</b>	
44	<b>dalam berbisnis?</b>	(Dukungan orang tua,
45	<u>Orang tua, keluarga dan teman-teman.</u>	keluarga dan teman-
46	<b>Siapakah sosok yang paling menguatkan anda</b>	teman)
47	<b>saat mengalami suka dan duka dalam menjalani</b>	(Ibu sebagai sosok
48	<b>bisnis?</b>	pendukung dan penguat
49	<u>Ibu.</u>	hidup)
50	<b>Bagaimana perasaan anda saat sebuah masalah</b>	
51	<b>menimpa bisnis anda?</b>	(Berusaha untuk tenang
52	<u>Harus tetap tenang karena berbisnis pasti setiap hari</u>	saat menghadapi
53	<u>ada masalah yang harus diselesaikan.</u>	permasalahan)
54	<b>Bagaimana reaksi fisiologis yang menyertai saat</b>	
55	<b>anda ditimpa masalah yang bagi anda cukup</b>	
56	<b>berat? (Misal: Pusing, demam, badan gemetar,</b>	
57	<b>keringat dingin, mual-mual)</b>	(Mengalami pusing saat
58	<u>Pusing.</u>	menghadapi masalah)
59	<b>Bagaimana cara anda menyusun target?</b>	
60	<u>Dengan melihat performa tahun-tahun sebelumnya,</u>	(Membuat target sesuai
61	<u>jadi bisa membuat target dan proyeksi yang sesuai</u>	dengan kemampuan)
62	<u>dengan kemampuan. Untuk jangka panjang</u>	
63	<u>membuat target setinggi-tingginya untuk</u>	
64	<u>memotivasi.</u>	
65	<b>Bagaimana strategi yang anda lakukan untuk</b>	
66	<b>mencapai target bisnis anda?</b>	
67	<u>Strategi bisnis tentunya banyak, dari manajemen</u>	(Membuat strategi usaha)
68	<u>operasi, marketing, finansial, SDM.</u>	
69	<b>Bagaimana cara anda mengatasi perasaan-</b>	
70	<b>perasaan yang tidak menentu saat terjadi</b>	(Mengatasi galau dengan
71	<b>permasalahan dalam bisnis anda?</b>	istirahat & berbagi cerita
72	<u>Istirahat, bercerita dengan keluarga atau teman.</u>	dengan orang terdekat)
73	<b>Bagaimana cara anda untuk dapat</b>	
74	<b>mengembangkan bisnis anda?</b>	
75	<u>Beberapa caranya dengan selalu berinovasi,</u>	(Mengembangkan usaha
76	<u>membuat produk kualitas terbaik, mencari tenaga-</u>	dengan selalu berinovasi)



77	<u>tenaga kerja terbaik, dan selalu berbagi dengan</u>	
78	<u>sekitar.</u>	



## Lampiran 7. Verbatim Wawancara (W4) Subjek 1

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : Dibalas 24 Desember 2014  
 Lokasi wawancara : E-mail  
 Tujuan wawancara : Mengetahui perjalanan saat merintis usaha  
 Wawancara ke- : Empat (4)  
 Kode wawancara : W4/MA  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MA  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Bagaimana pola asuh orang tua anda dalam</b>	
2	<b>mendidik saat anda bayi/balita?</b>	
3	Orang tua saya sangat menyayangi semua anak-	
4	anaknyanya.	
5	<b>Bagaimana peran keluarga dalam kehidupan</b>	
6	<b>masa kecil anda?</b>	
7	Keluarga saya memberikan kasih sayang dan masa	
8	kecil yang bahagia.	
9	<b>Bagaimana peran orang tua dalam mendidik</b>	
10	<b>anda dari masa ke masa?</b>	
11	Sangat berpengaruh karena kebebasan yang mereka	
12	berikan untuk anak-anaknya, berkarya di bidang	
13	yang anak-anak mereka sukai.	
14	<b>Bagaimana peran saudara kandung anda dalam</b>	
15	<b>keluarga?</b>	
16	Saling mendukung.	
17	<b>Bagaimana cerita masa kecil anda saat memiliki</b>	
18	<b>teman baru dan kelompok bermain?</b>	
19	Masa kecil yang bahagia.	
20	<b>Organisasi apa saja yang anda ikuti saat sekolah</b>	
21	<b>maupun kuliah?</b>	
22	Pengisi Acara Fotografi dan Wirausaha Unisi Radio	
23	2011 Ketua Panitia Annual Book of Padmanaba	
24	2007, Mendirikan Music Community Padmanaba	
25	2007, Ketua Penyelenggara Padmanaba Art	
26	Festival, Lomba Mural Se-DIY 2005, Anggota	
27	Bhayangkara Padmanaba, Anggota Padmanaba	
28	Hiking Club, Panitia Masa Orientasi Siswa, Gitaris	
29	Pad's Band #3, OSIS - Ketua Bag1ian Seni Rupa	
30	2004-2005, Dewan Penggalang.	

<p>31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76</p>	<p><b>Saat umur berapa anda mulai memasuki bangku pendidikan?</b> 6 tahun masuk SD.</p> <p><b>Bagaimana anda melalui masa-masa sekolah saat kecil hingga remaja dan bagaimana suka dukanya?</b> Masa sekolah saya bahagia, sering menghabiskan waktu untuk bermain dengan teman-teman.</p> <p><b>Bagaimana nilai prestasi anda saat sekolah?</b> Kurang baik. Pernah hampir tidak naik kelas. Tidak bisa konsentrasi di dalam kelas. Terlalu aktif kegiatan diluar kelas, seperti organisasi, event, band, dll.</p> <p><b>Bagaimana peran guru sekolah dalam mendidik anda?</b> Cukup baik.</p> <p><b>Bagaimana anda melalui masa-masa remaja dan apa saja suka dukanya?</b> Masa sekolah saya bahagia, sering menghabiskan waktu untuk bermain dengan teman-teman.</p> <p><b>Kesibukan/kegiatan apa saja yang anda kerjakan di waktu luang sekolah anda?</b> Band, panitia event, pecinta alam, basket, baris berbaris, bermain bersama teman teman, dll.</p> <p><b>Bagaimana anda memantapkan diri untuk berkarir dalam dunia bisnis?</b> <u>Saya mencintai bidang bisnis yang saya jalani sekarang. Dengan bisnis ini saya memiliki waktu yang lebih fleksibel, pekerjaan yang menyenangkan, selalu bertemu orang-orang baru, juga bisa bermanfaat bagi lingkungan sekitar.</u></p> <p><b>Bagaimana tuntutan peran yang anda jalankan saat ini?</b> Peran saya adalah sebagai fotografer dan pemilik bisnis fotografi. <u>Saya harus memenuhi kebutuhan masyarakat akan jasa fotografi yang baik. Saya harus memikirkan nasib 12 orang karyawan saat ini, memikirkan karir mereka juga dalam jangka panjang. Saya juga harus peduli dengan dunia sekitar dan orang-orang yang membutuhkan.</u></p> <p><b>Bagaimana anda memaknai peran kehidupan anda saat ini?</b> <u>Saya merasa bahwa hidup ini yang penting harus bermanfaat bagi orang lain, dan tidak menyusahkan orang lain. Bagi saya tujuan hidup bukan sekedar uang tapi kebahagiaan dan membahagiakan orang</u></p>	<p>(Senang dalam berwirausaha, dapat memiliki waktu yang fleksibel dan banyak bertemu orang baru)</p> <p>(Ingin bermanfaat bagi karyawan dan orang-orang sekitar)</p> <p>(Ingin bermanfaat bagi orang sekitar dan bisa membahagiakan orang lain)</p>
--	---	--

77	<u>lain.</u>	
----	--------------	--



## Lampiran 8. Verbatim Wawancara (W5) Subjek 1

**VERBATIM CATATAN WAWANCARA SUBJEK 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 16 Juni 2015  
 Waktu wawancara : 15.01 - 15.30 WIB  
 Lokasi wawancara : Cafe  
 Tujuan wawancara : Menggali wawancara sebelumnya melalui e-mail  
 Wawancara ke- : Lima (5)  
 Kode wawancara : W5/MA  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MA  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
                   Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Sibuk apa kak sekarang?</b>	
2	Banyak e.	
3	<b>Masih sering ke Semarang berarti ya?</b>	
4	Iya.	
5	<b>Saya langsung aja ya kak yang kemarin itu kan</b>	
6	<b>kakak cerita kalo dari kecil emang didikan</b>	
7	<b>keluarganya juga sangat dukung kakak buat</b>	
8	<b>mengapresiasi anak-anaknya, cita-citanya</b>	
9	<b>seperti apa kayak gitu. Terus sejak kecil seperti</b>	
10	<b>apa sih kak didikan dari orangtua yang dibawa</b>	
11	<b>sampai sekarang, didikan-didikan yang bagus</b>	
12	<b>kayak gitu?</b>	
13	Aaaa, waktu itu sih kebetulan yang masihnya rata-	
14	rata yang ngajarin gambar emang bapak.	
15	<b>He'eh.</b>	
16	Apa ya, ya ga pernah maksa untuk apa ya, misalnya	
17	harus belajar apa gitu, nggak pernah dipaksa gitu.	
18	<b>He'eh.</b>	
19	Jadi apa, anak-anaknya dibiarin milih yang	
20	disukain.	
21	<b>Kalo didikan dari ayah apa ibu gitu disiplin,</b>	
22	<b>galak atau seperti apa sih kak?</b>	
23	Gak galak sih ya, lebih ke, ke apa ya, yaitu tadi ya	
24	bebasin anaknya mau, apa yang disukai asal nggak	
25	negatif.	
26	<b>Berarti ga ada batasan-batasan apa gitu, harus</b>	
27	<b>apa?</b>	
28	Dulu waktu SMP, SMA tuh ngeband, itu juga gak	
29	lama.	

30	<b>Kalo SD, SMP nya kakak gimana? Di Yogya juga?</b>	
31		
32	Yogya.	
33	<b>Oh Yogya dari kecil. Terus jiwa-jiwa seni kakak munculnya sejak kapan? Atau ada bakat dari ayah atau ibu sih kak?</b>	
34		
35		
36	Kalo bakat akan kurang tau ya, soalnya bapak atau	
37	ibu kan, ibu du ibu rumah tangga ya, bapak tuh di	
38	bank terus kakak-kakak saya juga gak ada yang	
39	dibidang kayak saya gak ada, adanya jadi dokter,	
40	jadi apa gitu. Terus kalo, apa lagi?	
41	<b>Munculnya jiwa seni tuh sejak kapan? SD atau TK?</b>	
42		
43	Kalo mulai ngeband sih kelas 5 SD.	
44	<b>Oh 5 SD, ngeband sama teman-teman terus main ke studio kayak gitu?</b>	
45		
46	He'em. Kalo sebelum-sebelumnya paling yo	
47	gambar biasa sih.	
48	<b>Ikut les-les gitu ga kalo gambar gitu, ngelukis atau apa gitu?</b>	
49		
50	Les, nggak sih.	
51	<b>Oh, kalo musik-musik gitu belajar, kan kakak pernah nulis itu ada bisa main gitar, bisa main piano kayak gitu?</b>	
52		
53	Kalo gitar belajar sendiri sih, belajar sendiri semua	
54	otodidak.	
55		
56	<b>Oww, otodidak semua</b>	
57	<b>Terus ikut, pernah ikut kompetisi-kompetisi gitu ga?</b>	
58		
59	Pernah, dulu ngeband sering.	
60	<b>Oh ngeband-ngeband gitu sering?</b>	
61	Dulu beberapa kali kok, berapa kali, 3 kali lah juara	
62	1 tingkat Yogya.	
63	<b>Oh gitu, dulu SMK atau SMA?</b>	
64	SMA	
65	<b>Oh SMA. Terus kan kakak SMA-nya banyak kegiatan-kegiatan tuh, kegiatan diluar nyampe pernah mau gak naik kelas, itu kelas berapa?</b>	
66		
67	Itu kelas 2 mau ke 3, eh 1 mau ke 2 deng.	
68	<b>Oh 1 SMA mau ke 2?</b>	
69		
70	Iya.	
71	<b>Terus tanggapan orang tua kakak gimana?</b>	
72	Ya, apa ya. Ya dulu biasa aja hahaha.	
73	<b>Gak dimarahin kayak gitu?</b>	
74	Ya cuma ngebandnya dikurangin gitu.	
75	<b>Oh gitu. Gak nyampe.</b>	

76	Waktu itu kan akhirnya kan tanggung jawab terus	
77	apa, minta tugas dari guru-guru, ya gitu orang tua	
78	ya terbuka banget.	
79	<b>Oh gitu. Kalo dari dulu lebih sering cerita-cerita</b>	
80	<b>kayak gitu ke siapa kak?</b>	
81	Ibu.	
82	<b>Oh ibu. Sampai sekarang?</b>	
83	Iya.	
84	<b>Terus, e waktu kakak nemuin “ini lo passion aku</b>	
85	<b>dibidang photography” terus nyampe kakak tuh</b>	
86	<b>“ini jadi masa depan gue” sejak kapan sih kak?</b>	
87	<b>Terus apa sebelum itu ada kegalauan-kegalauan</b>	
88	<b>kerja apa mau bisnis kayak gitu ada nggak?</b>	
89	<u>Kalau sekolah, seneng motret tuh dari 2007. Itu kan</u>	(Mantab berwirausaha
90	<u>mulai mantep jadi kerjaan dari tahun 2009. 2009</u>	karena hobi fotografi)
91	<u>tuh udah lulus. Jadi pertama kali belajar motret tuh</u>	
92	<u>gara-gara ngurusin buku tahunan, di buku tahunan</u>	
93	<u>kan dulu jadi ketua buku tahunan, gara-gara banyak</u>	
94	<u>hal lah, jadinya kan harus motret sendiri, harus bisa</u>	
95	<u>sendiri juga itu udah jalan. Mulai masuk ke 2009</u>	
96	<u>itu. Kalau kegalauan dari dulu, apa ya emang ga</u>	
97	<u>ada niat nyari kerja gitu sih.</u>	
98	<b>Oh gitu.</b>	
99	Iya ga pernah. Kalau galau di saya ya pernah, tapi	
100	kalau galau milih kerja atau usaha ga pernah gitu,	
101	emang dari dulu pengennya yo jadi wirausaha aja.	
102	<b>Kalau galau masalah usaha seperti apa sih?</b>	
103	<b>Galaunya kak Reza gitu? Dalam menciMSakan</b>	
104	<b>bisnis.</b>	
105	Apa ya, kalau dulu paling pas, ya sempet galau tu	
106	pernah apa ya, lupa e.	
107	<b>Kalau sekarang masih galau-galau gitu ga?</b>	
108	Ya enggak, hahaha.	
109	<b>Apa gitu dulu?</b>	
110	Apa ya, apa ya.	
111	<b>Manajemen atau karyawan? Atau klien.</b>	
112	Kalau masalah sih banyak, cuma kalau galau terus	
113	gitu sebenarnya saya ga.	
114	<b>Kalau ngembangin-ngembangin skill-skill</b>	
115	<b>fotografi gitu kak, belajar-belajar ikut les-les</b>	
116	<b>gitu gak?</b>	
117	<u>Enggak, dari dulu nggak pernah ikut les.</u>	(Belajar autodidak)
118	<b>Oh gak pernah.</b>	(Belajar fotografi bersama
119	<u>Jadi belajarnya bareng temen-temen aja sih.</u>	teman-teman)
120	<b>Oh bareng temen-temen.</b>	
121	<u>Biasanya hunting bareng kayak gitu. Motret bareng</u>	(Bersama teman berburu



122	<u>ntar gitu <i>sharing-sharing</i> sendiri. Lewat internet</u>	foto, berbagi ilmu dan belajar dari internet)
123	<u>juga.</u>	
124	<b>Otodidak semua ya berarti?</b>	
125	<u>He'em, jadi belajarnya baca-baca di artikel di</u>	(Belajar fotografi dari internet, kumpul dan berbagi ilmu bersama teman)
126	<u>internet majalah kayak gitu. Yang paling banyak</u>	
127	<u>ilmunya ya nongkrong bareng temen-temen sih</u>	
128	<u>jadi <i>sharing-sharing</i> gitu.</u>	
129	<b>Temen-temen sesama <i>photography</i> juga?</b>	
130	Iya.	
131	<b>Sibuk apa kak sekarang? Fokus yang di</b>	
132	<b>Semarang ya kak?</b>	
133	Ya ngurusin Semarang sama Yogya ini, temen-	
134	temenku banyak yang nikah. Jadi harus motretin.	
135	<b>Kakak kapan nih nikah? Kayaknya bentar lagi,</b>	
136	<b>hehehe.</b>	
137	Tahun depan, hahaha.	
138	<b>Berarti kakak masih sering motretin sendiri</b>	
139	<b>gitu sampai sekarang?</b>	
140	Kalau temen iya, yang lain tim. Kebetulan teman	
141	seumuran gitu lagi nikah semua makanya, ini	
142	hampir setiap hari malah.	
143	<b>Bulan-bulan ini ya. Kalau yang diluar tuh juga</b>	
144	<b>masih kakak semua?</b>	
145	Ya, kalau keluar, yang trip-trip masih aku semua.	
146	<b>Oh, tapi yang ngajak tim-tim dari sini gitu?</b>	
147	Pokoknya ngajak <i>makeup</i> 1.	
148	<b>Paling jauh dimana kak?</b>	
149	Kemarin Korea.	
150	<b>Oh yang baru itu?</b>	
151	He'em.	
152	<b>Kesulitan terbesar apa sih kak? Yang nyampe</b>	
153	<b>bikin gak enak gitu diawal wirausaha?</b>	
154	<u>Kalo kesulitan tuh biasanya di masalah ngurus. Nih</u>	(Mengalami kesulitan saat mengurus karyawan)
155	<u>kesulitan operasionalnya dulu ya, kalo kesulitan tuh</u>	
156	<u>ngurusin. Kan ada kerja juga ya, karena kan</u>	
157	<u>ngurusin orang ya, kan ada yang keluar atau ada</u>	
158	<u>yang apa gitu kan.</u>	
159	<b>Ada berapa kak karyawan sekarang?</b>	(Memiliki 14 orang karyawan)
160	<u>Sekarang, kalau sekarang 14 sih.</u>	
161	<b>14? Sama yang di Semarang?</b>	
162	<u>Iya.</u>	
163	<b>Kalau yang bikin <i>ngedown</i> gitu apa kak?</b>	
164	<b>Masalah-masalah yang bikin <i>ngedown</i> sampek</b>	
165	<b>hampir frustrasi mungkin.</b>	
166	Ya itu dia, aku paling bingung pertanyaan kaya	
167	gitu. Hampir ga pernah.	

168	<b>Ga pernah ya?</b>	
169	Iya. Ga pernah.	
170	<b>Kalo ada masalah dalam usaha hal apa yang</b>	
171	<b>pertama kali kakak lakukan?</b>	(Mengatasi masalah
172	<u>Ya, paling-paling biasanya itu dirapatin pas rapat</u>	dengan rapat bersama
173	<u>ada pendapat apa.</u>	karyawan)
174	<b>Berarti rapat gitu, rapat bareng.</b>	
175	<u>Itu sih masalah kaya karyawan ada yang suka ribut</u>	(Menengahi karyawan
176	<u>satu sama lain atau apa, kita kan harus apa ya,</u>	yang sedang bermasalah)
177	<u>menengahi.</u>	
178	<b>Kalau sistem-sistem terus pengembanyannya itu</b>	
179	<b>seperti apa kak kedepannya? Apa yang kakak</b>	
180	<b>lakukan?</b>	
181	Pengembangan ada sih, ada rencana bisnis baru	
182	juga sih. Mau apa, merambah ke digital tapi masih	
183	belum bisa di <i>share</i> sih.	
184	<b>Berarti masih ada hubungannya dengan yang</b>	
185	<b>sekarang?</b>	
186	Iya.	
187	<b>Oh.</b>	
188	Tapi belum berani ngomongin ini, soalnya di dunia	
189	digital internet itu bocor sedikit banyak temenku	
190	soalnya.	
191	<b>Berarti pengembangan dari MA <i>photography</i></b>	
192	<b>ini, atau beda merek lagi nanti?</b>	
193	Kayaknya beda merk sih.	
194	<b>Ohh gitu. Kan kakak dulu wirausahanya dari</b>	
195	<b>mulai mahasiswa gitu, ada gak sih kak tips-tips</b>	
196	<b>bagi anak muda nih mungkin kayak saya gitu</b>	
197	<b>mau usaha juga kayak gitu. Apa sih kak tipsnya</b>	
198	<b>terus gimana kedepannya?</b>	
199	Kalo usaha sih yang penting, pertama yo konsen	
200	dulu yang jelas, bikin yang nggak gampang ditiru	
201	orang, standar kalo itu ya, yang penting fokus sih,	
202	biasanya kan orang apalagi yang masih muda-muda	
203	tuh sukanya baru 3 bulan udah ganti, padahal ini	
204	aja baru ngolah sistem mungkin tahun ke dua ke	
205	tiga. Jadi fokusnya tuh harus.	
206	<b>Pernah salah fokus nggak kak dulu?</b>	
207	Emm, nggak pernah sih, dari dulu di <i>photography</i>	
208	terus. Sengaja emang dari dulu udah ke situ.	
209	Sebenarnya banyak kesempatan untuk seperti ini,	
210	waktu dulu kan orang biasanya mulai melebar-	
211	melebar ya, cetaklah sebenarnya banyak, cuma aku	
213	sih pengen tetep fokus di <i>photography</i> .	
214	<b>Kalo dulu kan waktu SMA kakak juga bilang</b>	

215	<b>cerita banyak kegiatan-kegiatan, ada ga sih kak</b>	
216	<b>kenakalan-kenakalan remaja yang kakak lakuin</b>	
217	<b>dulu?</b>	
218	Banyak, haha.	
219	<b>Seperti apa? Mungkin apa atau trek-trekan</b>	
220	<b>atau?</b>	
221	Suka bolos aku	
222	<b>Oh suka bolos?</b>	
223	Iya.	
224	<b>Bolosnya ke mana tuh?</b>	
225	Hampir semua ekskul di sekolah tuh ikut aku. Ya	
226	walaupun cuma iseng-iseng gitu. Untung ngurusin	
227	Osis seni rupa, ngeband terus baris-berbaris lah,	
228	kadang ikut-ikutan basket apa aja padahal ga bisa	
229	main.	
230	<b>Oh gitu?</b>	
231	Cuma ikut-ikut aja, maksudnya emang lebih suka	
232	belajar diluar aja, apa ya main diluar gitu.	
234	<b>Bolos main gitu ya?</b>	
235	Ya ekskul itu tadi.	
236	<b>Oh bolosnya karena ekskul itu?</b>	
237	Sama bikin <i>event</i> , bikin <i>event</i> apa, dulu aku bikin	
238	padmanaba <i>art festival</i> kayak gitu, mural se Jateng	
239	sama.	
240	<b>Berarti kakak suka mural, bikin mural-mural</b>	
241	<b>gitu?</b>	
242	Iya.	
243	<b>Itu juga belajarnya otodidak?</b>	
244	Iya	
245	<b>Berarti mulai SMP ya kakak suka seni-seni</b>	
246	<b>kayak gitu?</b>	
247	Dari SD.	
248	<b>Oh dari SD udah gambar-gambar.</b>	
249	Bisa betah di dalam kelas soalnya.	
250	<b>Suka kelayapan ya. dulu jurusan IPS ya waktu</b>	
251	<b>SMA?</b>	
252	Iya.	
253	<b>Oh gitu. SD nya dulu sama SMP nya mana?</b>	
254	SDnya dulu di Jakarta dulu sampe kelas 4, SDnya	
255	di SD Ungaran, SMPnya SMP 1.	
256	<b>SMP 1 Yogya. Oh, SMP juga sering main-main</b>	
257	<b>gitu, ngeband-ngeband kaya gitu, ikut-ikut sana</b>	
258	<b>ikut sini</b>	
259	Iya.	
260	<b>Oh iya kak saya kan harus wawancara ni kan</b>	
261	<b>kemarin awalnya memang tim-tim usaha kakak,</b>	

262	<b>ternyata sama dosen saya minta wawancara tuh</b>	
263	<b>orang terdekat kakak yang tahu perjalanan</b>	
264	<b>kakak A sampek Z nya kayak gitu. Kira-kira</b>	
265	<b>saya bisa wawancara siapa?</b>	
266	Siapa ya?	
267	<b>Kalo kemarin saya sama nur sama istrinya juga.</b>	
268	<b>Mungkin sama orangtua sama temen atau?</b>	
269	Temen ada sih, tak kontakin dulu ya.	
270	<b>Iya. Di Jogja juga kan tapi?</b>	
271	Iya. Teman SMA sih.	
272	<b>Oh teman SMA. Yang dulu pernah jadi timnya</b>	
273	<b>kakak po?</b>	
274	Iya.	
275	<b>Sering cerita-cerita gitu ya, sering sharing-</b>	
276	<b>sharing gitu?</b>	
277	Dari dulu, dari SMA udah dekat.	
278	<b>Dia juga bisnis berarti?</b>	
279	Sekarang nggak, dulu dia iya. Kerja sekarang.	
280	<b>Tapi sering support juga.</b>	
281	Dulu iya, dulu dia kan bikin studio, sekarang udah	
282	enggak.	
283	<b>Kalo dulu pas SMA SMA kan ketertarikan dari</b>	
284	<b>seni tuh kakak seperti apa sih?</b>	
285	Maksudnya?	
286	<b>Apa ya, tertarik dalam bidang seni gitu ga di</b>	
287	<b>bidang yang lain, terus e pengen tau banget gitu</b>	
289	<b>tentang seni itu, awal ketertariknya seperti apa?</b>	
290	Seneng aja sih, maksudnya anak SMA apalagi kan	
291	kalau urusan seni sama olahraga kan itu nggak	
292	perlu bakat gitu lho, yang penting itu kita harus	
293	cari, kalo suka ya wes suka.	
294	<b>Oh gitu.</b>	
295	Bisanya juga cuma itu. Kan ada orang yang	
296	bakatnya dibidang lain, kebetulan bakatku dibidang	
297	itu yo wes. Mau belajar juga nggak bakat.	
298	<b>Ada momen-momen ga sih kak yang “ini nih</b>	
299	<b>gue banget” kayak gitu ada ga sih kak? Yang</b>	
300	<b>nyampe kakak tekun terus disitu ga nyoba</b>	
301	<b>nyoba yang lain gitu. Apa ada momen apa yang</b>	
302	<b>kakak selalu mencintai dunia seni gitu?</b>	
303	Momen apa ya.	
304	<b>Atau dengan penghargaan-penghargaan yang</b>	
305	<b>bikin kakak seneng atau gimana?</b>	
306	Gak sih. <u>Yang bikin seneng tuh kalo lagi motret-</u>	(Senang & bersyukur
307	<u>motret bisa keliling Indonesia, bisa bikin ngerasa</u>	karena bisa bekerja
308	<u>bersyukur kerjanya kayak gini.</u>	keliling Indonesia)

<p>309 <b>Selain itu?</b>  310 <u>Terus yang paling enak maksudnya ibarat ke mana</u>  311 <u>gitu lagi ke Lombok atau ke mana gitu, kemarin tuh</u>  312 <u>habis dari Lombok ke gua Jomblang, terus ke</u>  313 <u>Korea dalam sebulan itu kan rasanya tuh, rasanya</u>  314 <u>tuh ya rasanya seneng.</u>  315 <b>Emang dari dulu, apakah itu sudah tercita-</b>  316 <b>citakan sebelumnya?</b>  317 Kalau dulu cita-cita jadi artis saya.  318 <b>Em he'em.</b>  319 Kelas 1 SMA hampir nggak naik kan, hampir ga  320 naik tuh sama temenku yang satu itu. Terus kita  321 harus masuk IPS syaratnya naik kelas, kita  322 autodidak aja. Terus habis itu jadi pengen desain  323 grafis aja, maksudnya masih ada nyambung-  324 nyambung gambar, sampek di IPB waktu kita udah  325 nggak diterima.  326 <b>Pake sistem negeri juga?</b>  327 Iya.  328 <b>Lainnya ke universitas swasta itu ya?</b>  329 Masuk situ juga nggak ada, nggak ada tujuan awal  330 juga sih cuma manajemen yang umum gitu lho.  331 <b>Tapi selama kuliah, berarti kan awal kuliah</b>  332 <b>sudah mulai usaha nih ya, ada kesulitan-</b>  333 <b>kesulitan ga sih?</b>  334 <u>Yaa susah banget.</u>  335 <b>Susahnya seperti apa terus penyelesaiannya</b>  336 <b>seperti apa?</b>  337 <u>Usahnya pilih salah satu.</u>  338 <b>Oh gitu.</b>  339 Kecuali mau nanggung di dua-duanya. Ada sih  340 yang sukses di bisnis sama usaha ada, cuma itu 1  341 banding berapa gatau. Kata temenku yang  342 melakoni, kalo bisa sukses pun biasa satu-satu  343 dulu.  344 <b>Sering bolos gitu po pas kuliah juga?</b>  345 Iya, lebih parah lah.  346 <b>Lebih parah daripada SMA?</b>  347 Karena udah. udah apa ya gak begitu minat sih  348 sebenarnya, orang dulunya pengen desain grafis  349 masuk ke ekonomi.  350 <b>Tapi selesai juga kan?</b>  351 <u>Ya sama ae, tapi lama mbak.</u>  352 <b>Berapa tahun? 5?</b>  353 <u>6 mbak.</u>  354 <b>Oh 6 tahun. Tapi awal-awal kuliah lebih rajin</b></p>	<p>(Senang karena bisa bekerja di beberapa daerah keliling Indonesia)</p> <p>(Kuliah menjadi kendala usaha) (Memilih fokus utama antara kuliah &amp; berwirausaha)</p> <p>(Menyelesaikan kuliah cukup lama) (Masa kuliah selama 6 tahun)</p>
--	--



<p>355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400</p>	<p><b>kuliahnya apa bolosnya? Biasa kuliah awal-awal tuh rajin.</b> Iya sih awal-awal. <b>Oh awal-awal rajin, terus mulai intens ke bisnis tuh semester berapa?</b> <u>Semester 3.</u> <b>Oh semester 3. Udah mulai intens bisnis. Tapi orang tua juga nggak ada komplain-komplain gitu?</b> Ga ada. Mungkin beruntung haahaha. <b>Santai juga ya orangtua kakak nggak ada tuntutan ABC ABC gitu. Terus biar asik di dunia bisnis tuh seperti apa sih kak? Kan kalo biasa kan adalah kebosanan-kebosanan di dalam bisnis tuh cara ngantisipasiya seperti apa?</b> <u>Ya kalo udah salah milih bisnis ya bosen, kalo sesuai sama <i>passion</i> ya enggak.</u> <b>Berarti kakak ga pernah merasa bosen gitu di dunia <i>photography</i>? Ga pernah ngerasa jenuh.</b> Gak pernah. Kan seneng. <b>Ohhh, termasuk di bisnisnya?</b> Bisnisnya ya seneng-senang aja. <b>Ga pernah ngerasa BT atau apa gitu, kalo dibisnisnya?</b> <u>Yo ke <i>bisnisnya</i> enggak sih, kalau ke operasionalnya iya.</u> <b>Oh lebih ke operasionalnya gitu ya?</b> Kan pasti ada masalah kan, apalah entah ada <i>file</i> hilang lah apa lah. Nih baru ada <i>file</i> hilang lagi gara-gara habis di <i>instal</i>. <b>File foto harus dicetak gitu berarti. Terus gimana kayak gitu?</b> Nanti mau urus ke Jakarta mungkin bisa habis sampek 10 juta. Satu <i>file</i> aja itu. <b>Sering atau beberapa kali kayak gitu?</b> Baru sekali ini sih. Kalau kemarin sih <i>costumer</i> Service salah ngopi. Tapi kalo ini benar-benar hilang gara-gara hardisknya. <b>Bisa dipulihin kan?</b> Gatau, di Yogya uda nyerah semua tapi di Jakarta bisa. <b>Tapi kemungkinan besar bisa?</b> Bisa, ya gitu-gitu lah masalah-masalah pasti ya itu <b>Itu kesalahan dari ininya, karyawan juga?</b> Hardisknya.</p>	<p>(Semester 3 saat kuliah sudah mulai fokus usaha)</p> <p>(Tidak pernah merasa bosan dengan dunia fotografi)</p> <p>(Merasakan duka saat mengurus operasional)</p>
--	--	---

401	<b>Terus kalo nanya-nanya ke klien gimana?</b>	
402	Ini baru kok, baru mau diurus ke Jakarta dulu	
403	Tapi belum ngabarin ke klien kayak gitu.	
404	Belum. Moga-moga aja bisa.	
405	<b>Iya moga-moga aja bisa.</b>	
406	Kamu skripsinya kurang apa to?	
407	<b>Iya nih kak, masih harus wawancara untuk</b>	
408	<b>penggalan data.</b>	
409	Ya semoga segera selesai ya.	
410	<b>Amiin. Iya kak, terimakasih. Saya tunggu</b>	
411	<b>kontak temen kakak yaa.</b>	
412	Okay siap.	
413	<b>Terimakasih kak, assalamu'alaikum.</b>	
414	Wa'alaikumussalam.	



## Lampiran 9. Verbatim Wawancara (W6) Subjek 1

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 26 Maret 2016  
 Waktu wawancara : 13.34 - 14.08 WIB  
 Lokasi wawancara/  
 Media wawancara : *Whatsapp*  
 Tujuan wawancara : Menggali data dan klarifikasi data wawancara dari sahabatnya  
 Wawancara ke- : Enam (6)  
 Kode wawancara : W6/MA  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MA  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum kak MA. Apakabar kak?</b>	
2	<b>Semoga kabar baik di sana?</b>	
3	Wa'alaikumussalam Viddy. Baik. Gimana	
4	kabar?	
5	<b>Alhamdulillah kabar baik kak. Ini saya</b>	
6	<b>sedang revisi, dan ternyata sama dosen</b>	
7	<b>diminta untuk wawancara lagi.</b>	
8	<b>Wawancaranya lewat chat wa aja ya kak?</b>	
9	Iya gapapa lewat wa aja.	
10	<b>Waktu itu kakak cerita bahwa ada foto yang</b>	
11	<b>dibajak oleh salah satu studio fotografi lain.</b>	
12	<b>Bagaimana perasaan kak MA waktu foto</b>	
13	<b>tersebut digunakan untuk promosi dan tanpa</b>	
14	<b>seijin kakak?</b>	(Merasa kesal hasil
15	<u>Perasaannya ya kesal karena membuat foto</u>	karyanya dibajak)
16	<u>susah-susah dibajak orang lain.</u>	
17	<b>Bisa diceritakan kak seperti apa rasa kesalnya</b>	
18	<b>saat itu? Marahkah atau membenci orang</b>	(Menghilangkan
19	<b>tersebut? Dan berapa lama sampai akhirnya</b>	perasaan kesal dengan
20	<b>sudah tidak kesal lagi?</b>	memaafkan kesalahan
21	<u>Enggak sampai segitunya sih. Habis dia minta</u>	orang lain)
22	<u>maaf ya sudah.</u>	
23	<b>Emm. Kemarin temen kaka cerita kalau dulu</b>	
24	<b>pernah ada karyawan yang cukup kakak</b>	
25	<b>percaya, namun setelah itu ia malah keluar</b>	
26	<b>dan mendirikan usaha yang sejenis.</b>	
27	<b>Bagaimana perasaan kakak waktu itu?</b>	(Merasa sedikit kesal,

28	<u>Iya cuma kesel sedikit aja. Udah resiko memang.</u>	karyawan kepercayaan
29	<u>Kalau memang dia membuat sesuai konsepnya</u>	keluar dan mendirikan
30	<u>dia sendiri tidak apa-apa, yang jadi masalah</u>	studio sendiri)
31	<u>kalau buka studio baru tapi nyontek studio saya</u>	
32	<u>semuanya.</u>	(Mantan karyawan
33	<b>Terus setelah temen itu buka studio sendiri</b>	mencontek konsep
34	<b>apakah ada banyak hal yang ia contek dari</b>	studionya)
35	<b>studio Reza?</b>	
36	<u>Lumayan banyak.</u>	
37	<b>Sampai sekarang masih kesal kah sama temen</b>	(Putus kontak dengan
38	<b>itu? Setelah kejadian tersebut sampai saat ini</b>	mantan karyawan)
39	<b>bagaimana hubungan kakak dengan dia?</b>	
40	<u>Biasa aja dan enggak pernah kontak.</u>	
41	<b>Berarti hanya perasaan kesel sesaat itu aja ya</b>	(Merasa kesel sesaat)
42	<b>kak?</b>	
43	<u>Iya kesel saat itu saja.</u>	
44	<b>Eem. Oia kak, waktu kemarin juga dapet</b>	
45	<b>cerita kalau dulu pernah ada investor yang</b>	
46	<b>mau kerja sama, tapi setelah dicariin tempat</b>	
47	<b>dll malah tidak jadi?</b>	
48	<u>Cerita dari mana ya?</u>	
49	<b>Dari teman kakak waktu saya wawancara</b>	
50	<b>dapat cerita itu. Terlepas dari cerita lengkap</b>	
51	<b>dan permasalahan yang lebih dalam, saya</b>	(Menolak kerjasama
52	<b>ingin tahu cara penyelesaian masalah yang</b>	karena kurang cocok
53	<b>kakak lakukan?</b>	dengan orang tersebut)
54	<u>Memang ada sih di Semarang. Saya tolak karena</u>	
55	<u>kurang cocok sama orangnya. Biasa itu dalam</u>	
56	<u>bisnis. Enggak ada masalah.</u>	(Merasa bingung
57	<b>Bisa diceritakan kak bagaimana perasaan</b>	menolak calon
58	<b>kakak waktu itu?</b>	investor)
59	<u>Biasa aja. Sempet bingung aja. Tapi ini bukan</u>	
60	<u>termasuk masalah kok. Jadi biasa aja</u>	
61	<u>perasaannya.</u>	
62	<b>Perasaan bingung yang dialami kakak saat itu</b>	(Bingung menolak
63	<b>seperti apa? Atau waktu itu kakak bingung</b>	calon investor)
64	<b>mencari investor pengganti?</b>	
65	<u>Bingung mikir nolak atau nerima. Jadi bukan</u>	
66	<u>kejadian setelahnya. Kalau investor sama</u>	
67	<u>memang enggak menyari. Waktu itu mereka</u>	
68	<u>yang menawarkan. Jadi saya memang tidak</u>	
69	<u>mencari investor.</u>	
70	<b>Oia, waktu itu pernah cerita tentang</b>	
71	<b>franchise? Berarti usaha sekarang franchise</b>	
72	<b>juga?</b>	
	<u>Udah enggak. Sistemnya cabang biasa saja.</u>	

	<b>Terimakasih ya kak.</b> Sama-sama Viddy. <b>Wassalamualaikum</b> Wa'alaikumussalam.	
--	---	--



Lampiran 10. Verbatim Wawancara (W1) *Significant Other 1***VERBATIM WAWANCARA SIGNIFICANT OTHER 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 25 Juni 2015  
 Waktu wawancara : 13.18-14.07 WIB  
 Lokasi wawancara : Kantor SG  
 Tujuan wawancara : Mengetahui Perjalanan Bisnis MA  
 Wawancara ke- : 1  
 Kode wawancara : W1/ SG  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : SG  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
                   Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Selamat siang mas</b>	
2	Siang mbak, maaf yaa tak tinggal makan keluar	
3	tadi.	
4	<b>Iya mas nggak papa.</b>	
5	Gimana ada yang bisa aku bantu?	
6	<b>Hehehee, mau tau tentang mas MA</b>	
7	Kalau MA dia dulu suka main ke kosku, dari kelas	
8	dua kita deket sekali, soalnya kosnya deket sama	
9	kosku.	
10	<b>Berarti mas bukan asli jogja?</b>	
11	Bukan, Aku orang Wonosobo.	
12	<b>Gini mas skripsi saya kan tentang perjalanna</b>	
13	<b>orang-orang muda yang berwirausaha, nah salah</b>	
14	<b>satunya mas MA, dan saya juga wawancara</b>	
15	<b>beberapa teman-temannya, nah salah satunya</b>	
16	<b>yang direkomendasiin ya mas SG. Saya pengen</b>	
17	<b>tau cerita mas MA versinya mas SG yang mas</b>	
18	<b>SG tau.</b>	
19	Apa ya? MA itu, tapi saya tak sedikit cerita tentang	
20	aku juga ya? Ehm, kita SMA bareng kalau boleh	
21	sedikit sombong kita SMA terasuk unik karena	
22	disaat SMA lain IPS nya yang banyak kita IPS nya	
23	paling sedikit dari semua angkatan sekitar 29 orang	
24	gitu, ada aku dan MA, jadi manusia-manusia	
25	berantakan itu dijadikan satu gitu. Aku dekat sama	
26	MA kebetulan aku suka foto dia juga suka video,	
27	selain itu dia juga suka design dan main musik,	
28	terus kelas dua SMA kita buat <i>art_Padmanaba, art</i>	
29	<i>festival</i> kayak lomba mural gitu. Ya bayangin tahun	

<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75</p>	<p>2005/2006 ada anak SMA bikin lomba mural itu keren sih menurutku terus dia main musik dia ikut bandnya Padmanaba juga, terus <u>dia pertama ngurusin usaha yang agak besar ngurusin buku angkatan seingetku, buku angkatan kita Padmanaba 62, dan kita angkatan pertama yang buku angkatannya agak lumayan dibandingin angkatan sebelumnya, dia yang ngurus, dia yang nyewa fotografer dan dia juga yang bikin. Dan itu keren sih. Terus habis itu di bilang “oke deh aku pengen jadi fotografer”</u>. Kalau aku pengen jadi videografer dan angatanku ada tiga orang yang memutuskan masuk seni, ada aku pengen masuk film, MA pengen masuk foto, dan ada satu lagi namanya AW pengen masuk foto juga. Aku akhirnya diterima di IKJ (Institut Kesenian Jakarta) Jurusannya Film, si HR ketrima di Isi jurusannya Fotografi, si MA dengan berat hati dia akhirnya cuma masuk di Ekonomi UII karena memang keluarganya tidak sebebaskan aku dan AW gitu. Yaudah terus akhirnya lanjut, lanjut si MA MA <u>dengan beraninya tahun 2007/2008 aku inget banget dia ngutang mbaknya 7 juta buat beli DRSL Canon D700 kalau gak salah, dan itu kita masih semester satu kuliah, jaman dulu uang segitu banyak sekali. Semester satu apa dua gitu. Terus dari situ dia mencoba membuat nama “MA Fotografi” kesan kesini fotoin siapa-siapa, kebetulan temen deket kita satu kelas juga ada yang sekarang jadi <i>fashion blogger</i> “Deva” tau gak? Kerja gitu bareng juga sama MA terus Deva terkenal MA juga makin terkenal. Disisi itu dia sambil kuliah di FE nya sedangkan ku dan Hann masih berurusan dengan kuliahnya. <u>Dia termasuk orang yang cepat, mungkin 2010 atau bahkan 2011 dia berani memutuskan untuk bikin studio karena dia sering kopdar ketemu siapa ketemu siapa gitu, dan akhirnya nemu dua investor yang mau dan berbaik hati untuk bikin studio, dan studio pertama di Sagan, tempatnya cuma kecil. Dan itu <i>playground</i> pertamanya dia, investornya ya si bosku sekarang ini, ya memang teman aku sama MA juga dan dia menjadi investor petamanya MA namanya Mas wawan fotografer juga dia tapi fokus usahanya disini, begitu, terus kemudian dia mulai rekrut karyawan bikin sistem, dan karena dia kuliahnya manajemen dia cukup belajar banyak</u></u></p>	<p>(Sejak SMA sudah menyukai fotografi)</p> <p>(Membeli kamera dan membuat studio foto)</p> <p>(Tahun 2011 mendirikan usaha)</p>
--	--	--

<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p>membuat manajemen dikantornya, meskipun teori manajemen di kuliah itu untuk diaplikasikan untuk <i>start up</i> sangat jauh skali tapi dia belajar cepat sekali, tahun 2011 aku putus kuliah IKJ bukan lulus kuliah dan Anwar juga putus kuliah dari ISI karena Anwar merasa lebih pintar dari dosennya terus <u>aku bikin usaha juga akhirnya tapi fokus di video barengan sama MA ngembangin usaha bareng-bareng terus kalau ada yang butuh foto aku bilang sama MA atau kalau yang butuh video dia bilang aku</u>, dan MA pengen buat tim sendiri, aku <i>resign</i> dari kerjaku di cinema yang ikut sama mas Wawan, <u>alhamdulillah dengan cepatnya terus MA 2011 2012 MA pindah diterminal Concat itu terus dia menang wirausaha mandiri terus tahun 2014 akhirnya dia dapat investor baru terus akhirnya dia nyoba buat baru di Semarang</u> dan ada tiga perusahaan seperti dia dalam hal fotografi, MA, Gibran, dan <i>Colourfull</i>.</p> <p><b>Maksudnya itu konsepnya sama atau gimana?</b></p> <p>Studio fotografi konsepnya muda, konsumennya menengah ke atas gitu, MA gak terima foto <i>prewedding</i> kalau enggak 500 ke atas, dan dari tiga itu menurutku MA adalah yang paling enggak rakus tapi dia tau kapan dia harus besar, dan ada satu yang aku gak bisa sebut merk kebetulan begini si salah satunya ini <i>Colorfull</i> kakak kelas kita pas SMA aku kelas satu dia kelas tiga jadi ya kenal juga, dan yang si Gibran ini kakaknya temenku. Dan orangnya itu-itu aja mafia perfotoğrafian tapi dari tiga itu MA yang gak makan semuanya, dari salah satu mereka ada yang “yasudah semua jenis konsumen kita makan” tapi kalau MA <i>stylenya</i> kayak gitu tetep konstan kalau ngomongin bisnis itu grafiknya gak terus set gitu tapi gini, walaupun langsung naik itu dia sudah ngitung dan itu yang membuat aku salut. Dulu aku punya perusahaan video aku termasuk makan semua, logikanya kalau bikin foto <i>wedding</i> ya sehari satu kadang aku seminggu bisa syuting 4 projek tapi kalau MA paling dua atau satu tapi cari yang berkualitas sekalian yang harganya mahal tapi aku hasilnya bagus, kalau aku kan yasudah makan karena aku gak sempat ngurus aku kasih yang lebih muda, kalau MA enggak, emang dia kuatnya dikualitas, aku kuatnya segini kalau aku ngerasa partner-</p>	<p>(Dukungan sahabat dalam membantu usahanya)</p> <p>(Tahun 2011 subjek memiliki studio baru dan memenangkan lomba wirausaha)</p>
--	---	---



<p>122 partner dibawahku merasa belum siap pegang  123 <i>project</i> sendiri ya gak usah gitu. Jadi dia termasuk  124 yang menurutku secara karya gak pernah flop, kan  125 karya seni itu ada yang bagus banget ada yang  126 biasa aja, tapi <u>minimal MA gak pernah flop karena</u>  127 <u>sebulan cuma ngerjain satu jadinya ya bagus banget</u>  128 <u>kan, bukan yang kalau project banyak banget ah</u>  129 <u>udahlah ngasal, dan MA itu termasuk orang yang</u>  130 <u>bisa nahan fase-fase nya ini lho. Itu yang TOP, dan</u>  131 <u>diteori manajemen gak ada, kayak gitu tuh ya</u>  132 <u>itung-itungan rasa aja. Dan itu memang hebatnya</u>  133 <u>MA sih. Dibanding yang lain MA emang yang <i>one</i></u>  134 <u><i>man show</i>, dalam artian saat yang lain <i>brand</i> bukan</u>  135 <u>namanya sendiri, kalau ini yang di <i>brand</i> MA dan</u>  136 <u>menurutku kalau dikalangan <i>low class</i> atau orang</u>  137 <u>tua itu gampang, tapi kalau yang <i>middle class</i></u>  138 <u>kalangannya MA untuk menjaga brand itu susah</u>  139 <u>dan MA belum benar-bener maksimal tapi dia</u>  140 <u>mampu bertahan itu keren menurutku.</u>  141 <b>Sering dicurhatin apa sih mas sama mas MA,</b>  142 <b>atau melihat <i>up and down</i> nya dia dalam</b>  143 <b>berbisnis apalagi dia sambil kuliah kan? Itu</b>  144 <b>bagaimana gitu?</b>  145 <u>Kalau bercandaannya dulu waktu aku punya PH</u>  146 <u>video itu dia bercandaannya “Sebellah mumetlah</u>  147 <u>ngurus gini, apa kita tutup aja pa ya? Terus kita jadi</u>  148 <u>mahasiswa biasa aja po yo?” itu bercandaannya</u>  149 <u>dulu. Ya ngomongin soal ngutang gak balikin juga</u>  150 <u>ada, dan ini masalah semua perusahaan, kan orang</u>  151 <u>yang bayar murah itu biasanya yang cerewet,</u>  152 <u>karena biasanya itu temen terus minta murah dan</u>  153 <u>biasanya juga udah murah cerewet dan itu kan dia</u>  154 <u>komennya “asem ih” tapi tetep aja dia jalani,</u>  155 <u>karena dia kan anak ke dua belas dari dua belas</u>  156 <u>bersaudara jadi kalau ngomongin kehidupannya ya</u>  157 <u>dia termasuk yang paling sukses dari sebelas yang</u>  158 <u>lain. Banyak yang memilih bekerja kantoran tapi</u>  159 <u>dia memilih berwirausaha. Tekanannya dia banyak</u>  160 <u>sih tapi dia berani memutuskan untuk berwirausaha</u>  161 <u>itu.</u>  162 <b>Maksudnya tekanan seperti apa sih mas?</b>  163 Sekarang coba bayangin, sekarang umurmu  164 berapa?  165 <b>22 tahun.</b>  166 Wah kamu sudah terlalu tua, 22 tahun itu sekarang  167 sudah kuliah tahun ke berapa? Tahun ke 5 berarti</p>	<p>(Berusaha menjaga kualitas foto, membuat studio untuk kalangan menengah dengan namanya sendiri)</p> <p>(Subjek sempat mengalami beberapa rintangan namun dapat mengatasinya dengan baik)</p>
--	---

<p>168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213</p>	<p>ya? Bayangin mahasiswa tahun ke dua, udah bikin usaha, ngapain sih kamu udah usaha-usaha kayak gini? Udah nanti jadi PNS aja, kalau gak salah soalnya bapaknya PNS, kita punya temen yang dia seniman juga, dia IPS 62 Padmanaba juga, kalau MA itu musik sama fotografi, kalau aku musik sama teater, nah dia anak teater, tapi akhirnya dia mengalah sama orang tuanya. <u>Dia umur 19 atau 20 tahun dia udah bikin usaha dan itu hutangnya banyak punya tanggung jawab sama investor, tapi orang tua kan ngerasanya cuma “opo tho iki cuma foto-foto gak jelas mending jadi PNS duitnya pasti”</u> tapi dia lebih memilih jadi wirausaha, dia beda sama aku, kalau aku kan gak sopan sama orang tuaku kalau <u>dia kan sopan sama orang tuanya dengan bahasa yang pelan dan lain-lain tapi dia bisa menyampaikan semua itu, menurutku itu keren. Sekarang dia juga masih tinggal sama orang tua bukan karena dia gak punya uang buat beli rumah tapi karena dia sayang sama orang tuanya. Ya untuk level MA sekarang buat beli rumah sudah bisalah, tapi dia masih mau tinggal sama orang yang dulu maksa-maksa dia untuk tidak berwirausaha dan tidak yakin sama dia.</u>  <b>Berarti dia disini sama bapak ibunya ya?</b>  Iya sama bapak ibunya.  <b>Berarti awal-awal gitu kurang disetujui ya sama bapak ibunya terutama bapaknya?</b>  <u>Bukan gak disetujuin sih tapi dianggap gak jelas gitu itu ngapain sih.</u>  <b>Terus akhirnya disetujuin itu tahun berapa? Atau pas menang WMM atau pas kapan?</b>  <u>Mungkin waktu dia kenal sama keluarga Amin Rais terus Amin Rais pernah foto disana terus keluarganya, terus ada beberapa orang penting yang pernah foto di MA dan bagi orang tua MA itu sudah menyakinkan, oia Sandiaga Uno juga. Dan kalau gak salah juga dia pernah ngajak orang tuanya umroh juga. Itu hal yang sebrengek-berengseknya anak terus ngumrohin orang tua itu hal yang paling berharga dan itu bisa bikin orang tua senang. Mungkin itu poin dimana orang tuanya bisa bangga dengan MA karena selama ini gak ada keluarga yang masuk dibidang entertain tapi MA yang pertama. MA itu punya kakak yang anaknya sekarang masuk di JKT 48 dan terkenal. Dan</u></p>	<p>(Awal merintis usaha orang tua menganggap gaji berwirausaha tidak pasti)</p> <p>(Subjek menyampaikan keinginan dan cita-citanya kepada orang tua)</p> <p>(Usaha fotografi dianggap kurang jelas pekerjaannya)</p> <p>(Setelah membuktikan prestasinya di bidang wirausaha, subjek mulai di dukung dan disetujui orang tuanya dan berhasil mengajak kedua orang tua umrah dengan pendapatan yang ia miliki)</p>
--	--	---

<p>214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259</p>	<p>akhirnya keluarganya sadar kalau MA adalah orang pertama yang membuka dan terbukti bahwa keluarga mereka bisa menjadi keluarga entertain atau dunia hiburan, karena kan selama ini PNS atau kantoran gitu. Jadi orang pertama yang membuka dunia baru itu susah lho. Orang tuamu kerjanya apa?</p> <p><b>Bapak dulu PNS sekarang sudah pensiun, ibu udah rumah tangga.</b></p> <p>Keluargamu banyak yang PNS ya?</p> <p><b>Iya.</b></p> <p>Terus tiba-tiba kamu pengen jadi seniman gitu? Kan duitnya gak pasti kalau PNS rambutnya harus cepak tapi kalau seniman boleh gondrong dekat dengan miras dan lain-lain, mungkin bakal jadi wah, tapi MA juga tetep bisa rajin ibadah terus ponakannya MA yang namanya VD yang anggota JKT 48 itu juga tetep rajin ibadah dan MA jadi yang pertama kemudian juga menyusul adeknya VD sekarang jadi model, dia cowok. Jadi orang pertama yang berubah haluan di keluarga besarnya kan gak gampang. Orang anaknya kakaknya MA yang pertama aja seumuran aku dan MA itu kan keluarganya besar sekali.</p> <p><b>Pernah gak mas MA curhat masalahnya, masalah berat atau tantangan bisnisnya gitu?</b></p> <p><u>Ya, kadang dia suka cerita, karena kita memang teman apalagi kalau sudah menua gini kan temen dekatnya semakin berkurang atau juga mungkin aku yang agak pengangguran jadi bisa sering makan bareng sama dia sambil cerita-cerita, walaupun mungkin aku gak bisa kasih solusi ke MA tapi MA tetep cerita aja, cerita banyak hal sih terutama dalam hal bisnis, masalahnya memang pertaruhan sih.</u></p> <p><b>Pertaruhan kayak apa mas?</b></p> <p>Bayangin kalau kamu gagal kamu cuma dimarahin si Bos tapi <u>kalau bisnis kan kalau kamu gagal ya habis, toh bapak ibumu gak bisa nutupin hutangmu kalau kamu gagal. Selain itu aku sama MA orang yang pernah kuliah juga, dan itu pertaruhan juga. Akhirnya akupun tau kalau aku gak sekuat MA dan aku memutuskan yasudahlah aku kerja kantoran aja kan gajinya tetap. Tapi MA memutuskan tetap berbisnis padahal kalau dia sakit kan perusahaannya jadi kolaps juga, taruhannya ya dia,</u></p>	<p>(Subjek sering makan bersama sambil bercerita tentang kehidupan sehari-hari bersama sahabatnya)</p> <p>(Memutuskan untuk berwirausaha meski ada kemungkinan untuk gagal)</p>
--	--	---

<p>260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305</p>	<p>tapi kalau aku dikantoran dan aku sakit perusahaan kan tetap jalan dan aku malah tetep digaji.</p> <p><b>Apa aja sih yang diceritain mas MA kalau ada masalah, atau bentuk penyelesaiannya mas MA itu seperti apa sih kalau ada masalah?</b></p> <p>Ya soal bisnis soal pacaran dia beberapa kali cerita, soal mantannya juga. <u>Terus gimana cara dia nyelesain tuh yang hebat karena dia gak suka nunda masalah sih, cerita ini atau ada masalah ini walaupun kadang aku gak ngasih masukan dan minggu depannya ketemu lagi dia bilang kalau masalahku yang ini sudah rampung. Akhirnya ini gini proyeknya sekian gitu, dia termasuk orang yang jika dapet masalah terus biarin menguap karena itu kan beban tapi kalau bisa ini masalah cepet pecah dan hilang seperti itu, bukan menguap aja tidak diselesaikan.</u></p> <p><b>Pernah nggak sih mas MA dapet masalah yang sampai pusing setress atau malah sampai masuk rumah sakit gitu? Atau dia tipe orang seperti apa ketika ada masalah?</b></p> <p><u>Pusing setress itu iya, tapi devinisi pusing dan setress kan ambigu juga, ya paling kalau dia cuma menggerutu aja “wah nyebelin aku setress iki” paling gitu-gitu aja, kalau sampai sakit sih enggak. Dia sakit itu malah karena ya masuk angin karena secara fisik emang dia gak terlalu kuat, pernah dulu sakit punggung sampai gak bisa gerak 3 hari, aku juga yang nemenin dia di rumah sakit, dan sakit punggungnya juga karena dia kerja bukan karena dia setress.</u></p> <p><b>Kalau ada masalah atau apa gitu dia suka marah-marah gak mas?</b></p> <p><u>Marah-marah masih dalam takaran wajar sih, dan dia masih berusaha untuk mereda, aku inget dulu kita pernah marahan karena masalah kecil tapi terus besoknya sudah main lagi. Jadi ya dia bukan pendendam.</u></p> <p><b>Gak tempramen juga ya?</b></p> <p><u>Tempramen mungkin iya, maksudnya yang dia marah ada masalah apa gitu. Piye tho kue iki bla bla bla tapi besoknya ya main lagi gitu.</u></p> <p><b>Kalau sosok yang menginspirasi atau jadi motivasi mas MA itu siapa mas? Dia pernah cerita gak?</b></p> <p><u>Kalau secara karya dia suka Axio, kalau bisnis dia</u></p>	<p>(Menghadapi masalah dengan menyelesaikan segera mungkin dan tidak menundanya)</p> <p>(Ketika pusing/stres hanya menggerutu sejenak)</p> <p>(Marah dengan takaran yang wajar dan bukan sosok pendendam)</p> <p>(Marah hanya sesaat dan kembali stabil emosinya)</p> <p>(Axio, Iwan, Sandiaga)</p>
--	---	---



<p>306 <u>juga belajar dari mas Iwan, Sandiaga Uno,</u>  307 <u>belakangan dia suka baca buku bisnis gitu. MA</u>  308 <u>bukan tipe orang yang cuma terinspirasi sama</u>  309 <u>orang njuk terus terinspirasi banget gitu. Terus</u>  310 <u>kalau dia habis baca buku bisnis apa dia juga suka</u>  311 <u>cerita.</u></p>	<p>Uno adalah sosok yang menginspirasinya)  (membaca buku bisnis)</p>
<p>312 <b>Kalau teman yang menginspirasi dia siapa mas?</b>  313 <u>Mas Wawan mungkin, karena dia investor pertama,</u>  314 <u>teman fotografernya meskipun dia usianya hampir</u>  315 <u>40 tapi komunikasinya tetap muda.</u></p>	<p>(Salah satu sosok inspirasinya adalah investor sekaligus teman fotografernya)</p>
<p>316 <b>Mas deket juga gak sama keluarganya mas MA ini?</b></p>	
<p>317</p>	
<p>318 Enggak.</p>	
<p>319 <b>Tak kira deket juga.</b></p>	
<p>320 Enggak, MA juga gak deket kok sama keluargaku,  321 tapi kita berdua deket sekali. Karena kau sering  322 main sama dia juga gak dirumah soalnya dia lebih  323 sering di studio dari pada di rumah.</p>	
<p>324 <b>Mas MA suka cerita gak sih mas tujuan dia berwirausaha? Terus target-target dia apa?</b></p>	
<p>325  326 Iya, dia cerita target mau dapet duit berapa, terus  327 tujuannya apa juga cerita. Tapi itu sedikit pribadi  328 sih.</p>	
<p>329 <b>Kalau target-targetnya apa aja sih mas?</b></p>	
<p>330 <u>Ya intinya sih, yang dia selalu pikirkan dia itu</u>  331 <u>pengen “bagaimana caranya MA itu punya manfaat</u>  332 <u>lebih, konsumennya bisa sampai Jakarta,</u>  333 <u>Singapore, Bandung, tapi Jogja tetep ada dan head</u>  334 <u>nya tetep Jogja dan akhirnya dia memutuskan</u>  335 <u>untuk, tetep mempertahankan Jogja sebagai head</u>  336 <u>walaupun dia punya cabang yang lain, selain</u>  337 <u>meskipun dia lahir di Papua, darahnya Padang, tapi</u>  338 <u>dia tetep pengen kalau secara kreatif tetep gedein</u>  339 <u>Jogja.</u></p>	<p>(Subjek ingin bermanfaat bagi banyak orang)</p>
<p>340 <b>Terus suka dukanya mas MA itu apa sih mas dalam merintis bisnis?</b></p>	
<p>341</p>	
<p>342 Contohnya apa sih suka duka itu?</p>	
<p>343 <b>Ya mungkin ada klien yang seperti apa atau apa gitu?</b></p>	
<p>344</p>	
<p>345 <b>Cerita sedihnya mungkin, atau pas keadaan galau-galaunya dia mas?</b></p>	
<p>346</p>	
<p>347 Dia orang yang kuat sih, paling ya soal ngeluh soal</p>	
<p>348 pacar. Atau <u>beberapa kali dia percaya sama orang</u></p>	<p>(Sebjek merasa kecewa karena karyawan yang telah dipercaya keluar dari bisnisnya, namun</p>
<p>349 <u>tapi akhirnya orangnya keluar dan itu memang</u></p>	
<p>350 <u>cukup mengecewakan sih dan ternyata malah</u></p>	
<p>351 <u>mereka bikin fotografi sendiri gitu, tapi ya mau</u></p>	

<p>352 <u>bikin kayak gitu pun, mereka gak sukses MA.</u>  353 <u>Dan hebatnya MA itu menggerutnya buka karena</u>  354 <u>mereka bikin usaha baru, tapi karena mereka udah</u>  355 <u>dikasih kepercayaan dan ditawarkan gaji berapa gitu</u>  356 <u>untuk ngembangin MA bareng bareng tapi mereka</u>  357 <u>tetep masih milih keluar dari MA. Dia bukan orang</u>  358 <u>yang suka mengeluh kenapa sih kompetitornya</u>  359 <u>banyak, tapi dia termasuk orang yang yakin bahwa</u>  360 <u>roda bisnis itu memang harus kompetitif, tapi kalau</u>  361 <u>cuma monopoli malah gak sehat.</u>  362 <b>Berarti sampai sekarang masih sering ketemuan</b>  363 <b>juga ya mas sama mas MA?</b>  364 Kita paling dua minggu sekali ketemunya, kita juga  365 punya grup line angkatan, grup line temen satu  366 genk, terus ya masih suka ejek-ejekan gitu, dia suka  367 korea aku jepang, dia suka grup band Korea terus  368 udah bubar erus tak ejek, dia juga pernah jadi  369 <i>officially</i> fotografernya grup band Korea waktu di  370 Jakarta. Ya ejek-ejekan kayak gitu lah.  371 <b>Mas sebagai sahabatnya nih dukungan apa sih</b>  372 <b>yang diberikan kepada mas MA?</b>  373 Haha aku lebih sering ngrepotin dari pada ngasih  374 dukungan. Hmm apa ya? Aku memang lebih  375 banyak ngrepotin sih.  376 <b>Nyemengatin atau apa gitu mas?</b>  377 <u>Yang jelas kalau MA ngajak ketemu atau</u>  378 <u>semacamnya, ya aku temuin sebisa mungkin, mau</u>  379 <u>malem atau pagi. Mending bolos kantor dari pada</u>  380 <u>gak nemenin MA. Ya maksudnya dia itu guru ku.</u>  381 Aku kan dari dulu nakal, tapi kalau dia kan kadang  382 nakal kadang enggak, dia pernah masuk masa  383 jahiliyah dimana, aku males poso e, yuh tak  384 kancani mangan yuh, padahal aku ngantor, ra urus  385 ngantore engko gitu. <u>Ya karena orang hebat itu</u>  386 <u>butuh support dan gak didepan semua orang dia</u>  387 <u>bisa ngeluh, cuma kalau didepan temen-temen</u>  388 <u>dekatnya aja. Masak ngeluh disosmed kan gak</u>  389 <u>banget buat orang sekelas MA ngeluh di sosmed.</u>  390 Dan sahabatnya gak cuma aku sih, ada Ucok, ada  391 Anwar, ada Imran, yang kalau mereka di Jogja  392 ngajakin kumpul. Atau temen dari Jakarta,  393 Kalimantan dateng kita kumpul. <u>Ya menghilangkan</u>  394 <u>stress itu tidak melulu dengan curhat tapi ketemu</u>  395 <u>temen terus melakukan hal bodoh seperti saat dulu</u>  396 <u>SMA itu hal yang menarik dan bikin kita <i>fun</i>.</u>  397 <b>Kalau pengembangan bisnis dan ilmu fotografi</b></p>	<p>hal tersebut tidak berlangsung lama. Subjek tidak suka mengeluh dan lebih memilih untuk berusaha kompetitif)</p> <p>(Sahabat selalu mendukung dan menemani bermain jika subjek mengajaknya)</p> <p>(Dukungan dari sahabat dekat, membuat subjek tidak mengeluh di sosial media)</p> <p>(Subjek menghilangkan stress dengan bertemu sahabat, bercerita, dan bermain bersama)</p>
---	--



<p>398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439</p>	<p><b>gitu, kenapa bisa hebat di fotografi?</b> Nah itu yang menurutku keren karena dia itu otodidak, dan aku ngerti lah MA itu berfikir untuk ngembangin yang lain-lain, sampai catering, sewa gedung, make up, fotografi dan lain-lain. Dia tahu dan menurutku pilihan yang tepat meskipun dia mencoba pengen makan kue yang lain juga selain fotografi dan dia punya <i>timeline</i> sendiri. <b>Dan kalau negmbangin bisnisnya mas MA dari mana ya mas?</b> <u>Alhamdulillah kan dia menang wirausaha mandiri dan dia juga dapet <i>coaching</i> per empat bulan atau lima bulan gitu, itu dulu waktu awal-awal dia suka diskusi dengan investornya kalau gak salah dua mas Wawan sama mas Nanung gitu dan sebulan sekali rapat, terus dari buku-buku.</u> <b>Terus dia sering konsultasi sama yang ahli-ahli bisnis gitu gak?</b> Iya sering. <b>Sama siapa aja mas kira-kira?</b> Dulu mungkin sering, tapi kalau sekarang nampaknya kurang, karena sebenarnya bisnis tuh gitu-gitu aja kok. Yang hebat dari bisnis itu prakteknya. <b>Kalau yang satunya mas Nanung itu mas? Dia masih jadi investornya gak?</b> Dia tinggal di Paris kayaknya, kayaknya sudah dijual, dan aku tidak tahu detailnya gak begitu ngurusin sih. <b>Terus kapan sih dia nemuin <i>passionnya</i> sebagai fotografer?</b> Kalau MA sih memang bakat aja sih seneng dari dulu, motret, design, pada masanya dulu dia bisa buat foto cewek terus keluar sayapnya kayak angel gitu, mungkin dulu semua cewek cantik pengen di edit fotonya. Hehe <b>Ehm, mungkin gitu dulu aja mas, mungkin nanti kalau saya butuh tambahan bisa lewat telfon atau main kesini lagi mas.</b> <b>Terimakasih mas sebelumnya, selamat siang. Assalamu'alaikum.</b> Iya sip, sama-sama Wa'alaikumussalam.</p>	<p>(Subjek memenangkan lomba wirausaha, dan mendapat bimbingan usaha. Selain itu ia juga berdiskusi dengan investor, dan membaca buku)</p>
--	---	--

Lampiran 11. Verbatim Wawancara (W1) *Significant Other 2***VERBATIM WAWANCARA SIGNIFICANT OTHER 2**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 30 Juni 2015  
 Waktu wawancara : 16.44-17.09 WIB  
 Lokasi wawancara : Studio Fotografi  
 Tujuan wawancara : Mengetahui perjalanan bisnis dan keseharian MA  
 Wawancara ke- : 1  
 Kode wawancara : W1/RA  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : RA  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis	
1	<b>Hallo mas selamat sore.</b>		
2	Selamat sore, namanya siapa?		
3	<b>Viddy.</b>		
4	Saya RA.		
5	<b>Gini mas saya kan lagi skripsi, tentang pengusaha muda</b>		
6	<b>saya sudah pernah wawancara sama mas MA juga, dan</b>		
7	<b>juga mewawancarai sahabat terdekatnya, dan mas MA</b>		
8	<b>mereferensiin ke mas RA, jadi saya mau tau cerita awal</b>		
9	<b>mula usahanya mas MA dari versinya mas RA sebagai</b>		
10	<b>sahabatnya.</b>		
11	Oh gitu, versi saya itu <u>MA itu teman saya, dulu kita pernah</u>	(Subjek sering berkumpul dengan teman komunitas fotografi dan diberi modal oleh temannya)	
12	<u>foto bareng, kenal dari kaskus tahun 2007, MA emang pada</u>		
13	<u>dasarnya dia anak yang berbakat sejak awal, aku udah lihat</u>		
14	<u>hasil fotonya dia 2004 2005 an padahal waktu itu dia masih</u>		
15	<u>SMA, terus akhirnya kita ketemu dan kumpul-kumpul</u>		
16	<u>kemudian katemu beberapa teman dari Kaskus dan ternyata</u>		
17	<u>kita cocok, antara lain saya, Nanung, MA, Iwan dan ada</u>		
18	<u>beberapa yang lain, nah tapi MA emang teman paling akrab,</u>		
19	<u>teman main, kita punya rencana emang mau bikin studio dan</u>		
20	<u>disupport oleh mas Nanung dan mas Wawan dan itu yang</u>		
21	<u>pertamakali ngasi tempat buat studionya. Kalau mas Iwan</u>		
22	<u>yang juga ngasih modal beberapa furniture dan barang-</u>		
23	<u>barang lainnya. MA juga ngeluarin duit berapa gitu gak tau.</u>		
24	Dan dari situ akhirnya kelamaan kita sering main kesana ke		
25	studio, bikin-bikin beberapa foto, saya juga beberapa kali		
26	buat foto prewed dan yang lain-lain. <u>Yasudah jadinya dari</u>		(Memulai promosi melalui media sosial dan melalui teman)
27	<u>situ MA sudah mulai punya nama dari <i>facebook, twitter,</i></u>		
28	<u><i>instagram</i> akun-akun sosial media gitu terus bisnisnya MA</u>		
29	<u>berkembang dari mulut-kemulut juga gitu, karena kita dulu</u>		

<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75</p>	<p><u>punya komunitas yang banyak banget lebih dari 20 orang meskipun yang kumpul cuma segini. Dari 20 orang itu sering main ke studio. Terus tahun berapa saya lupa akhirnya dia ikut wirausaha mandiri, dan wirausaha mandiri itu yang membuat batu loncatannya MA yang agak lumayan tinggi. dari situ dia akhirnya dapet pengalaman dari orang-orang wirausaha mandiri itu, mereka bisa sharing-sharing kalau ada masalah sistem kerja dan yang lain-lain dan ditambah lagi dia beruntung juga dia jadi pemenangnya, dan nama MA makin gede karena wirausaha mandiri itu, terus ada tawaran dari bank mandiri minta dibikin ini, nah dari situ, akhirnya dari mulut kemulut akhirnya dia punya portofolio yang dikenal sama klient bank mandiri, dan klien bank mandiri itu kan gak main-main terus akhirnya gede, terus karirnya naik naik, dia udah bisa pinjem dari sana. Terus kalau menurutku kenapa MA bisa menjadi salah satu pionir foto prewed yang bagus, karena MA punya selera foto yang disukai banyak orang, meskipun foto-foto yang lain juga bagus tapi karakter foto yang MA bikin lebih disukai orang. Dan aku juga tahu juga kalau <i>deadline</i> foto MA sering terlambat, dalam artian janjianya seminggu, baru jadi tiga minggu atau sebulan gitu, itu ternyata masih diedit jadi bagus sama MA, tapi itu kan masalah pelayanan tapi kesini-sini punya karyawan dan tetep mengusahakan bagaimana pelayanan yang terbaik, kayak gitu aja sih, dan sampai sekarang dia juga masih bergelut di portofolio hingga bisa berkembang sampai nasional, nasional itu pasarnya seperti apa? katakanlah pengen difoto sampai luar negeri atau gimana, MA kan jadi portofolio sampai luar negeri juga, itu sih kurang lebih cerita singkatnya tentang MA.</u></p> <p><b>Oh gitu ya mas, terus mas kan sahabat dekatnya, gimana tuh cerita suka-dukanya mas MA?</b></p> <p>Kalau suka dukanya sih kita bareng-bareng ya, MA itu yang jelas dia orangnya tipe yang gak pengen ngecewain klien atau kalau dia sudah janji sama orang dia berusaha menepati gitu. kalau masalah uang MA gak pernah kurang karena dia sendiri memanagemen keuangan dari awal dia tidak gila dengan alat, sekarang gini, yang biasanya bikin orang terbebani itu aku pengen punya alat yang bagus agar hasilnya bagus tapi kalau MA enggak, dia lensanya sederhana, pamerannya sederhana, tapi seperti yang saya bilang dia memang punya bakat. Akhirnya dari bakatnya itulah dengan alat apa adanya bisa jadi bagus. itu yang bikin dia bisa berkembang. Kalau dukanya sih karena banyak yang pesen dia akhirnya banyak yang keteteran, akhirnya kesini-sini dia bertemu dengan klien ada yang macem-macem,</p>	<p>(Memenangkan lomba wirausaha membuat usahanya berkembang pesat)</p> <p>(Saat mengalami kendala, subjek berusaha memperbaiki kinerja pelayanan. Selain itu juga membuat potofolio)</p>
--	--	--

<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p>bayar telat foto udah dikasih, ada yang investor dibuatin tempat tapi ternyata ingkar janji dan lain-lain. Dan MA menurutku emang anak yang kuat. Aku bilang dia bukan tipe pebisnis yang pengen ambil ini ini ini, katakanlah bikin percetakan, atau yang lainnya tapi MA lebih fokus sama fotografinya itu, dan dia berkembang disitu. Fokusnya MA gak kayak foto yang lainnya yang bikin percetakan, video dll. kalau MA kan percetakan, video, ada vendornya sendiri, tapi setahunan ini dia buat video baru. dia yang megang sendiri. kalau suka duka dia itu bukan masalah fotonya tapi dipergunakan yang lain karena ya memang kita saling bantu aja. MA kekurangan orang minta kita gantiin, suka dukanya lebih kesitu, terus habis itu ada klien yang gak puas dll.</p> <p><b>Terus sebagai sahabat, dukungan apa sih mas yang diberikan sama mas MA?</b></p> <p><u>Kalau sama dia itu lebih ke nasehat, kalau secara materiil enggak sih. Cuma nasehatin dia lebih bersabar, atau masalah management dan kadang-kadang saya juga nanya sama si MA masalah usaha saya, masalah karyawan atau yang lain, jadi banyak hal yang saya tahu MA gak tau, dan banyak hal juga yang MA tau saya gak tau gitu, kita lebih ke nasehat masalah manajemen lah, katakanlah kita mau beli barang gitu, kita diskusi dulu. Dia kalau manggil aku koh aku manggil dia juga koh “koh saya pengen beli kamera ini gimana?” “ayo kita baca bareng kelebihanannya apa kekurangannya apa?” terus juga aku pas ada ruangan baru ngontrak disuatu tempat untuk editing itu juga saling minta pendapat aja. Yah kalau dibilang kita kayak homo, hahaha tapi ya memang begitu saling sharing aja.</u></p> <p><b>Mas seumuran sama mas MA?</b></p> <p>Enggak, saya 29 dia 26. Kita beda tahun.</p> <p><b>Lebih senioran mas ya?</b></p> <p>Iya, tapi kita dalam hal kayak gini gak ada senior-senioran sih. ya biasa oke oke aja.</p> <p><b>Kalau mas MA ada masalah sering curhat gak? atau masalah yang dia rasakan seperti apa? terus penyelesaiannya seperti apa gitu?</b></p> <p>Emm, kita sering ngobrol kayak gitu juga, tapi apa ya? kita hanya sebatas menasehati, walaupun sahabat kita punya batas sendiri dalam hal managerial perusahaan, misal dia punya masalah karyawan saya nasehatin begini-begini tapi kan keputusan tetap dipegang sama dia. Dia juga kayak gitu kalau misalnya aku punya masalah karyawan, dia juga nasehatin aku tapi keputusan ada di aku juga.</p> <p><b>Kalau kayak perasaan marah, sebel, dengan pekerjaan pernah gak dia cerita-cerita?</b></p>	<p>(Sahabat memberik dukungan, nasihat &amp; waktu luang untuk berdiskusi)</p>
--	--	--



<p>122 Ya seringlah.  123 <b>Terus seperti apa yang dia ungkapkan gitu? kayak</b>  124 <b>marah, sedih, seneng gitu?</b>  125 <u>Sulit diungkapkan sih, kalau kita marah ya marah beneran,</u>  126 <u>dia kalau marah ya udah, aku gak suka gini-gini, tapi aku</u>  127 <u>selalu omongin, “sabar MA pasti ada jalan keluarnya” kalau</u>  128 <u>misalnya seperti itu, jadi gak serta merta keputusan keluar</u>  129 <u>dari dia sendiri karena pas saat dia emosi dia udah gak bisa</u>  130 <u>mikir apa-apa. ya saya yang merangkul dia, “kamu tenang</u>  131 <u>dulu nanti kita obrolin terus selesain bareng-bareng”.</u>  132 Eh sorry ya bentar aku tak transfer sesuatu dulu.  133 <b>Suka dukanya bagi waktu kuliah sama berwirausaha</b>  134 <b>mas MA itu seperti apa?</b>  135 Nah itu dia, <u>MA itu lebih fokus di sini dari pada kuliahnya.</u>  136 <u>He’eh, jadi dia, MA itu lebih fokus di sini dari pada</u>  137 <u>kuliahnya tapi dia selesai kuliahnya, walaupun yaa sempet</u>  138 <u>yaa dia banyak ketinggalan masalah kuliahnya. Akhirnya dia</u>  139 <u>bisa ngejar juga, jadi di kampusnya kalau nggak salah ee</u>  140 <u>kampusnya Ekonomi itu ada kemudahan untuk anak-anak</u>  141 <u>yang sudah berprestasi di bidang usaha karena dia usaha dan</u>  142 <u>berhasil, masalah skripsi dan lain-lain itu digampangin gitu</u>  143 <u>karena memang dia usaha dan berhasil gitu, itu sih. Bukan</u>  144 <u>duka sih ya, kita tetap ngingetin kuliahmu piye? Nyindir-</u>  145 <u>nyindir gitu, embuh akh piye ngono kae. Kadang-kadang yaa</u>  146 <u>Pipe yoo? Sek aku kuliah sek, wee ngopo kuliah?. Nah itu,</u>  147 <u>hehee. Memang kalau berwirausaha itu memang harus ada</u>  148 <u>yang di korbanin sih menurutku itu. Porsinya emang dia</u>  149 <u>banyak di sini. Yaa tapi akhirnya pada waktu usahanya udah</u>  150 <u>stabil dia ninggalin bentar untuk dikuliahnya dan diselesain.</u>  151 <b>Sosok inspirasi dalam dunia wirausaha maupun</b>  152 <b>fotografi bagi mas MA itu siapa mas?</b>  153 Banyak sih inspirasi-inspirasinya. Kalau setauku yaa dia  154 nggak ada sosok satu itu yang menjadi acuannya dia, tapi dia  155 itu terus searching untuk melihat mangsa pasarnya lagi suka  156 karakter foto yang seperti apa. Oo <u>katakanlah sekarang</u>  157 <u>Darwis Triadi ngeluarin foto yang modelnya kayak gini dan</u>  158 <u>banyak yang suka. Maka dia ngeluarin itu. Banyak</u>  159 <u>fotografer-fotografer lainnya yang bisa jadi padangannya</u>  160 <u>bagi dia. Jadi nggak cuma lokal tapi luar negeri, seperti itu</u>  161 <u>sih.</u>  162 <b>Kalau dari teman-teman seumurannya ada yang</b>  163 <b>menginspirasi mas MA dulunya?</b>  164 Bedanya MA itu kayak gitu. Sama temen-temennya enggak,  165 malah justru dia yang menginspirasi temen lainnya. Tapi  166 okay dia nggak pernah pelit masalah ilmu. Dia orang yang  167 apa-apa nggak pelit ilmu, cara ngedit ini-ini diajarin meski</p>	<p>(Marah, meluapkan permasalahan dengan jujur)  (Sahabat berusaha menenangkan ketika sedang ada masalah)</p> <p>(Kuliah menjadi kendala usaha, namun akhirnya bisa lulus kuliah)</p> <p>(Sosok Inspirasi: Darwis Triadi)</p>
---	---

168	dia belajar sendiri tentang itu semua.	
169	<b>Makasih mas sebelumnya, Assalamu'alaikum.</b>	
170	Wa'alaikumussalam.	





## Lampiran 12. Verbatim Wawancara (W1) Subjek 2

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 2**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 15 Agustus 2014  
 Waktu wawancara : 12.40 - 14.51 WIB  
 Lokasi wawancara : Rumah/ Lokasi usaha subjek  
 Tujuan wawancara : Mengetahui awal mula perjalanan saat merintis usaha  
 Wawancara ke- : Satu (1)  
 Kode wawancara : W1/MN  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MN  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum</b>	
2	Wa'alaikumussalam, iya mbak silahkan masuk	
3	ruangan sini yaa.	
4	<b>Iya mas terimakasih.</b>	
5	Disini nggak papa ya, aku sambil ngetik skripsi	
6	juga.	
7	<b>Iya mas nggak papa. Seperti yang sudah saya</b>	
8	<b>sms mas kemarin kalau saya mau wawancara</b>	
9	<b>meliputi usaha mas.</b>	
10	Oia silahkan mba.	
11	<b>Usaha ini dirintis sejak kapan mas?</b>	
12	<u>Semester pertama, jadi sudah enam bulan jalan,</u>	(Awal mula berwirausaha
13	<u>kita itu misah. Aku jalan sendiri dia jalan sendiri.</u>	bersama temannya, namun
14	<u>Yaudah temenku sekarang itu usahanya <i>content</i></u>	selang enam bulan
15	<u><i>writer</i> internet, jalan bagus. Jadi dari bulan ke tujuh</u>	berpisah)
16	<u>sampai sekarang sendiri.</u>	
17	<b>Dari dulu disini juga mas produksinya? Dari</b>	
18	<b>awal merintis disini?</b>	
19	Iya. Awal kan cuma, ruangan depan terus nambah	
20	ruangan samping terus nambah yang belakang.	
21	Terus ya sampai rumah ini semuanya nggak kerasa,	
22	ujung-ujungnya penuh semua terus kita digusur.	
23	<b>Iya besok mas pindah beli rumah diperumahan</b>	
24	<b>merapi merbabu yang besar. Hehee. Mas, kalau</b>	
25	<b>karyawan disini berapa mas?</b>	
26	<u>Lima belas, yang satu lembur.</u> Yang di Cirebon	(Memiliki 15 karyawan)
27	juga ada.	
28	<b>Oh buka cabang juga di Cirebon?</b>	
29	Iya.	

<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75</p>	<p><b>Itu sudah lama mas yang di Cirebon?</b>  Ya sama, awal mulanya ya sama. <u>Aku juga dibantu ibuk kok. Disana yang pegang ibuku. Aku megang Jogja gitu. Kalau di Jogja marketing sama produksi kalau di Cirebon marketing sama editor, tapi keuangannya dipisah. Jadi omsetnya, prosedurnya, kebijakannya, itu dipisah gitu.</u>  <b>Masih dengan nama yang sama atau beda juga?</b>  Namanya sama tapi beda system. Kayak disini pakai windows kalau disana pakai linux gitu kan, jadi beda.  <b>Kalau diawal-awal tahun pertama itu mas apa sih halangan-halangan yang mas hadapi ketika merintis bisnis. Mungkin karena ini penerbitan sudah banyak, terus apakah ada persaingan-persaingan yang kurang sehat atau gimana?</b>  Sejujurnya sampai sekarang aku nggak tahu pesaingku tuh siapa. Aku tuh nutup mata nutup telinga untuk pesaing jadi nggak pernah peduli. Sebenarnya pesaing dalam berbisnis itu ada ya, tapi aku nggak pernah peduli dan nggak pernah mempelajari pesaing-pesaing. <u>Karena dulu pernah itu aku mempelajari malah stres sendiri. Dari pada setres sendiri mempelajari pesaing mending fokus saja. Intinya saya itu nggak tahu pesaingku itu siapa, dan saingan yang nggak sehat juga nggak pernah, karena ya tadi saya nggak peduli.</u> Karena apa ya? Terus kalau misal orang nggak pernah olahraga sekali olahraga pasti kan pegel-pegel badannya kan? Tapi kalau dibiasain ya ujung-ujungnya biasa kan. Tapi kalau nggak pernah olahraga, langsung olahraga ekstrim diawal ya ujung-ujungnya bisa sakit karena tubuhnya nggak kuat. Itu bahasa gampangnya adalah adaptasi. <u>Jadi, diawal-awal pas kuliah terus usaha itu yang susah ya beradaptasi gimana caranya menyeimbangkan kegiatan-kegiatan akademik, kegiatan <i>softskill</i> seperti BEM dan kegiatan bisnis. Itu nyeimbanginnya emang susah. Tapi ya bisa, karena itu tadi susah tapi karena emang beradaptasi, berusaha terus beradaptasi. Yaa kecapaian itu biasa, itu yang paling susah. Terus kalau nyari karyawan susah sih enggak, tapi ya butuh waktu.</u> Tapi kan kalau kita mulainya sendirian, pasti karyawan itu kan jadi mikir. Kok aku kerja sama mas ini, usahanya masih berantakan kayak gini. Masih kecil</p>	<p>(Dibantu ibu dalam mengelola usaha. Kebijakan pengelolaan dipisah anantara cabang Jogja &amp; Cirebon)</p> <p>(Mengalami stres saat mempelajari pesaing dan memilih untuk fokus dengan usahanya)</p> <p>(Beradaptasi menyeimbangkan antara kegiatan kuliah dan bisnis)</p> <p>(Merasa kecapaian saat harus kuliah sekaligus berwirausaha )</p>
--	---	---

<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p>dan banyak yang mengunderestimatkan atau meremehkan kita. Itu caranya bukan gonta-ganti karyawan sih. Tapi diawal dulu aku ya gonta-ganti. Tapi caranya gonta-ganti itu gimana ya. Solusi masalah itu ada dua solusi intramental sama solusi fundamental. Intramental itu jadi kalau kita dipekarangan rumah itu ada tanaman liar, kita tinggal motong tangkainya saja atau daunnya saja. Tanaman itu kan jadi ilang tapi nanti tumbuh lagi. <u>Nah itu yang intramental, solusi yang cuma motong daunnya atau tangkainya. Ada lagi solusi fundamental itu nyabut sampai akarnya. Nah kalau gonta-ganti karyawan, alias kalau ada yang keluar aku buka rekrut lagi, ada yang keluar aku ngajakin siapa buat gabung ke aku itu intramental. Nah fundamentalnya itu membagi impianku dengan impian dia. Jadi aku punya impian apa aku ceritain, impianku gini-gini, visiku visi usahaku kayak gini-kayak gini, nanti kedepannya bakal begini, ayo kita harus punya target nih, target bareng-bareng gini-gini. Nah jadi aku ngasih tahu ke mereka, merekanya terpacu kan, walaupun perusahaannya kecil. Tahu visi misi dan target-target perusahaan jadi lebih komitmen disini, lah terus mereka punya impian apa visi misi apa itu aku dengerin, terus ayo kita pikir bareng-bareng gimana caranya biar mimpi kita terwujud melalui perusahaan ini gimana, jadi menyatukan <i>value</i>, nilai-nilai dirinya karyawan dengan kita. Nah itu solusi fundamental, semakin kuat disitu, visi misi goal perusahaan itu nyatu dengan visi misi pribadi dengan karyawan itu makin kuat loyalitasnya dan kepercayaan dengan perusahaan jadi nggak gampang keluar masuk karyawan. Yang aku kerjain itu ya mimpiku. Dan itu dikerjain terus menerus. Nggak gampang menyerah, karena pengusaha kan nggak boleh gampang menyerah tho? <u>Nah harus tahu pasaran plus harus menyesuaikan diri dengan kampus, kegiatan akademik, kuliah tugas, sama kegiatan <i>softskill</i> organisasi itu yang paling susah. Ngomong sih gampang ya. Tapi bener itu susah lho, dan itu yang bikin usahaku nggak maju, eh bukan dink, tapi majunya lambat. Perushaaanku majunya lambat, dibanding Vino, Dika. Karena yang aku tahu Vino, Dika dan lain-lain itu kan fokus banget ke <i>sell</i> (penjualan) ya, dan mereka di atas panggung</u></u></p>	<p>(Membagi impian, visi, misi dan membuat tujuan bersama karyawan)</p> <p>(Beradaptasi menyeimbangkan antara kegiatan kuliah dan bisnis)</p>
--	---	---

<p>122 dan didepan berdirinya. Tapi kalau aku tipenya itu  123 tipe, mereka aktor kalau aku tipe sutradara, jadi <u>aku</u>  124 <u>dibalik layar nggak kelihatan. Sekarangpun juga</u>  125 <u>gitu, aku dibalik layar, produksi sudah ngehandle</u>  126 <u>sendiri, marketing sudah ngehandle sendiri,</u>  127 <u>keuangan sudah ngehandle sendiri, HRD sudah</u>  128 <u>ngehandle sendiri. Aku ngehandle apa? Ya aku</u>  129 <u>cuma penasehat aja. Kalau Vino nih katakan,</u>  130 <u>namanya juga Vino <i>photograpy</i> jadi dia kan sibuk,</u>  131 <u>dan semua <i>customer</i> maunya fotonya sama dia, jadi</u>  132 <u>dia pergi ke <i>perwedd</i> di Singapore dia pergi,</u>  133 <u>prewedd ke Bali dia pergi. Jadi, kegiatan</u>  134 <u>operasional itu dia yang <i>handle</i> dan dia yang</u>  135 <u>mimpin, kalau aku nggak, <u>kalau aku kegiatan</u></u>  136 <u>system aku yang memimpin, tapi kalau kegiatan</u>  137 <u>operasional sudah aku amanahkan ke temen-temen</u>  138 <u>diposnya masing-masing. Itu bedaku dengan</u>  139 <u>mereka. Kalau diaku, <u>kelebihanku aku sudah nggak</u></u>  140 <u>megang operasional sama sekali usahaku bisa jalan,</u>  141 <u>kekurangan aku pertumbuhanku lambat, karena aku</u>  142 <u>fokus disini, mereka Dika sama Vino itu</u>  143 <u>kelebihannya mereka pegang kenceng</u>  144 <u>dioperasional, akhirnya omset operasional mereka</u>  145 <u>tinggi. Tapi, sistemnya mungkin aku lebih baik</u>  146 <u>daripada mereka.</u>  147 <b>Apa saja sih mas yang diterbitin disini?</b>  148 Buku-buku kuliah. Sudah itu saja. Simple aja.  149 <b>Dari kampus-kampus mana saja mas? Kalau di</b>  150 <b>Jogja?</b>  151 Instipar, UPN, UGM.  152 <b>Modul-modul kayak gitu?</b>  153 Iya, modul dijadiin buku, kalau modul kan nggak  154 ada ISBN nya.  155 <b>Ada contohnya nggak mas?</b>  156 Ada.  157 <b>Selain buku ada nggak mas?</b>  158 Nihh ISBN kayak gini nih. Paling jurnal penelitian,  159 kan sekarang setiap jurusan wajib nerbitin jurnal.  160 Mungkin bisa bantu ke dosen kalau mau nerbitin  161 jurnal. Jurnal, terus proseding kalau seminar-  162 seminar biasanya ada proseding, kayak gini  163 contohnya. Terus buku panduan akademik, kan  164 setiap universitas, fakultas kadang-kadang ada  165 jurusan kan yang menggunakan buku panduan  166 akademik.  167 <b>Berarti kalau yang kayak gini-gini langganan ya</b></p>	<p>(Mengelola dan menasehati karyawan)</p> <p>(Subjek memimpin sistem kerja dan semua kegiatan operasional dikerjakan karyawan) (Sistem operasional sudah berjalan otomatis, namun pertumbuhan usaha lambat)</p>
--	--

<p>168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 213 214</p>	<p><b>mas dari pusat? Selalu disini gitu setiap nyetak?</b>          Itu baru dua tahun, tapi kan mereka juga punya langganan sebelumnya, jadi misalnya kita bisa meyakinkan mereka kalau produk hasil kita lebih baik dari langganan mereka sendiri, baik dari segi biaya, kualitas, dari pengerjaan.  <b>Minimal order gitu ada nggak?</b>          Nggak ada.  <b>Berarti bebas gitu mas ininya mau nyetak berapa?</b>          Iya bisa.  <b>Nyetak satu lusin gitu?</b>          Ya bisa.  <b>Oh bisa ya.</b>          Tapi tetep beda harga. Strategi-strateginya harus dimainkan.  <b>Kalau produksi percetakan sendiri itu kendalanya apa sih mas? Mungkin dari mesinnya. Pernah nggak sih bikin buku sudah banyak tapi ternyata salah gitu?</b>          Ya pernahlah.  <b>Terus kira-kira bagaimana itu mas? Kira-kira kerugiannya sampai berapa? Banyak?</b>  <u>Dulu waktu awal-awal banget pernah rugi sampai sepuluh juta.</u>  <b>Itu pesanan buku apa mas?</b>  <u>Buku makalah dan dua kali buku itu pesannya. Tapi selanjutnya sih, karena kita belajar. Kan manusia itu kan bukan keledai. Sesuatu itu kan kalau jatuh dilubang yang sama itu kan bodoh. Karena aku ngerasa manusia jadi jika aku jatuh kelubang yang itu ya tak pelajari, biar nggak jatuh kelubang yang sama. Sistem produksinya yang tak diperbaiki. Aku kan anak teknik industri. Jadi kan aku belajar sistem produksi dari teori dikampus, langsung tak buat aplikasinya. Ya sudah, produksinya diperbaiki. Kalau SOP pasti, semua pekerjaan sekecil apapun itu harus ada SOP nya. Tapi, selain SOP kan harus sistem yang mengontrol, penjadwalannya kan harus ada, menjadwal <i>system control</i> kualitas, itu harus ada. Misalnya kita bikin tas, kan harus dicek slerekannya, jahitannya, kainnya, kan itu harus ada <i>quality control</i>nya kan. Kalau udah oke, oke, oke kan jadi. Misalkan, slerekan oke, jahitan oke, kain oke, warna sesuai oke, ukuran oke, kalau sudah oke</u></p>	<p>(Pernah mengalami kerugian 10 juta rupiah)</p> <p>(Belajar dari pengalaman dan membuat sistem operasional)</p>
--	--	---



<p>215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261</p>	<p>semua berarti ini, <i>qualified</i> nilainya seratus, berarti produk bagus, berarti ini grade a, wah ini ada yang cacat. Ini grade c, grade b harganya yang standar, grade a harganya yang tinggi, kan bisa kayak gitu dari pada di buang, itu sih sebenarnya <i>quality control</i>. <u>Aku bikin <i>quality control</i>, bukan aku sih tapi temen-temen sendiri yang bikin <i>quality control</i> sendiri, yang nyempurnain SOP juga temen-temen sendiri disini. Sejauh ini sih ya selalu, hampir setiap bulan ada cacat, tapi kalau dilihat dari angka dan kuantitas ya nggak banyak.</u>  <b>Contohnya cacat itu gimana artinya mas?</b>          Misal ada dua naskah siap cetak, buku a ada <i>file</i> satu dan <i>file</i> dua yang harusnya diprint itu <i>file</i> dua tapi malah ngeprint <i>file</i> satu itu kan salah, gitu, atau misal ngeprint <i>cover</i> ya sama aja, misal <u>ada instruksi dari penulisnya kirim email, tolong dibuat X tapi nggak baca instruksinya itu, jadi dibuatnya Y akhirnya salah harus ngeprint ulang.</u>  <b>Kalau salah itu digimanain mas? Harus <i>direct cycle</i> atau digimanaian?</b>          Nggak bisa <i>direct cycle</i>, harus ngeprint ulang. Kan udah di print jadi harus dibuang.  <b>Berarti ngepak-ngepak diplastikin kayak gini juga mas di sini, lengkap?</b>          Iya nggak dari sini. Dari mitra kerja percetakan. <u>Kita cari mitra kerja di Jogja, kita data. Setiap bulan kita selalu berusaha nambah mitra. Di data, digrade kan dari segi harga, kualitas, sama waktu pengerjaan terus kita nilai semua, kan ada mitra kerja rangking pertama rangking kedua. Mereka yang ngerjain.</u> Jadi mereka kan punya mesin. Kita kalau disini kalau pakai mesin kan butuh uang, butuh modal, sedangkan kita kalau mau manambah modal sesedikit mungkin, jadi aku nggak punya mesin, jadi kita oper keluar terus. Dan memang belum ada rencana sih, eh ada sih rencana tambah mesin tapi masih mikir-mikir juga. Yang pertama karena ruangan sudah penuh mau ditaruh mana, yang kedua kalau misalnya mesin sudah ada kita butuh orang, bukan hanya orang tapi juga SOP operasional mesin, SOP perawatan mesin, SOP perbaikan mesin, dan itu butuh waktu banyak. Jadi karena pertimbangan tempat, SOP, orang, uang, jadi aku memfokuskan belum bisa, ya belumlah.  <b>Kalau bermitra seperti itu ada kendala-kendala</b></p>	<p>(Karyawan membuat sistem untuk mengontrol kualitas produksi)</p> <p>(Mengalami kesalahan proses produksi)</p> <p>(Mencari mitra kerja yang berkualitas)</p>
--	--	--



<p>262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308</p>	<p><b>nggak mas selama ini? Setiap ada percetakan dilarikan kemitra.</b></p> <p><u>Ya pasti adalah. Tapi kalau kendala teknis sih pasti biasanya ngaret, terus kalau dihubungi dari sana ya kita nambah <i>deadline</i>, ya itu sih kendala paling sering.</u></p> <p><b>Itu ngefek nggak mas ke klien-klien yang pesen buku itu?</b></p> <p><u>Ngefek, makanya kita ngakalannya dari jadwal. Misal nih kita diluarnya diproses butuh waktu lima hari, berarti barangkali diluar ngaret sehari, berarti kita H- 3 harus sudah selesai diproses, jadi kira-kira sendiri sih.</u> Dan yang ngira-ngira bukan aku tapi temen-temen, mereka sudah mandiri, jadi nggak nyuruh-nyuruh, job ini sampean, job ini sampean. Sudah bisa berjalan dengan sendirinya. Kecuali kalau bener-bener darurat kan job masuk di antri kan, kalau misalnya kita ke dokter orang yang pertama datang kan di nomer urut pertama, orang yang pertama dateng ya nomer urut pertama kalau orang kesepuluh yang datang ya nomer urutnya sepuluh, sama disini juga kalau naskah yang baru datang nggak langsung dilayani, tapi masuk antrian dulu. Tapi kan dari sepuluh naskah itukan ada prioritasnya, sama kayak orang sakit, misal orang yang kesepuluh datang itu sakitnya parah harus segera diobati itu kan langsung masuk ke dalam ruangan dokter, sama naskah juga gitu. Jadi, naskah itu ada prioritas biasa, sangat biasa, darurat sangat darurat. Ini yang sangat darurat terkait <i>deadline</i> itu misalnya sekarang tanggal lima dan tanggal tujuh harus jadi aku kontak sama sana. Kadang-kadang ada miskom, misalnya aku ngomong a, a udah ngerti divisinya udah ngerti, tapi divisi b nggak ngerti, b ini tanggal tujuh harus jadi, dua hari lagi, baru mereka ngerti. <u>Tapi itu juga jarang aku turun tangan langsung itu udah jarang. Karena semua sudah ada skala prioritasnya, sudah ada <i>deadline</i>, <i>sistem</i> itu udah lengkap.</u></p> <p><b>Kalau komplain dari si pemesan sendiri pernah ada nggak mas?</b></p> <p>Banyak juga, komplennya ya itu sih.</p> <p><b>Komplain terparah apa mas?</b></p> <p>Masalahnya bisanya masalah waktu sih, ekspektasi dosen itu terlalu tinggi, mislanya dosen yang nggak pernah kerja sama dengan orang luar, atau banyak</p>	<p>(Mengalami kendala telat dalam proses produksi)</p> <p>(Mengatasi kendala produksi dengan penataan jadwal)</p> <p>(Jarang terjun langsung mengelola produksi, sudah memiliki sistem kerja)</p>
--	---	---

<p>309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354</p>	<p>juga dosen yang <i>perfectionis</i>, jadi ekspektasinya dalam waktu itu terlalu tinggi, dan semua dosen merasa kalau mereka itu pejabat jadi harus diutamakan. Kalau semua orang diutamakan ya nggak ada prioritas. Sepuluh orang minta prioritas satu semua, ya sama aja nggak ada prioritas kan gitu. Misalnya penerbit diluar sana yang belum tahu itu proses pengerjaan bisa sampai dua atau tiga bulan. Dan aku ini disini, pengerjaan dua sampai tiga minggu, jadi proses pengerjaan itu jauh lebih cepat, tapi karena ekspektasi mereka terlalu tinggi, mereka hari ini masukin naskah trus besok mintanya jadi, mana ada kan kayak gitu? Jadi mereka merasa marah-marah sendiri, akibat dari marah-marahnya itu telat, sebenarnya akibat dari pemikiran dia sendiri. Paham ya? Jadi sebenarnya dari <i>mindset</i> mereka sendiri itu aneh menurutku gitu. Kebanyakan itu.</p> <p><b>Kalau komplek kayak gitu langsung ke mas, atau karyawan?</b></p> <p>Ke karyawan <i>marketing</i>.</p> <p><b>Oh karyawan <i>marketing</i>nya.</b></p> <p><u>Aku stres kalau ngurusin kayak gitu, ribet. Makanya aku kan sutradara, jadi yang dimarah-marahin kan aktor, sutradarakan tinggal tau laporannya. Makanya aku bilang aku jarang turun langsung, tapi tetep ya, setiap posisi punya tanggung jawab, professional diposisi masing-masing. Aku diposisi pengusaha ya amanah sama tanggung jawabku, temen-temen juga tanggung jawab diposisinya, begitu juga saya. Saya itu sama tim yang lain itu satu kesatuan, saling percaya satu sama lain, kalau ada ketidakpercayaan ntar susah. Dan untuk menjalin kepercayaan itu seratus persen transparan, terbuka, dari sistem, kebijakan, keuangan, gaji, dividen, pemilik, harus transparan. Kepercayaan itu membangun kerja yang bagus.</u></p> <p><b>Terus dari 15 karyawan itu sekarang ini masih sering gonta-ganti keluar masuk gitu nggak mas?</b></p> <p>Ya sepuluh persen lah. Kalau 15 ya satu, dan itupun biasanya orang baru. Kalau orang lama nggak sih, alhamdulillah biasanya semakin lama itu semakin loyal.</p> <p><b>Keluar masuknya itu ngefek banget nggak mas?</b></p>	<p>(Dahulu pernah stres menghadapi komplain dari pelanggan. Subjek berusaha tanggung jawab dan menjalin kepercayaan dengan karyawan)</p>
--	--	--

<p>355 Ngefek iya, tapi kalau banget nggak.  356 <b>Biasanya bagian apa tuh mas yang sering gonta</b>  357 <b>ganti karyawan?</b>  358 Marketing. Karena aku kan waktu awal bikin usaha  359 kan fokusnya pada mengembang kan produksi  360 dulu, produksi sudah bagus baru seatel.  361 <b>Terus mas, kalau untuk <i>marketing</i> yang keluar</b>  362 <b>masuk-keluar masuk itu mereka bertahannya</b>  363 <b>selama berapa bulan mas?</b>  364 <i>Marketing</i> itu gimana ya? Keluar masuk gimana  365 ya? Hm kenapa <i>marketing</i> itu bisa keluar masuk,  366 itu dulu deh. Karena operasional, system  367 operasional windowsnya yang dimarketing itu  368 belum kuat sering eror, jadi membuat <i>marketing</i>  369 males. Nah sekarang nih sistemnya sudah  370 mendingan, aku <i>improve</i> terus, aku upgrade terus  371 softwarena didalamnya gampangnya gitu, aturan,  372 prosedur, dan lain-lain sebagainya. Alhasil  373 sekarang sih insyaaallah lebih baik, jadi anak-anak  374 di <i>marketing</i> lebih komit dengan perusahaan, lebih  375 totalitas, karena itu sistemnya selalu aku perbaharui  376 terus-menerus, jadi masalah utama dikeluar  377 masuknya karyawan di <i>marketing</i> itu biasanya di  378 sistemnya yang lemah. Nah kalau pertanyaan  379 keluar masuknya berapa sering itu biasanya dulu  380 itu dua bulan atau tiga bulan keluar, keluar, kalau  381 sekarang nggak tau. Karena system baru di <i>install</i>,  382 sistem penilaian kinerja HRD keseluruhan anak-  383 anak baru di <i>install</i> bulan Desember, saya uji coba,  384 Januari versi pertama baru bisa dilihat. Karena  385 sistem baru ya, istilahnya ngisi raport, sebulan  386 sekali harus ngisi raport, nah terus nanti dinilai  387 kayak gini setiap bulan sekali, slip gajinya dari  388 penilaian ini berpengaruh dengan gajinya.  389 Kelihatannya serem ya, tapi itu risetnya konsep  390 bagus. Tapi itu risetku dari bulan September,  391 Oktober, November, Desember, empat bulan aku  392 penelitiannya. Sebenarnya kalau aku mahasiswa  393 manajemen ini udah bisa jadi skripsi. Tapi  394 sayangnya aku mahasiswa teknik jadi yaa di tolak  395 deh sama dosen, nggak ada hubungannya sama  396 ilmu HRD. Hehee  397 <b>Ini per karyawan ada kayak giniannya?</b>  398 Iya, jadi ada budayanya, kita kasih tahu begini  399 budayanya. Tapi, budayapun juga dibentuk bukan  400 diktatorship, jadi bukan aku njejeli ini budaya gitu,</p>	<p>(Karyawan beberapa kali keluar masuk. Subjek menyiasati dengan melakukan penelitian dan membuat sistem penilaian kinerja karyawan)</p> <p>(Membuat budaya kerja dengan musyawarah bersama para karyawan.)</p>
---	--

<p>401 <u>tapi aku nawarin ketemen-temen aku ada rancangan</u>  402 <u>budaya, ada banyak, ini pilih bareng-bareng, jadi</u>  403 <u>temen-temen sendiri yang milih. Akhirnya</u>  404 <u>terbentuklah tujuh budaya perusahaan, dan itu</u>  405 <u>berdasarkan musyawarah. Akhirnya ada bima</u>  406 <u>proteksi terbentuk bijak, martabat, professional,</u>  407 <u>intelektual, dll dan itu berdasarkan musyawarah.</u>  408 <u>Hasil musyawarah dengan semuanya, bentuk</u>  409 <u>jargonnya, beserta penjelasannya. Nah dari situ aku</u>  410 <u>bikin penilaian terbentuk wilayah kinerja. Ya itu</u>  411 <u>nanti peta penilaiannya, dan dari penilaiannya itu</u>  412 <u>disambungin ke gaji. Terus ada jenjang karir juga,</u>  413 <u>ada jaminan kesehatan juga.</u>  414 <b>Kalau rapat-rapat evaluasi kerja itu perbulan</b>  415 <b>sebulan sekali atau per apa?</b>  416 <u>Perminggu, Senin marketing, Selasa HRD, Rabu</u>  417 <u>produksi, kamis administrasi keuangan. Jadi kalau</u>  418 <u>aku ada ya rapatnya dengan aku, tapi kalau aku</u>  419 <u>nggak ada ya rapatnya lintas departemen. Jadi</u>  420 <u>misal hari senin kan marketing, marketing bisa</u>  421 <u>milih, mau rapat sama produksi atau HRD atau</u>  422 <u>mau rapat sama semuanya, bisa milih. Itu wajib</u>  423 <u>dilakukan, tapi ya masih belum sempurna juga sih</u>  424 <u>budayanya kadang-kadang saya keluar kota nggak</u>  425 <u>rapat, kenapa nggak rapat? Ini mas mau</u>  426 <u>ngoprasikan ini. Ya, wajar juga namanya budaya</u>  427 <u>kan ya begitu.</u>  428 <b>Banyak juga ya.</b>  429 <u>Temen-temen juga waktu awal itu kok pada ngeluh,</u>  430 <u>banyak banget rapatnya, ya aku bilang ini kan</u>  431 <u>system musyawarah, ya kalau nggak setuju tinggal</u>  432 <u>bilang. Tapi ya itu sekali lagi manusia itu punya</u>  433 <u>kelebihan dari Allah, yaitu adaptasi, jadi barang</u>  434 <u>siapa yang mampu beradaptasi dengan cepet,</u>  435 <u>sebenarnya dia yang akan menang, tapi barang</u>  436 <u>siapa yang berkilah-kilah terus beralasan-alasan</u>  437 <u>terus tanpa mau beradaptasi, dia yang bakal</u>  438 <u>pecundang, dia yang bakal jadi sampah. Ya</u>  439 <u>sekarang temen-temen tinggal pilih mau adaptasi</u>  440 <u>dengan cepat sehingga dia jadi juara, sehingga</u>  441 <u>memajukan perusahaan dan perusahaanpun</u>  442 <u>memajukan kehidupanmu, nah kalau mau jadi</u>  443 <u>pecundang yang kebanyakan protes kebanyakan</u>  444 <u>ngeluh akhirnya perusahaan jadi memecat kamu.</u>  445 <u>Aku juga makai system ini SP (Surat Peringatan)</u>  446 <u>juga, kalau temen-temen nilainya rendah terus ya</u></p>	<p>Membuat penilaian kerja yang dikaitkan dengan gaji &amp; jenjang karir karyawan)</p> <p>(Evaluasi kerja dengan rapat yang terjadwal)</p> <p>(Karyawan mengeluhkan sistem dan subjek berusaha menyemangati karyawan agar segera beradaptasi)</p>
--	--



<p>447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492</p>	<p><u>kena SP kalau sudah SP tiga kali ya keluar. Yang salah siapa? Ya dia sendiri. Kenapa diri sendiri? Temen-temen bisa kok kenapa kamu nggak bisa? Berarti masalahnya di dia sendiri.</u></p> <p><b>Itu pernah terjadi mas?</b></p> <p>Enggak sih belum, jadi aku ngasih pengertian <u>ketemen-temen semuanya itu datengnya dari diri sendiri, karena apa? Karena kemampuan adaptasi itu. Maksudnya apa sih mas? kalau diseminar-seminar itu biasanya dikatakan, ayo keluar dari zona nyaman. Pernah denger kan?</u></p> <p><b>Iya mas.</b></p> <p><u>Kalau pengusaha atau orang sukses itu harus selalu berusaha keluar dari zona nyaman.</u></p> <p><b>Kalau yang ini sudah bertahan berapa bulan?</b></p> <p>Dua bulan. Desember, Januari. <u>Kan aku risetnya dari September. September, Oktober, November itu masih riset belum bisa diinstal, Desember masih testing, beta testing, tapi dah diinstal, tapi juga masih banyak cacat, nah Januari kemarin versi satu sudah nggak cacat, tapi masih ada perbaikan-perbaikan. Sekarang yaa tinggal nglanjutin lagi.</u></p> <p><b>Kalau gaji karyawan kayak gitu kisaran berapa?</b></p> <p>Yang jelas gaji karyawan itu di atas UMR, bahkan yang <i>partime</i> pun, dia cuma lembur, ya punya semangat kerja disini lah, itu selalu di atas 350 ribu, bulan ini yang dateng 4 orang, ya sehari ada yang empat jam ada yang kurang tapi biasanya lebih itu aja 900 ribu. Kalau yang <i>full time</i> itu rata-rata kalau yang baru yang masih percobaan belum ada tiga bulan itu satu juta, itu bagian produksi kalau yang sudah kerja bisa 1,4.</p> <p><b>Itu semua 1,4 ya mas?</b></p> <p><u>Tergantung, tergantung nilai, kalau nilainya tinggi bisa lebih tinggi gajinya.</u></p> <p><b>Kayak rangking gitu ya mas?</b></p> <p><u>Iya kalau rangking satu nanti dapet barang, dapet hadiah uang.</u></p> <p><b>Oh, ada rewardnya gitu ya mas?</b></p> <p>Iya ada <i>rewardnya</i>, tapi kadang kalau ada yang ganjil, misalnya anaknya rajin, terus aku lihat di sistem penilainnya. Itu biasanya gitu, kalau sistemnya lemah dia rajin berarti yang salah system, kalau sistemnya rendah orangnya juga malas, berarti itu yang salah orangnya. Orangnya</p>	<p>(Memberi penjelasan kepada karyawan agar segera beradaptasi dengan peraturan kerja di kantor)</p> <p>(Selalu berusaha untuk keluar dari zona nyaman)</p> <p>(Melakukan penelitian untuk membuat sistem kerja para karyawan)</p> <p>(Gaji karyawan berdasar kinerja harian)</p> <p>(Hadiah untuk karyawan berprestasi)</p>
--	---	--

<p>493 yang harus berubah untuk beradaptasi.</p> <p>494 <b>Terus kalau penilaian budayanya tadi disini?</b></p> <p>495 Iya.</p> <p>496 <b>Kalau karyawan yang sejak awal disini ada</b></p> <p>497 <b>berapa orang?</b></p> <p>498 Nggak ada. Sejak awal nggak ada.</p> <p>499 <b>Kalau terlama?</b></p> <p>500 Terlama itu dua setengah tahun, kan ini umurnya</p> <p>501 empat tahun. Eh, dua tahun sembilan bulan.</p> <p>502 <b>Itu berapa orang mas?</b></p> <p>503 Satu.</p> <p>504 <b>Oh satu orang saja?</b></p> <p>505 Iya.</p> <p>506 <b>Dia itu kinerjanya bagus ya mas?</b></p> <p>507 Ya lumayan.</p> <p>508 <b>Kegiatan bareng kalau yang selain rapat apa</b></p> <p>509 <b>mas?</b></p> <p>510 <u>Setiap Sabtu pagi itu kalau nggak ada kendala ada</u></p> <p>511 <u>pengajian bareng, nah yang di kaji itu sekarang</u></p> <p>512 <u>hadist, bukan Qur'an. Dan nggak seminggu sekali</u></p> <p>513 <u>sih tapi seperlunya, kalau pas butuh rapat harus</u></p> <p>514 <u>ngumpul semuanya. Disaat butuh, disaat</u></p> <p>515 <u>kondisinya perlu.</u></p> <p>516 <b>Semua karyawan muslim mas?</b></p> <p>517 Dan aku upayakan muslim. Untuk saat ini iya, tapi</p> <p>518 nggak tau besok kalau tuntutan pasar semakin</p> <p>519 membutuhkan, ya minimalnya ngertilah tentang</p> <p>520 ilmu-ilmu Islam yang kedua itu bukan Islam KTP,</p> <p>521 dan bukan Islam yang bener-bener Islam banget itu</p> <p>522 bukan, tapi apa ya, ya dia Islam gitu loh.</p> <p>523 <b>Kalau masa training itu berapa lama mas?</b></p> <p>524 Tiga bulan, kalau tiga bulan jelek ya selesai, tapi</p> <p>525 kalau dia bagus ya masih, percobaan tiga tahun,</p> <p>526 istilahnya kontraklah, kalau sudah di atas tiga</p> <p>527 tahun, jadi karyawan tetap. Tapi, sampai saat ini itu</p> <p>528 belum ada satupun yang jadi karyawan tetapnya</p> <p>529 sini. Tapi, sebenarnya itu cuma status sih. Yang</p> <p>530 penting sih transparansi, kita minta dia menceritakan</p> <p>531 impian dia aku menceritakan impianku, dan kita</p> <p>532 saling mewujudkan. Simbosis mutualisme gitu.</p> <p>533 <b>Ada nggak mas karyawan yang bermasalah?</b></p> <p>534 <b>Nakal lah atau apa?</b></p> <p>535 Kalau dulu awal-awal nakal ada. Namanya</p> <p>536 pengusaha ya, aku belum pernah kerja, belum</p> <p>537 punya pengalaman, semuanya aku belajar otodidak,</p> <p>538 <u>itu ada temen dari Cirebon, kerja bareng disini</u></p>	<p>(Memberi kajian/pengajian untuk para karyawan saat diperlukan)</p> <p>(Ada karyawannya yang</p>
--	--



<p>539 <u>ternyata nyolong duit, semua orang udah tahu, dan</u>  540 <u>akhirnya dia resign sendiri, dan yang dia colong ya</u>  541 <u>hampir sekitar lima jutaan. Itu kan karena dia</u>  542 <u>temen kan, temenku, dan dia dari keluarga miskin,</u>  543 ya mungkin bapaknya juga kayak gitu. Tapi karena  544 dia nggak enak dan anak-anak sudah bilang kalau  545 yang nyolong sudah ketahuan terus tiba-tiba pulang  546 aja gitu, pas aku dari kampus terus ke kantor aku  547 nanya mana si A? pulang ke Cirebon mas, ngapain  548 pulang? Nggak tau mas, pas aku sms dia bilang  549 nggak apa-apa aku pengen pulang aja, karena aku  550 udah tahu kan dia nyolong. Yau udah deh.</p>	<p>kabur membawa sejumlah uang kantor)</p>
<p>551 <b>Nggak dibalikin ya mas uangnya?</b>  552 <u>Ya di balikin sama Allah lewat jalan yang lain. Ya</u>  553 <u>itu sih. Ya kalau karyawan yang sekarang sih</u>  554 <u>anaknya baik-baik. Ya karena itu balik lagi aku</u>  555 <u>menginstall budaya, system yang baik, jadi biar</u>  556 <u>jadi baik, kalau misalnya karyawan baru itu kurang</u>  557 <u>baik, sering malah. Karena dia fresh graduate juga</u>  558 <u>punya pergaulan kan, baik itu pergaulan di kosan,</u>  559 <u>di sekolah, didikan orang tua jadi kan warnanya</u>  560 <u>masih beda dengan warna perusahaan. Misalnya</u>  561 <u>warna kantorku oren, dia masuk dengan warna</u>  562 <u>biru. Jadi kan aku harus merubah dulu kan, ngecat</u>  563 <u>ulang warna dia dengan warnaku. Ya itu wajar. Ya</u>  564 <u>kalau karyawan lama nggak sih. Kalau warnanya</u>  565 <u>pudar yaa di cat ulang.</u></p>	<p>(Menanamkan budaya dan sistem kerja untuk para karyawan)</p>
<p>566 <b>Ada nggak sih mas, kendala yang nyita waktu</b>  567 <b>mas, bisa bikin mas pusing, stress, menyita</b>  568 <b>waktu mas, membutuhkan keputusan mas gitu?</b>  569 <u>Sekarang nggak ada, dulu ada. Ini order</u>  570 <u>proceeding. Biasanya naskah masuk H-3 atau H-2,</u>  571 <u>misal tanggal satu masuk tanggal lima harus sudah</u>  572 <u>jadi, itu banyak, jadi ya nyita waktu dan fikiran</u>  573 <u>stres juga. Nyampe nggak yaa, nyampe nggak yaa</u>  574 <u>soalnya biasanya dipakai buat seminar juga, nggak</u>  575 <u>bisa di undur-undur, terus yaa solusinya yaa lembur</u>  576 <u>ngerjain, ngeprint-ngeprint gitu, memohon kepada</u>  577 <u>kita untuk dicetakkan. Ya stressnya setress karena</u>  578 <u>deadline aja sih, tapi bukan stress masalah apa gitu</u>  579 <u>bukan.</u></p>	<p>(Mengalami stres saat ada deadline orderan)</p> <p>(Mengerjakan deadline dengan cara lembur)</p> <p>(Mengalami stres saat ada deadline orderan)</p>
<p>580 <b>Kalau yang ini dapat pesenan berapa mas?</b>  581 Lupa.  582 <b>Sampai puluhan ribu?</b>  583 Nggak ratusan. Karena waktunya yang cepet juga.  584 <b>Ini mesin cetaknya juga ada disini mas, tapi</b></p>	

<p>585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630</p>	<p><b>karyawan kerjanya disini ya?</b> Iya. <b>Kelebihan mas dibanding dengan yang lain apa mas?</b> <u>Cepat, flexible, nggak angkuh, kita friendly, harga jual aja ditentukan sama penulisnya. Buku ini di jual ke pembaca itu berapa terserah sama penulisnya. Harga juga termasuk pas, nggak kemahalan nggak kemurahan. Terus tanpa minimal cetak. Udah itu.</u> <b>Kalau masalah permodalan mas dari awal itu modal sendiri atau pinjem bank?</b> <u>Modal sendiri. Alhamdulillah saya nggak pernah punya utang. Walaupun ya itu, meskipun sering banget uang kasnya habis. Uang di tahanya habis, sering banget habis malah sering. Tapi karena keseringan itu yaa adapatasi lagi, awalnya stress, kalau ilang itu aku mikir, ya sudah dicari lagi, tapi ya tetep otaknya itu mikir buat nyari. Bukan berarti diem aja, nggak yang biasa aja, santai aja nggak mikir. Itu tolol berarti. Tetep mikir otaknya, cuma emosinya diminimalisir, biar nggak terlalu stres.</u> <b>Pernah mas uang kasnya bener-bener nggak ada?</b> <u>Pernah lah, ya minta, nagih-nagih ke konsumen yang belum bayar. Kan ada piutang. Atau kalau toh tetep belum ada, pakai dana pribadi. Misal tabunganku atau tabungan istriku, Tapi dipakai pun bukan minjem, aku ada system, sistem investasi, jadi misal aku pakai danaku, atau dana istriku, nanti tetep dibalikin perusahaan tapi dapet deviden gitu, jadinya proyek yang di investasikan. Gini contohnya, itu buku apa? Jurnal berapa uangnya? 380 jadi uangnya investor dipakai 380 ribu untuk proyek buku itu, terus dia dapet 39 ribu rupiah jadi dari uang tadi yang diinvestasikan dia dapet uang sekitar 40 ribuan dalam jangka waktu satu bulan. Jadi kayak gitu, ngutang bukan semata-mata ngutang satu juta aku balikin satu juta, bukan, atau aku utang satu juta nanti akau balikin 1,3 ya nggak gitu itu riba, namanya hutang itu nggak boleh ditambah kan? Jadi caranya investasi proyek. Aku butuh investasi nih, ada uang nggak? Ada, sepuluh juta. Tapi investasi proyekpun juga aku nggak nawarin ke orang-orang karena itu system aku nyalakan pada saat aku kehabisan uang, dan system itu aku off kan kalau nggak butuh. Investasi</u></p>	<p>(Pengerjaan cepat, harga ditentukan pembeli, tanpa minimal cetak)</p> <p>(Tidak pernah berhutang dan uang kas sering habis. Subjek beradaptasi, pernah merasa stress, berusaha untuk mengurangi emosi negatif agar tidak mudah stres)</p> <p>(Subjek menagih piutang dan membuat sistem investasi)</p>
--	--	---

<p>631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677</p>	<p>proyekpun akau pakai buat karyawan atau untuk koperasi. Bukan koperasi sih, cuma ngumpulin dana masyarakat aja untuk aku kelola.</p> <p><b>Mas, kalau ketika awal-awal dulu mas, sering setress bingung mau ngapain, ini di apain, hal pa sih yang pertama kali dilakukan?</b></p> <p><u>Kan stress balik lagi kan adaptasi, orang yang stress itu kan orang yang sedang adaptasi. Bagaimana bisa ngakalin beradaptasi itu lebih cepat. Misalnya gimana? Kerjanya lebih cepat, lebih serius, waktunya juga misalnya ngerjain hal A biasanya dua jam bagaimana jadi sejam itu selesai. Biasanya jadi sesibuk mungkin sefokus mungkin, karena biasanya orang yang stress itu fokusnya pecah. Kalau biar nggak setress itu dikerucutin mikirnya, mikirnya jangan dibagi, satu selesaikan, satu selesaikan. Otak yang tadinya mikirnya nyebar jadi terbiasa fokus. Tapi sudah bisa memetakan masalahnya. Misalnya masalah saya ada sepuluh itu sudah bisa saya petain. Satu-satu dulu dikerjain. Nah orang semakin jago memetakan masalah itu orang yang tingkat stressnya semakin rendah. Jadi kapasitas beban otaknya semakin tinggi. Nah orang yang semakin pecah itu tingkat stressnya tinggi dan beban kerja otak itu kapasitas bebannya beda-beda, misalnya si A kapasitas kuat bawa beras 3 kilo tapi karena keseringan bawa 3 kilo, 3 kilo jadi kuat angkat sekarung, dua karung, tiga karung. Jadi, caranya adalah fokus, pada saat kita stres pikirannya nyebar kemana-mana kita maksa pikiran kita untuk fokus, setelah fokus selesain, fokus itu tadi, tentunya selain itu ya doa, kalau doa itu sudah pasti yaa sehabis sholat. Ya Allah aku ingin fokus ke ini dan ini, tolong bantu aku fokus. Karena kenapa sih di niatin karena Allah karena biar punya alasan. Karena kita sering ngerjain suatu hal kita merasa bahwa aku nggak punya alasan untuk ngerjain ini. Nah itu kalau hal nya bener-bener darurat, itu cara untuk menimbulkan mood untuk ngerjain itu, walaupun kita males. Itu kalau darurat, tapi kalau nggak darurat, katakanlah langsung aja sebut skripsiku, aku merasa itu nggak darurat. Aku merasa lebih darurat itu nyelesain rumus saham perusahaan. Fungsinya untuk apa, untuk meningkatkan kualitas, kenapa lebih darurat? Karena hubungannya sama gaji karyawan, kalau itu</u></p>	<p>(Subjek beradaptasi lebih cepatk &amp; berusaha fokus untuk menyelesaikan masalah satu per satu)</p> <p>(Berusaha fokus untuk menyelesaikan masalah satu per satu dan dibarengi dengan berdoa kepada Allah agar memiliki alasan kuat untuk mengerjakan sesuatu)</p>
--	--	--

<p>678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698 699 700 701 702 703 704 705 706 707 708 709 710 711 712 713 714 715 716 717 718 719 720 721 722 723</p>	<p>nggak diselamatkan perusahaanku bangkrut. Nah itu lebih darurat, makanya aku lebih mementingkan menyelesaikan riset baru perusahaan dari pada skripsi. Tapi skripsi lebih darurat untuk saat ini, karena daftar ulang skripsi itu sampai tanggal 7, dan daftar ulang itu pilihannya dua, aku ngulang apa nglanjutin kalau ngalanjutin aku harus ketemu dosen. Harus selesai bab 1,2,3. Karena aku punya alasan kuat. Makanya malem ini aku harus lembur ngerjain bab 2. Ini udah important dan urgent itu aku dahuluin. Aku tipe orang yang harus punya alasan kuat. Kalau urgent bisa di delegasiin aku minta tolong orang lain untuk melakukan itu. Jadi aku bener-bener mengklasifikasikan pekerjaan berdasarkan yang mendesak terlebih dahulu itulah yang aku lakukan. Karena waktu yang dimiliki orang itu kan terbatas dan kita harus pintar bagi waktu.</p> <p><b>Mindset yang mas lakukan sekarang itu di tanamkan sama karyawan nggak mas?</b></p> <p>Iya tapi bertahap. Nggak langsung, misal aku tau kapasitas orang satu botol, ya aku masukin sesuai kapasitasnya biar nggak luber. Kalau udah menyusut dan meresap airnya sudah terserap dengan baik pindah dari alam sadar ke alam bawah sadar maka baru aku masukin lagi. Aku masukin dan beri air atau ilmu ke mereka. <u>Kalau pas kumpul rapat itu aku beri ilmu, kalau udah ngepul itu kan kelihatan dan aku stop dulu. Aku masukin ilmu secara bertahap, tetapi terus menerus. Aku kasih ilmu karena kalau enggak mereka itu otak akan mencari air dari tempat lain. Karena kalau nggak kayak gitu otak mereka akan mencari air di tempat lain. Kalau mereka mencari air yang tempat kotor kan perusahaan juga ikut kotor kan jadi bahaya. Ya aku harus memberi terus biar sesuai dengan warna perusahaan, maka aku harus memberi mereka air yang bening. Makanya itu tugasnya pengusaha itu harus ngasih dan ngelola itu bagaimana caranya.</u></p> <p><b>Kalau nyeleksi karyawan itu gimana mas, atau ada orang yang khusus nyeleksi?</b></p> <p>Ada bagian HRD. <u>Aku yang bikin panduan, tes psikologi MBTI, DISC, baru dua sih tesnya karena aku yang lain belum belajar. MBTI, DISC ini acaranya. Bisa mas? Enggak, yaa aku ajarin. Bisa, oke bisa. Interview aku cari di internet pertanyaan-</u></p>	<p>(Mengelola karyawan dengan selalu memberikan ilmu saat rapat/pengajian)</p> <p>(Menyusun tes untuk seleksi calon karyawan)</p>
--	---	---



734	<u>pertanyaan yang di butuhkan dan kemudian aku</u>	
735	<u>susun. Kecuali kalau dia merasa perlu aku baru aku</u>	
736	<u>turun tangan. Tapi aku lihat juga hasilnya, orang</u>	
737	<u>yang di seleksi <i>qualified</i> atau enggak. Kalau aku</u>	
738	<u>sendiri kadang nggak jago, misal nyari karyawan</u>	
739	<u>desing, mas HRD sendirian, aku minta orang</u>	
740	<u>design untuk mendampingi nyeleksi itu biar sesuai</u>	
741	<u>dengan yang dibutuhkan, karena menurutku itu</u>	
742	<u>lebih efektif dan efisien karena mereka orang baru</u>	
743	<u>yang akan menjadi partner kerja mereka biar sesuai</u>	
744	<u>dengan pegawai lama.</u>	
745	<b>Kalau dulu gimana mas sebelum ada HRD</b>	
746	<b>gimana mas cara nyelesainnya?</b>	
747	Dulu malah waktu sebelum ada HRD malah nggak	
748	ada seleksi <i>interview</i> . Aku nyari karyawan, tanya	
749	ke mereka, mau nggak kerja posisi ini? Mau, ya	
750	langsung kerja mereka. Hehehee. Tapi malah itu	
751	nggak tau kenapa yaa Allah itu ngasih yang bagus.	
752	Apa yaa karena aku kencengin dengan segera cat	
753	putih lalu aku lakukan cat emas. Karena dengan	
754	segera itu jadinya bagus. Sekarang yaa bagus, tapi	
756	nggak seagresif dulu yang ngecat aku, karena	
757	sekarang yang ngecat HRD. Karena beda orang,	
758	sekarang lebih lambat, kualitas aku dengan kualitas	
759	HRD kan berbeda. Tapi dengan latihan terus	
760	menerus, nanti HRD yang lamban ngecatnya, besok	
761	lama-lama bahkan bisa lebih hebat dari aku. Itukan	
762	ilmu delegasi yaa, jangan sampai pengusaha dari	
763	tahun pertama sampai tahun ke sepuluh mereka	
764	yang mengerjakan sendiri. Namanya <i>self employee</i> ,	
765	kalau bisnis <i>owner</i> itukan harus pinter delegasi.	
766	<b>Banyak sekali ilmu yang saya dapatkan sore ini.</b>	
767	<b>Makasih yaa mas sudah berbagi pengalaman</b>	
768	<b>dengan saya. Wawancara selanjutnya besok</b>	
769	<b>saya hubungi lagi untuk waktunya.</b>	
770	<b>Terimakasih mas, assalamu'alaikum.</b>	
771	Iya karena pertanyaannya juga bagus dan berbobot.	
772	Sama-sama mba, nanti bisa hubungi saya. Luang	
773	terus kok saya, hehee. Wa'alaikumussalam.	

## Lampiran 13. Verbatim Wawancara (W2) Subjek 2

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 2**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 27 Agustus 2014  
 Waktu wawancara : 12.48 - 14.08 WIB  
 Lokasi wawancara : Rumah/ Lokasi usaha subjek  
 Tujuan wawancara : Menggali lebih mengenai subjek berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 15 Agustus 2015  
 Wawancara ke- : Dua (2)  
 Kode wawancara : W2/MN  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MN  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum mas.</b>	
2	Wa'alaikumussalam mba silahkan masuk dulu.	
3	<b>Gini mas, kalau kemarin kan lebih ke</b>	
4	<b>usahanya mas, tapi kalau sekarang lebih</b>	
5	<b>kepersonal mas, seperti latar belakang dulu</b>	
6	<b>usaha, kapan mas pertama kali memulai</b>	
7	<b>usaha ini?</b>	
8	<u>Pertama kali semester 3. Jadi awalnya itu dari</u>	(Semester 3 membuat kos-kosan, lalu usaha fotokopi. Atas saran ibu subjek mendirikan usaha penerbitan buku)
9	<u>semester satu saya mulai usaha sendiri,</u>	
10	<u>kemudian semester dua terinspirasi dari temen</u>	
11	<u>yang jadiin rumahnya jadi kos-kosan. Akhirnya</u>	
12	<u>aku buat kos-kosan lima kamar, terus setelah</u>	
13	<u>lima kamar full, saya pikir-pikir ini bakal kayak</u>	
14	<u>gini aja, akhirnya saya beli mesin fotokopi. Ya</u>	
15	<u>itu dulu awalnya dari BEM tehnik UGM saya</u>	
16	<u>mondar-mandir kuliah amabil orderan pulang</u>	
17	<u>lagi fotokopi sendiri, beli kertas sendiri beli</u>	
18	<u>bahan bahan sendiri, service sendiri. Terus</u>	
19	<u>nganter sendiri kayak gitu, terus akhirnya sambil</u>	
20	<u>jalan dirumah kan ibuk dosen kan ngasih info</u>	
21	<u>kalau itu prospeknya bagus, akhirnya ibu yang</u>	
22	<u>produksi dirumah aku yang produksi di Jogja.</u>	
23	<u>Ya sambil jalan-jalan akhirnya disini berdiri</u>	
24	<u>sendiri di Cirebon juga berdiri sendiri, jadi ada</u>	
25	<u>kantor di Cirebon ada kantor di Jogja. Jadi itu</u>	
26	<u>dari saya semester tiga dan saya kuliah sampai</u>	
27	<u>sekarang, lima tahun.</u>	
28	<b>Jadi dulu awal-awal pas fotokopi kos-</b>	



<p>29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74</p>	<p><b>kosannya masih?</b> Masih. <b>Terus selain itu ada usaha-usaha lain nggak mas sebelumnya?</b> Nggak ada. <b>Berarti langsung usaha fotokopi ya mas?</b> <b>Dulun izin orang tua dulu gak waktu mau bikin kos-kosan gitu?</b> Nggak sih, langsung aja, jadi orang tua tau waktu udah berjalan. <b>Kalau yang itu juga fotokopi awal-awalnya?</b> <u>Kalau yang itu fotokopi malah dimodalin sama orang tua. Karena waktu itu kan posisinya orang tuaku tuh sebenarnya kelas menengah lah, terus gara-gara waktu itu bapakku ikut caleg dan uang keluargaku habis, nah waktu uang habis itu akhirnya kan aku bilang ke ibuku itu, mah daripada ngirim uang bulanan itu sudahlah dimodali saja. Coba aku usaha, ntar uang jajannya aku cari sendiri. Akhirnya dimodalin sejak dimodalin itu nggak minta sama orang tua kecuali kalau mepet banget.</u> <b>Habis itu orang tua gak ini mas, kamu harus jadi pengusaha, kayak gitu atau malah mengharuskan jadi dosen gitu, ada semacam tuntutan-tuntutan gitu gak mas?</b> Hmmm, pas SMA itu nyuruh jadi dokter malah, aku nggak mau, nyuruh jadi dosen aku nggak mau, terus aku lebih menuruti keinginan aku sendiri, pas udah kuliah aku di teknik industri, dan orang tuaku kan gak ngerti tehnik industri itu gimana, jadi ya sudah terserah akunya. <b>Tapi kalau keluarga besar ada yang pengusaha nggak mas?</b> Ada. Eyang pengusaha, om juga punya lembaga bimbel juga. Udah sih dua itu yang lainnya pegawai sama dokter. <b>Waktu dulu itu mas emang sudah ada niatan jadi pengusaha setelah lulus atau emang jalan aja apa gimana?</b> Gimana-gimana mbak maksudnya? <b>Waktu dulu kan minta modal tuh sama orang tua nah dari situ memang sudah ada niatan oh nanti aku jadi pengusaha gitu gak?</b> Oh iya. <b>Berarti langsung emang niat ya mas?</b></p>	<p>(Modal usaha dari orang tua dan berusaha tidak minta uang ke orang tua hingga saat ini, kecuali kepepet)</p> <p>(Berwirausaha untuk</p>
--	--	--

<p>75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120</p>	<p><u>Iya. Tapi sebelum beli mesin nggak kefikiran sama sekali profesi pengusaha itu kayak gimana nggak ngerti. Bukan termotivasi dari awal buat jadi pengusaha enggak. Ya emang sih ada keinginan buat usaha tapi nggak terlalu besar, yang langsung aku harus punya usaha yang gini-gini langsung gede apa gimana sih enggak, waktu itu cuma pengen mandiri aja.</u></p> <p><b>Kalau di kuliah mas ada nggak sih mata kuliah kewirausahaan gitu?</b></p> <p>Ada, tapi semester tujuh atau enam gitu.</p> <p><b>Berarti mas pas waktu itu sudah punya usaha ya mas ya?</b></p> <p>Sudah.</p> <p><b>Terus awal-awal gitu sering ikut seminar-seminar usaha gitu gak mas?</b></p> <p><u>Ikut, sering juga ikut seminar, motivasi bisnis gitu. Ya sering banget.</u></p> <p><b>Itu waktu pas awal-awal gitu ya mas?</b></p> <p><u>Nggak cuma seminar aja sih, seminar tentang keilmuan teknik industri gitu, pokoknya keilmuan pengembangan diri gitu saya suka.</u></p> <p><u>Sertifikat saya banyak banget waktu semester satu dua tiga empat lima, lima semester awal itu banyak banget.</u></p> <p><b>Terus waktu itu bagi kuliahnya gimana mas? Kan waktu usaha itu apa-apa sendiri?</b></p> <p>Kalau bagi itu apa ya, <i>tradeoff</i>. <i>Tradeoff</i> itu apa ya, ya resiko yang harus ditanggung dalam memilih salah satu opsi dari dua opsi. Misalnya dari dua opsi kita pilih A, jadi kita harus menanggung resikonya nggak milih B. Sama ketika kita milih bisnis usaha ya ada <i>tradeoff</i>nya. <i>Tradeoff</i>nya ya satu itu <u>waktu untuk main sama temen-temen jauh berkurang, biasanya pas pulang kuliah makan-makan dimana, kesana kesini kemari tapi kalau pas sudah usaha nggak bisa. Ya kuliah pulang ngurusin bisnis plus BEM, BEM sama himpunan mahasiswa kan, paling kalau ketemu teman ya selain pada saat kuliah saat jadi aktivis aja pas rapat BEM dan lain sebagainya, tapi kalau main bener-bener main emang sudah nggak ada waktu, itu <i>tradeoff</i> pertama yang harus ditempuh, <i>tradeoff</i> kedua waktu belajar, karena waktu belajarnya berkurang jadi IPKnya nggak sebesar yang</u></p>	<p>hidup mandiri)</p> <p>(Sering mengikuti seminar dan motivasi bisnis)</p> <p>(Sering &amp; suka mengikuti seminar pengembangan diri)</p> <p>(Tidak memiliki waktu bermain. Lebih focus mengurus usaha &amp; kegiatan BEM. Alhasil kuliah tidak cumlaude)</p>
---	---	--

<p>121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166</p>	<p><u>kuliah penuh, yaa IPKnya tetep di atas 3 tetep yaa. Terus satu lagi yang ketiga tetep kuliah tapi nggak bisa <i>cumlaude</i>, <i>tradeoff</i> ke tiga karena pas ada tugas ya ngerjain sebisanya yang nggak bisa nyontek, hehe ya membagi waktunya gitu, bener-bener harus <i>strict</i> waktu main nggak ada, dan harus mau ngorbanin sesuatu. Terserah mau mainnya, atau <i>softskillnya</i>, aktivis BEM atau yang lainnya. Pasti ada salah satu yang dikorbanin salah satu.</u></p> <p><b>Kalau kendala internal eksternal gimana?</b></p> <p>Maksudnya gimana?</p> <p><b>Ya kendala waktu awal-awal belajar fotokopi?</b></p> <p><u>Grogi sih, kendala juga ada sih, tapi nggak banyak, karena ya itu dipelajari, sebelum memulai dipelajari betul-betul, cara ngoperasiannya gimana, biayanya berapa, melihat kekompetitor atau fotokopi yang lain, <i>branchmaking</i>, harganya berapa, terus caranya bagaimana, belajar gitu, lihat-lihat pura-pura fotokopi padahal nyari tahu harga, ya gitu. Karena dipersiapkan dengan baik, ilmunya dipelajari dengan baik, <i>skillnya</i> juga dipelajari, baca buku juga, teknik <i>marketingnya</i>, jaringan <i>sales agen</i>, jadi ya semua itu dari belajar, <i>learning doing</i>, <i>learning doing</i>, <i>learning doing</i> gitu.</u></p> <p><b>Ada partnernya nggak mas waktu fotokopi itu?</b></p> <p><u>Waktu awal ada. Nek fotokopi bulan ke lima nggak ada, habis itu ada dulu ada temen SMA di Cirebon nggak nglanjutin kuliah karena nggak ada biaya, aku tarik kesini, eh kamu bantuin aku yuk di Jogja tahun ini, insyaallah tahun depan kalau ada uang aku kuliahin itu, dia mau terus setahun disini, akhirnya dia yang <i>handle</i> semua produksi dia yang <i>handle</i> terus saya fokus ke strategi bisnis, perencanaan, kuliah sama BEM tadi, akhirnya slect disitu, dia ngrasa kalau usahanya itu milik dia, karena dia selalu yang kerja, padahal ya saya juga kerja, cuma yaa katakanlah kuantitas kerjanya aku 30 persen dia 70 persen, akhirnya slect dia keluar, pas dia keluar dari sini itu sudah kuliah semester satu saya semester 5. Yaudah itu yang bantu, terus</u></p>	<p>(Mengalami grogi saat memulai usaha)</p> <p>(Mempersiapkan dan mempelajari teknik berjualan)</p> <p>(Teman membantu usaha, tak selang lama keluar dan diganti oleh karyawan)</p>
--	--	---

<p>167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 213</p>	<p><u>setelah semester 5 dia keluar itu nggak ada yang bantu, terus ya sisanya karyawan.</u></p> <p><b>Terus ide, nama, ngembang-ngembangin itu gimana mas selain masukan dari orang tua tadi?</b></p> <p>Simple sih, karena aku nggak tau nama penerbitnya apa, karena aku punya pacar, ya sudah aku pakai nama itu tapi dia dipanggil bahasa alaynya gitu, yasudah aku pakai itu, terus penerbit itu bahasa inggrisnya apa sih? <i>Publishing</i> kan yasudah. Kayak gitu.</p> <p><b>Kalau alat-alatnya itu kan beli sendiri itu mas, uang dari mana?</b></p> <p><u>Iya dari nabung, dari order ada keuntungan, ada keuntungan nyicil beli computer, ada keuntungan lagi nyicil beli laptop. Jadi nyicil-nyicil gitu.</u></p> <p><b>Terus sebelum buka percetakan kayak survey survey dulu, keuntungannya dan lain sebagainya gak mas?</b></p> <p>Enggak sih. Jalanin aja.</p> <p><b>Karena sudah dari fotokopian itu manteb gitu ya mas?</b></p> <p><u>Ya karena didukung sama orang tua sih, ibuku kan dosen terus bilang “ini prospek banget nih” kampusku aja butuh penerbit dan itu nggak ada, walaupun ada itu kadang ditolak. Kan nyarinya naskah yang laris kan, kalau buku-buku ini kan susah orang kalau orang umum mau beli, pasti mahasiswanya yang beli. Jadi, karena kesempatan ada, peluang ada, yang main ada gitu aja. Yasudah berdasarkan kalimat itu aja sih, tapai kalau ngecek datanya gimana, angkanya gimana itu ya nggak sampe gitu.</u></p> <p><b>Terus kalau dari awal yang paling tahu tentang bisnisnya mas MA itu siapa?</b></p> <p>Ya ibuku.</p> <p><b>Nggak ada temen atau sahabat gitu?</b></p> <p>Ya ada sih yang temen di tehnik industri yang kerja <i>part time</i> ditempatku karena dia butuh uang, ada satu orang. Tapi dia sekarang udah lulus, kerja di bank.</p> <p><b>Kalau sharing-sharing masalah usaha gitu terus bagaimana caranya ngembangin usaha gitu sama siapa mas?</b></p> <p>Awalnya itu pak Andi sama mas Heru dulu itu.</p>	<p>(Menabung uang hasil keuntungan untuk pengembangan usaha)</p> <p>(Menangkap peluang usaha penerbitan buku)</p> <p>(Mengikuti pelatihan dan lomba wirausaha)</p>
--	---	--

<p>214 <b>Itu awal ketemu gimana mas?</b>  215 Itu PMW, tahun 2009 atau 2010 gitu.  216 <b>Yang awal-awal itu?</b>  217 <u>Iya, awalnya PMW proposal, diterima ketemu</u>  218 <u>kan terus aku sering curhat, sering ngobrol,</u>  219 <u>karena pak Andi melihat progresku bagus. Dia</u>  220 <u>ngomong apa aku nurut terus tak kerjain trus</u>  221 <u>lapor. Ya pokoknya bagus lah nggak cuma</u>  222 <u>kuliah tok, iya iya tok tapi nggak ada hasilnya.</u>  223 <u>Iya kalau ada kesempatan training apa atau apa</u>  224 <u>aku dikasih tahu suruh ikut-ikut gitu. Dan Jogja</u>  225 <u>itu juga ada WMM kan WMM itu juga yang</u>  226 <u>daftarin mas Heru. Yaudah karena udah</u>  227 <u>didaftarin, terus aku nanya gimana caranya pak</u>  228 <u>dikasih tahu gini gini terus tak kerjain akhirnya</u>  229 <u>yasudah.</u>  230 <b>Dulu mas kan pernah ikut yang kemenpora</b>  231 <b>juga ya?</b>  232 Iya, hu'um.  233 <b>Itu duluan mana yang kemenpora sama itu?</b>  234 <u>PMW dulu, baru 2012 WMM, terus 2013</u>  235 <u>kemarin baru Kemenpora. Itu disuruh pak Andi,</u>  236 <u>jadi aku pas silaturahmi gitu, habis lebaran</u>  237 <u>kemarin. Eh malah disuruh ikut kemenpora itu.</u>  238 <u>Yasudah ikut.</u>  239 <b>Berarti ya dari awal yang tahu seluk-</b>  240 <b>beluknya ya pak Andi sam mas Heru ya mas?</b>  241 Iya, sampai tahun 2012, tahun 2013 ini dua  242 tahun terakhir sudah nggak, karena pak Andi  243 juga sibuk. Dan beliau di udah nggak di CED  244 juga, ya mungkin ah aku sudah nggak ada  245 kewajiban ngurusin mahasiswa terserah gitu.  246 Yang ketiga ya aku sibuk, ya selain itu karena  247 linkku sudah lumayan banyak aku bisa belajar  248 dari tempat lain kan, nggak hanya dari pak Andi.  249 Bukannya nggak mau, karena setiap kali aku  250 kontak ajakin ketemuan dia sibuk terus nggak  251 bisa.  252  253 <b>Terus kalau dari usaha awal gitu ada nggak</b>  254 <b>sih mas sosok pengusaha gede yang</b>  255 <b>menginspirasi gitu?</b>  256 <u>Ya Sandiaga Uno ya yang memotivasi, tapi aku</u>  257 <u>ya itu cuma motivasi awal sih, tapi kalau</u>  258 <u>sekarang sih udah nggak termotivasi hanya</u>  259 <u>karena itu. Nabi Muhammad juga. Sudah sih dua</u>  260 <u>itu.</u></p>	<p>(Mengikuti lomba wirausaha)</p> <p>(Dua sosok pengusaha yang menginspirasi adalah Nabi Muhammad SAW dan Sandiaga Uno)</p>
---	--



<p>261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307</p>	<p><b>Kalau temen-temen kuliah banyak yang berwirausaha juga nggak mas?</b>          Akhir-akhir ini iya. Kalau awal-awal dulu enggak. Seangkatanku itu ada 118 orang sejurusan, ya 20 orang itu yang berwirausaha.  <b>Gede juga kayak mas gini?</b>          Hm, tapi biasanya sih mayoritas generasi dua sih, dari orang tuanya.  <b>Kalau yang bener-bener merintis dari nol, ada nggak sih mas temenny mas?</b>          Ada. Empat orang.  <b>Usahnya juga sudah gede?</b>          Belum, tapi ya nggak kecil-kecil amat.  <b>Ada nggak temen yang usahanya juga udah gede sebanding sama mas, yang biasa diajak sharing gitu?</b>  <u>Ada. Temen ketemu di bisnis. Tapi ya nggak cuma sharing tapi tolong menolong lebih tepatnya, dia butuh bantuan apa. Misalnya minta tolong keuangan diberesin, aku datang kesana aku beresin, oh udah ngerti karyawan disana ngerti, misal aku kurang faham usaha <i>online</i> mereka dateng nanya-nanya ini itu bantuin gitu, ya sekalinnya dateng emang lama, dua jam tiga jam untuk rapat gitu. Terus kalau yang lebih serius lagi ya bagi saham, terus juga buat jaket konveksi, itu juga aku buka usaha gitu juga, tapi masih kecil-kecilan, bagi saham sekitar 20 persen. Dan mulai sekarang aku lebih suka kayak gitu sih, jadi kalau bergaul sama temen itu pengennya apa nih yang bisa kita kerjasamain, jadi nggak cuma sai hai, terus sharing usahku gini usahaku gitu, nggak cuma gitu tapi sampai ayo kita cari duit bareng deh.  <b>Terus kalau sama orang tua gitu sering sharing sama orang tua usahanya gimana, terus rapat-rapat juga usahanya gimana, sering pulang gitu gak mas atau sudah ada managemennya sendiri-sendiri mas?</b>          Untuk marketing di bagi dua, management Cirebon ada management Jogja ada, nah kalau management Cirebon paling empat bulan sekali atau lima bulan sekali sering jeguk kesana, tapi lebih sering lewat email sama telepon sih, tapi untuk marketing tok, tapi kalau produksi, keuangan HRD sih, paling ya curhat doang gitu.</u></p>	<p>(Subjek dibantu teman dalam menyelesaikan masalah)</p>
--	--	---



308	<b>Kalau saudara-saudaranya mas? Berapa</b>	
309	<b>bersaudara sih?</b>	
310	Berapa ya? Kandung murni 2, sebakap 4, seibuk	
311	1.	
312	<b>Banyak ya mas.</b>	
313	Iya kan cerai orang tua saya dari saya SD. Pada	
314	nikah lagi terus punya anak lagi, tapi yang	
315	kandung bapak ibu sama, cuma kakaku doank.	
316	<b>Dari saudara saudara itu ada yang</b>	
317	<b>berwirausaha juga?</b>	
318	Masih kecil-kecil.	
319	<b>Berarti mas termasuk yang paling gede?</b>	
320	Iya. Kakaku yang paling tua umur 26 ya.	
321	Angkatan 2006 aku 2008, yang lain masih kecil,	
322	paling tua itu SMP kalau nggak salah. Yang lain	
323	SD, TK.	
324	<b>Berarti lebih dekat ke ibu ya?</b>	
325	Iya.	
326	<b>Waktu dulu pernah diajari masalah usaha</b>	
327	<b>gitu nggak sih mas? Pas SMP atau SMA gitu,</b>	
328	<b>atau sama sekali enggak?</b>	
329	Nggak sama sekali, main total pokoknya,	
330	ngegame terus ngeband, balapan motor, ya biasa	
331	anak muda cowok nakal gitu.	
332	<b>Berarti usahanya murni dari kuliah gitu</b>	
333	<b>nggak warisan gitu kan mas?</b>	
334	Enggak.	
335	<b>Kalau sekarang-sekarang ini, tadi kan mas</b>	
336	<b>cerita kalau usaha-usaha menanam saham</b>	
337	<b>sama temen gitu, kayak gitu lebih</b>	
338	<b>mendempleng usahanya yang ini nggak sih</b>	
339	<b>mas? Apa bener-bener beda?</b>	
340	Gimana ya?	
341	<b>Apa ya, mungkin ada usaha yang jadi anak</b>	
342	<b>usahanya ini, atau ikut gedein usaha ini?</b>	
343	Oh enggak, pisah bener-bener managementnya	
344	pisah.	
345	<b>Jadi sendiri-sendiri ya mas?</b>	
346	Iya.	
347	<b>Ada berapa mas usahanya?</b>	
348	Kalau yang aku pegang sih cuma tiga, publish,	
349	detergent, sama jaket kaos	
350	<b>Kayaknya mas Enda itu ya mas?</b>	
351	Nah itu, Enda, Dio, aku.	
352	<b>Iya aku juga lihat kantor yang baru itu.</b>	
353	Nah itu kan dari aku. Design interiornya dari	

<p>354 aku juga.  355 <b>Iya yang habis pindahan itu ya. Di</b>  356 <b>Jambuluwuk itu kan?</b>  357 Baru, belum ada setengah tahun kok. Baru tiga  358 bulan empat bulanan.  359 <b>Kalau yang detergen itu baru juga mas?</b>  360 Iya baru enam bulanan juga.  361 <b>Kalau rencana ngembangin usaha yang ini</b>  362 <b>gimana mas?</b>  363 Aku fokus di deepublis untuk nggedein. Ya  364 kalau ada bantuan yang mau dibidang usaha  365 jaket kaos ya monggo, tapi kalau aku sendiri sih,  366 prosentaseku itu 80 persen disini.  367 <b>Udah punya niatan punya cabang nggak</b>  368 <b>mas?</b>  369 Kalau penerbit kan sentral mbak. Jadi kalau  370 cabang mungkin ini agen penjualan, tapi bukan  371 kantor cabang.  372 <b>Jadi memang terpusatnya disini ya mas?</b>  373 Iya. Harapanku sih semua kota ada kalau agen  374 tapi bukan kantor.  375 <b>Kalau dulu awal- awal waktu masih sama</b>  376 <b>pak Andi gitu, apa sih yang memotivasi mas</b>  377 <b>yakin banget buat berwirausaha?</b>  378 <u>Nggak ada sih. Dulu itu aku tuh pengen punya</u>  379 <u>pabrik, titik. Jadi aku nggak peduli itu definisi</u>  380 <u>seorang pengusaha kah, pegawaikah, PNS kah,</u>  381 <u>doktorkah, aku nggak peduli itu, yang penting</u>  382 <u>aku punya pabrik, aku pengen punya karyawan</u>  383 <u>banyak, pengen punya uang yang banyak biar</u>  384 <u>bisa banyak sedekah, terus karyawanku yang</u>  385 <u>banyak itu semuanya kaji Islam gitu. Itu gitu aja,</u>  386 <u>definisi wirausaha itu nggak ada di otakku.</u>  387 <b>Terus waktu awal-awal mau usaha gitu</b>  388 <b>pernah sempet galau gitu nggak mas? Ah,</b>  389 <b>aku mau usaha tapi aku takut gak bisa</b>  390 <b>konsentrasi kuliah atau ntar aku mau kerja</b>  391 <b>jadi PNS gitu.</b>  392 <u>Awal-awal usaha sih enggak, soalnya jalanin aja</u>  393 <u>gitu, tapi pada saat melihat temen-temen udah</u>  394 <u>pada lulus kerja diperusahaan besar itu aku</u>  395 <u>galau, kok pada kerja diperusahaan besar-besar</u>  396 <u>kayaknya enak, lebih banyak pengalamannya,</u>  397 <u>akses kemana-mana lebih gampang sama</u>  398 <u>gajinya lebih besar, waktu itu galau. Tapi tak</u>  399 <u>bawa enjoy dan doa, terus pada saat WMM 2012</u></p>	<p>(Ingin memiliki pabrik, karyawan, uang untuk sedekah, dan karyawan dapat mengkaji Islam)</p> <p>(Merasakan galau karena melihat teman-temannya yang sudah mapan bekerja)</p> <p>(Menghilangkan kegalauan dengan berusaha untuk tenang dan berdo'a)</p>
--	---

<p>400 <u>aku doanya gini ya Allah kalau missal aku juara</u>  401 <u>satu akau lanjutin usaha ku, tapi kalau misal</u>  402 <u>akau juara dua tau nggak juara aku jadi pegawai,</u>  403 <u>yasudah besoknya pengumuman juara satu, terus</u>  404 <u>lanjutin nerusin bisnis ini kan, Allah bilang udah</u>  405 <u>tak jadiin kamu juara satu ya jadi terusin bisnis</u>  406 <u>ini gitu, untuk menghilangkan kegalauan itu</u>  407 <u>caraku bukan dengan menetapkan hati milih</u>  408 <u>yang mana gitu, karena berdasarkan</u>  409 <u>pengalamanku kalau menetapkan itu susah. Pada</u>  410 <u>saat kita menetapkan itu yang main ego kita, tapi</u>  411 <u>caraku pada saat aku galau itu minta</u>  412 <u>ditunjukkan, kalau bahasa ibadah yang paling</u>  413 <u>gampang minta ditunjukkan itu sholat istikhoroh</u>  414 <u>ya, sholat istikhoroh itu sholat biar hati kita</u>  415 <u>dicondongkan untuk menentukan pilihan. Tapi</u>  416 <u>kalau aku nggak sholat, doa doang. Minta</u>  417 <u>ditunjukan jalan yang sesuai.</u>  418 <b>Jadi pas waktu ada kegalauan itu terus</b>  419 <b>ditunjukkan melalui menang WMM itu ya</b>  420 <b>mas, pas awal-awal berarti. Mulai tahun</b>  421 <b>berapa mas usahanya?</b>  422 2011, ya satu setengah tahunan.  423 <b>Tapi ya sudah lumayan gede ya?</b>  424 Enggak masih kecil, lihat aja ini masih kecil.  425 <b>Terus akhirnya sekarang semakin kesini</b>  426 <b>sudah manteb ya?</b>  427 <u>Iya manteb, mau gimana lagi. Karena pertama</u>  428 <u>melihat bisnisku, melihat orang-orang yang</u>  429 <u>kerja dibisnisku, melihat jaringanku, dan itu</u>  430 <u>sayang kalau nggak dimanfaatin, tinggal akunya</u>  431 <u>sendiri bisa memanfaatkan atau tidak.</u>  432 <b>Berarti dulu pas dapet PMW ya, itu</b>  433 <b>usahanya mas bener-bener masih kecil ya?</b>  434 <b>Itu proposal apa udah jalan?</b>  435 Proposal. Belum jalan sama sekali, oh iya dink  436 sudah jalan baru dua bulan kayaknya.  437 <b>Berarti beli fotokopi itu ngajuin terus ngajuin</b>  438 <b>proposal gitu mas?</b>  439 Iya, dua bulan beli alat ada orderan-orderan  440 masuk, ada informasi PMW. Tapi dari temen-  441 temen PMW itu beberapa ada yang sudah jauh  442 lebih sukses dari aku. Tiga orang kayaknya yang  443 aku tahu.  444 <b>Terus kalau yang sering ngasih saran-saran</b>  445 <b>masukan, itu dari siapa mas?</b></p>	<p>(Memantabkan diri berwirausaha dengan memanfaatkan jaringan usaha yang sudah terbangun selama ini)</p> <p>(Bantuan &amp; masukan ide dari kakak ipar, pelatihnya dan teman-teman)</p>
---	--

<p>446 <u>Kalau dulu pak Andi ya sampai 2012 sama mas</u>  447 <u>Heru. Sama pelatihan-pelatihan yang dari pak</u>  448 <u>Andi gitu kan aku sering dimasukkan. Kalau</u>  449 <u>sekarang-sekarang setahun yang lalu itu 2013</u>  450 <u>bank mandiri terus aku konsul konsul pribadi</u>  451 <u>juga bayar sekian. Udah professional itu bayar</u>  452 <u>soalnya, tapi setelah 2014 terakhir itu awal</u>  453 <u>sampai sekarang, jadi kalau aku butuh masukan-</u>  454 <u>masukan ke kakak iparku, kakak iparku kan</u>  455 <u>pengusaha juga, kadang ke dia, curhat ke dia,</u>  456 <u>kalau ada masalah kritis banget akau manggil</u>  457 <u>dia. Ketemuan, ngobrol, terus sama temen-</u>  458 <u>temen yang levelnya sejajar denganku atau yang</u>  459 <u>lebih tinggi dariku, ya kalau nggak aku yang</u>  460 <u>silaturahmi ke dia ya akau ngajak ketemuan</u>  461 <u>dimana, atau dia maen kesini, kita ngobrol.</u>  462 <b>Kalau penerbitan ini tantangan apa sih mas</b>  463 <b>yang paling menonjol dari usaha ini?</b>  464 Banyak ya, banyak banget.  465 <b>Contohnya apa saja mas?</b>  466 <u>Marketing pertama, itu kan harus sering</u>  467 <u>difikirkan, bagaimana caranya kalau ada naskah</u>  468 <u>masuk seefisien mungkin, biaya serendah</u>  469 <u>mungkin. Tantangan yang kedua kalau ada</u>  470 <u>naskah masuk banyak itu produksi harus</u>  471 <u>nyeimbangin order yang masuk, jangan sampai</u>  472 <u>telat <i>deadline</i>, jangan sampai kualitasnya jelek,</u>  473 <u>yang ketiga bagaimana caranya ngendaliin</u>  474 <u>karyawan disini, eh ngoordinir karyawan disini</u>  475 <u>supaya kerjanya optimal. Itu di HRD, jadi</u>  476 <u>kompensasinya, sistem penilaian kerjanya</u>  477 <u>gimana, terus aturan-aturan mainnya</u>  478 <u>diperusahaan apakah sesuai prosedur SOP, terus</u>  479 <u>yang terakhir tantangannya keuangan,</u>  480 <u>bagaimana caranya dengan uang yang pas-pasan</u>  481 <u>kita bisa tumbuh. Biasanya orang kalau usaha</u>  482 <u>kan cari hutang dimana cari modal, kalau kita</u>  483 <u>kan enggak. Baru-baru ini kita coba nyari</u>  484 <u>hutang, tapi sebelum sebelum sebelumnya sih</u>  485 <u>enggak.</u>  486 <b>Tambahan modal gitu maksudnya mas?</b>  487 Iya tambahan modal, kalau ordernya makin  488 banyak. Ya untuk jaga-jaga juga sih nggak  489 dipakai juga. Barang kali uang kas habis bisa  490 dipakai.  491 <b>Kalau karyawan sudah nambah mas dari</b></p>	<p>(Menyeimbangkan proses manajemen mulai dari periklanan, pemasaran, produksi, SDM, dan laporan keuangan)</p> <p>(Ide pengembangan semua dibuat oleh diri sendiri)</p> <p>(Karyawan sudah bekerja mandiri sesuai dengan sistem yang ada)</p>
--	---

<p>492 <b>yang dulu saya pertama kali kesini?</b>  493 Sekarang tiga belas orang.  494 <b>Sampai sore ini mas kerjanya?</b>  495 Sampai jam 4.  496 <b>Oh ini visi misinya. Terus juga dari</b>  497 <b>coachingnya pak Andi juga visi misinya mas?</b>  498 Salah satunya sih, nggak semua.  499 <b>Kalau ide-ide pengembangan selain dari mas</b>  500 <b>sendiri biasanya dari siapa mas?</b>  501 <u>Nggak ada.</u>  502 <b>Terus dari <i>marketingnya</i> itu <i>link-linknya</i> dari</b>  503 <b>mas atau <i>marketingnya</i> nyari sendiri?</b>  504 Nyari sendiri sih, <u>aku kan sudah buat sistem,</u>  505 <u>sistem itu kan kompleks. Nah dari sistem itu</u>  506 <u>semua orang sudah tahu tugas dan tanggung</u>  507 <u>jawabnya masing-masing, jadi nggak</u>  508 <u>menggantungkan aku, jadi sudah mandiri semua.</u>  509 <b>Kalau dari keluarga mas kan dulu pernah ya</b>  510 <b>dari minus terus bisa berkembang lagi,</b>  511 <b>otomastis posisi keluarganya kan kayak</b>  512 <b>turun gitu ya. Itu perasaan mas gimana kok</b>  513 <b>sampai bisa tercetus usaha sendiri?</b>  514 <u>Ya rasa aman dan rasa tenangnya ilang, dari</u>  515 <u>yang dunia itu pasti jadi nggak pasti tapi kan</u>  516 <u>dari ketidakpastian kita mencari kepastian, jalan</u>  517 <u>pintas yang paling mudah dalam masalah</u>  518 <u>keuangan ya nyari uang, kalau orang-orang kan</u>  519 <u>nyari kepastian kan dari kerja, kalau nggak kerja</u>  520 <u>nggak hidup, ya sebenarnya nggak gitu, kita</u>  521 <u>kalau sudah dapat sumber nafkah itu sudah</u>  522 <u>dapat kepastian. Dan sumber nafkah itu nggak</u>  523 <u>harus jadi pegawai, ya itu sih rasa amannya itu,</u>  524 <u>apa-apa orang tua, disuplai orang tua, kita kan</u>  525 <u>nggak bisa lama-lama dari orang tua terus,</u>  526 <u>nggak bisa itu.</u>  527 <b>Pernah nyoba nggak mas kerja apa gitu</b>  528 <b>sebelum memulai usaha ini?</b>  529 Nggak ada.  530 <b>Langsung murni usaha ini ya?</b>  531 Iya. Makanya sampai sekarang aku nggak tau  532 dunia kerja itu gimana rasanya nggak tau.  533 <b>Oh gitu, berarti apa-apa dicoba sendiri ya</b>  534 <b>mas?</b>  535 <u>Iya. Dapat dari orang, baca buku dipraktekin,</u>  536 <u>tapi ya kuncinya <i>learning by doing and doing by</i></u>  537 <u><i>learning</i> jangan sampai belajar terus-terusan tapi</u></p>	<p>(Merasakan tidak aman dan rasa tenangnya hilang saat ekonomi keluarga sedang merosot, kemudian muncul kemauan untuk mandiri)</p> <p>(Senang mempraktikan ide yang didapat dari membaca buku)</p>
---	---



<p>538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583</p>	<p><u>nggak pernah nglakuin, dan juga jangan sampai nglakuin terus-terusan nggak pernah belajar, gitu kan. Sempelnya gini lho, ohh bagus ya baca ada ide gini, terapin langsung, baca lagi oh ini bisa diterapin deh terus jadi.</u></p> <p><b>Kalau dulu awal-awalnya nyari karyawan gitu, kepercayaan diri buat tahu oh aku sudah butuh karyawan nih. Kepercayaan itu dari mana gitu?</b></p> <p>Jadi awalnya kalau karyawan kurang dari lima, ya pas satu sampai lima pakai sih pakai sistem kekeluargaan. Itu jadi ya harus akrab sama karyawan, terus di atas semua itu nggak cukup hanya dekat saja, tapi juga harus ada sistem. Awalnya dulu nyari ya dari temen-temen gitu, temen-temen yang miskin gitu ditawarkan dikampus, eh kamu mau nggak ikut aku wirausaha. Otomatis kan dia butuh duit, terus ya oh boleh. Karena temen, aku juga butuh pegawai dan dia butuh uang ya sudah kerja bareng, terus dari temennya temen yang butuh uang butuh kerjaan dan butuh uang, aku ada kerjaan <i>part time</i> gitu, oh ada bilangin ya aku butuh. Yaa itu dari mulut ke mulut. Tapi kalau sekarang aku pakai lowongan.</p> <p><b>Terus kalau menjaga kepercayaan dari temen-temen yang pernah diceritain mas itu gimana? Maksudnya ada hitam di atas putih atau asal kerja gitu aja?</b></p> <p>Asal kerja aja kalau skalanya masih kecil di bawah lima, nggak usah hitam di atas putih. Tapi yaa hampir di pastikan itu yang kerja nggak akan lama. Karena dasarnya kekeluargaan itu nggak akan mungkin bisa dibuat-buat, yang bisa yang diajak dalam bekerja itu adalah keakraban sama professional, nah kalau kita akrab secara professional itu bisa berpuluh-puluh tahun terjalannya. Kalau berdasarkan keakraban yang dibuat-buat itu nggak akan bertahan lama. Jadi kita udah harus siap-siap kalau di tinggal temen kita harus cari yang baru. Jadi ya wajar banget kalau kamu buka usaha awal ditinggalin temen, cari yang baru itu wajar banget.</p> <p><b>Ada kesulitan nggak sih mas manajemen karyawan di awal-awal itu?</b></p> <p><u>Enggak sih. Ya susah iya susah tapi ya nggak</u></p>	<p>(Merasakan kesusahan saat awal-awal mengatur karyawan)</p> <p>(Menghilangkan rasa susah dengan banyak belajar)</p> <p>(Menyelesaikan masalah dengan bantuan dari buku dan internet)</p>
--	--	--



<p>584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629</p>	<p><u>bisa dikatakan susah, karena sebenarnya kalau kita ngerasa susah itu kita yang bodoh. Kalau aku definisinya pas ngerasa kok ini susah berarti yang bermasalah itu di aku bukan di mereka, nah untuk menghilangkan rasa susah itu biasanya aku belajar, masalahku apa sih, terus cari di internet. Solusinya itu apa sih, nah langsung terapin, jadi nggak susah, susah itu karena kita nggak tahu ilmunya, karena kita nggak coba cari tahu solusinya, jadi masalah terus yang dipikirin.</u></p> <p><b>Terus penyelesaiannya masalah sharing-sharing penyelesain masalah gitu kalau selain sama pak Andi dan mas Heru itu kesiapa lagi mas? Internet sama ke toko buku. Misal aku ada masalah di bagian marketing aku ke toko buku, dibagian HRD aku ketoko buku. Cari aja judul yang judul buku yang ada kaitannya dengan masalahku terus beli, baca, terapin.</b></p> <p><b>Semakin kesini-kesini kan sudah lama mas berwirausaha, otomatis memiliki tujuan, terus tujuannya mas apa sih, tujuan kecil maupun tujuan besar?</b></p> <p><u>Aku pengen punya uang satu juta triliun rupiah untuk membangkitin agama Islam, yang bener-bener Islam bukan yang ngafir-ngafirin, tapi bukan yang nyepelein perintah agama, tapi yang bener-bener paham qur'an hadis untuk menciptakan masyarakat Islam yang hidup berdasar qur'an hadis. Dan untuk menciptakan itu aku butuh uang, butuh kekuasaan. Kalau untuk pengen punya ini pengen punya itu dulu sekarang enggak ya kadang masih pengen punya ini itu tapi yang paling greget pengen itu, bukan pengen kebendaan ya. Pengen punya uang yang bisa memiliki sistem masyarakat yang Islam.</u></p> <p><u>Udah jalan sih dikit-dikit, aku sama ibuku sudah pernah mikir sih bikin perumahan, udah punya tanah 2 hektar rumah 50 unit, terus yang boleh beli itu orang muslim ya yang muslim bukan yang berjenggot, kumis, kantung cadar, congklang juga bukan yang nyepelein, syaratnya pertama orang kaya, kedua yang paham qur'an hadis ngerti hukum Islam, ketiga orang yang bener mau tinggal di lingkungan tersebut. Di situ ada masjid, pondok pesantren mini, disana</u></p>	<p>(Ingin memiliki 1 juta triliun rupiah untuk membangkitkan agama Islam)</p> <p>(Ingin memiliki uang untuk membuat sistem masyarakat yang Islami, membuat kawasan perumahan muslim)</p> <p>(Membangun perumahan muslim)</p> <p>(Membangun perumahan bersama sang ibu yang akan diteruskan oleh generasi selanjutnya)</p>
--	---	---

630	<u>nanti ada poliklinik mini, ada sekolah mini,</u>	
631	<u>bidan.</u>	
632	<b>Itu sudah dibangun semua gitu mas?</b>	
633	<u>Lagi proses, sudah empat tahun sejak aku punya</u>	
634	<u>usaha ini ibuku mulai bikin itu di Cirebon, udah</u>	
635	<u>banyak yang beli. Ya itu salah satu step awalnya</u>	(Membangun masjid di
636	<u>kan dari situ. Kalau punya anak kelayapan kan</u>	dekat rumah)
637	<u>enak anaknya ini bapaknya ini, ibunya itu</u>	
638	<u>orang baik semua, jadi enak nggak usah pusing</u>	
639	<u>mikiran tentang pergaulan anaknya.</u>	
640	<b>Itu idenya mas sama orang tua berarti ya</b>	(Dukungan dari istri dan
641	<b>mas?</b>	mertua)
642	<u>Iya. Idenya ibuku itu simple bikin perumahan.</u>	
643	<u>Dasarnya itu, terus aku tak besarin lagi ya</u>	
644	<u>levelnya dunia, kalau nggak bisa dunia ya</u>	
645	<u>Indonesia lah, biar besok anak keturunanku yang</u>	
646	<u>nerusin itu.</u>	
647	<b>Berarti itu bisnis kedua ya mas? Atau</b>	(Menjual rumah untuk
648	<b>bagaimana? Kan itu bisis juga.</b>	modal usaha)
649	<u>Ya nyambung sih dari sini kesitu, ya ke jaket</u>	
650	<u>kaos juga. Kaos detergen itu kan nyambung tapi</u>	
651	<u>ya emang pisah ya. Yang jelas sih nyambung.</u>	(Hadiah lomba untuk
652	<b>Kalau kegiatan-kegiatan sosial yang</b>	modal usaha)
653	<b>berkaitan dengan ini apa mas?</b>	
654	<u>Bangun masjid, di km 7 disini, kalau dua tahun</u>	
655	<u>ini fokus bangun masjid dulu ya.</u>	
656	<b>Kalau dukungan-dukungan dari istri tentang</b>	
657	<b>usaha itu gimana mas? Menikah dari tahun</b>	
658	<b>2012 ya mas?</b>	
659	<u>Ya tenaga sih enggak ya, tapi kalau perasaan</u>	
660	<u>dan fikiran iya, jadi sharing rasa sharing fikiran.</u>	
661	<u>Yasudah itu. Paling ya mertuaku paling ngasih</u>	
662	<u>mobil, karena mertuaku juga pengusaha dan</u>	
663	<u>sudah sukses sekali kan, namanya orang tua</u>	
664	<u>ngasih mobil ke anaknya, ngasih rumah di</u>	
665	<u>Cirebon, rumahnya dijual, modalnya buat usaha.</u>	
667	<b>Berarti rumah dijual buat modal usaha juga?</b>	
668	<u>Modalnya iya. Buat keluarga iya.</u>	
669	<b>Berarti modal nggak ngambil dari mana-</b>	
670	<b>mana ya mas?</b>	
671	<u>Paling lomba, setengahnya buat modal</u>	
672	<u>setengahnya buat keluarga.</u>	
673	<b>Kalau tips-tipsnya usaha waktu masih kuliah</b>	
674	<b>apa sih mas? Kan banyak nih mahasiswa</b>	
675	<b>yang masih <i>under estimate</i> gitu sama</b>	
676	<b>wirausaha? Ya mungkin sekarang-sekarang</b>	

677 **ini banyak ya lomba-lomba wirausaha gitu**  
 678 **tapi juga masih banyak yang ingin jadi**  
 679 **pegawai.**

680 Tipsnya buat mahasiswa itu ya harus punya  
 681 impian sendiri dan harus hari ini juga mulai  
 682 direalisasikan, jadi jangan ikut-ikutan pertama,  
 683 yang kedua jangan gampang tergiur melirik  
 684 sana-melirik sini. Soalnya kalau kita punya  
 685 impian kita mulai melangkah hari ini, detik ini,  
 686 itu *distraction* gangguan pengen kesana ah,  
 687 pengen ikut kesini ah, atau pengen jadi ini aja,  
 688 itu nggak gampang terpengaruh gitu, tapi lain  
 689 hal kalau mahasiswa itu mudah ikut-ikutan  
 690 orang, dikit-dikit pengen kesini, dikit-dikit  
 691 pengen ke situ nggak konsisten, ya itu akan jalan  
 692 ditempat dan nggak akan menghasilkan.

693 **Jadi itu harus istiqomah ya mas?**

694 Iya saya berusaha istiqomah.

695 **Berarti pernah donk pengalaman lirak-lirik**  
 696 **gitu? hehee**

697 Ya sedikit sih iya, tapi cuma sedikit nggak yang  
 698 berbelok belok kesana kemari.

699 **Apa itu mas contohnya? Pengen ngelamar**  
 700 **kerja gitu?**

701 Enggak sih, kalau saya kerja di tangkis sama  
 702 yang lain, paling ya usaha baru kayak kaos sama  
 703 detergen itu kan gara-gara aku ngelirik, tapi  
 704 ngeliriknya aku tuh dapet gitu lho, kalau orang  
 705 lain kan ngliriknya dapet atau enggak, kadang  
 706 malah nabrak, aku kalau ngelirik ituh tau orang-  
 707 orangnya siapa kuncinya gimana, cuma ya dari  
 708 dua itu aja aku ngerasa *capabilitas* aku pada satu  
 709 aja belum maksimal apalagi punya tiga gitu.  
 710 *Capabilitasku* belum cukup, cuma yang dua itu  
 711 akau tetep punya tapi ya difokusin sama sini.

712 **Berarti cuma nanam saham aja kan mas**  
 713 **nggak ikut apa-apa?**

714 Kalau yang kaos dua bulan yang lalau aku jadi  
 715 managementnya kerja disitu, akhirnya kan  
 716 sekarang turun, pas turun itu terkhir rapat bulan  
 717 lalu nggak sanggup bayar gaji karyawan  
 718 akhirnya aku mundur, karena kalau aku kerja  
 719 disitu kan otomatis aku harus digaji, akhirnya  
 720 aku mundur, jadi yang nanam saham aja aku.  
 721 Walaupun kalau kadang butuh ngobrol-ngobrol  
 722 ya oke kita ngobrol, sejak Juli, Agustus aku

<p>723 734 735 736 737 738 739 740 741 742 743 744 745 746 747 748 749 750 751 752 753 754 755 756 757 758 759 760 761 762 763 764 765 766 767 768 769 770 771 772 773 774 775 776 777 778 779</p>	<p>belum dapet kabar sama sekali.</p> <p><b>Kalau tadi mas bilang kan bangun kinerja ya, bangun kinerja sendiri itu bagaimana sih mas supaya kinerja itu solid terus cocok gitu sama usahanya, bikin kinerjanya atau sistem-sistemnya?</b></p> <p>Ya simple aja sih, kalau kita nyari karyawan itu kita harus tahu karyawan itu kerjanya ngapain aja. Kan harus di list tuh kerjanya satu ini dua ini dst, terus kerjanya dia kerjanya apa harus ada standar waktu kan. Misal nih kerjanya ngepel rumah, masak, nyuci, nyetrika. Ngepel standar waktu kerja rumah ini dipel kira-kira ya satu jam, nyuci pakai mesin cuci ya butuh waktu 15 menit, masak butuh waktu 2 atau 3 jam, terus nyetrika setengah jam. Satu tambah 15 menit tambah tiga tambah setengah jam berarti 5 jam 45 menit. Kalau karyawan harusnya 7 jam kerja, berarti masih ada waktu kosong sejam 15 menit. Tambahin kerjanya apa, akhirnya sampai sehari tujuh jam. Senin sampai sabtu tujuh jam. Sabtu itu lima jam. Yasudah dari situ kan bisa tahu kerjanya, standar waktunya juga yang <i>real</i> jangan terlalu ngepas jangan terlalu longgar, dan kita gajinya berdasarkan itu. Itu yang paling gampang, jadi bayangin aja kalau kerja sehari cuma tiga atau dua jam atau malah satu jam, ya hasilnya gimana. Itu salah satu kalau dijabarin lebih rinci ya banyak juga.</p> <p><b>Hehe butuh belajar management juga buat gedein usaha. Berarti gajinya tergantung kinerjanya gitu ya mas, nggak sama semuanya?</b></p> <p><u>Pokoknya kerjanya apa semua dikerjain sebulan ya full, atau full plus bonus, kalau nilainya cuma 80 dari total target itu ya full, 60 ya minus ada pinalti, ada arrange gaji, jangan sampai kita gaji karyawan itu sama terus misal satu juta terus mau jelek atau baik. Itu jangan.</u></p> <p><b>Kalau kan tadi awal-awal pakai coach, seberapa besar sih peran coach itu buat usaha mas waktu dulu?</b></p> <p>20 persen kali ya.</p> <p><b>Selebihnya berarti kerja praktek gitu ya mas, coach cuma ngarah-ngarahin aja?</b></p> <p>Paling ngasih <i>clue-clue</i> aja, pada saat sudah tau</p>	<p>(Memiliki manajemen penggajian karyawan)</p>
--	---	---

780	<i>clue</i> ya kita jalan sendiri.	
781	<b>Ya semacam ngasih petanya gitu mas?</b>	
782	Iya.	
783	<b>Kalau dikampus itu sering sharing-sharing</b>	
784	<b>usaha sama dosen gitu nggak mas?</b>	
785	Nggak.	
786	<b>Berarti nggak ada ya mas dosen yang di ajak</b>	
787	<b>sharing gitu ya mas?</b>	
788	Nggak ada.	
789	<b>Kalau jurusannya mas di teknik industri apa</b>	
790	<b>sih yang dipelajari?</b>	
791	Ya hampir sama kok kayak teknologi pertanian.	
792	Cuma kita lebih difokusin kekomponen	
794	komponen mati, tapi kalau pertanian kan makhluk	
795	hidup ya, tumbuh-tumbuhan.	
796	<b>Belajar alat-alat gitu mas?</b>	
797	Iya, ya managemen juga, HRD, keuangan dikit-	
798	dikit, tehnik mesin-mesin, fisika, kimia. Tehnik	(Meneladani sosok
799	UGM itu nggak fokus, tapi dari ketidak fokusan	Sandiaga Uno dengan
800	itu temen-temen dari UGM ketika di dunia kerja	banyak membaca buku)
801	wawasannya lebih luas. Banyak tahu, kerena	
802	sudah tahu <i>basicnya</i> tinggal difokusin sendiri, di	
803	UGM bisnis UKM nggak diajarin, tapi bisnis	
804	besar, <i>corporate</i> itu diajarin, pabrik juga. Tapi	(Membaca buku adalah
805	langsung apa titiknya, UKM itu kamu belajar	kewajiban)
806	sendiri, repot kan. Kalau kita sudah belajar	
807	pabrik <i>corporate</i> itu ilmu tehnik industrinya	
808	kepak banget.	(Membaca buku untuk
809	<b>Jadi ilmunya juga banyak kepakai di</b>	kemajuan usaha)
810	<b>wirausaha ini ya mas?</b>	
811	Di wirausaha dilevel UKM ini nggak kepace.	
812	Tapi nanti dilevel <i>corporate</i> kepace, makanya	
813	temen-temen tehnik industry UGM kan banyak	
814	yang kerja diperusahaan-perusahaan multi	
815	nasional, Unilever, MC Donald, Garudafood,	(Berusaha menguasai
816	Indofood, Pertamina, Chefrone dll. Itu kan	semua bagian dalam
817	banyak banget anak UGM karena ilmunya	usaha)
818	kepakai banget disitu. Banyak belajar ya. <u>Karena</u>	
819	<u>kalau kita mau sukses itu harus belajar terus,</u>	
820	<u>kata pak Sandiaga Uno minimal seminggu itu</u>	
821	<u>hatam baca buku itu tiga itu minimal. Dua hari</u>	
822	<u>satu buku, nah kalau sebulan aja gak pernah</u>	
823	<u>hatam satu buku itu gimana kan?</u>	
824	<b>Emang hobinya ya mas dari dulu baca buku?</b>	
825	<u>Bukan hobi sih baca buku itu, kewajiban,</u>	
826	<u>keharusan, mau nggak mau.</u>	



<p>827</p> <p>828</p> <p>829</p> <p>830</p> <p>831</p> <p>832</p> <p>833</p> <p>834</p> <p>835</p> <p>836</p> <p>837</p> <p>838</p> <p>839</p> <p>840</p> <p>841</p> <p>842</p> <p>843</p> <p>844</p> <p>845</p> <p>846</p> <p>847</p> <p>848</p> <p>849</p> <p>850</p> <p>851</p> <p>852</p> <p>853</p> <p>854</p> <p>855</p> <p>856</p> <p>857</p> <p>858</p> <p>859</p> <p>860</p> <p>861</p> <p>862</p> <p>863</p> <p>864</p> <p>865</p> <p>866</p> <p>867</p> <p>868</p> <p>869</p> <p>870</p>	<p><b>Karena kan banyak anak kuliahan sekarang yang baca buku kuliah aja ogah-ogahan kan.</b></p> <p><u>Kalau saya sih lebih ke mau nggak mau, kalau hobi sih enggak. Ya kalau mau maju ya baca, tapi kalau mau disini aja yasudah nggak usah baca buku.</u></p> <p><b>Kalau <i>skill</i> atau keterampilan yang dimiliki untuk berwirausaha gitu mas ngembangin apa saja?</b></p> <p><u>Semua, pertama produksi jalan, keuangan udah jalan, terus HRD, marketing. Tapi nggak parsial ya, ini selesai ini, nggak gitu ini 60 ini 70, 10, 10, pindah. Ya gitu, semua dipelajari bobot keseriusan belajarnya juga diukur, tapi kalau aku emang awalnya dari produksi dulu. Baru dua bulan ini aku fokus-fokus. Makanya akau kalah kalau dibanding temen-temen kalau dilihat dari omset, omsetku kecil, tapi stabil. Beda sama temen-temen, omsetnya gede tapi tiba-tiba nggak stabil.</u></p> <p><b>Berarti kesetabilan itu karena menguasai setiap semuanya juga ya?</b></p> <p><u>Dipelajari dulu, dan berusaha menguasai semua. Semuanya sih, kalau aku gitu, nggak bisa pengusaha itu hanya fokus satu, aku jago di marketing aja atau produksi aja. Kalau cuma jago dimarketing namanya pedagang. Produksi itu pengrajin. Kalau ngerti dua-duanya marketing dan produksi itu namanya pengusaha.</u></p> <p><b>Jadi mas dari awal nggak langsung tahu semuanya ya, berarti nyoba satu per satu gitu?</b></p> <p><u>Iya. Dan biasanya satu bidang itu kita kuasai paling cepet itu tiga bulan. Dan kalau bidangnya ada 4. Berarti 4 kali 3 = 12, ya setahun itu paling cepet, dan itu bener-bener belajar terapin belajar terapin, nyusun ide itu emang bener-bener satu tahun. Aku aja berhasil itu sekarang sudah empat tahun lebih, hampir lima tahun dan itu baru masuk ke fase marketing. Tapi yang lain itu masih perlu diperbaiki, lama itu.</u></p> <p><b>Kalau waktu awal-awal usaha itu masih apa sih mas yang diperbaiki? Sekarang apa sih level usahanya mas?</b></p> <p>Masih menengah, naik dikit lagi baru agak besar.</p>	<p>(Berusaha untuk menguasai semua bidang usaha)</p> <p>(Berusaha untuk menguasai semua bidang usaha)</p>
---	--	---



<p><b>Itu baru dua tahunan ini menengah itu?</b>  Tahun pertama mikro, kedua mikro, ketiga kecil, empat menengah sampai sekarang.</p> <p><b>Kalau mikro itu standarnya berapa sih mas?</b>  Aduh lupa. Paling kalau menengah yang ku tahu itu dari jumlah karyawan 20 itu menengah.</p> <p><b>Berarti dibawah 20 itu kecil ya?</b>  Di atas lima dibawah 20 itu kecil.</p> <p><b>Kalau mitra mitra kerja itu gimana mas? Cara kerjasamanya?</b>  Ya itu harus detail, mereka yang negosiasi harga kita mau apa gitu.</p> <p><b>Kalau awal awalnya gimana mas?</b>  Ya datang aja, bilang mau ngajuin mitra, nanti diterima kalau sering kesana seperti langganan gitu.</p> <p><b>Langgan lama ya mas? Nggak ada masalah apa gimana?</b>  Iya lama, aku kan tipenya nggak suka ngutang, sebenarnya kemitraan itu biasanya masalahnya di uang. Kalau kita suka ngutang pasti bermasalah, tapi kalau kita nggak ngutang pasti kan mereka seneng.</p> <p><b>Cukup banyak ilmu yang saya pelajari.</b>  <b>Terimakasih mas, assalamu'alaikum.</b>  Sama-sama mba, wa'alaikumussalam</p>	
--	--

## Lampiran 14. Verbatim Wawancara (W3) Subjek 2

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 2**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 18 November 2014

Waktu wawancara : 15.20 - 14.48 WIB

Lokasi wawancara : Kampus UGM

Tujuan wawancara : Menggali lebih mengenai subjek berdasarkan pada pertemuan sebelumnya tanggal 27 Agustus 2015

Wawancara ke- : Tiga (3)

Kode wawancara : W3/MN

Interviewer : Nur Wahyuningsih

Subjek : MN

Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal

Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum mas.</b>	
2	Iya waalaikum salam.	
3	<b>Mohon maaf ya mas tadi agak macet.</b>	
4	Iya nggak papa.	
5	<b>Kan kemarin sudah cerita banyak, dan</b>	
6	<b>sekarang ini lebih pengen denger cerita ke masa</b>	
7	<b>kecilnya mas dulu.</b>	
8	Kamu jurusan apa sih?	
9	<b>Psikologi.</b>	
10	UGM?	
11	<b>UIN. Terus juga pola asuh orang tua mas, cara</b>	
12	<b>mendidik mas itu kayak gimana? Dari TK</b>	
13	<b>mungkin SD, SMP, SMA gitu.</b>	
14	Yang jelas seingetku kalau TK itu saya lebih sering	
15	diasuh sama kakekku, ibuku sibuk kuliah S2 apa S3	
16	gitu, sering bolak balik Jogja Cirebon gitu, bapakku	
17	sibuk praktek. Kalau SD sama kalau dirumah lebih	
18	sering sama kakek nenekku, kelas satu, kelas dua	
19	itu.	
20	<b>Orang tua jarang dirumah ya mas?</b>	
21	Jarang sih, nggak sih tapi yaa gitu sering berangkat	
22	pagi dan pulang malem sering bolak balik Jogja	
23	Cirebon. Kalau pola asuh sih dibebasin, nggak ada	
24	aturan ini itu yang aneh gitu nggak ada.	
25	<b>Sama kakek nenek juga?</b>	
26	Iya dibebasin. Kalau dulu itu apa ya kakekku kan	
27	orang BI, jadi lebih sering kelihatan kayak orang	
28	kaya gitu, jadi ya banyak yang gak terlalu berani	

29	cari gara-gara sama akulah. Bukannya karena orang
30	tuaku galak atau bagaimana, tapi dihormatin,
31	dihormatin dalam hal positif lho ya. Jadi tetangga-
32	tetangga gak mau kalau cucu kakekku itu kenapa-
33	kenapa jadi ya lebih sering dibebasin sih.
34	Dimarahin jarang. Kalau ngelakuin kesalahan itu
35	didiemin.
36	<b>Sama kakek nenek orang tua gitu?</b>
37	Iya semuanya, aku dulu kan suka nyuri.
38	<b>Nyuri ke siapa mas? Ketetangga, saudara atau</b>
39	<b>siapa?</b>
40	Nyuri ke orang tua, ke kakak nenekku dulu kan aku
41	suka ps dan aku ngrental gitu, dan aku suka nyuri-
42	nyuri gitu. Terus mereka diemin gitu, seingetku
43	perbuatan kasar orang tuaku itu seingetku cuma
44	bapakku doang waktu aku lagi sama kakaku sholat
45	jamaah kelas waktu enam SD, kita bercanda-
46	bercanda cekikikan akhirnya dijewer kenceng,
47	sudah itu doang. Selain itu dari TK, SD, SMP,
48	SMA aku nggak pernah dikasarin sama orang tua,
49	dipukul atau yang lainnya itu nggak pernah.
50	<b>Kalau sisi akademik? Di SD, SMP atau SMA</b>
51	<b>gitu?</b>
52	Dilepas, enggak yang kamu harus rangking satu,
53	nilainya harus gede-gede, belajar gitu enggak.
54	Kakakku juga dilepas.
55	<b>Kakaknya mas cewek apa cowok?</b>
56	Cewek. Iya dilepas, nggak pernah dituntut, pernah
57	sih dituntut tapi untutnya cuma minta sih. Lulus SD
58	ke SMP 1 SMP terbaik, terus setelah SMP aku
59	masuk SMA terbaik SMA terbaik 1 Cirebon, eh
60	enggak ding SMA 2 waktu itu ngikut bapak.
61	<b>SMA 2 masuk?</b>
62	Masuk, 1 pun masuk, tapi kakaku di SMA 1,
63	bapakku bilang SMA 1 ada kakakmu kamu ke
64	SMA 2 aja.
65	<b>Dulu kan sempet cerita ya mas kalau orang</b>
66	<b>tuanya cerai, perasaan mas waktu itu gimana?</b>
67	<b>Keadaan mas ada rasa marah atau gimana?</b>
68	<b>Terus ikutnya ikut siapa?</b>
69	Lebih ikut ibu, ya sedih pasti, kecewa pasti, marah
70	jelas.
71	<b>Melampiaskannya ke apa kalau marah gitu?</b>
72	Main, aku keluyuran terus, karena bosenan, misal
73	aku ikut pencak silat, udah jago ganti ikut basket
74	udah jago ganti maen <i>game online</i> dan itu menyita

75	waktu banget dan nggak pernah belajar, ngabisin	
76	duit aja, main tamia, terus bikin siasat batre biat	
77	tamia sendiri, ngeband, banyak sih.	
78	<b>Waktu SMP ngeband mas?</b>	
79	SMA. Musik, drum, gitar, piano, vocal bisa semua	
80	kan aku.	
81	<b>Oh les ya mas waktu itu?</b>	
82	Iya les, aku bosenan sih orangnya kalau udah bisa	
83	nguasain sesuatu nyoba yang lain, yang lain lagi.	
84	Caranya ya gitu.	
85	<b>Ngebandanya lama gak mas itu?</b>	
86	Setahun.	
87	<b>Terus ganti lagi karena udah bosan ya mas?</b>	
88	Karena udah bisa, sekalinya terjun aku harus	
89	nguasai itu dengan cepat gitu, kalau udah cepat	
90	nguasain ya aku pengen nguasain yang lainnya.	
91	<b>Kalau waktu sekolah dulu kan bilang suka</b>	
92	<b>main, itu ada masalah gak mas disekolahan?</b>	
93	<b>Melanggar apa gitu?</b>	
94	Pelanggaran berat sih enggak.	
95	<b>Nyoba-nyoba rokok gitu gak mas?</b>	
96	SD iya, aku ngerokok, tapi setelah ketahuan sama	
97	eyang kakung. Eyang kakung kan orang yang	
98	paling ku hormati, tapi pas ketahuan itu didiemin	
99	aja malah senyum, akhirnya lama-lama aku sadar	
100	sendiri dan berhenti sendiri. Aku nakal banget tapi	
101	nggak pernah dimarahin.	
102	<b>Kalau sama ibuk seberapa dekat sih mas?</b>	
103	Aku sih nggak deket-deket amat.	
104	<b>Kalau curhat-curhat gitu ke ibuk?</b>	
105	<u>Nggak pernah, kecuali kalau pas kritis. Misalnya</u>	(Bercerita dengan ibu
106	<u>sekarang aja karyawanku pulang gitu, kritisku</u>	ketika ada masalah berat)
107	<u>tingkat dewa itu aku curhat, tapi kalau belum</u>	
108	<u>sampai titik kritis enggak pernah curhat dalam</u>	
109	<u>apapun.</u>	
110	<b>Kalau boleh tahu ibunya mas itu ngajar</b>	
111	<b>dikampus mana mas?</b>	
112	Muhammadiyah Cirebon.	
113	<b>Dosen matakuliah apa aja mas?</b>	
114	Peternakan, pertanian, industri. Tiga.	
115	<b>Wah super sibuk ya mas ibunya?</b>	
116	Iya. Sampai sekarang	
117	<b>Kalau sama ayah deket mas?</b>	
118	Nggak deket. Beliau dokter hewan.	
119	<b>Itu yang kandung mas?</b>	
120	Iya yang kandung aja gak deket apalagi tiri.	

121	<b>Terus waktu orang tua nikah lagi itu umur</b>	
122	<b>berapa mas?</b>	
123	Aku SD kelas 4 pas ibuk, bapak aku pas SD kelas	
124	5. Terus yang istri kedua bapak itu meninggal aku	
125	kuliah semester 2. Terus menikah lagi.	
126	<b>Tapi masih terus berhubungan kan mas?</b>	
127	Tapi aku emang nggak deket, kalau yang tiri itu	
128	formalitas doang. Kalau yang kandung ya kayak	
129	anak sama orang tua pada umumnya, cuman nggak	
130	deket.	
131	<b>Tapi masih sama-sama tinggal di Cirebon ya</b>	
132	<b>mas keduanya setelah mereka cerai itu?</b>	
133	Iya. Karena kan dua-duanya sibuk kan. Rumahnya	
134	yaa pasti beda.	
135	<b>Sama-sama dosen ya mas?</b>	
136	Iya.	
137	<b>Terus waktu itu pas waktu milih kuliah di Jogja</b>	
138	<b>itu, izin dulu apa musti dimana gitu?</b>	
139	Iya izin dulu, awalnya disuruh jurusan kedokteran	
140	tapi aku nggak mau. Dan terpaksa aku bantah. Aku	
141	nggak biasa bantah orang tua.	
142	<b>Sama ibuk?</b>	
143	Ya semuanya, terpaksa kalau mereka maksa nggak	
144	sesuai keinginanku, aku bantah. Terus ya mereka	
145	terserah aku, aku milih sendiri, terus aku beli buku,	
146	kalau jurusan itu kan ada buku-buku kumpulan tuh,	
147	jurusan ini belajarnya apa ntar lulusannya ngapain?	
148	Semua jurusan aku baca. Aku putusin teknik	
149	industry ITB. Jangan ITB nggak boleh di Bandung,	
150	di Jogja aja, terus akhirnya aku ngalah. Terus di	
151	UGM. Kenapa di Jogja karena banyak keluarganya	
152	ibuku yang di Jogja dulu ayah juga di Jogja, biar	
153	lebih aman. Yaudah.	
154	<b>Terus waktu usaha awal-awal kan dimodalin</b>	
155	<b>orang tua, waktu itu ada syaratnya dari orang</b>	
156	<b>tua nggak mas waktu minta modal? Apa orang</b>	
157	<b>tua langsung percaya itu pas awal beli mesin</b>	
158	<b>fotokopi gitu?</b>	
159	Iya langsung percaya, meskipun waktu itu lagi	
160	kesulitan ekonomipun langsung percaya dan	
161	langsung ngasih.	
162	<b>Waktu kesulitan ekonomi itu perasaan apa yang</b>	
163	<b>mas rasain? Dan seberapa kesulitan</b>	
164	<b>ekonominya yang di alami?</b>	
165	<u>Nggak parah, ya cuma syok ringan aja sih. Cuma</u>	(Syok ringan dan
166	<u>yang tadinya ngerasa semua serba cukup jadi</u>	merasakan ketidakpastian

<p>167 <u>enggak, ngerasa kekurangan, tapi ya nggak</u>  168 <u>kekurangan kekurangan banget. Cuma perasaan</u>  169 <u>ketidakpastian itu orang kan jadi pelecut. Soalnya</u>  170 <u>kalau nggak ada momen itu kemungkinannya kecil</u>  171 <u>aku jadi pengusaha kalau nggak ada momen kayak</u>  172 <u>tadi.</u>  173 <b>Terus ngasih syarat nggak mas orang tua? Apa</b>  174 <b>ngasih modal aja?</b>  175 <u>Ngasih modal aja. Karena sebenarnya jatuhnya pun</u>  176 <u>juga masih banyak <i>back up</i> soalnya, keluargaku</u>  177 <u>kaya-kaya soalnya, om ku, tanteku, pakdhe, budhe</u>  178 <u>kebanyakan orang kaya. Meskipun keluargaku</u>  179 <u>jatuh ya disatu sisi, aku ngerasa ketidakpastian itu,</u>  180 <u>tapi aku juga ngerasa aku masih aman-aman aja.</u>  181 <u>Cuma perasaan ketidakpastian itu seumur hidup</u>  182 <u>baru aku ngrasain pas itu, karena sebelumnya selalu</u>  183 <u>tercukupi, terus ngerasa khawatir akan uang itu</u>  184 <u>nggak seumur hidup si saat itu di semester tiga, jadi</u>  185 <u>cuma pas saat itu mungkin kecil itu ya,</u>  186 <u>dibandingkan orang miskin yaa selalu miskin sejak</u>  187 <u>dulu. Mungkin gara-gara itu aku bisa jadi</u>  188 <u>pengusaha. Meskipun hanya kecil lah, dibanding</u>  189 <u>orang yang dari kecil miskin terus paling ya</u>  190 <u>porsinya cuma kecil.</u>  191 <b>Berarti masih tercukupi ya mas uang jajan,</b>  192 <b>uang harian?</b>  193 <u>Masih, cuma perasaan aja.</u>  194 <b>Kalau waktu usaha dari awal suka dukanya</b>  195 <b>seperti apa ya mas? Enaknya gak enakya gitu?</b>  196 <u>Nggak enakya, hm, enak semua. Sebentar-</u>  197 <u>sebentar tak inget-inget nggak enakya apa, <u>paling</u></u>  198 <u>nggak enakya ya itu kalau misal karyawan kurang</u>  199 <u>loyal, jadi nyoba ngelamar-ngelamar ke tempat</u>  200 <u>lain, atau karyawan bikin masalah, males itu nggak</u>  201 <u>enak.</u>  202 <b>Kalau enakya jadi pengusaha?</b>  203 <u>Milik kita sendiri. Enaknya adalah aku punya</u>  204 <u>tempat bereksperimen, karena aku suka nyoba ini,</u>  205 <u>nyoba ini kayak bereksperimen gitu. Aku bisa buat</u>  206 <u>kebijakan sendiri misal dateng telat yang anak-anak</u>  207 <u>tadinya dateng telat jadi dateng awal, terus</u>  208 <u>kebijakan ngaji, yang tadinya nggak pernah ngaji</u>  209 <u>jadi ngaji gitu. Jadi ya bereksperimen. Cuma aku</u>  210 <u>pernah keceplosan bilang sama temen-temen, hai</u>  211 <u>temen-temen kalian itu tikus-tikus percobaanku.</u>  213 <u>hehee</u></p>	<p>yang menjadi pelecut untuk mandiri)</p> <p>(Merasakan ketidakpastian keuangan saat ekonomi keluarga sedang terpuruk)</p> <p>(Tidak suka jika karyawan kurang loyal dan membuat masalah)</p> <p>(Senang bisa memiliki tempat belajar, bereksperimen dan praktik langsung)</p>
--	---



<p>214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246</p>	<p><b>Terus mereka gimana?</b> Ya ketawa doang. <b>Nggak ada yang marah gitu?</b> Ya cuma ada yang bingung, atau agak kesel gitu. Ya kan aturan di buat itu juga ada yang ngelawan- ngelawan gitu, malah yang ngelawan-ngelawan itu yang ngerusak nggak bertahan ditempatku. Dan yang ngelawan-ngelawan itu ya bertahap keluarnya beberapa bertahap. <b>Ada yang keluar gitu mas?</b> Aku keluarin pas kontraknya sudah habis. <b>Karena bermasalah juga?</b> Iya. <b>Jadi ketika sudah nggak cocok berhenti gitu ya mas?</b> Iya. Tapi ya <u>ada sitematikanya, ada peraturannya,</u> <u>contohnya nih kan aku ada poin kinerja, ya</u> <u>diakumulasi poin minimalnya kan 80 kalau poinnya</u> <u>kurang 80 kontrak nggak dilanjut, dan dia kurang</u> <u>dari 80. Terus tingkat kehadiran missal masuk kerja</u> <u>on time nggak telat itu 75 persen dalam satu</u> <u>kontrak dia cuma 60 persen, jadi telatan orangnya.</u> <u>Absensi pengajian dia suka bolos nggak ngaji, nah</u> <u>dari aturan aturan itu dia nggak lolos. Bukan karena</u> <u>aku nggak suka dia gitu, tapi karena aturan-aturan</u> <u>main yang aku buat. Itulah eksperimenku. Sehingga</u> <u>terseleksi sendiri karyawan karyawanku sekarang</u> <u>alhamdulillah sudah bagus.</u> <b>Yasudah itu dulu mas, kayaknya sudah keburu pulang. Terimakasih banyak mas atas waktu luangnya. Assalamu'alaikum.</b> Wa'alaikumussalam.</p>	<p>(Senang bereksperimen dengan membuat sistem kerja untuk para karyawan)</p>
--	--	---

## Lampiran 15. Verbatim Wawancara (W4) Subjek 2

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 2**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 28 November 2014  
 Waktu wawancara : 14.19-14.53 WIB  
 Lokasi wawancara : Kampus UGM  
 Tujuan wawancara : Menggali lebih mengenai subjek berdasarkan pada pertemuan sebelumnya tanggal 18 Agustus 2014  
 Wawancara ke- : Empat (4)  
 Kode wawancara : W4/MN  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MN  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum</b>	
2	Wa'alaikumussalam. Hallo mas.	
3	Iya Hallo Vid. Oke, langsung saja silakan	
4	dimulai.	
5	<b>Hm, kemarin itu kan ada yang penasaran nih</b>	
6	<b>dari ceritanya mas, waktu itu kan saya ikut</b>	
7	<b>acaranya Agus itu lho dikedainya, nah gitu</b>	
8	<b>kan mas bilang pernah ikut acara kemenpora,</b>	
9	<b>waktu itu mas juara dua, waktu itu mas cerita</b>	
10	<b>penasaran waktu dikalahin sama pemenang</b>	
11	<b>juara satu. Berarti itu ada jiwa kompetisi gitu</b>	
12	<b>mas, dan waktu itu gimana mas rasanya</b>	
13	<b>hanya juara dua?</b>	
14	Penasaran	
15	<b>Terus selain itu?</b>	
16	Kaget sama penasaran.	
17	<b>Kagetnya kayak apa dan penasarannya</b>	
18	<b>gimana mas?</b>	
19	Temen sekamarku waktu itu kan namanaya mas	
20	Andre dia usahanya itu bikin semacam pupuk,	
21	aku ngobrol sama dia banyak, terus selama tiga	
22	hari di hotel itu kan bergaul sama yang lain, nah	
23	dari hasil bergaul dengan yang lain, ngobrol ini	
24	itu, aku ngerasa bahwa mereka itu pola pikirnya	
25	nggak keren, dan salah satunya mas Andre itu,	
26	dia cerita banyak banget, terus nyambung terus	
27	ceritanya dan aku ngerasa bahwa mas Andre itu	
28	yang juara satu. Aku ngerasa gitu, soalnya dia	

29	pas ngobrol sama aku nyambung terus. Kan pas	
30	ngumumin mas Andre dulu yang disebut	
31	namanya dan memang juara satu. Terus <i>feeling</i>	
32	juga terbukti pas kemenpora ngadain lomba terus	
33	Januari dia ikut WMM juga tapi yang MYT	
34	Mandiri Young Technopreneur yang dapet juara	
35	satu itu dapet bantuan modal sampai dua milyar	
36	dari mandiri ya, aku sudah bilang ke mas Andre	
37	mas kamu ikut WMM aja nanti pakai namaku	
38	sebagai rekomendasi.	
39	<b>Oh, WMM sama MYT itu?</b>	
40	Iya. Yasudah akhirnya dia ikut dan bener dia	
41	juara satu MYT 2014 kemarin.	
42	<b>Oh ya barusan berarti.</b>	
43	Nah berarti kan <i>feeling</i> ku bener, pas di hotel pun	
44	dia ngerasa kalau aku bakal juara satu di	
45	tempatku.	
46	<b>Oh, bidangnya beda mas?</b>	
47	Beda, mas Andre kan pertanian, kalau akau kan	
48	perdagangan jasa, dan itu mas Andre ngerasa	
49	akau bakal juara juga. Dan akupun oMSimis ya	
50	waktu itu, bukan sombong karena aku sudah	
51	observasi sehari-hari melihat peserta yang lain	
52	dan aku ngerasa bakal menang juara satu. Nah	
53	yang disebut itu juara satu mas Kenan, aku kaget	
54	pertama kagetnya karena selama di hotel aku	
55	nggak pernah ngelihat dia, eh tiba-tiba pas	
56	pengumuman dia menang, kan aku kanget.	
57	Ternyata dia orang Jakarta asli dan gak nginep di	
58	hotel, dia sibuk ngurusin usahanya, jadi ke hotel	
59	itu pas presentasi pulang. Pengumuman dia	
60	dateng lagi, nggak ngikutin acaranya, makanya	
61	aku kaget, itu orang siapa terus penasaran kan	
62	jadinya, pas ngobrol-ngobrol singkat karena	
63	waktunya cepet banget, ngobrol bentar banget itu	
64	ya intinya aku pengen main ketempatnya tapi	
65	nggak memungkinkan, akhirnya dia ngobrolnya	
66	sama mas Andre aja, trus mas Andre nanya, mas	
67	kamu kampusnya mana? Lulusan mana? Dia	
68	bilang tehnik industry, kan aku langsung kaget.	
69	Tehnik industri mana mas? UGM, lah itu yang	
70	juara dua juga temenku UGM juga, mas	
71	Kenannya juga kaget, terus nanya angkatan dia	
72	2004, oh kalau yang tadi itu 2008, itu mereka	
73	ngobrolnya pas nggak ada aku, sejak saat itu	
74	karena kita satu almamater kan, dan kita juga satu	

<p>75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120</p>	<p>perlombaan sehingga kita akrab, dan pada saat aku dikasih tau mas Andre tentang mas Kenan itu anak teknik industri juga, aku plong karena aku dikalihin sama kakak kelasku sendiri, plongnya ya wajarlah. Kakak kelas sendiri, senior sendiri, bisa ngalahin juniornya kan wajar.</p> <p><b>Waktu itu berasa dongkol ngak mas?</b></p> <p>Nggak.</p> <p><b>SMA nya mas juga sering ikut kompetisi-kompetisi gitu juga gak mas? Kok ada jiwa kompetisinya itu sejak kapan? Dan terbentuknya bagaimana?</b></p> <p>Definisi kompetisi apa sih?</p> <p><b>Apa ya, ya ikut lomba, terus pengen jadi juara kayak gitu gitu.</b></p> <p>Enggak, aku nggak pernah pengen jadi juara, kalau aku pribadi pengen jadi yang terbaik, nggak harus juara. Jadi orientasiku lebih ke aku bisa sejauh mana. Itu aja sih. Nggak pengen jadi juara.</p> <p><b>Kalau temen mas ada nggak sih yang ikut-ikut lomba gitu juga dan yang juga sukses gitu?</b></p> <p>Maksudnya?</p> <p><b>Apakah mas punya temen seangkatan yang juga sukses, yang levelnya sama atau lebih tinggi dari mas, tapi yang seumuran gitu.</b></p> <p>Banyak.</p> <p><b>Terus kalau dari mereka-mereka apa sih mas kalau perasaan yang dialami ketika melihat temen yang lebih sukses dari mas?</b></p> <p><u>Ya tadi, nggak mau kalah, tapi nggak mau kalahnya bukan untuk mencapai sesuatu juara, pengakuan, enggak ya cuma pengen lebih baik aja dari dia.</u></p> <p><b>Kalau orang usaha kan ada juga yang bangkrut, ada gak dari temen mas yang kayak gitu?</b></p> <p>Banyak.</p> <p><b>Nah itu hikmah apa sih mas yang bisa di ambil ketika temen bangkrut? Apa ada ketakutan juga kalau seandainya bangkrut gitu?</b></p> <p>Mereka terlalu sempit pikirannya.</p> <p><b>Oh gitu,</b></p> <p><u>Iya aku nggak takut lagi, ya mereka terlalu sempit aja cara berfikirnya, terus juga merasa</u></p>	<p>(Ingin menjadi lebih baik dari teman-temannya)</p> <p>(Mengambil hikmah dari kegagalan teman)</p>
---	--	--

121	<u>sudah kerja keras, padahal kerjanya dia ya nggak</u>	
122	<u>sekeras aku, tapi ngerasa sudah kerja keras.</u>	
123	<b>Terlalu sempitnya itu gimana mas?</b>	
124	Dikasih masukan nggak mau didengar, ngerasa	
125	sudah pintar. Terlalu subjektif dalam menilai	
126	segala sesuatu khususnya usahanya, jadi gak	
127	objektif, contohnya misal cewek bersih-bersih	
128	rumah terus ada cowok ngelihat itu lho masih	
129	kotor sih tapi karena cewek itu ngerasa udah	
130	bersihin semua dia bilang kalau rumahnya sudah	
131	bersih kok, padahal kenyataannya masih kotor	
132	dia nggak lihat lagi kalau masih kotor, nah itu	
133	subjektif seperti itu, ngerasa kerja keras	(Mengubah sistem
134	ngeberesin usahanya, cuma dibilang jelek nggak	kekeluargaan menjadi
135	mau ya itu akhirnya dia bangkrut.	profesional dan ada
136	<b>Kalau mas ada masalah dalam bisnis gitu,</b>	karyawan yang enggan
137	<b>pernah nggak sih mas mengalami gejala</b>	untuk berubah)
138	<b>fisiologis yang sampai pusing, terus sakit,</b>	
139	<b>terus keluar keringat dingin pas menghadapi</b>	
140	<b>masalah gitu?</b>	
141	Pernah.	(Mengalami sakit
142	<b>Waktu itu kejadian masalahnya apa mas?</b>	pusing saat ada
143	<u>Manager produksiku. Jadi dulu sistemku kan</u>	masalah)
144	<u>kekeluargaan, terus aku ubah bukan kekeluargaan</u>	
145	<u>lagi tapi professional, sedangkan manager</u>	
146	<u>produksiku orang kepercayaanku itu nggak</u>	
147	<u>terima nggak mau berubah, singkat kata akhirnya</u>	
148	<u>dia berkata kepada semua karyawan untuk</u>	(Mengalami kendala di
149	<u>semacam nentang aku, terus selain menentang</u>	kantor)
150	<u>juga, nggak setuju dengan sistem yang aku buat.</u>	
151	<u>Padahal dia itu sudah sering banget aku bantu. Itu</u>	
152	<u>bikin aku sakit pusing, kira-kira dua minggu.</u>	
153	<b>Dirumah sakit mas?</b>	
154	Enggak, dirumah aja.	(Berusaha mencari
155	<b>Terus waktu itu keadaan bisnisnya gimana</b>	solusi permasalahan
156	<b>mas? Ada orang yang <i>handle</i> lagi apa</b>	dengan berdiskusi
157	<b>gimana?</b>	bersama teman yang
158	<u>Ya semua karyawan tetap kerja, cuma ya</u>	telah sukses)
159	<u>operasional jalan, managerial yang berantakan.</u>	
160	<b>Sampai berimbas ke bisnis yang omset turun</b>	
161	<b>gitu?</b>	
162	Nggak.	
163	<b>Terus ketika terkena masalah seperti itu yang</b>	
164	<b>mas lakuin apa?</b>	
165	<u>Ngobrol sama temen. Habis itu aku datengin,</u>	(Berdiskusi dengan
166	<u>mereka sibuk aku paksa, dan mau, mereka</u>	teman pada saat



<p>167 <u>dateng, setiap aku paksa mereka mau dateng,</u>  168 <u>karena kalau maksakan pasti ada sesuatu. Ada</u>  169 <u>temen yang seangkatan, dia lagi di Singapore aku</u>  170 <u>telfon, mas ke Jogja. Kenapa ke Jogja? Aku lagi</u>  171 <u>di Singapore, ke Jogja mas aku pengen ngobrol.</u>  172 <u>Besok sore ya. Ya pokoknya ke Jogja. Akhirnya</u>  173 <u>dia ke Jogja dari Singapore itu padahal.</u>  174 <b>Itu temen apa mas? Temen bisnis apa kuliah?</b>  175 <u>Temen bisnis dia komunikasi UGM. Dan banyak</u>  176 <u>yang lain juga sama, saat aku lagi <i>down</i>, aku</u>  177 <u>bakal ketemu temen-temen yang lebih sukses,</u>  178 <u>kita sharing aja pengalaman mereka gimana, dari</u>  179 <u>situ aku pelajarin dan aku modifikasi nggak aku</u>  180 <u><i>copy paste</i> gitu aja.</u>  181 <b>Sering nggak mas ngalamin gejala-gejala</b>  182 <b>sampai sakit kayak gitu?</b>  183 <u>Dua bulan sekali kali ya. Tapi yang paling mayor</u>  184 <u>itu tadi. Paling kalau yang minor cuma pusing di</u>  185 <u>buat tidur seharian gitu sudah sembuh.</u>  186 <b>Kalau yang masalah-masalah kecil itu seperti</b>  187 <b>apa permasalahannya?</b>  188 <u>Mengeluarkan temen-temen dari zona nyaman,</u>  189 <u>itu yang susah, jadi aku kan hobinya</u>  190 <u>mengeluarkan mereka dari zona nyaman terus.</u>  191 <u>Nah pada saat mereka sudah nyaman di zonanya,</u>  192 <u>ada peraturan baru ada instruksi baru mereka</u>  193 <u>nggak mau, itu sih yang bikin aku frustrasi tapi</u>  194 <u>ya nggak papa lama-lama mereka nyaman.</u>  195 <b>Kalau karyawan-karywan ngerasa tertekan</b>  196 <b>gitu nggak mas?</b>  197 <u>Biasa aja, malah <i>happy-happy</i>. Kompak kok</u>  198 <u>anak-anak dengan sesama mereka, tapi kalau</u>  199 <u>mereka ke aku semacam ngelihat apa ya, ngelihat</u>  200 <u>polisi. Jadi aku itu dihormati sekaligus ditakuti,</u>  201 <u>ya aku emang harus kayak gitu, misal kalau aku</u>  202 <u>harus <i>open</i> lagi kekeluargaan kayak dulu, itu</u>  203 <u>masalah lama akan terulang lagi dan aku nggak</u>  204 <u>mau.</u>  205 <b>Masalah apa mas kalau kekeluargaan dulu?</b>  206 <u>Misal ngutang, karyawan ngutang ke aku, aku</u>  207 <u>hutangin, karena apa, yak karena dia karyawan</u>  208 <u>aku atasan aku hutangin, padahal salah, ngasih</u>  209 <u>hutangan ke orang itu. Terus orang butuh bantuan</u>  210 <u>misal bantuan tempat tinggal aku cariin tempat</u>  211 <u>tinggal gratis. Itu salah karena mereka lebih</u>  212 <u>cenderung mudah dan biasa ke aku trus nggak</u></p>	<p>menghadapi masalah)</p> <p>(Istirahat seharian saat pusing ketika ada masalah)</p> <p>(Merasa frustrasi saat karyawan tidak setuju dengan peraturan baru)</p> <p>(Karyawan kompak kembali dan lebih disiplin)</p> <p>(Menyusun target berdasarkan pendapatan usaha yang diinginkan dan melakukan</p>
--	---



214	mandiri. Terus juga misal aku biasa nolong ke si	penawaran usaha)
215	A terus nolong ke si B, A nya <i>jealous</i> , <i>jelaousnya</i>	
216	bukan <i>jealous</i> ke B tapi malah marah ke aku	
217	padahal aku nolong B ya biasa. Itu subyektif,	
218	kayak gitu itu nggak bisa lagi.	
219	<b>Kalau dari awal dulu sampai sekarang gimana</b>	
220	<b>sih mas cara nyusun target-target yang dan</b>	
221	<b>strategi yang mas lakukan?</b>	
222	<u>Paling gampang nyusun target itu dari uang, jadi</u>	(Memaksimalkan
223	<u>mau omset berapa tahun ini berapa tahun depan</u>	pemasaran dan mencari
224	<u>berapa, nah dari uang itu di <i>breakdown</i>,</u>	mitra yang bisa menjadi
225	<u>diturinin. Dari produk ini kejual berapa, terus</u>	andalan)
226	<u>dijumlahkan dari jumlah produksi ditambah</u>	
227	<u>jumlah usaha, nawar nawarin barang, nawar</u>	
228	<u>nawarin ke orang, mobile, email, internet</u>	
229	<u>marketing, gitu.</u>	
230	<b>Terus strategi strategi yang dilakukan?</b>	(target tercapai 60%
231	Dalam hal apa ini?	hingga 70%)
232	<b>Dalam hal bisnis. Untuk mencapai target-</b>	
233	<b>target itu?</b>	
234		
235	Ya ngikutin marketing yang dipakai-pakai orang	(Tercapainya target
236	aja. <u>Online marketing dipakai, website dipakai,</u>	pembelajaran)
237	<u>marketing biasa kayak ngirim surat, nelfon-</u>	
238	<u>nelfon, presentasi, janji, terus bikin keagenan</u>	(Menyelaraskan target
239	<u>dipakai, kerjasama secara institusional</u>	dengan kemampuan)
240	<u>kelembagaan bisnis to bisnis di pakai,</u>	
241	<u>produksinya cari mitra yang bisa di andelin</u>	
242	<u>dalam hal uang lebih murah, waktu lebih cepet</u>	
243	<u>dan kualitas lebih baik, sudah gitu aja.</u>	
244	<b>Terus kalau sudah mentarget itu berapa</b>	
245	<b>persen yang sudah tercapai mas dari</b>	
246	<b>targetnya?</b>	
247	<u>60, 70 persenlah.</u>	
248	<b>Ada beberapa target yang nggak tercapai</b>	
249	<b>nggak mas?</b>	
250	<u>Targetnya nggak tercapai tapi pembelajarannya</u>	
251	<u>tercapai.</u>	
252	<b>Misalnya apa?</b>	
253	<u>Misal kalau kita ngejar target 100 juta gitu misal,</u>	
254	<u>ngejar target 200 juta itu kemampuannya harus</u>	
255	<u>beda, aku dan tim bisa 100 juta, kalau mau ngejar</u>	
256	<u>200 juta kemampuannya harus <i>upgrade</i> dulu.</u>	
257	<u>Kemampuan yang sama ya nggak kekejar.</u>	
258	<u>Nahkan proses untuk untuk <i>upgrade</i></u>	
259	<u>kemampuan yang sama itu butuh waktu, butuh</u>	
260	<u>ilmu ini itu, nah yang ini harus kecapai dulu,</u>	

261	<u>kalau yang ini kecapai bakal naik.</u>	
262	<b>Target terbesar yang sudah pernah tercapai</b>	
263	<b>berapa mas?</b>	
264	Target terbesar dalam hal apa?	
265	<b>Bisnis.</b>	
266	Iya hal apa?	
267	<b>Omset mungkin. Perluasan marketing.</b>	(Mengikuti seminar, pertemuan bisnis dan berjumpa dengan sesama pengusaha)
268	Nggak ada.	
269	<b>Biasanya berapa sih mas omset rata-rata?</b>	
270	150 an.	
271	<b>Kalau naik turunnya itu jauh gak mas?</b>	
272	Ya lumayan, tergantung, gimana ya jelasinnya?	
273	Hm, karena pembelajaran tadi pas mereka masih	
274	belajar kecil, tapi pas mereka sudah ngerti,	
275	mereka tinggi. Tapi karena ini kecil, ini tinggi	
276	jadi ya kita ambil tengah-tengah, jadi ya nggak	(Memiliki kemauan untuk mengubah sesuatu menjadi lebih baik)
277	bisa dibuat rata-rata sih.	
278	<b>Kalau usaha-usaha untuk mengembangkan</b>	
279	<b>diri dan bisnis mas itu kegiatan apa saja yang</b>	
280	<b>mas ikuti dan mendukung kemampuan dan</b>	
281	<b>bisnis mas?</b>	
282	<u>Ya seminar yang aku tahu dan menarik,</u>	
283	<u>penasaran aku ikutin. Pelatihan juga, kalau ada</u>	
284	<u>aku ikutin. Ada pertemuan bisnis dan aku tertarik</u>	(Ingin mengIslamkan karyawan dengan Islam yang seutuhnya.)
285	<u>aku ikutin. Baca buku <i>e-book</i>, baca artikel di</u>	
286	<u>web, lihat <i>slide-slide</i> presentasi, nonton <i>youtube</i></u>	
287	<u>tentang pengembangan diri, ngobrol sama</u>	
289	<u>pengusaha yang lain, sudah.</u>	
290	<b>Kau makna berbisnis menurut mas itu apa?</b>	
291	Profesi.	(Ingin memiliki karyawan yang rajin beribadah, memiliki pola pikir dan etos kerja yang baik)
292	<b>Selain itu apalagi mas?</b>	
293	<u>Bisa lebih berkuasa untuk mengubah sesuatu dari</u>	
294	<u>pada seorang karyawan, misal aku pengen</u>	
295	<u>ngerubah sesuatu nih, aku bisa ngerubah itu lebih</u>	
296	<u>cepat dan manteb efektif dari pada aku sebagai</u>	
297	<u>seorang karyawan, dan mengubahnya mengubah</u>	
298	<u>apa kan tergantung pengusahanya kan.</u>	
299	<b>Kalau tujuan berbisnis?</b>	
300	<u>Aku nggak mau semua karyawanku ada yang jadi</u>	
301	<u>Islam KTP, jadi mengislamkan karyawan bukan</u>	
302	<u>Islam KTP.</u>	
303	<b>Islam KTP nya itu mas ngelihatnya mereka</b>	
304	<b>dari sisi apanya?</b>	
305	<u>Semua sisi. Dari sholat lima waktunya, ngajinya,</u>	
306	<u>akhlaknya, etika, perilaku, etos kerja, pola pikir</u>	
307	<u>ke depan, semua aspek cuma <i>step by step</i> aku</u>	

<p>308 <u>mau beresinnya, yang berhubungan dengan</u>  309 <u>pekerjaan dulu.</u>  310 <b>Mas itu melihat satu persatu atau memang</b>  311 <b>ada HRD? Terus melihat Islamnya karyawan</b>  312 <b>itu seperti apa? Atau emang tertulis</b>  313 <b>diperjanjian harus islam yang gini, gini</b>  314 <b>syaratnya.</b>  315 Oh enggak, aku terima itu bukan yang karena dia  316 sudah, aku malah nggak nerima Rohis. Karena  317 Rohis yang pada umumnya itu mereka sudah sok  318 tahu duluan, sok ngerti duluan, sok suci duluan  319 dan ngerasa sok alim, aku malah nggak nerima  320 itu. Aku malah nerima yang biasa-biasa aja tapi  321 bisa dibentuk. Soalnya pengalamanku sih ketemu  322 orang-orang Rohis dikampus, mereka ngerasa  323 suci sendiri gitu, aku malah nggak suka. Aku  324 nggak pernah menilai orang sih mba, tapi aku  325 lebih cenderung mereka harus ngikutin aku.  326 Karena kalau aku menilai orang satu persatu  327 pusing juga. Soalnya aku nggak suka sosial juga,  328 dulu pernah ngobrol sama HRD anak psikologi  329 UGM dia pinter IPK nya tinggi 3,9, ngobrol  330 tentang karyawan, tapi malah pas aku ngobrol  331 aku pusing sendiri, karena orang sosial itu, akau  332 kan tehnik, jelas beda pola pikir, aku malah  333 merasa terkontaminasi, sudahlah kalau ada  334 masalah tentang psikologis gitu itu urusan HRD,  335 aku nggak ikut-ikutan, <u>pokoknya aku pengen</u>  336 <u>karyawanku ngikutin yang aku mau, titik. Dan</u>  337 <u>kuncinya lebih cenderung intinya mereka harus</u>  338 <u>ngikutin aku, mereka nggak ngikutin aku keluar.</u>  339 <u>Dan itu sudah terjadi, bulan lalu aku ngeluarin</u>  340 <u>orang.</u>  341 <b>Pernah gak mas ada Rohis yang daftar?</b>  342 Pernah, pas usaha masih setahun setengah.  343 <b>Itu diterima gak mas?</b>  344 Dulu kan seleksinya masih nggak terlalu ketat  345 kayak sekarang, tapi dengan sendirinya dia  346 keluar. Itu sudah lama sekitar setahun lebih.  347 <b>Karena memang kurang nyaman gitu ya mas?</b>  348 Karena nggak kompeten, nggak nguasain  349 bidangnya.  350 <b>Kalau sekarang ini mas sebagai owner juga</b>  351 <b>sebagai pemimpin usaha tanggung jawab dan</b>  352 <b>peran apa aja sih mas yang mas emban</b>  353 <b>sekarang?</b></p>	<p>(Semua karyawan harus mentaati peraturan yang telah dibuat)</p> <p>(Membuat sistem supaya bisa adil dalam segala aspek)</p> <p>(Berusaha untuk tangguh dalam keadaan masalah terberat sekalipun)</p>
--	---

354	<u>Mengalokasikan keuntungan atau pemasukan</u>	
355	<u>perusahaan dengan seadil-adilnya dalam semua</u>	
356	<u>aspek, entah ke orangnya ke karyawan, entah</u>	
357	<u>lingkungan, entah ke diri sendiri entah usaha tak</u>	
358	<u>alokasikan seadil-adilnya, caranya biar adil ya <i>by</i></u>	
359	<u>sistem, jadi aku bikin sistem penggajiannya dan</u>	
360	<u>sistem sumber daya manusia, sistem kerjasama</u>	
361	<u>bisnis, ke klien-klien.</u>	
362	<b>Merasa terbebani gak sih mas dengan</b>	
363	<b>tanggung jawab-tanggung jawab dengan</b>	
364	<b>karyawan yang sudah banyak?</b>	
365	<u>Merasa terbebani ya jelas, cuman ya itu seorang</u>	
366	<u>pengusaha kan hebatnya disitu, yang lain kabur</u>	
367	<u>jadi pegawai nggak kuat ngangkat beban berat,</u>	
368	<u>pengusaha bisa.</u>	
369	<b>Aku masih ada yang penasaran nih, waktu itu</b>	
370	<b>mas kan nikah muda ya, apa sih yang</b>	
371	<b>membuat mas memutuskan untuk nikah</b>	
372	<b>muda? Terus orang tua persetujuannya kayak</b>	
373	<b>gimana waktu mas izin nikah?</b>	
374	Doa sih aku. Jadi waktu 2012 Januari, kan aku	
375	WMM penjurian nasional di Hotel Jakarta. Nah	
376	pas disana aku galau. Aku ngelihat kakak kelasku	
377	yang sudah pada lulus skripsi dan mayoritas itu	
378	kerja diperusahaan besar semua dan gajinya	
379	otomatis di atas tujuh lah sebulan. Aku galau	
380	disitu, aku pengen lanjutin kerja apa usaha aja.	
381	Terus galau yang kedua ya tentang pacaran,	
382	pacaran satu tahun lebih hampir dua tahun lah,	
383	galauku itu dia beneran jadi jodohku apa enggak?	
384	Kalau enggak ya mending tak putus saja. Aku	
385	doa ya Allah kalau aku juara satu aku bakal	
386	lanjutin usaha dan aku nglamar, kalau juara dua	
387	atau yang lain aku bakal jadi karyawan dan aku	
388	putus, itu simple akhirnya juara satu.	
389	<b>Mbak dewi itu temen kampus atau temen</b>	
390	<b>kuliah?</b>	
391	Temen SMA.	
392	<b>Berarti dari SMA gitu pacarannya?</b>	
393	Aku malah biasa aja sama dia waktu SMA.	
394	<b>Deket rumahnya apa gimana?</b>	
395	Ya di Cirebon. Dia di Bandung kan kuliahnya.	
396	<b>Terus waktu itu dari orang tua gimana mas?</b>	
397	<b>Waktu mas mau ngungkapin nikah muda dan</b>	
398	<b>mau melamar gitu?</b>	
399	Biasa aja. Ekspresinya juga lempeng-lempeng	

400	aja, gaka kaget nggak seneng, orang tuanya	
401	Dewipun biasa aja, lempeng aja, nggak ada	
402	seneng, nggak ada sedih. Hehee.	
403	<b>Kalau waktu itu kakaknya mas kan</b>	
404	<b>perempuan ya, itu sudah nikah juga?</b>	
405	Belum, gara-gara aku dia nikah.	
406	<b>Maksudnya?</b>	
407	Kan dia sangat-sangat mandiri ya independen	
408	banget, pas aku nglamar nikah dia belum punya	
409	pacar. Ya akhirnya pas aku bilang mau ngelamar	
410	kan, pas di mobil dulu ada acara apa aku lupa dia	
411	bilang ke aku, eh tolong donk cariin mbak jodoh.	
412	Dia ngomong sendiri ke aku, yasudah tak cariin,	
413	temen pengusaha juga. Tak temuin tak buat	
414	sekenario gitu, mereka cocok terus trus waktu	
415	aku nikah dua minggu kemudian setelah mereka	
416	nikah.	
417	<b>Mbaknya duluan berarti yang nikah?</b>	
418	Iya. Cuma beda dua minggu aja.	
419	<b>Kalau dari orang tua dua-duanya gimana sih</b>	
420	<b>mas, waktu mau nikah, persetujuannya</b>	
421	<b>gimana, ada nasehat-nasehat apa gitu?</b>	
422	Nggak ada nasehat apa-apa dari kedua belah	
423	pihak. Ya paling nasehat yang akur, masih sama-	
424	sama muda jangan ngedepanin ego masing-	
	masing.	
	<b>Nggak ada nasehat-naehat lain mas dari</b>	
	<b>keluarga atau kakak?</b>	
	Enggak.	
	<b>Waktu itu kan masih muda terus sama-sama</b>	
	<b>kuliah kan waktu itu? Ada pertimbangan-</b>	
	<b>pertimbangan lain gak?</b>	
	Kalau pribadi dia aku nggak ngerti ya, yang jelas	
	dia ikut-ikut aku aja. Emang tipe orangnya tipe	
	ngikut-ngikut, aku perintah ini ngikut, aku	
	perintah ini ngikut.	
	<b>Oh ini mas, aku wawancaranya selain sama</b>	
	<b>mas sama orang terdekat mas juga yang harus</b>	
	<b>saya wawancarai ya mbak DW gitu.</b>	
	Ya nggak papa.	
	<b>Nanti kalau saya mau wawancara saya</b>	
	<b>hubungin mas aja ya? Sekarang ini dulu aja,</b>	
	<b>kalau mbak DW mungkin minggu depan kali</b>	
	<b>ya, kalau beliau luangnya kapan mas?</b>	
	Entar tak tanyain dulu deh, aku kabarin lagi	
	<b>Hu'um oke mas. Terimakasih mas,</b>	

<b>Assalamu'alaikum</b> Wa'alaikumussalam.	
---	--





Lampiran 16. Verbatim Wawancara (W1) *Significant Other 1***VERBATIM WAWANCARA SIGNIFICANT OTHER 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 20 April 2015  
 Waktu wawancara : 14.04-15.28 WIB  
 Lokasi wawancara : Rumah/ Lokasi usaha subjek  
 Tujuan wawancara : Mengetahui perjalanan bisnis dan keseharian subjek  
 Wawancara ke- : 1  
 Kode wawancara : W1/DW  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : DW (Istri Subjek)  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum mba DW. Apa kabar mba?</b>	
2	Wa'alaikumussalam. Alhamdulillah baik.	
3	<b>Mba sedang sibuk?</b>	
4	Enggak, tadi habis kuliah aja.	
5	<b>Kemarin saya habis wawancara dengan mas</b>	
6	<b>MN. Bagaimana mba perjalanan mas MN</b>	
7	<b>dengan mba DW dulu sebelum dan sesudah</b>	
8	<b>nikah?</b>	
9	Sebelumnya dan sampai sekarang saya nggak	
10	terjun di sini. <u>Cuma tau kasarnya aja awalnya</u>	(Usaha fotokopi
11	<u>fotocopian bareng temennya, buka orderan</u>	dimodalin orang tua
12	<u>fotokopian dari temennya kampus juga. Karena</u>	dan pesanan
13	<u>ibunya seorang dosen, jadi dia bikin penerbitan</u>	pertamanya dari teman
14	<u>karena ada peluang. Terus dimodalin,</u>	kampus. Berlanjut
15	<u>dimodalinnya pun awalnya juga keluarganya</u>	usaha penerbitan buku)
16	<u>ngedrop keuangannya. Makanya dia mikir untuk</u>	
17	<u>untuk cari biaya kuliah dan duit supaya bebas dari</u>	
18	<u>uang orang tuanya. Disaranin juga untuk nerbitin</u>	
19	<u>buku ajar kuliah karena peluangnya besar. Dia</u>	
20	<u>meneruskan amanat orang tuanya, terus bikin deh</u>	
21	<u>sampai sekarang. Akhir 2009 atau awal 2010</u>	(Memulai usaha thn
22	<u>sampe sekarang. Trus dia juga ikutan Lomba PMW</u>	2009 akhir)
23	<u>yang dapat dapat dana hibah dan untuk modal dan</u>	(Mengikuti lomba dan
24	<u>ikut coaching sama dosen dikampusnya. Belajar</u>	pelatihan wirausaha)
25	<u>belajar bisnis, coahing juga sama beliau kan,</u>	
26	<u>belajar-belajar bisnis itu dari pak dosen. Setelah itu</u>	
27	<u>juga ikut seleksi WMM. Habis itu dia nglamar aku.</u>	
28	Terus habis nglamar dia nikah terus ngelanjutin	
29	usaha ini. Waktu seleksi lomba itu dia doa	

<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75</p>	<p>seumpama dia menang WMM misal dia juara satu ia akan nerusin usaha dan ngelamar DW kalau juara dua saya kerja dan putus sama DW, alhamdulillah menang. Habis itu dia nglamar dan lanjut wirausaha. <u>Aku di sini perannya sebagai istri doank. Kalau misalkan dia lagi butuh teman cerita dia pasti cerita. Kalau dianggap perlu aku ya ngasih masukan.</u> Itu singkat ceritanya.</p> <p><b>Keputusan nikah muda itu seperti apa mbak?</b></p> <p>Iya itu tadi. Dia awalnya karena doa itu, antara karir dan jodoh. Dari situ langsung dijawabnya menang itu langsung nglamar. Sebelumnya kalau sih ibunya juga udah bilang, udah nikah aja tahun 2010. Aku sih apa gitu suruh cepet nikah. Salahnya pacaran juga sih, tapi LDR ketemu sebulan dua bulan sekali. Terus orang tua bilanganya kurang enak lah kalau pacaran gini, nikah aja langsung. Apaan sih apaan. Tahun 2012 dikasih jalannya karena doa itu, karena menang lomba itu orang tua pun Alhamdulillah dari kedua belah pihak mendukung. Begitu habis menang itu langsung dadakan datang ngelamar ke rumah, yang sebelumnya nggak pernah ketemu dan orang tua sama-sama belum kenal, tau-tau mau udah ngelamar makanya langsung dikasih restu. Selang delapan bulan langsung menikah.</p> <p><b>Dulunya mba masih kuliah ya pas nikah?</b></p> <p>Dulunya sih aku masih skripsi, dia pun sambil masih ada kuliah tapi nggak full sambil skripsi juga. Waktu itu masih bolak-balik LDR juga. Terus setahun itu aku lulus terus pindah ke sini. Jadi aku netep di sini 2013 akhir, di sini pun aku nggak bantu apapun. Karena orang tua ku minta untuk lanjut kuliah S2. Setelah itu aku daftar di UGM daftar kuliah alhamdulillah langsung diterima, 2013 akhir ke sini terus bikin KTP disini 2014 awal sudah mulai kuliah. Sempet nganggur 6 bulan apaya, beradaptasilah sama Jogja dan persiapan kuliah S2 juga.</p> <p><b>Kalau mas MN ada masalah apa saja yang biasanya dialami mas MN dan mba berikan sebagai dukungannya dalam berwirausaha?</b></p> <p><u>Alhamdulillah karena aku S2nya bisnis kan, alasan sebelumnya kenapa aku ambil management juga karena permintaan orang tua dan untuk ngimbangin suami. Ngimbangin pikiran kita, karena dia otaknya</u></p>	<p>(Dukungan dari istri, sebagai teman bercerita dan memberi masukan mengembangkan usaha)</p> <p>(Istri mendukung karir suami dengan kuliah S2 bisnis manajemen)</p>
--	--	--

<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p><u>udah kebetuk wirausaha. Karena aku istri harus juga harus sama. Aku juga belajar teorinya juga baru tentang bisnis management, setiap aku dapat pelajarannya di kampus aku langsung cerita sama dia. Kadang dia udah tau sebelumnya, kadang juga belum tau. Dari dosenku kuliah itu nggak harus <i>textbook</i>. Terus ini lho penerapan dari dosenku seperti ini, cocok nggak untuk bisnis kamu. Dikelasku dibahas Jadi ada yang nemu jawabannya. Jadi <i>balance</i> gitu. Terus di kampus dibahas tentang human <i>resources</i>, marketing terus dari aku bisa ngasih masukan dari <i>textbook</i> maupun dari cerita-cerita dosen. Jadi enak terus aku bisa ngasih masukan dari cerita-cerita dosen. Kalau kemarin-kemarin dia ngomong A aku nggak ngerti dan nggak bisa jawab. Jadi untuk ngimbangnya itu aku belajar management bisnis. <u>Masalah rapat kemarin juga dibahas juga di kampus. Bagaimana kalau rapat itu ada notulennya, rekamannya, supaya mengurangi subjektivitas pendapat orang gitu. Udah beberapakali ada masalah terus dia cerita, terus aku ngasih masukannya gini loh kalau aku dapat teori harus begini-begini.</u></u></p> <p><b>Dulu mas MN pernah cerita kalau dulu pernah ada masalah berat sampai pusing kalau sedang ada masalah ceritanya seperti apa dan mbak ngasih solusinya seperti apa?</b></p> <p>Masalah berat sih pasti banyak. Seorang wirausaha itu tidurpun masih tetep mikir mikir banget. Bangun tidurpun pasti ada masalah baru. Aku sebagai istri ya ngasih masukan. Yaitu tadi yang dari buku dan masukan dari dosenku. Contoh masalah besarnya itu, contoh besarnya tadi ya masalah HR jadi kalau HR kan penyeimbang diantara orang-orang dalam perusahaan. Kalau HR itu dapet amanat dari CEO dan tidak bisa menyampaikan berarti penyampaiannya ada yang miss. Sering jadi masalah dan bikin pusing dia juga. Berarti ada yang <i>miss</i>/terlewatkan gitu. <u>Di kampus Dosenku itu pernah bilang di kelas, kalau lagi rapat itu perlu ada bukti, buktinya adalah notulen ditulis dan suara direkaman.</u> Saat rapat ada dua orang dan ada yang tidak masuk, pas dia masuknya baru besoknya, terus diterima oleh pihak ketiganya ini suka kurang bahkan ada hal yang ceritanya ditambahin yang tidak seharusnya. Ada</p>	<p>(Istri memberikan masukan untuk usaha suaminya berdasarkan ilmu yang didapatkannya dari pelajaran kuliah)</p> <p>(Ilmu bisnis yang di dapat dikelas sebagai masukan untuk bisnis suami)</p>
--	---	--

<p>122 missnya ini loh disini, sering itu. <u>Terus aku kasih</u>  123 <u>tau sama dia katanya, Oia ya bener juga. Sambil</u>  124 <u>doa sambil dia mikir dia nerapin. Terus ada yang</u>  125 <u>nulis dan nggak asal nulis dan di rangkum,</u>  126 <u>dilaporin ke CEO bener nggak seperti ini terus</u>  127 <u>habis itu diprint, rekaman disimpan. Ini bener</u>  128 <u>nggak sih kemarin rapat yang dibahas harus ada</u>  129 <u>notulen. Jadi untuk menyampaikan ke temen-temen</u>  130 <u>yang lain itu akurat. Sehingga amanahnya bener-</u>  131 <u>bener sampai ke yang lain. Sampai saat ini, celah</u>  132 <u>untuk kesalahanpun minim. Itu sih masalah yang</u>  133 <u>terakhir. Dan itu aku ngasih input cara</u>  134 <u>penyelesaiannya.</u>  135 <b>Seberapa sering sih mba permasalahan besar</b>  136 <b>itu muncul?</b>  137 Masalah besar sih nggak sering. Tapi masalah kecil  138 yaa masalah miskom itu sih yang sering. Kadang  139 nerima perintah itu dari <i>manager</i> dan <i>manager</i> dari  140 CEO, <i>miss</i> berawal dari komunikasi itu. Kalau  141 masalah besarnya itu ada, cuma masalah kecil itu  142 dari komunikasi. Kalau masalah besarnya bisa  143 langsung tanya mas MN aja biar aku nggak salah.  144 Tapi awal dari masalah besar itu komunikasi untuk  145 meminimalisir <i>miss</i> komunikasi ya itu. Bikin tulis  146 dan rekam. Misal kayak gini kita ngobrol-ngobrol  147 berdua kayak gini itu nanti mba cerita ke orang  148 lain, kadang ada yang di inget kadang suka  149 ditambahin, kan itu bikin nggak bagus. Bikin nggak  150 bagus juga, apalagi masalah perintah yang penting  151 yang harus dilakuin.  152 <b>Ini nambah karyawan ya mba?</b>  153 Mesin yang di depan itu nambah baru.  154 <b>Dulu yang dibelakang juga belum dibuat tempat</b>  155 <b>kerja.</b>  156 Heem itu untuk kantor.  157 <b>Selain ke mba DW ketika ada masalah biasanya</b>  158 <b>cerita ke siapa aja mba selain cerita ke mba</b>  159 <b>DW?</b>  160 <u>Ngomongnya langsung ke anak-anak. Dia awal</u>  161 <u>taunya, Ini apa sih masalahnya? Dia minta</u>  162 <u>penjelasan langsung dari pihak yang bersangkutan.</u>  163 <u>Tapi lebih sering langsung manggil dilihat juga dari</u>  164 <u>laporan kerjanya. Mas MN itu tipenya jika</u>  165 <u>membahas masalah lebih dari data, misalkan ada</u>  166 <u>karyawan yang bermasalah dia nggak langsung</u>  167 <u>percaya dari suara orang. Kalau aku orangnya kalau</u></p>	<p>(Istri memberikan masukan untuk usaha suaminya berdasarkan ilmu yang didapatkan dari pelajaran kuliah)</p> <p>(Saat ada masalah berusaha untuk berkomunikasi dengan karyawan)</p>
--	--

<p>168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 213 214</p>	<p>ada orang yang sudah berpengalaman ya aku langsung bisa percaya sama omongannya, tapi kalau mas MN enggak dan lebih percaya lagi kalau ada data. <u>Misalkan telat atau apa, tolong lihat donk mana lihat laporan kerjanya atau bermasalah pada pekerjaannya. Dilihat dari hasil laporan kinerjanya, kalau HR udah nggak bisa nanganin dia turun langsung. Misalnya ada insidental, itu masalah harus segera diselesaikan solusinya nggak dari dia sendiri. Setiap Masalah itu nggak hanya ada di diri CEO tapi juga. Dirembukin dimusyawarahin bareng-bareng.</u></p> <p><b>Kalau selain itu pengembangan-pengembangan bisnisnya mas MN belajar dari mana saja mbak sumbernya?</b></p> <p><u>Buku, dia pelahap buku. Ini itu buku, di sini ada rak, di sana ada rak, di kamar juga ada rak. Dia itu pelahap buku, kapanpun. Dulu itu juga <i>coaching</i>, <i>coach</i> Danu itu <i>via skype</i> tapi Alhamdulillah kadang jarang belajar dari buku. Jadi diimbanginlah antara dari ilmu yang dia pelajari. Yang pasti dari buku dan doa.</u></p> <p><b>Selain itu ada nggak mba yang di curhatin?</b></p> <p><u>Dia sering sih sharing sama temannya. Temen-temennya dari pengusaha, kalau ketemu sharing-sharing ide pengalaman. Tapi dia lebih seringnya baca buku. Dulu-dulu sering ikut seminar tapi sekarang udah nggak lagi.</u></p> <p><b>Ada nggak sih mba permasalahan mas MN sampai stres gitu?</b></p> <p><u>Salah satu indikatornya ada masalah itu dia suka pusing sakit tanpa sebab, terus baru diketahuinnya dua tiga hari setelah itu. Sering itu. Karena masalahnya itu komunikasi. Alur perintahnya itu nggak jelas.</u></p> <p><b>Kalau sampai rumah sakit?</b></p> <p><u>Enggak. Kalau dia itu ada masalah langsung itu dibawanya langsung ke doa. Begitu dia cerita ke aku dia bilang doain aku doain aku. Setiap ada masalah langsung selesai. Biasanya seperti itu.</u></p> <p><b>Ada cabang juga ya mba di Cirebon?</b></p> <p><u>Di sana marketingnya, mamahnya ngajakin temen-temennya. Kalau ada orderan langsung ngehubungi kesini. Produksinya di sini. Bukan usaha lain.</u></p> <p><b>Berarti di sana nggak ada percetakannya?</b></p> <p><u>Enggak, pabriknya ada di sini aja. Alhamdulillah</u></p>	<p>(Saat ada masalah musyawarah dengan karyawannya)</p> <p>(Mengembangkan wawasan bisnis dengan membaca buku dan mengikuti pelatihan usaha)</p> <p>(Berdiskusi dengan teman untuk bertukar ide dan sering membaca buku)</p> <p>(Saat ada masalah dalam usahanya subjek mengalami pusing)</p> <p>(Saat ada masalah berdo'a kepada Allah)</p>
--	--	---



<p>215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261</p>	<p>udah ada 300 dosen yang sudah nerbitin lewat sini. Mamah itu megang area Cirebon Jawa Barat. <b>Di sana udah ada kantornya?</b> Belum, insya Allah besok. Kalau udah mantepin yang di sini besok buka di sana. <b>Berapa mba karyawannya sekarang?</b> 20 karyawan. <b>Berarti sudah nambah sekarang ya mba karyawannya dari yang dulu saya pertama kali wawancara? Oia, Pernah konflik yang sampai marah-marah gitu nggak mba?</b> Iya nambah. Kalau marah nggak, <u>dia kalau ada masalah berusaha untuk mengurangi subjektivitas.</u> <b>Mas MN sudah lulus mba? Sudah Wisuda.</b> Alhamdulillah sudah, Februari kemarin. <b>Waktu kuliah sambil usaha itu sempat kebingungan nggak sih mba?</b> <u>Dia waktu usaha itu kuliahnya udah akhir-akhir gitu. Paling dia udah nggak ada waktu, udah kurangnya main sama temen-temennya berkurang.</u> <u>Soalnya fokus di usaha banget dari <i>start</i> banget gitu buat ngembangin usaha ini gimanaapun caranya.</u> <b>Mas MN ikut organisasi kampus ya kemarin beliau cerita?</b> <u>Dia aktif banget di BEM, ECC. Jadi waktu untuk di luarnya kurang. Kalau kuliah tetep jalan. Karena skripsipun juga kurang peduli, karena awal-awal itu dosen skripsinya kurang peduli dia juga agak cuek juga. Makanya dia lebih ke usahanya. Akhir-akhir itu dia hampir DO, Alhamdulillah sama dosennya dibantu. Cuma tiga atau empat bulan gitu fokus skripsi, akhirnya selesai juga. Kalau mau usaha itu berkurang jadwal maen. <i>Trade off</i>lah, ada bagian yang harus dikorbankan. Ada satu prioritas yang satu nggak, kan kita pilih prioritas.</u> <b>Kalau dukungan dari orang tua itu berupa apa saja sih mba untuk usaha ini?</b> <u>Doa itu pasti trus motivasi, masalah akses usaha itu aja udah.</u> <b>Kalau modal lagi selama ini?</b> <u>Waktu nikah itu orang tuaku dibantu, tapi diputer lagi untuk kemajuan. Tapi alhamdulillah sih nggak terlalu tergantung sama orang tua juga.</u> <b>Sering juga pulang kesana mba?</b> Alhamdulillah kemarin habis pulang setelah 4</p>	<p>(Ketika ada masalah berusaha untuk objektif)</p> <p>(Fokus berwirausaha dan mengurangi waktu bermain dengan teman)</p> <p>(Saat berwirausaha aktif mengembangkan kemampuan melalui kegiatan BEM dan berusaha untuk menyelesaikan skripsi)</p> <p>(Dukungan dari orang tua berupa doa dan akses bisnis)</p> <p>(Dukungan modal usaha dari mertua)</p>
--	--	---



<p>262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308</p>	<p>bulan enggak pulang.  <b>Sering ikut seminar juga nggak sih mba sekarang?</b>  Sekarang enggak. Dia juga lihat juga siapa pembicaranya. Atau saran dari temennya juga. Kalau dia tertarik yaa diikutin gitu. Jadi udah berkurang. Sekarang lebih mengaplikasikan apa yang pernah di dapatkan pada usahanya.  <b>Kalau pelatihan-pelatihan kepemimpinan itu seperti apa mba pendewasaanya?</b>  <u>Dia itu orangnya yang cool gitu, kalem tapi dia itu orangnya berusaha untuk tenang, diem, ketawa juga nggak berlebihan, sedih juga nggak berlebihan, stres juga nggak berlebihan, marah nggak berlebihan. Jadi dia berusaha diem, <i>speakup</i>.</u>  Pendewasaannya yaa pasti lebih dewasa dari pada aku. Perubahannya itu semakin dewasa lebih bijaksana. Lebih terkontrol, karena semakin banyak yang ikut di usaha ini dia juga harus memikirkan karyawannya. Jadi sebaik mungkin dia bisa mengendalikan dirinya. Kalau misalkan ada masalah kan dia pemimpinnya, nah dia harus bisa mengendalikan dirinya. Mungkin bisa dibilang di sini itu seumuran yaa, kalau seumurannya diakan banyak yang labil juga kalau dia bisa lebih dewasa dari temen-temen seumurnya.  <b>Sampai jam berapa mbak ini karyawan-karyawannya?</b>  Jam 8-4 udah pada pulang Senin sampai Jumat, kalau <i>weekend</i> maju jam pulang nya jam 3. Ngikutin kebijakan pemerintah juga kita.  <b>Berarti udah ngikutin UMR juga mba gajinya?</b>  Udah.  <b>Orang-orang sini?</b>  Iya mereka tinggal di daerah Jogja.  <b>Ini yang di tembok visi misinya ya mbak?</b>  Visi misinya diusahakan sebisa mungkin adil.  <b>Karyawannya ada berapa mbak?</b>  Kurang lebih 20 an.  <b>Ini muda-muda semua mba?</b>  Ada dua yang udah nikah. Kita kompor-komporin untuk nikah muda. Karena nikah muda itu bukan suatu halangan.  <b>Kenapa mbak waktu memutuskan untuk menikah muda?</b>  <b>Kita niatannya waktu itu untuk ibadah, terus</b></p>	<p>(Subjek berusaha mengontrol dirinya agar senantiasa tenang dan tidak sedih berlebihan)</p>
--	--	---

<p>309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354</p>	<p><b>kita juga belajar agama. Terus kenapa harus pasaran terus. Karena udah di dukung dan alasanya seperti itu. Yaudah kita nikah.</b></p> <p><b>Umur berapa mbak waktu itu?</b></p> <p>Kita umur 22.</p> <p><b>Seumuran?</b></p> <p><b>Satu sekolah ya mbak pacarannya?</b></p> <p>Semester tiga pas kuliah. Itu juga jarang ketemu. Kadang dua bulan sekali. Itupun pemahaman kita beda banget.</p> <p><b>Ini banyak banget mbak barang barunya?</b></p> <p>Itu dari kantor detergen, kita beli dengan harga murah daripada lapuk di sana. Alhamdulillah masih bagus kondisinya.</p> <p><b>Mas MN selain ini bisnis apa mba?</b></p> <p>Ngurusin detergen ini ngehabisin stoknya.</p> <p>Terus jadinya yaudah, <i>ownernyakan</i> di Jakarta. Jadi dilimpahkan ke mas MN. Ya akhirnya yaudah.</p> <p><b>Marketingnya dari ibunya itu, di sana?</b></p> <p>Iya, dia mau meningkatkan sistem usaha ini.</p> <p><b>Jika ada masalah seperti apa mbak perasaanya?</b></p> <p><u>Ngedownnya iya, tapi ngga mau pake banget semua.</u></p> <p><b>Jadinya stabil gitu ya?</b></p> <p>Mungkin keturunan dari orang tua kali ya?</p> <p><b>Berarti full time tiap hari ngantor ke sini?</b></p> <p>Kalau keluar paling ya sama aku.</p> <p><b>Ada nggak sih mbak mas MN cerita merasa jenuh gitu ?</b></p> <p>Paling cerita.</p> <p><b>Seperti apa mbak ceritanya?</b></p> <p>Ya paling itu kalo udah stag kan. Tapi jarang,</p> <p><b>Seperti Kalo ada masalah gitu ngefek ke mbak nggak?</b></p> <p>Iya, aku kan cewek trus lebih suka dibawa perasaan, tapi dia juga bilang ngga usah dipikirin jangan di bawa kehati. Mending dibawa ke Allah aja.</p> <p><b>Trus kalo ada masalah-masalah gitu apa sih yang mbak rasain?</b></p> <p>Kalo aku suka, gemesnya ya maksudnya aku kan perempuan ya suka dibawa perasaan, kadang jengkel sendiri. Setiap hari itu masalah ada aja. Tapi balik lagi sih cuma bisa berdoa, doa itu sambil nangis.</p> <p><b>Mbak udah 1 tahun ya kuliahnya?</b></p>	<p>(Berusaha untuk tetap tenang saat ada masalah)</p>
--	--	---

355	1,5 tahun		
356	<b>1,5 berarti dah mau kelar ya kuliahnya?</b>		
357	Harusnya, tapi ada beberapa kendala, jadinya ini 2		
358	semester. Kalo aku ngambil ekonomi sih 3		
359	semester, karna ada matrikulasi. Jadi ini mau fokus		
360	lagi.		
361	<b>Susah nggak menyesuaikan? Kan beda</b>		
362	<b>bahasa</b>		
363	Ya susah- susah gampang, kayak aku dulu belajar		
364	S1 kan. Dulu aku <i>background</i> SMAnya IPA trus		
365	masuk kuliahnya bahasa. Sekarang S2 pun dari nol.		
366	Sambil jalan beradaptasi, dari dosen juga jadi		
367	alhamdulillah.		
368	<b>Cepet ya mbak, karena praktek disini juga?</b>		
369	Nggak praktek juga sih, tapi ada yang bisa		
370	diaplikasikan.		
371	<b>Trus rencana pengembangannya gimana nih</b>		
372	<b>mbak yang mbak tau?</b>		
373	Insyallah, kalo orderan nambah pengen bangun		
374	lagi.		
375	<b>Oh disitu ada lahan kosong?</b>		
376	Iya, samping belakang. Maunya di jadiin ruang		
377	produksi juga.		
378	<b>Strategi seperti apa sih mbak yang dilakuin</b>		
379	<b>sama mas MN yang mbak tau?</b>		
380	<u>Sistem sih dia, bener-bener fokus sama sistem. ini</u>	(Membuat sistem untuk	
381	<u>itu balik ke sistem. Kalo cuma omongan eh kamu</u>		kinerja para karyawan)
382	<u>gini ya, besokkan bisa beda lagi. Jadi ada sistem</u>		
383	<u>yang baku, kalo kamu kayak gini nggak bisa dapet</u>		
384	<u>poin kerja yang bagus dong. Sistem kayak</u>		
385	<u>marketing, keuangannya. Itu tuh dia pernah cerita</u>		
386	<u>fokus ngerjain marketing berapa bulan, keuangan</u>		
387	<u>berapa bulan.</u>		
388	<b>Ngerjain sistem kayak gitu udah lama apa</b>		
389	<b>mbak?</b>		
390	Heem.		
391	<b>Sejak mulai atau gimana?</b>		
392	Dari awal sih dia udah mikir gimana bangun		
393	sistem, mulai fokus itu dua tahun terakhir.		
394	<b>Berarti ini tahun keberapa? Ke lima?</b>		
395	Iya lima, kan mulai tahun 2010.		
396	<b>Ada kesusahan sih nggak mbak sebagai istri</b>		
397	<b>wirausaha?</b>		
398	Semua banyak tantangan sih, bukan kesusahan,		
399	bisa menyeimbangkan diri, walaupun aku nggak		
400	ada jabatan penting disitu ya aku sebagai		

401	pendukungnya hheee mau ngomong apa tapi yang	
402	lebih tau kan diri mas MN sama aku, harus bisa	
403	menyeimbangkan diri sebagai istri.	
404	<b>Kalo dukungan orang dilingkungan mbak</b>	
405	<b>gimana?</b>	
406	Keluarga mendukung.	
407	<b>Kalau selain mbak dukungannya dari siapa?</b>	
408	Orang tua dan keluarga.	
409	<b>Orang tua mbak pengusaha juga?</b>	
410	Orang tua aku bisnis <i>sparepart</i> jadi kalo	
411	ngomongin bisnis masih nyambung.	
412	<b>Sering sharing juga?</b>	
413	Iya kalau pulang.	
414	<b>Mbak berapa bersaudara?</b>	
415	Aku anak ke dua.	
416	<b>Adek-adeknya disana?</b>	
417	Iya.	
418	<b>Banyak belajar juga dari mas MN, sistem</b>	
419	<b>tertata rapi hhheee.</b>	
420	Banyakan dari <i>startup</i> itu cepet usahanya tapi	
421	sistemnya belum. Kalau Sebenarnya mereka udah	
422	bagus, tapi dari sistemnya dia masih lemah. Jadi	
423	untuk bener-bener kuat nggak cuma uang banyak,	
424	tapi orang-orang dan sistemnya. Kan ada 4 kuadran	
425	itu kan pebisnis, investor, sama apa gitu. Jadi dia	
426	itu pengen walaupun nggak ada dia disini di	
427	ruangan ini, bisnis itu tetep jalan. Jadi dia pengen	
428	saat dia nggak ada orang itu tetep jalan dan orang	
429	yang kerja itu bisa makan. Jadi banyak mikir dari	
430	situ.	
431	<b>Di sini banyak buku juga ya mba?</b>	
432	Iya dia sering beli buku di Gramedia. Ini rak dia,	
433	dibelakang ada rak juga. Di kamar juga ada rak	
434	buku.	
435	<b>Karyawan disini muslim semua?</b>	
436	Iya, kemarin ada yang ngelamar tapi agamanya	
437	nonmuslim gitu nggak bisa. CV nya lewat internet	
438	gitu kita liat semuanya bagus, tapi aduh non	
439	muslim, jadi ditolak.	
440	<b>Berarti ini ngepak-ngepakin plastik di sini juga</b>	
441	<b>mbak?</b>	
442	Oia kalau itu kita belum punya alatnya, jadi masih	
443	<i>outsource</i> gitu.	
444	<b>Mbak kuliah <i>full</i> gitu?</b>	
445	Hari ini nggak, cuma tiga hari tapi tugas <i>full</i> .	
446	<b>Trus abis S2 ntar mau S3 juga ?</b>	

<p>447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482</p>	<p>Nggak, cukup S2. Tapi mas MN mau S3 insyaallah.</p> <p><b>Abis ini mau lanjut?</b></p> <p>Iya lagi cari-cari, tapi denger kebijakan S2 4 tahun jadi mikir-mikir lagi.</p> <p><b>Diluar mungkin ya yang nggak 4 tahun?</b></p> <p>Di luar nggak lama, tapi ya ini bisa ditinggal atau nggak. Kalo bisa ditinggalkan dia kemana aja bisa.</p> <p><b>Kemarin kan saya sempat wawancara beberapa teman saya juga, yang paling bagus sih mas MN cerita tentang sistem-sistemnya juga, soalnya dia kan udah 3 tahunan gitu dan melesatnya cepet banget, omsetnya gede, kalau tentang sistem masih belum sebagus mas MN?</b></p> <p>Emang. Sama sekali gak ada sistem. Kan gini orang-orang kan <i>fresh graduate</i> yang kerja disini, begitu kontrak, apa sih paling baru kecil kan, kan ada perusahaan yang lebih besar cuma kan masing-masing orang juga beda. Jadi manajemen itu bukan untuk perusahaan besar juga, tapi bussiness managemennya harus ditata. Jadi pas saat <i>fresh graduate</i> kerja disini yang, pas keluar mereka bisa dapet banyak bekal, nggak cuma sekedar ngerjain barang dan dapet uang. Berarti kan mereka dapet ilmu yang bisa diterapin seperti apa. Ini kan juga buat bekal buat mereka.</p> <p><b>Ada yang complain tentang sistem nggak sih?</b></p> <p>Ya ada lah, apa lagi <i>fresh gradute</i>. Mana ada orang yang diatur. Cuma kembali lagi, manusia itu ada dua pilihannya setiap orang kan bisa beradaptasi tinggal dia mau apa nggak, mau beradaptasi apa mau tereliminasi? Kalo dia mau beradaptasi dia menjunjung dimana bumi dipijak disitu langit dijunjung. Ya sama kayak orang Islam, kita harus mengikuti firmanNya.</p> <p><b>Ini masih muda? Di bawah 30 tahun semua?</b></p> <p>Iya di bawah 30 tahun, yang tua paling 27-28. Kita kan umur 25.</p> <p><b>Emang nyarinya yang muda atau gimana?</b></p> <p>Iya dia itu pernah nyari-nyari, kalo yang muda pengalamannya belum ada tapi kalo yang tua-tua ada yang penyakitan. Ya penyakitnya apa lah gitu padahal baru umur 32, dia nya juga kurang sreg gitu. <u>Nah pernah dikritik juga dari pengusaha Semarang gitu, kamu kok berani ngambil karyawan <i>fresh gradute</i> sebagai karyawan kamu? Ibaratnya</u></p>	<p>(Mengambil karyawan lulusan kuliah meskipun harus</p>
--	---	--



<p>483 <u>kamu itu ngambil 'singa liar', ngelunjaklah susah</u>  484 <u>untuk jinakannya. Kayak perusahaan multinasional</u>  485 <u>company yang berpengalaman selama 3 tahun</u>  486 <u>kan. Maunya fresh gradute itu karna otaknya masih</u>  487 <u>fresh, pemikiran dan semangatnya masih tinggi.</u>  488 <b>Trus tanggepannya saat itu apa?</b>  489 <u>Katanya oh iya juga sih, soalnya ada aja masalah.</u>  490 <u>Soalnya 'singa liar' itu kan susah diatur. Mungkin</u>  491 <u>kita ngambil tantangan itu ya. Ntar kalo udah</u>  492 <u>berhasil seneng juga, sebagai pemimpin dia bisa</u>  493 <u>jadi contoh temen-temennya. Gimana caranya bisa</u>  494 <u>naklukannya bisa dikasih motivasi juga. Kan</u>  495 <u>sekarang nggak cuma fresh graduate IPK 3.50</u>  496 <u>juga, baru kok persyaratannya diterapin. Sekarang</u>  497 <u>kan banyak yang kayak gitu. Walaupun dia ipk</u>  498 <u>nya dibawah 3,5 tapi dia bisa sejajar kalo kuliah</u>  499 <u>lagi. Karna dia itu pinter tak akuin, background</u>  500 <u>keluarganya juga pinter-pinter ibunya aja professor,</u>  501 <u>keluarganya dokter, guru. Dari situ dia berusaha</u>  502 <u>untuk bisa satu frekuensi, jadi saat ngomong A</u>  503 <u>nankepnnya A, nggak ada proses penangkapan</u>  504 <u>yang lambat. Saat diskusi pun cepet, saat</u>  505 <u>ngomongin strategi A A A A jadi bisa cepet . dosen</u>  506 <u>ku bilang yang bisa memtuin tempo cepet</u>  507 <u>seseorang itu siapa? Misalkan balap lari orang yang</u>  508 <u>bisa menentukan rata-rata tempo lari itu siapa?</u>  509 <u>Yang cepat sedang lambat? Yang lambat. Kayak di</u>  510 <u>estafet kalo ada yang lambat dia akan diurutan 5</u>  511 <u>walaupun yang temannya cepat. Jadi kecepatan</u>  512 <u>yang menentukan tempo itu yang lambat, jadi</u>  513 <u>gimana dia mau maju kalo ada yang lambat.dan</u>  514 <u>aku yang dorong dia untuk ngambil yang IPK 3,5</u>  515 <u>dan dari teoripun itu emang bener. Emang IP itu</u>  516 <u>nggak segala-galanya. Mas MN ngasih tugas sama</u>  517 <u>yang IP 3,7 ya kerjanya biasa, tapi lebih batter lah</u>  518 <u>sama yang dibawahnya. Balik lagi IPK itu bukan</u>  519 <u>jadi ukuran, tapi kita bisa menghindari yang tempo</u>  520 <u>lambat. Ada yang diseleksi IP nya nggak 3,5 bilang</u>  521 <u>ah mas IPK itu nggak penting. Tapi ya emang</u>  522 <u>kecerdasan itu emang penting jadi saat kita</u>  523 <u>ngomong A dia nankepnnya sesuai dan cepet.</u>  524 <u>Makanya orang-orang ngomong masa sih</u>  525 <u>perusahaan kecil ngambil ipk 3,5. Lah aku aja yang</u>  526 <u>CEO nya nggak 3,5 kok. Banyak juga IPK 3,5 yang</u>  527 <u>belum kerja dan kita memanfaatkan potensi itu.</u>  528 <u>Disitu ada perbedaan semuanya bisa jadi cepet.</u></p>	<p>berusaha mengaturnya dengan sekuat tenaga)</p> <p>(Syarat karyawan adalah mahasiswa yang baru lulus &amp; IPK diatas 3,5)</p> <p>(Keberlangsungan usaha juga ditentukan dari pola piker karyawan yang cepat)</p>
---	---



529	<b>Ini banyak yang ngambil dari BEM kampus ya</b>	
530	<b>mbak?</b>	
531	Iya ini.	
532	<b>Kegiatannya apa mbak?</b>	
533	Ya gini sama kuliah.	
534	<b>Di MM banyak yang jadi pengusaha?</b>	
535	Ya ada, banyak juga yang usaha ada yang kerja	
536	juga.	
537	<b>Sampai di sini dulu ya mbak. Terima kasih ya</b>	
538	<b>mbak DW.</b>	
539	Sama-sama Viddy.	
540	<b>Saya pamit dulu ya mbak. Assalamu'alaikum.</b>	
541	Wa'alaikumussalam. Hati-hati Viddy.	

Lampiran 17. Verbatim Wawancara (W2) *Significant Other 1***VERBATIM WAWANCARA SIGNIFICANT OTHER 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 6 Juli 2015  
 Waktu wawancara : 09.13-09.42 WIB  
 Lokasi wawancara : Rumah/ Lokasi usaha subjek  
 Tujuan wawancara : Mengetahui perjalanan bisnis dan keseharian subjek  
 Wawancara ke- : Dua (2)  
 Kode wawancara : W2/DW  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : DW  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum.</b>	
2	Wa'alaikumussalam.	
3	<b>Apakabar mba?</b>	
4	Alhamdulillah baik Viddy.	
5	<b>Langsung ya mba lanjut wawancara kemarin.</b>	
6	<b>Oia ngomong-ngomong mas MN sudah lulus</b>	
7	<b>kuliah mbak?</b>	(Wisuda pada Maret 2015)
8	<u>Sudah alhamdulillah, bulan Maret kemarin wisuda.</u>	
9	<b>Alhamdulillah ikut bahagia. Emm, Ada nggak</b>	
10	<b>sih mba sosok idola atau inspirasi mas MN yang</b>	
11	<b>selalu buat semangat dan bikin bangkit ketika</b>	
12	<b>ada masalah?</b>	
13	Dia selalu bilang enggak ada. Dia pernah juga	
14	pernah di tanya sosok idolanya terus bilang nggak	
15	ada. <u>Ya mungkin kalau umat Islam kan sosok</u>	(Mengidolakan Nabi Muhammad SAW)
16	<u>idolanya Nabi Muhammad</u> , namun kalau sosok	
17	orang biasa itu nggak ada.	
18	<b>Kalau sosok inspirasi?</b>	
19	Itu juga enggak ada.	
20	<b>Siapa sih mba seseorang yang jadi tempat</b>	
21	<b>curhat dan sahabat sering itu ada nggak mba</b>	
22	<b>yang tau perjalanan usaha dari A sampai Z?</b>	
23	Yang sekarang itu setauku dari SMP sih. Aku juga	
24	bingung. Emmm, sahabat yang temen dekat sampe	
25	sekarang itu mungkin ada, tapi mungkin nggak	
26	begitu tau detail semuanya. <u>Paling kalau ke</u>	(Dukungan dari keluarga, kakak ipar dan orang tua)
27	<u>keluarga itu kalau nggak ke aku, ke kakak ipar dan</u>	
28	<u>orang tua itu. Tapi ke orang tua pun nggak begitu.</u>	
29	<u>Ke sahabat sedikit untuk sahabat itu. Sedikit kalau</u>	

<p>30 <u>mas curhat ke sahabat.</u>  31 <b>Berarti lebih ke keluarga ya mba atau ke mba</b>  32 <b>DW?</b>  33 Iya. He'em.  34 <b>Kalau suka dukanya mas MN menjalankan</b>  35 <b>bisnis?</b>  36 <u>Sukanya bisa ngegaji orang, bisa berkarya, bisa</u>  37 <u>belajar nggak jadi egois, kalau dapat untung bisa</u>  38 <u>dijadikan modal pengembangan bisnis. Kalau</u>  39 <u>dukanya dikhianati, diegoisin, nggak dingertiin</u>  40 <u>sama karyawan.</u>  41 <b>Kan mbak kemarin pernah cerita beberapa</b>  42 <b>masalah, perasaan apa mbak yang dirasakan?</b>  43 <u>Kalau ada permasalahan merasa tertantang juga,</u>  44 <u>dia berusaha untuk nggak meluap, misalkan ada</u>  45 <u>masalah dia itu kadang kalau ada masalah juga</u>  46 <u>berusaha tenang. Misalkan kalau dia ada masalah</u>  47 <u>dan udah tenang baru cerita. Kalau ada masalah itu</u>  48 <u>pusing tiba-tiba, kalau perasaan dia berusaha untuk</u>  49 <u>tenang.</u>  50 <b>Khawatir terhadap sesuatu gitu?</b>  51 <u>Enggak, bukan nggak sama sekali, tapi porsinya</u>  52 <u>minimlah. Berusaha untuk <i>cooling down</i>.</u>  53 <b>Sering sharing tentang target-target mas DK</b>  54 <b>mba? Terus cara menyusun targetnya seperti</b>  55 <b>apa?</b>  56 Targetnya sekian-sekian gitu sih mba, terus dia  57 cerita mau apa kedepannya.  58 <b>Seperti apa tuh mba contohnya?</b>  59 Seperti kadang ini yaa, dia bilang aku mau fokus  60 dulu ke marketing jadinya kan dia megang meski  61 ada managernya. Jadi dia bilang ini kayaknya loyo  62 nih dan aku mau fokus dulu dan mempelajari  63 strategi-strateginya. Aku sudah mempelajari dan  64 kedepannya masih butuh waktu yang lama, kamu  65 nggak papa kah? Jadi untuk mencapai target untuk  66 melancarkan strateginya itu.  67 <b>Kalau target jangka pendeknya dan jangka</b>  68 <b>panjang apa mbak?</b>  69 <u>Kalau jangka pendeknya membentuk pasar dan</u>  70 <u>orderannya ditingkatin dan panjangnya ini bisa</u>  71 <u>tumbuh dan sustain dan dia bisa apa ya beralih ke</u>  72 <u>bisnis yang lain. Jadi ini bisnisnya mandiri terus</u>  73 <u>dia bisa beralih ke bisnis yang lain. Target jangka</u>  74 <u>pendeknya peningkatan ordernya di tingkatan terus</u>  75 <u>kualitas bisnisnya juga.</u></p>	<p>(Senang dapat membuat lapangan kerja. Sedih saat karyawan tidak mendukungnya)</p> <p>(Permasalahan membuat subjek merasa tertantang &amp; kadang mengalami pusing)</p> <p>(Saat ada masalah berusaha untuk tenang)</p> <p>(Memiliki target untuk meningkatkan pesanan, sehingga membentuk pasar baru demi tumbuhnya perusahaan)</p>
---	--

<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p><b>Kalau strategi apa aja sih mba yang dilakukan mas MN dalam pengembangan ini?</b>  <u>Strateginya oh iya ini kita selama ini <i>print out</i> dan sekarang udah buku kita beberapa masuk ke <i>google play online searching</i> nama usaha kita nah itu <i>online ebook</i>.</u>  <b>Terus apa lagi mbak yang baru?</b>  <u>Mungkin <i>brandingnya</i> dikuatin, itu sih menurutku yang lagi di fokusin.</u>  <b>Kalau orderan buku ini orderannya dari Jawa aja atau sudah ke luar pulau mba?</b>      Dari seluruh Indonesia.  <b>Paling jauh di mana mba?</b>      Aceh, Sulawesi, Kupang pernah, Makassar juga ada.  <b>Banyak mba partai pemesanannya?</b>      Alhamdulillah lumayan banyak.  <b>Berarti sering <i>continou repeat order</i> mbak?</b>  <u>Kalau <i>repeat order</i> kita masih kecil. Karena kemarin ada mungkin emang lemah di <i>maintenancenya</i>.</u>  <b>Seperti apa mbak?</b>  <u>Jadi anak-anak nggak dijaga dengan teratur pelanggannya. Kontaknya lebih lanjut masih kurang. Jadi anak-anak bagian itu sekarang berusaha untuk lebih teraturlah. Nah mungkin itu yang sekarang diperbaiki.</u>  <b>Meski dulu ada pengaruh masa kecilnya seperti apa? Cerita kisah masa kecil dan masa remaja mas MN yang mbak tau?</b>      Hehehe, masa kecilnya itu dia aktif sih, terus kadang suka maen. Kalau remajanya dia suka musik, ada gitar juga itu dua gitarnya dia anak band juga. Suka motor-motoran, balapan, maen basket. Walaupun dari kecil sampai SMA sering bermain sih. Masuk kuliah itu karena pas itu ada masalah ekonomi keluarga dan dia berusaha untuk mandiri terus akhirnya habis itu lahirlah usaha ini.  <b>Kalau didikan orang tua ataupun keluarga besarnya seperti apa mba?</b>      Alhamdulillah dia lebih ke ibu yaa. Jujur aja dia itu anak <i>broken home</i> sama kayak aku, aku juga <i>broken home</i>, kita berdua sama diapun dia masa kecilnya itupun dia bilang sering ke ibu, soalnya setelah berpisah itu lebih ke ibu dia masih sama bapak sih. Setelah pisah itu ibunya mandiri banget</p>	<p>(Memiliki strategi baru pemasaran baru melalui <i>google play</i>)</p> <p>(Fokus penguatan <i>branding</i>)</p> <p>(Lemah di pelayanan purna beli)</p> <p>(Memperbaiki pelayanan purna beli)</p>
--	---	---

<p>122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167</p>	<p>terus dia melihat dari mungkin sisi ketegaran, ketekunan dan keibuannya. Yang memotivasi dia, <u>jadi dia dapet support dari ibunya tentang usaha ini.</u> <u>Jelas bapak ngedukung dan ibunya ngedukung</u> <u>karena ibunya itu deket sama dia dan ibunya juga</u> <u>dosen. Jadi ini semua ini itu karena juga</u> <u>permintaan ibunya.</u> <b>Kalau di semasa sekolah di dalam bidang</b> <b>pendidikan mas itu seperti apa mba?</b> Dia tergolong pintar, ini dia sendiri bilang aku pinter dibandingkan anak internasional. Bapak ibunya dosen dan mendukung banget. Yaa wajar aja dia sampai sekarang, dulu dia itu mulai SMA itu rangking satu di kelas dan banyak yang meragukan makanya di turunin ke rangking dua, aneh kan nggak masuk akal. Tapi masalah kecerdasan itu insya Allah bisa. Ini nih ada buktinya yang dia WMM juara satu dan Kemenpora juara dua. IQ nya itu dia selalu bilang, dulu kita SMA favorit dan ada internasional yang anak-anaknya super. Dan dia selalu bilang aku nggak kalah sama anak Inter SI. Untuk ditandinginpun emang terbukti bisa karena melihat histori keluarganya juga. Kalau diturut dari histori keluarganya bisalah. <b>Prestasi-prestasi sekolah itu apa aja mbak?</b> Kalau pas sekolah ya itu juara satu. <b>Kalau sekarang tuntutan mas apa aja mba</b> <b>sebagai seorang kepala keluarga?</b> Selalu ada . <b>Amanah mungkin yang di emban.</b> Selalu ada, Alhamdulillah dia selalu dipercaya. Kadang selalu diminta untuk konsultasi bisnis. Ehh, investasiin donk, ada proposal-proposal yang masuk. Ini konsep bisnisnya gimana? Tempat sharing, dia juga belajar juga dengan masalah barunya orang ini. <b>Kalau di bisnisnya sekarang?</b> <u>Amanahnya dia jadi bagaimana dia berusaha</u> <u>merangkul temen-temennya untuk kerja sama</u> <u>dengan dengan baik di usaha ini dan dengan sistem</u> <u>seadil mungkin. Gimapun caranya dia sekarang</u> <u>harus bisa merangkul kawan-karyawan.</u> <b>Dulu pernah diceritain juga ada karyawan yang</b> <b>umurnya di atas mas MN. Itu bagaimana mba</b> <b>cara mengupgrade kemampuannya untuk</b></p>	<p>(Dukungan usaha dari ibu)</p> <p>(Menjalankan amanah sebagai pemimpin karyawan)</p>
--	---	--



<p>168</p> <p>169</p> <p>170</p> <p>171</p> <p>172</p> <p>173</p> <p>174</p> <p>175</p> <p>176</p> <p>177</p> <p>178</p> <p>179</p> <p>180</p> <p>181</p> <p>182</p> <p>183</p> <p>184</p> <p>185</p> <p>186</p> <p>187</p> <p>188</p> <p>189</p> <p>190</p> <p>191</p> <p>192</p> <p>193</p> <p>194</p> <p>195</p> <p>196</p> <p>197</p> <p>198</p> <p>199</p> <p>200</p> <p>201</p> <p>202</p> <p>203</p> <p>204</p> <p>205</p> <p>206</p> <p>207</p> <p>208</p> <p>209</p> <p>210</p> <p>211</p> <p>213</p> <p>214</p>	<p><b>memimpin teman-teman di sini?</b></p> <p><u>Temen-temen di sini itu saling belajar. Diakan suka</u></p> <p><u>baca. Dia juga lihat dan belajar dari buku diabaca-</u></p> <p><u>baca trus saat dilapangan di cocokin jadi ketika dia</u></p> <p><u>ada masalah dia bisa mengambil keputusan yang</u></p> <p><u>bijak. Intinya baca buku baca buku baca.</u></p> <p><b>Terus kalau pendewasaan-pendewasaan dan</b></p> <p><b>penyesuaiannya seperti apa mbak? Kan belum</b></p> <p><b>pernah kerja jadi karyawan terus pas kuliah</b></p> <p><b>juga udah jadi bos. Penyesuaiannya seperti apa</b></p> <p><b>atau ada kesulitan-kesulitan gitu nggak mba?</b></p> <p>Hehehe, kalau kesulitan nggak yaa, aku hampir</p> <p>jarang yaa menemui kesulitan itu dia dalam</p> <p>usahanya, kalau dia itu tadinya dia bingungkan</p> <p>mau kerja di perusahaan multi nasional <i>company</i></p> <p>atau usaha. Dia berdoa terus qodarnya di sini.</p> <p>Lulusan teknik mau ngapain. Terus dia doa dan</p> <p>dijawabnya di sini. Emmmm, dia sambil belajar</p> <p>mba, oww gini ini ini. Dia masih belajar juga sih</p> <p>memposisikan dirinya sebagai pengusaha. Dia juga</p> <p>terkadang memposisikan diri menjadi karyawan,</p> <p>untuk apa ya supaya karyawan itu dihargai. Jadi</p> <p>perspektifnya itu untuk mau maju ya harus di level</p> <p>pengusaha, kalau kalau mau jadi pengusaha tapi</p> <p>memposisikannya di karyawan nggak begitu cepet</p> <p>perkembangannya. Untuk berpikirkannya itu maju.</p> <p>Kalau mau maju usahanya ya pikirannya harus</p> <p>terbuka. Jadi bagaimana caranya dia jadi</p> <p>pengusaha pikirannya yang maju tapi dia tidak</p> <p>mengesampingkan karyawannya sendiri.</p> <p><b>Kan temennya mas ada yang gagal dalam</b></p> <p><b>berwirausaha ataupun sukses cepet banget. Itu</b></p> <p><b>seperti apa tanggapannya mas MN? Adakah</b></p> <p><b>ketakutan atau kekhawatiran pada mas MN.</b></p> <p>Emm, ketakutan? Eemm, enggak sih paling</p> <p>khawatirnya. <u>Khawatirannya sih paling kalau</u></p> <p><u>nggak bisa bayar karyawan nggak bisa bayar gaji</u></p> <p><u>aja. Oo sustain nggak yaa? InsyaAlah sih ini kan</u></p> <p><u>peminatnya banyak. Jadi insya Allah bisa besar.</u></p> <p><u>Ohh gini to, oo gini toh ngatur karyawannya, dia</u></p> <p><u>terus belajar, belajar masalah-masalah dalam</u></p> <p><u>perusahaan, ngatur karyawannya, terus asistenin</u></p> <p><u>seperti apa, komitmen kayak gimana, sistemnya.</u></p> <p><u>Maunya karyawan itu apa sih kok kayak gini.</u></p> <p><u>Kalau perusahaan mau maju kan faktor dari</u></p> <p><u>karyawan juga kan? Kalau karyawan itu kan</u></p>	<p>(Membaca buku untuk memudahkan pengambilan keputusan)</p> <p>(Khawatiran tidak bisa menggaji karyawan, namun tetap berprasangka baik bahwa usahanya bakal sukses)</p>
---	--	--



<p>215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254</p>	<p><u>mempengaruhi kemajuan perusahaan. Karyawan itu harus bangkit.</u></p> <p><b>Kalau karyawan-karyawan itu sering dikasih pelatihan-pelatihan dari luar juga mba?</b></p> <p><u>Kita kasih kesempatan untuk ikut seminar dari luar. Itu tergantung karyawannya untuk ngikutin apa enggakya. Selain kemampuan mereka juga meningkat dia juga bisa menyelesaikan masalah yang dihadapi sama dia fasilitas gitu dari kita dan dibiayain. <i>Humanresource</i> satu minggu sekali <i>upgrading</i>. Jadi gantian temen-temen sendiri dia <i>ngeshare</i> ke temen-temen yang lain. Dari kesadaran mereka sendiri yang mau <i>upgrade</i>. Jadi kita sudah ngasih kesempatan nih ke mereka. Nanti dimasukin ke poin tambahan sendiri. Jadi mereka ntar selain gaji mereka meningkat terus kemampuan mereka juga meningkat.</u></p> <p><b>Ini atas dana sendiri atau gimana mbak?</b></p> <p>Kalau ini fasilitas dari kita.</p> <p><b>Udah lama mbak sistem kayak gitu?</b></p> <p>Udah lumayan yaa dua tahunan. Anak-anak kan kalau belajar pasti ada masalah baru. Bagi-bagi ketemennya kalau sudah selesai mengikuti pelatihannya itu.</p> <p><b>Efektif banget mbak?</b></p> <p><u>Efektif insya Allah, meskipun waktunya cuma bentar karena di sini banyak kerjaan ya nggak papa. Untuk <i>upgrading</i> kalau hasilnya positif itukan nanti bakal ngasih kontribusi juga untuk perusahaan.</u></p> <p><b>Efeknya signifikan nggak mbak?</b></p> <p>Informasi baru yang membuka pikiran mereka. Jadi nggak sempit, jadi ketika ada samalah. Kalau masalah ini penyelesaiannya seperti yang dikasih pelatihan kemarin. Dia itu memposiin dirinya untuk lebih maju, dan langkah kita satu langkah lebih ke depan.</p> <p><b>Gitu dulu ya mbak, nanti kalau saya butuh data lagi saya maen ke sini yaa mba. Hehee</b></p> <p>Iya silahkan.</p> <p><b>Makasih ya mbak. Assalamu'alaikum.</b></p> <p>Wa'alaikumussalam.</p>	<p>(Karyawan diberikan pelatihan untuk pengembangan kemampuan)</p> <p>(Pelatihan untuk karyawan efektif bagi perusahaan)</p>
--	--	--

## Lampiran 18. Verbatim Wawancara (W1) Subjek 3

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 3**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 29 Juni 2015  
 Waktu wawancara : 13.32-14.24 WIB  
 Lokasi wawancara : Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga  
 Tujuan wawancara : Mengetahui perjalanan bisnis dan keseharian subjek  
 Wawancara ke- : Satu (1)  
 Kode wawancara : W1/MS  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MS  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum. Hello, lagi garap skripsi yaa.</b>	
2	Wa'alaikumussalam. Iya nih, yuk cari tempat duduk	
3	dimana, sebelah sana gitu.	
4	<b>Iya sini aja ya. Ini sambil saya rekam ya?</b>	
5	Iya gak papa.	
6	<b>Ini mau nanya- nanya aja sih terkait bisnis,</b>	
7	<b>pertama kali bisnis itu kapan? Memulainya</b>	
8	<b>bagaimana?</b>	
9	Pertama kali aku bisnis udah lama sih, dari SMA	
10	aku udah bisnis, bisnis buka jasa service AC, karena	
11	aku jurusannya elektronika. Kalau mulai bisnis	
12	serius itu <u>mulai kuliah semester awal aku udah</u>	(Berjualan untuk kripik
13	<u>mulai bisnis, bisnis snack seribuan keliling kampus,</u>	di kampus)
14	<u>walaupun kelihatannya kecil tapi itu <i>marginnya</i></u>	
15	<u>lumayan gede, kita bisa jual sehari sampai seratus</u>	
16	<u><i>pieces</i> ya bisa sampai seratus ribulah, padahal itu</u>	
17	<u>modal awalnya dulu cuma 50 ribu dan 50 ribu aja</u>	
18	<u>itu uang orang, terus jalan-jalan sampai aku ndiriin</u>	
19	<u>itu karena gak ada tulisan larangan mahasiswa</u>	
20	<u>jualan ya aku jualan, aku jualan keliling kampus</u>	
21	<u>kekelas kelas ternyata laris dan sehari aku bisa</u>	
22	<u>ngasilin sampai seratus ribu, emang berat sih</u>	(Merasa lelah harus
23	<u>disemester satu itu emang capek, setiap hari belanja</u>	berjualan dan kuliah)
24	<u>dan bungkusin, terus belum lagi banyak tugas dan</u>	
25	<u>kerjaan numpuk semuanya aku kerjain sendiri, terus</u>	
26	<u>sampai aku nemuin pernah bawa snack masuk kafe</u>	
27	<u>gitu, dan snacknya yang agak berkualitas kayak</u>	
28	<u>kripik nangka, sempat juga ikut lomba wirausaha</u>	
29	<u>baru Bank Indonesia, dan juga sempet juga masuk</u>	

<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75</p>	<p><u>finalis, cuman kemudian lama kelamaan akhirnya capek juga ternyata, mulai berfikir, ini penghasilannya kurang nutup buat aku, karena aku miskin terus nyari bisnis yang kuliah bisa maksimal tapi penghasilan juga maksimal, kayaknya gak mungkin di snack karena di snack kurang memadai lah dengan skala yang masih kecil. Akhirnya aku nyari bisnis sampai ku inget dulu tuh masa-masanya jahiliyah masa-masanya masih gemar maen aku penggemar distro banget kelas satu dan dua namanya distro itu maniak banget lah. Kalau aku punya uang nungguin distro atau pameran gitu, terus aku kuliah dan kerja setahun di ASTRA, dan di semester ketiga ini aku mulai punya ide bisnis distro bisnis kaos untungnya gede deh karena pengalaman pernah bikin kaos dari organisasi disuruh kok segini harganya ya orang distro untungnya bisa berkali-kali lipat. Akhirnya nyoba bikin konsep oret-oretan kan, konsep distro apa yang belum ada sekalian juga aku masih belajar agama kan, belajar ngaji-ngaji, dan aku masih belajar dikampus juga. Akhirnya aku gabungin aja deh antara dulu suka distro dan sekarang kuliah kayaknya asyik deh kalau kaos tuh gambarnya bukan tengkorak, bukan gambar-gambar yang gak enak dilihat, aku pengen dikaos tuh pesen-pesennya tuh yang nge jleb gitu, orang baca itu bisa jadi pintu hidayah buat dia, kita kan juga pengen dakwah bil kaos, apalagi kan jurusanku komunikasi visual, komunikasi penyiaran Islam yasudah aku berdakwah lewat kaos. Awalnya cuma bikin konsep doang, dari konsep itu kan aku ngobrol sama orang yang kira-kira dukung dan yang kira-kira punya power, responnya oh itu bagus tuh, udah ada sih tapi jarang terus akhirnya dari yakin, oke deh bisnis kaos, awalnya belum langsung buka bisnis kaos muslim tapi aku jadi reseller dulu. Sekitar lima bulanan ada, dan sempet buka distro juga di Jakarta, dan liburan tiga bulan aku ke Jakarta kita nekat bawa barang-barang salah satu produk kaos ternama di Jogja dan buka toko disana dalam dua bulan langsung bangkrut, pulang tangan kosong, barang habis, perut kosong laper juga kan, ke Jogja tentang-tentang kaos sampai kaosnya ada masih sampai sekarang tapi dibawa temenku, dan dia menghilang tanpa jejak.</u></p>	<p>(Memikirkan usaha baru yang lebih menguntungkan)</p> <p>(Membuat konsep usaha kaos dakwah)</p> <p>(Mencari dukungan dan saran dari orang yang lebih berpengalaman)</p> <p>(Menjadi reseller kaos)</p>
--	--	--

<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p><b>Itu masih jadi reseller?</b>  <u>Iya dulu itu masih reseller barangnya beli potongan berapa persen. Dan dulu aku beli itu tuh ibaratnya aku mau balapan otomatis kita kan musti nyoba dulu di track yang baru, latihan nyoba dulu, makanya aku latihannya jadi reseller dulu, oh didunia bisnis tu gini tho pemasarannya bagus didunia online, aku dulu gak paham sama sekali, oh bahan distro tuh ayak gini toh, bahanya tuh kayak gini, sablonnya kayak gini yang bagus, ada lebelnya, ada gantungannya, macem-macem. Nah dari situ aku udah punya data kan udah jenuh nih sama kaos tersebut, dijual gak laku-laku, akhirnya ku jual murah, awalnya aku modalnya 7 jutaan kan ku jual 50 ribuan, ah yang penting jadi uang, nah dari uang snack dan kaos tersebut itu aku mulai merintis pertama kali bikin kaos, karena emang konsepnya muslim banget, dan jarang ada, kaosnya tuh muslim banget, tulisannya tuh jaga sholat, saya buat tiga design dan totalnya sekitar 72 kaos habis sekitar satu juta setengah. Pas jualan ketemen-temen tuh diketawain habis-habisan. Hahaha aku masih inget banget. Bro mau beli kaosku gak? Gak ada dimana-mana deh. Terus habis itu ditambah karena aku belum tahu kan tempat produksi itu dimana, aku asal aja buat dan itu hasilnya super-super jelek banget, dari kain jelek, sablon jelek, udah ngedesignnya pas-pasan masih belajar juga kan, pokoknya tripel jelek. Akhirnya wal hasil dianggap sok alim diketwain habis-habisan hahahaha iki sopo sing nggawe sok suci tenan bro hahahaha pokoknya diketawa-ketawain sampai dibilang sok suci, wah aku mah pede aja ini bagus kok terus dorong-dorong aja. Akhirnya gak laku-laku juga banyak yang ngetawain, mosok kaos distro kayak gini? Aish tenang aja nanti juga ada polanya kok, aku yakin bakalan gede ini, aku emang pede aja walaupun gak laku-laku sebenarnya stress juga. Terus akhirnya aku ikut pameran, pameran Pikma itu, 7 hari kan pamerannya, wah keren dan selama tujuh hari itu aku berhasil ngejual satu kaos.</u>  <b>Alhamdulillah.</b>  <u>Dan itupun yang beli dosenku, dosen komunikasi visual kan, katanya beliin buat suaminya, dia ditanya temen saya kan, bu kenapa beli kaos itu? Kasihan ini produknya mahasiswa saya. Waduh aku</u></p>	<p>(Subjek menjadi <i>reseller</i> kaos untuk belajar merancang produk. Dirinya ditertawakan teman karena hasil produk jelek)</p> <p>(Memiliki rasa percaya diri usahanya akan sukses meski mengalami stress saat kesulitan berjualan kaos)</p> <p>(Berjualan kaos hanya laku satu sehingga banyak belajar dari pengalaman kegagalan)</p>
--	---	---

122	<u>dikasihani sedih banget kan?? Haha itu produk</u>	saat pertama kali
123	<u>masih dinggap sok suci lah, akhirnya dari situ saya</u>	berjualan kaos)
124	<u>belajar.</u>	
125	<b>Itu semester berapa?</b>	(Semester 3 memulai
126	<u>Semester tiga awal.</u>	usaha)
127	<b>2000 berapa?</b>	
128	<u>2012, itu awal 2012. PIKMA 2012 kan?</u>	
129	<u>Dan itu stress tuh, udah 3 bulan cuma jual satu??</u>	(Stress saat berjualan
130	<u>Konyol kan? Akhirnya aku bawa ke orang, aku</u>	kaos)
131	<u>punya guru namanya Tamuhanaf Rikosantatano, dia</u>	
132	<u>pengusaha gede di Jogja. Dia design juga, dan aku</u>	(Menghilangkan rasa
133	<u>juga dipinjemin uang juga sama dia. Saya bilang ke</u>	stress dengan bercerita
134	<u>dia pak ini gimana, kubawa ke dia curhat habis-</u>	kepada gurunya)
135	<u>habisan sama dia. Aku dulu punya facebook tapi</u>	
136	<u>gak ngerti gimana caranya jualan pake facebook.</u>	
137	<u>Dan disana aku dimarah-marahin sama dia, kamu</u>	(Mendapat dukungan
138	<u>itu mau jadi pengusaha, gini aja kok, “sini aku</u>	berwirausaha dari
139	<u>bilangin kalau kamu bisa jual barang sejelek ini dan</u>	gurunya)
140	<u>besok kalau kamu punya barang bagus bakalan laris</u>	
141	<u>banget”. Wah iyakah pak? Nah jadi tambah</u>	
142	<u>semangat nih aku. Kayaknya yang salah bukan</u>	
143	<u>produknya nih tapi aku yang jual, orang aku aja bisa</u>	
144	<u>jual snack dikampus sampai habis masak jual</u>	
145	<u>barang kayak gini aja gak bisa sampai habis. Terus</u>	(Keberhasilan berjualan
146	<u>aku mikir pas lagi melamun ada tulisan di MP</u>	makanan ringan
147	<u>“Tablig Akbar Yusuf Mansur” wah rame ini, pas</u>	menjadikannya berjuang
148	<u>buat jualan, aku nglobi buka stand di depan MP kan</u>	keras hingga akhirnya
149	<u>gak boleh tuh, ini buka stand nya khusus darul</u>	dapat berjualan kaos
150	<u>qur’an sama warung steak, wah gimana ini,</u>	lebih banyak lagi dan
151	<u>akhirnya nglobi-nglobi terus, ketemu EO nya. Pak</u>	lebih giat belajar cara
152	<u>saya mahasiswa sini pak, terus saya maksa-maksa</u>	berjualan yang lebih
153	<u>akhirnya bapaknya bingung kan udah mas tak kasih</u>	banyak)
154	<u>stand nih mas, terus saya bayar berapa mas? Gak</u>	
155	<u>usah bayar nanti bagi hasil aja sekian-sekian, oke</u>	
156	<u>pak besok saya jualan. Akhirnya aku dikasih</u>	
157	<u>dipojok, aduh siapa yang bakal lewat sini wong</u>	
158	<u>dikasih dipojok pintu. Ah rejeki mah dimana aja,</u>	
159	<u>aku pede aja jualan sendirian angkut barang</u>	
160	<u>sendirian naikin motor sendiri, gotongin meja</u>	
161	<u>sendiri, pokoknya nata sendiri, pede banget saat itu.</u>	
162	<u>Dan akhirnya disitu ternyata qodarullah ya, laku</u>	
163	<u>banyak, saat itu bisa jual 15 kaos dalam semalem itu</u>	
164	<u>seneng banget. Dan tau gak yang beli itu siapa?</u>	
165	<u>Yang beli itu orang-orang gede semua pak Anif</u>	
166	<u>Royu next pak Jodi. Wah ternyata bisa laris nih,</u>	
167	<u>akhirnya aku nyoba-nyoba jualan lagi, aku jualanya</u>	



<p>168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213</p>	<p><u>murah-murah 60 rb, ada yang beli satu dua satu dua gitu terus aku juga mulai belajar via <i>online</i> nih, baca artikel-artikel, mulai buat <i>fanspage</i>, dulu tuh gak ada distro muslim tuh, jarang banget 2012 mulai banyaknya tuh pas 2012 akhir sampai 2013. Dulu aku termasuk yang agak termasuk awal lah, tapi yang awal banget mujahidin distro.</u></p> <p><b>Itu sudah lama ya?</b></p> <p>Wah itu mah udah 20 tahun, dia yang mendominasi Indonesia. Pioner mujahidin distro. Akhirnya aku coba <i>online</i> tuh, aku coba klik tuh, kaos distro muslim gak banyak ternyata akhirnya aku jalan terus, tapi ternyata capek jalan sendirian tuh uangnya dikit, duh kayak gini mah mending tutup aja, masih nyerah sih, terus akhirnya aku punya inisiatif, karena modalku dikit, barang dikit dan yang tahu orang asing semua. Apaan sih distro muslim lagian juga waktu itu produkku masih jelek, akhirnya aku inisiatif bikin komunitas distro muslim diajak sama temenku dia punya kaos distro muslim juga, aku kaos dewasa dia kaos anak-anak namanya Renno, Renno punya kaos art muslim tapi anak, namanya aku anak sholeh, piye nek kita gawe komunitas bro? Iyo ayo, akhirnya dikontakin semua kontak-kontak orang-orang yang punya distro kaos muslim dan jadilah kita paguyuban distro muslim, kita ngumpul bareng, bikin distro bareng dari situ produkku mulai berkembang, kalau dulu kaosku dibilang sok suci, aku mulai buat kaos aku bukan orang suci, terus booming terus buat lagi Muhammad <i>always in my heart</i> terus terus terus sampai akhirnya di satu titik aku <i>coaching</i> dapet beasiswa MRUF aku presentasi tentang bisnisku, dimarahin, gak dimarahin sih tapi dijelasin intinya brand yang selama setahun lebih aku bangun tuh suruh diganti total karena target pasarnya kecil banget aku di tahun 2014 pas di <i>coaching</i> di beasiswa MRUF itu mereka bilang “konsepmu bagus tapi target pasarmu kecil banget kamu harus berubah semua konsep dari nama dan semuanya” awalnya aku gak mau karena berat, orang udah banyak yang pake kaosku, aku lihat di lampu merah ada yang pake produk kaosku atau kalau dikajian-kajian juga ada orang yang pake kaosku, pas aku data siapa yg beli kaosmu, ini ternyata o dia nak organisasi Islam tertentu yang orangnya dikit dikit,</p>	<p>(Peluang usaha distro muslim karena belum banyak pesaing)</p> <p>(Sempat ingin menyerah)</p> <p>(Memiliki ide untuk mendirikan komunitas distro agar memudahkan berjualan. Produk kaosnya pun mulai laku dipasaran)</p> <p>(Mendapatkan beasiswa wirausaha)</p> <p>(Mendapat masukan untuk menggantik merek dan konsep usaha)</p>
--	---	--



<p>214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259</p>	<p>kamu mau ke arah situ kata mereka. Itu coaching satu dimarahin, <i>coaching</i> dua dimarahin lagi kan karena aku gak ngerjain <i>coaching</i> aku gak mau ganti <i>brand</i>. Coaching ke dua <i>coach</i> nya bilang kalau kamu gak mau ngerjain <i>coaching</i> aku gak mau <i>coaching</i> kamu! Terus aku mikir kan. Dan akhirnya sampai di coaching ke tiga aku mikir apa ya buat ganti brand, sharing juga lewat temen-temen, aku tuh pengen bisnis tapi sekalian dawah gitu gimana ya? Terus tergetnya tuh anak organisasi Islam yang udah ngaji, atau anak-anak jalanan gimana? Iya bener <u>mereka yang belum ngaji, mereka yang suka fashion, minimal kaosku tuh bisa jadi pintu gitu, pintu dimana mereka mau memulai ngaji gitu, toh mereka seperti itu bukan karena gak mau mungkin karena gak tau. Akhirnya dari situ aku mulai nyari brand, nyari brand aja 1 bulan lebih, pokoknya stress banget tuh bentar lagi coaching lagi, karena <i>training</i> satu masih tentang visi kan apa tujuan dan lain-lain harus buat visi misi, kalau cuma pengecn kaya doang mah gak asyik kan. Terus kepikiran, oh iya ya aku berbisnis bisa jadi penyebar Alquran jadi <i>khalifatullah fil ard</i>, katanya kan manusia itu wali Allah didunia kan? Oia aku bisnis juga harus bisa jadi wali Allah harus bermanfaat didunia minimal jadi pengusaha itu aku harus bisa mewarnai dunia, nah dari kata mewarnai dunia itu aku nemu kata Naidu kayaknya gak ada yang pake, ternyata Naidu itu nama orang India tapi. Ah ini mah aman gak ada brand yang pake ini unik, yaudah aku bikin Naidu, wah bagus ini namanya dan semua <i>coach</i> bilang ini bagus unik terus artinya apa nih? Pas aku ceritain ketawa-ketawa. Terus sampai ditanya pada konsep, konsepmu sekarang gimana? Udah gak kayak dulu kan? Yang jaga sholat gitu gitu kan? Terus aku tunjukkan karyaku aku bukan orang suci, terus juga aku pengen denger adzan, nah ini bagus nih, kembangin kembangin, ku bikin <i>fanspage</i>, terus disuruh nyari <i>role model</i> distro mana yang kamu suka? Ikuti cara dia promo, aku ikuti, bener ternyata dari situ mulai dikenal banyak orang, karena unik, biasanya kan dengan kata-kata jihad gitu, tapi punyaku hadis tapi dengan kata-kata yang kreatif, kata-katanya juga gak sembarangan dari riset, soalnya aku kalau mau design harus pake riset dulu,</u></p>	<p>(Membuat kaos untuk dakwah mengaji)</p> <p>(Stres saat ganti merek)</p> <p>(membuat visi misi usaha)</p> <p>(Berbisnis sekaligus berdakwah, supaya bermanfaat bagi semesta dan ingin menjadi wali Allah)</p> <p>(Mengikuti pelatihan wirausaha dan mengikuti role model untuk pengembangan usaha)</p> <p>(Melakukan riset untuk meningkatkan penjualan dan hal tersebut berhasil)</p>
--	---	--

<p>260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305</p>	<p><u>kayak riset tau-tau tua sudah berbuat apa? Itu booming juga. Emang sarannya sesuai dengan fenomena yang ada kan? Bikin kaos-kaosnya terus mulai banyak yang dateng, aku juga sudah sekolah internet marketing kan? Jadi aku mulai belajar cara marketing, aku sudah mulai baca-baca dan belajar sendiri juga, mulai <i>handle</i> semuanya sendiri. Alhamdulillah sudah mulai jalan semuanya ditambah lagi aku habis baca sebuah penelitian dan itu menakjubkan banget bikin aku bergairah bikin distro muslim. Tentang Yuswohady tau gak? Dia pakar marketing Indonesia, dia meneliti tentang <i>market middle class</i> muslim, keren tuh, kamu udah baca belum?</u></p> <p><b>Iya udah.</b></p> <p>Menurutku itu penelitian yang gila serius! Dia meneliti di 6 kota dia meneliti disemua instansi muslim dan hasil riset gila! Pasar muslim kedepan bakalan sadis dia nunjukin data-datanya dan ternyata bank syariah 40 persen terakhir naik drastis, bank konvensional kalah jauh, terus apa juga? Hijabers yang dulunya kuno, tiba-tiba Dian Pelangi dateng <i>launching</i> baru terus jadi gede hijab-hijab <i>online</i> karena kenapa? Karena sekarang masyarakat muslim walaupun menurun populasinya sampai angka 20 persen sekarang cuma sampai angka 87 persen jadi yang naik umat kristen, tapi kalau data tentang umat islam diseluruh dunia meningkatnya drastis banget, meskipun di Indonesia menurun dan pasar muslim akan menjadi gede, tapi ada keuntungannya dengan meningkatnya administrasi nanti kelas muslim dari kelas <i>midle</i> ke atas itu semakin banyak, mereka semakin makmur tetapi semakin religius, semakin kaya semakin memberi itu unikny mereka itu kalau muslim di Indonesia, beda dengan barat mereka semakin kaya semakin sekuler bahkan sampai tidak percaya kepada Tuhan, tapi di Indonesia terbalik. Terus juga fenomena Wardah, Wardah di Indonesia dirintis dari tahu 1994, dia sadis mengusai kosmetik di Indonesia bahkan bisa menjungkir balikan prodak kosmetik yang lain, seperti Ponds jatuh sama dia, ponds tunduk sama Wardah karena pasar muslim kan, dan <u>disitu aku tercengang, wow, ini bentar lagi distro muslim bakalan booming nih, bentar lagi distro muslim bakal mengusai dibelahan bumi di</u></p>	<p>(Mengikuti pelatihan cara berjualan dan membaca penelitian untuk memperkuat prediksi pada peluang yang ada)</p> <p>(Dengan membaca buku mengenai penelitian dunia fashion dapat memprediksi potensi</p>
--	--	--

<p>306 307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351</p>	<p><u>Indonesia.</u> <b>Kamu baca buku itu sudah lama?</b> Aku skripsinya tentang itu, tentang bisnis. Jadi gini, dosenku tuh pas aku ngajuin semua judul tentang skripsi yang sesuai dengan jurusan ditolak semuanya, pak maunya gimana? Aku mau skripsi kamu tentang bisnis kamu aja. Jadi beliau pengen aku ambil tentang bisnisku sendiri tentang distro muslim, karena dia mantau karena dia juga pengusaha. <u>Buktinya sekarang orang-orang gede main lho di distro muslim, kayak dagadu bikin obmus obrolan muslim, tau ustadz Felix? Itu Obmus kan juga distro muslim cuma dia main dikata-katanya aja, gak kayak aku, kalau akau kan ditunjukin banget. Terus ustadz Felix sama artis Teuku Wisnu bikin distro juga One God namanya, terus Chaesar yang baru taubat bikin distro muslim juga, semuanya distro muslim, bahkan juga Rabbani semuanaya pada main disitu, sangking gede pasarnya. Kita memang masih kecil tapi seenggaknya aku pede, dan di penelitian ini, menembak segmenku bisnis itu tidak mudah, kamu harus eksklusif kamu harus jadi brand yang eksklusif, kayak BNI syariah atau bank-bank syariah mereka punya konsep sendiri karena muslim tuh emang eksklusif dan harus di branding ulang kalau pengen nembak muslim, dan aku merasa punya keunggulan itu, dan aku mulai dari bawah terus aku paham distro muslim dari awal pertama ada, dan tambah semangat. Alhamdulillah juga aku fokus di <u>marketing di produksi pure aku serahin ke orang supaya aku bisa skripsi terus juga didukung sama istri jadi CS terus jualan kaos, terus aku coba-coba bikin sistem yang lebih menguntungkan kayak sistem marketer, sistem marketer tuh unik jadi kita nyari marketer semua di seluruh kota maksimal cuma dua orang, kalo dikota besar maksimal dua orang, sistem ini kayak <i>drop shipper</i> gitu, <u>pelan-pelan aku udah mulai belajar, mulai buka buku bagaimana bikin sistem, dan sekarang targetnya lagi ningkatin omset target sampai 30 juta dan kata pak Sukri coaching aku, setelah bisa nanti baru kamu yari karyawan satu lagi, karena kan <u>karyawanku cuma satu, kita kerjanya bareng-bareng, sebenarnya banyak orang-orang dibawah kayak penjahit tukang sablon cuma sistemnya mereka borongan bukan</u></u></u></u></p>	<p>usaha akan besar)</p> <p>(Banyak yang mendirikan distro muslim)</p> <p>(Merasa percaya diri dan semangat saat melihat peluang dan memiliki keunggulan produk)</p> <p>(Berusaha fokus di bidang pemasaran produk. Produksi kaos diserahkan ke penjahit yang telah diajaknya kerjasama)</p> <p>(Membuat sistem untuk meningkatkan pendapatan usaha)</p> <p>(Memiliki satu karyawan dan memiliki penjahit serta tukang sablon yang telah bekerjasama)</p>
--	--	---

<p>352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397</p>	<p><u>karyawan yang aku gaji.</u>  <b>Kalau bayaran karyawan berapa?</b>  <u>Karyawan paling sampai 800, sekarang aja</u>  <u>karyawan aku lepas, karena kurang</u>  <u>menguntungkan, sekarang sistemnya aku bagi hasil.</u>  <u>Karena kan kadang untung kadang rugi, terus aku</u>  <u>bilangin sekarang gini aja deh, kalau ada job kamu</u>  <u>baru kerja, justru lebih semangat dia terus nanti bagi</u>  <u>hasil, kalau di Islam itu namanya akad tijaroh, dan</u>  <u>ada yang namanya syirkah kalau kita butuh uang,</u>  <u>ada syirkah mughorobah dan segala macam, juga</u>  <u>ada ijaroh (upah), upah per kaos itu berapa jadi aku</u>  <u>lebih santai tinggal kasih konsep design aku fokus</u>  <u>di <i>marketing</i>, utek-utek laptop belajar <i>design</i> dan</u>  <u>sekarang aku pegang skripsi dulu bentar, paginya</u>  <u>aku skripsi terus nyari barang sore jualan buat</u>  <u>produksi lagi, yang pesenan pagi kirim sore, gitu</u>  <u>terus aku sama istriku, kalau malem di masjid, kalau</u>  <u>malem pokoknya udah buat Ramadhan. Itulah</u>  <u>perjalananku masih sampai situ, masih belum gede,</u>  <u>masih ngerintis di dunia <i>online</i> kalau akau pengen</u>  <u>dapet data dari <i>online</i> tinggal buka akunku yang</u>  <u>udah hidup, <i>fanspage</i> ada dua, distro muslim sama</u>  <u><i>Naidu clothing</i>, <i>instagram</i> juga aktif sekarang sudah</u>  <u>sampai 200 <i>follower</i>, <i>twitter</i> aku agak fakum,</u>  <u>soalnya penjualan <i>twitter</i> sekarang agak minim</u>  <u>banget gak kayak dulu, <i>follower</i>ku juga berkurang</u>  <u>cuma ada 1200 aja, terus <i>bbm</i> gak ada matinya,</u>  <u>sebenarnya <i>rule marketing online</i> kan gitu pas aku</u>  <u>udah pelajari polanya, jadi untuk transaksi tuh 90</u>  <u>persen di <i>bbm</i> jadi <i>facebook</i> tuh cukup aman</u>  <u><i>branding</i> kita buat katalog, produk. Dan <i>website</i> itu</u>  <u>sebenarnya fungsinya cuma buat ngeyakinin</u>  <u>konsumen. Kemarin akau dapet agen gede dari</u>  <u>Semarang dia mantan direktur baru taubat, gajinya</u>  <u>padahal udah nyampe M M an, dia pengen taubat</u>  <u>dan pengen buka distro muslim, ketemu kemarin</u>  <u>pas dia dateng ke toko sama pameranku. <b>Pokoknya</b></u>  <u>aku udah menyadari sekarang aku <i>pure</i> untuk</u>  <u>meningkatkan kapasitas diriku sendiri, yang bagian</u>  <u>produksi tak kasih ini, <i>online</i> bagian ini, aku</u>  <u>beneran <i>pure</i> pegang bagaimana caranya produkku</u>  <u>itu <i>branding</i> di <i>online</i> dan produkku bukan <i>brand</i></u>  <u>yang murahan harganya seratus ribu keatas.</u>  <b>Harganya Naidu paling murah berapaan?</b>  Paling murah yang main ya, maksimal 70, 75, 80</p>	<p>(Memiliki karyawan lepas)</p> <p>(Membagi waktu antara kuliah dan berwirausaha)</p> <p>(Fokus di media sosial untuk pengembangan merek yang dibuatnya)</p>
--	---	---



<p>398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443</p>	<p>ribu tapi aku tetep branding 100 ribu semuanya. Tapi dari segi penjualan tetep sih aku ada yang jual 70 ribu tapi minimal beli 10 atau berapa gitu. <b>Terus suka dukanya apa dari awal?</b> Suka dukanya gitu sih, karena masih baru tau mangsa pasar, masih adaptasi, yang udah punya <i>high</i> baju sampai tinggi, disitu paling edukasinya agak lambat. Terus kedua juga dari segi produksi, banyak juga lah, kalau dukanya juga ada yang bilang menjual agama, atau apalah. <b>Ada yang sampai segitunya?</b> Iya udah sampai segitunya, banyak yang bilang kalau aku jual agama, terserahlah mereka mau ngomong apa. Kalau sukanya banyak banget. <b>Salah satunya?</b> Nemu orang-orang keren lewat bisnis, sebenarnya bisnis tuh kan pertarungan ideologi ya, yang dibutuhin masyarakat, yang dibutuhin hidup, jadi produk kita tuh gak cuma sesuai ideologi kita, tapi ideologi masyarakat juga dan itu di <i>matching</i> sama kita. Dan dari situ juga bisa ketemu pengusaha-pengusaha dengan bawa nama produkku, bahkan jadi personal brandingku sendiri, terus juga banyak belajar cara merintis bisnis tuh kayak gini, asyiknya dibisnis tuh kayak gitu. Banyak hal sih kalau suka, bisa nemu sama jodoh juga. <b>Terus kamu ada orang yang menginspirasi gak dalam hal usaha? Temen kamu atau siapa gitu?</b> Yang menginspirasi aku siapa ya? Awalnya sih ibuku sendiri, ibuku emang dari dulu pengen aku jadi pengusaha, karena aku lahir dari keluarga dagang dan dari kecil juga sudah diajari dagang. Dan almarhum ibuk mendukung pengen aku jadi pengusaha, pernah bilang juga, buk aku pengen jadi pengusaha muslim, uh diketawain, iya ibuk doain katanya, kalau mimpi kan gratis buk, iyaah. Terus kalo tokoh inspirasi banyak, tau Agung Nugroho Santoso? Yang punya muslim <i>the press</i>, beliau salah satu inspirasiku sampai saat ini alhamdulillah kenal dan bisa ngobrol, beliau baru nulis bisnisnya kan tentang perjalanan bisnisnya selama berapa puluh tahun, beliau bongkar semua dan beliau juga taubat Alhamdulillah. Sekarang baru aja buat buku, belum launching sih bukunya tentang bagaimana kita bangun <i>branding</i> awal, dia kan termasuk pioner kan beliau juga dapet penghargaan pioner Indonesia,</p>	<p>(Tantangan awal berwirausaha yang sempat membuatnya sedih)</p> <p>(Berusaha mengabaikan ejekan dari teman-teman)</p> <p>(Senang bisa berkontribusi untuk masyarakat luas dan dapat bertemu dengan orang baru yang hebat dalam bidangnya)</p> <p>(Ibu adalah sosok inspirasinya)</p> <p>(Sosok inspirasinya adalah seorang bisnis sekaligus penulis buku)</p>
--	---	---



<p>444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489</p>	<p><u>aku suka mas Agung dari kelas 1 SMK, belau juga</u> <u>kan sering masuk koran juga, mas Agung juga</u> <u>dulunya bisnis distro, dia punya distro, cuma dia</u> <u>pernah kelanda bangkrut habis-habisan. Dia itu</u> <u>keren, sosok yang hmm saat itu beliau sering</u> <u>muncul terus di koran KR tuh, misinya simple, dia</u> <u>juga anak orang kaya bahkan IP nya 4, wah asyik</u> <u>banget aku pengen kalau jadi pengusaha kayak gitu,</u> <u>meskipun nyari uang tetep kuliahku bagus. Itu salah</u> <u>satunya mungkin yang menginspirasi.</u> Terus juga semakin kesini semakin mengenal pengusaha- pengusaha keren kayak Sandiaga Uno, Chairul Tanjung mulai baca latar belakang mereka. Dan aku lebih seneng sama sosok muslim karena aku pernah bandingin pengusaha muslim sama katakanlah yang bukan muslim itu bener-bener manfaatnya bagi yang lain itu bener-bener kerasa gitu, jangan pengusaha muslim yang udah gede, yang masih kecil aja sudah bisa ngediriin sedekah rombongan kan lebih bermanfaat gitu. Kayak mas Agung dengan gerakannya yang ini dan itu, terus pak Jodi. <u>Kalau aku ditanya pengusaha di Indonesia yang</u> <u>paling sukses menurutku pak Jodi, dia bener-bener</u> <u>orang yang bener-bener sukses menurutku, dia dulu</u> <u>kuliah di Atma Jaya gak lulus malahan, dia bener</u> <u>pengusaha muslim untuk di Jogja ini tauladan</u> <u>banget lah.</u> <b>Kalau temen-temen sesama pengusaha ada gak</b> <b>yang menginspirasi?</b> Paling si Renno, dia itu 1992 dan aku 1991 malah lahirnya, aku harusnya kan angkatan 2009 terus putus sekolah, kalau aku langsung lanjut dan gak berhenti mungkin 2008 atau 2009 gitu. <u>Aku suka</u> <u>sama Renno karena dia temen deketku juga gitu dan</u> <u>sekarang sama-sama di Distro muslim dan dia</u> <u>tetep pegang sampai gede walaupun dia pernah</u> <u>bangkrut sampai 50 juta, sekarang dia ngerintis lagi</u> <u>dari awal dan dia bener-bener kuat, dia itu pecinta</u> <u>banget ilmu dia hampir menguasai banyak ilmu, aku</u> <u>banyak belajar dari dia juga, tentang bagaimana</u> <u>ngolah bisnis dan aku baca buku penelitian itu dari</u> <u>referensi Renno, aku juga baca Brad Sugar aku baca</u> <u>tentang chashflow bagaimana ningkatin chashflow</u> <u>dengan low budget ataupun yang lain, ada yang</u> <u>namanya instan sistem diperusahaan sendiri, si</u> <u>Renno itu salah satu.</u></p>	<p>(Terinspirasi dari sosok idola untuk rajin kuliah dan berwirausaha)</p> <p>(Terinspirasi dan meneladai pak Jodi pemilik <i>waroeng steak</i>)</p> <p>(Terinspirasi oleh teman dekatnya karena merupakan sosok yang kuat dan pecinta ilmu)</p>
--	--	--

<p>490</p> <p>491</p> <p>492</p> <p>493</p> <p>494</p> <p>495</p> <p>496</p> <p>497</p> <p>498</p> <p>499</p> <p>500</p> <p>501</p> <p>502</p> <p>503</p> <p>504</p> <p>505</p> <p>506</p> <p>507</p> <p>508</p> <p>509</p> <p>510</p> <p>511</p> <p>512</p> <p>513</p> <p>514</p> <p>515</p> <p>516</p> <p>517</p> <p>518</p> <p>519</p> <p>520</p> <p>521</p> <p>522</p> <p>523</p> <p>524</p> <p>525</p> <p>526</p> <p>527</p> <p>528</p> <p>529</p> <p>530</p> <p>531</p> <p>532</p> <p>533</p> <p>534</p> <p>535</p>	<p><b>Yang paling dekat sama siapa?</b></p> <p>Yang paling dekat ya sama si Renno kalau sama-sama pengusaha.</p> <p><b>Terus sering cerita-cerita terus gitu?</b></p> <p>Iya aku sharing terus sama dia gak ada namanya yang disembunyiin dari Renno, gak ada yang namanya saingan, toh kita juga sama-sama pengusaha muslim, tujuan kita juga sama jadi khalifatullah fil ardh yasudah bareng-bareng. Si Renno juga sharing, lu baca ini, piye ki aku ra iso ngolah iki e, yasudah aku saranin pake marketer aja, aku jelasin dia dan gak mudah tho kita sharing sistem kayak marketer gitu? <u>Itu benar-bener sistem yang bagus banget. Dia dateng bayar seratus ribu dan dia bisa jualin barang-barang kita selama setahun, dan dia juga dapat keuntungan perbarang 10 atau 20 ribu seneng banget kan dia, udah gitu bukan hanya jualan aja dia, kita bimbing juga, kita kasih tips jualan kaos muslim, BBM marketing gimana nawarin ke temen gimana, kita suruh dia buat fanpage cara jualannya gimana terus kita juga bimbing dari dia ambil stok sampai dia jadi pengusaha beneran.</u></p> <p><b>Kok murah ya kayak gitu?</b></p> <p>Itu emang sengaja dimurahin karena aku gedanya dipenjualan dia, kalau aku batesin keseriusan, kalau tidak ada transaksi selama dua minggu otomatis member sebagai marketer resmi di cut. Otomatis dia selama dua minggu harus beli, sekalipun dia beli gak ada penjualan misalkan, harus beli meskipun dipake dia dulu atau dia <i>keep</i> dulu buat di jual, kayak gitu.</p> <p><b>Itu berapa barang?</b></p> <p>Minimal satu.</p> <p><b>Terus per dua minggu atau dua minggu doang?</b></p> <p>Dua minggu. Misalnya terakhir dua minggu gitu, dua minggu depan dia gak ada penjualan, aku kasih peringatan, mas udah dua minggu nih gimana? Biasanya udah mulai kelabakan, terus ada juga yang sakit gak bisa jualan, oia gak papa masih dalam masa aktif deh, masih tak catet. Dan kalau kita pake sistemnya <i>drop shipper</i> emang ada aturannya, misalnya aku jualan Naidu, orang gak boleh pake sendiri. Maksudnya ini Naidu produkku nih, bolehnya ya ini produknya Naidu, aku jualin aku marketernya. Makanya aku gak buat sistem <i>drop</i></p>	<p>(Membuat strategi penjualan dengan sistem marketer)</p> <p>(Membuat strategi penjualan dengan sistem marketer)</p>
---	--	---

<p>536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559</p>	<p><i>shipper</i> karena kalau <i>drop shipper</i> orang gak merasa memiliki. Ada juga sistem agen minimal sekian juta, sekian juta itu buat orang-orang yang punya uang, kayak direktur bank kesini pengen ketemu dia pengen ngambil, karena dia punya distro gede gitu, aku kasih paket yang 2 juta, 5 juta. <u>Terus aku ada juga beberapa agen yang resmi, aku kasih dia sistem deposit, misal dia deposit dua juta diskon sekian pengambilan kaosnya gak harus langsung, bisa diambil dua design, atau design yang udah lama tapi masih laris terus minta di stok lagi, nanti dia ngambilnya runtut, dicicil harusnya dia ngambil 50 pieces dia ambil 20 dulu gitu terus berikutnya ambil lagi.</u> Aku baru nyampe segitu, doain aja bismillah. Oia, kalau udah aku lanjut skripsi bentar ya, udah mau tutup soalnya.</p> <p><b>Iya iya, terima kasih, ini dulu aku lanjut besok, aku kesini setengah jam setengah jam aja ya.</b></p> <p>Insyaallah.</p> <p><b>Makasih banyak yaa. Sukses juga buat skripsi kamu.</b></p> <p>Amiin, sama-sama ya.</p> <p><b>Assalamu'alaikum.</b></p> <p>Wa'alaikumussalam.</p>	<p>(Membuat strategi penjualan dengan sistem keagenan)</p>
--	--	--

## Lampiran 19. Verbatim Wawancara (W2) Subjek 3

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 3**

Tanggal wawancara : 30 Juni 2015  
 Waktu wawancara : 13.24-14.45 WIB  
 Lokasi wawancara : Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga  
 Tujuan wawancara : Menggali lebih mengenai subjek berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 29 Juni 2015  
 Wawancara ke- : Dua (2)  
 Kode wawancara : W2/MS  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MS  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamualaikum.</b>	
2	Wa'alaikumussalam.	
3	<b>Apakabar nih sibuk apa sekarang?</b>	
4	<u>Ini aku pusing banyak komplain karena lama banget</u>	(Merasakan pusing
5	<u>nyampinya, masak itu yaa kemarin ngirim ke luar</u>	saat ada masalah
6	<u>pulau katanya bisa 5 hari ini 10 hari lebih. Katanya</u>	berat)
7	<u>balik lagi ke Jogja barangnya. Aku cek di pos</u>	
8	<u>terdekat sini nggak ada. Padahal di <i>onlinenya</i> ada.</u>	
9	<u>Wah pusing banget, pembeli yang sana juga udah</u>	
10	<u>mondar-mandir balik ke pos nya sana. Untuk ini</u>	
11	<u>barusan siang tadi ngambil di pos nya. Lega deh. Ini</u>	(Merasakan pusing
12	<u>juga ada lagi. <b>Pokoknya ini kejadian belakang ini</b></u>	saat terjadi kesalahan
13	<u>ada 3 pengiriman yang nyampinya tuh lama banget.</u>	pengiriman barang)
14	<u>Rasanya pusing aku.</u>	
15	<b>Ketika ada masalah-masalah seperti ini hal apa</b>	
16	<b>yang kamu rasakan, perasaannya seperti apa</b>	
17	<b>dan bagaimana penyelesaian masalah itu?</b>	(Khawatir ditinggal
18	<u>Aku pakenya logika sih, logikanya kalau konsumen</u>	konsumen)
19	<u>ini nggak segera aku tangani mereka bakalan kabur,</u>	
20	<u>terus kedua reputasiku sebagai pemilik jatuh, yang</u>	
21	<u>ke tiga mereka juga pasti akan memberikan</u>	
22	<u>testimoni kepada temannya yang juga mangsa</u>	
23	<u>pasarku. Yang aku rasakan biasa aja tapi khawatir</u>	
24	<u>kalau ditinggal konsumen, khawatir aja sih. Kalau</u>	
25	<u>penyelesaiannya, apapun masalahnya aku harus</u>	
26	<u>selesaikan. Waktu itu pernah kan dulu yang parah,</u>	
27	<u>aku punya pelanggan yang sering pesen waktu itu</u>	
28	<u>dia pesen jaket 36 kan banyak tuh. Pernah dulu</u>	(Mengalami
29	<u>paling parah, sampe angka jutaan. <b>Ceritanya aku</b></u>	kesalahan pengiriman

<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75</p>	<p><u>punya pelanggan tetep di Mesir dia setiap bulan pesennya jaket kaos gitu dan banyak-banyak, dan dia nggak bisa kirim pake ekspedisi kalau bisapun mahal. Akhirnya dia solusinya nitip ke temennya yang lagi pulang ke Indonesia beli bagasi ke dia. Satu kali dua kali tiga kali lancar, pas kejadian empat kali ini ada kesalahan bukan di aku, tapi ini kesalahanku di bagian pengirimanku. Nah waktu itu Alhamdulillah aku lagi banyak pesenan, nah kebetulan pesennanya itu kebanyakan dari Tangerang, Tangerang, Tangerang alamatnya, dan juga pos ekspres pos ekspres ini dia salah nulis alamat, pas ini lagi banyak banget pesennanya dia nulisnya ke Ciledug harusnya ngirim kemana gitu, nggak jauh sih normalnya sejam dan dengan macetnya Jakarta seperti itu. Keberangkatan pesawat itu jam sepuluh malem. Barang nyampe jam dua siang ke alamat yang salah.</u></p> <p><b>Terus gimana itu?</b></p> <p><u>Otomatis konsumenku marah-marrah, temenku mau berangkat ke Mesir, marah-marrah kalau aku lagi ada yang marah-marrah aku jawab simple. “Mba tunggu bentar ya sedang kita usahakan” Kalau ada masalah bisnis konsumen is <i>number one</i> kalau untuk konsumen. Nggak ada solusi lagi kecuali aku nelponin pelangganku yang satu yang dapet salah kirim paketan, karena nggak mungkin kan pakai ekspedisi. Terus aku telponin yang dapet itu, mas ada salah paket nggak? ini ada paketan saya dua karung saya bingung saya nggak berani bongkar karena. Alamatnya bener namanya bener ini namanya saya. Terus aku jelasin pelan-pelan. Habis itu aku minta tolong, itu posisinya jam 3 hampir jam 4. Minta tolong anterin ini ke alamat ini, maaf mas ini saya lagi mau ngajar dan ternyata dia asisten dosen, karyawan saya lagi libur dan toko juga tutup, di rumah ada istri dan njagain anak, akhirnya dia nggak bisa dan solusi keduanya aku langsung telepon habis pulsa berapa itu dan aku telepon orang yang mau dititipin ke Mesir. Mas minta tolong ambilin barang kan itu posisinya masih ada waktu empat jam, maaf mas ini saya harus berangkat ini soalnya saya juga belum beres-beres. Nah aku pusing banget itu, aku nelpon lagi mas yang dapet paketan itu tapi dia bilang sore bisanya jam enam habis pulang kerja. Aku mohon-mohon banget, dan</u></p>	<p>barang)</p> <p>(Pelanggan marah karena terjadi keterlambatan pengiriman)</p> <p>(Berusaha menyelesaikan kerumitan masalah pengiriman barang dan mencari sumber masalahnya)</p>
--	---	---



<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p><u>dia akhirnya mau terus ngasih solusi kalau ketemu di tengah-tengah aja jadi temen mas nanti kita ketemuannya di Bintaro. Itu juga ada masalah lagi, aku minta tolong untuk ketentuan di Bintaro dan dia bilang “waduh mas saya dari Makassar saya nggak tau Jakarta”. Mas nanti saya ganti deh ongkos taksinya. Soalnya ini pelanggan tetapku dan baru kacaunya ya kali ini. Akhirnya masnya yang mau berangkat ke Mesir dengan berat hati masnya ke sana ambil barang naik angkot dan mereka jadi saudara. Alhamdulillah akhirnya pelangganku tersenyum bahagia. Habis itu aku tanya ke bagian pengirimanku, aku tanyain baik-baik aku nggak marah-marah. Ternyata dia juga lagi pusing. Iya mas saya salah. Waktu aku cek itu banyak ada tulisan itu padahal harusnya udah bener. Terus aku nasehatin dia supaya diperbaiki buat daftar pengiriman yang lebih rinci lagi. Aku juga cari akar masalahnya nih, ternyata biasanya pemesanan normalnya pembuatan produk 14 hari dan dia minta 10 hari. Kalau sekarang ada pesenan aku kasih batas waktu karena waktu itu dia mintanya dicepetin jadinya keburu-buru. Akhirnya dia aku kasih waktu 3 minggu gitu ya untuk pengiriman. Akhirnya sampai sekarang deal-dealnya gitu kalau ada pemesanan. Dia yang langgananku itu juga punya usaha gede di Mesir, jadi belinya nggak cuma barang di aku karena baut menuhin bagasi 15 kilo juga. Nah habis itu mereka kalau jauh nransfer uangnya juga nggak cepet, sehari dua hari juga baru nyampe dan cair. Ngecek itu belum ada. Gitu sih kalau ada masalah.</u></p> <p><b>Kalau ada masalah itu ada gejala fisiologis apa? Pusingkah? Mual kah? Apakah pernah nyampe rumah sakit?</b></p> <p><u>Enggak, aku laper biasanya. Serius meskipun udah makan aku laper. Kalau kelewat masalah aku stres itu laper.</u></p> <p><b>Cepet laper gitu?</b></p> <p>Enggak, aku laper tapi lapernya itu bukan laper biasa. Enggak makanan kenyang, makanan biasa. <u>Pertama aku cari makan roti atau apa gitu, terus aku pergi ke tempat yang suasana tenang. Satu aku biasanya laper, kedua itu aku pusing, kalau kelewat pusing itu aku muntah. Pusing dan muntah kalau sangat mikir. Kayak sekarang gini aku laper. Laper</u></p>	<p>(Mengalami laper jika stres)</p> <p>(Mengatasi stress dengan makan &amp; menenangkan diri) (Pusing&amp;muntah saat ada masalah berat)</p>
--	--	--

<p>122 aja.  123 <b>Kalau muntah itu sering?</b>  124 Aku kalau muntah itu pas mikir berat.  125 <b>Serius itu?</b>  126 Waktu itu aku ikut ujian SNMPN. Iya keluar kelas  127 aku langsung muntah. Muntahnya biasa. Iya  128 kadang-kadang kalau emang kelewat stres gitu juga  129 pas di bisnis kalau mikir banget. Kalau masuk  130 rumah sakit sih enggak.  131 <b>Penyelesaiannya seperti apa? Apakah sampai</b>  132 <b>marah temperamen?</b>  133 <u>Aku kalau marah diem, sama istriku sama siapapun</u>  134 <u>juga diem kalau lagi marah diem, nggak mau</u>  135 <u>ngomong yaudah diem aja pergi. Paling 10 menit</u>  136 <u>aku udah ngobrol lagi. Aku nggak yang marah</u>  137 <u>temperamen. Kecuali dia yang nyerang duluan</u>  138 <u>misalkan. Kalau aku pikir marah nggak ada</u>  139 <u>funksinya. Diemin aja nanti baikan lagi hatiku.</u>  140 <u>Kalau udah reda ya aku langsung bilang dan</u>  141 <u>konfirmasi. Paling bentar itu 10 menit itu.</u>  142 <b>Terus habis itu baikan lagi?</b>  143 <u>Kayak karyawan aku itu, harusnyakan aku marah</u>  144 <u>besar karena nyampe bikin masalah runyam gitu.</u>  145 <u>Konyol banget itu masalahnya, karna secara teknik</u>  146 <u>dia yang salah. Nyampe aku tuh bilang ke dia, udah</u>  147 <u>nggak usah diurus, biar aku aja yang nyelesain</u>  148 <u>masalahnya kamu ngerjain pekerjaan yang lain. Habis</u>  149 <u>aku udah tenang aku panggil bagaimana ini itu, itu</u>  150 <u>aku fokusnya langsung cari makan.</u>  151 <b>Pernah nggak sih ada masalah besar yang bikin</b>  152 <b>rugi besar atau bangkrut, kejadian yang nggak</b>  153 <b>mengenakkan gitu?</b>  154 <u>Pernah itu aku di Jakarta, aku buka distro dua bulan</u>  155 <u>bangkrut, terlantar, uang nggak balik, aku nggak tau</u>  156 <u>bisnis, terus aku membabi buta itu. Karena aku</u>  157 <u>jualan nggak laku dan banyak orang yang nyuri</u>  158 <u>gitu. Ya karena aku orang baru dan nggak tau</u>  159 <u>perjalanan bisnis. Akhirnya pulang dengan tangan</u>  160 <u>kosong, barang banyak yang di tinggal keadaan</u>  161 <u>stres banget, uang dengan pas-pasan, pulang ke</u>  162 <u>Jogja dengan tangan kosong, stres banget itu aku</u>  <u>pernah ngalamin jalan kaki pulang di Jakarta</u>  <u>nenteng barang kanan kiri.</u>  <b>Pas kuliah?</b>  Pernah ngalamin kayak gitu, pas kuliah itu liburan 3  bulan aku pakai ke Jakarta.</p>	<p>(Saat marah berusaha menenangkan diri 10 menit untuk tidak berbicara)</p> <p>(Mengontrol diri supaya tetap tenang saat ada masalah dan berusaha cari makan untuk mengatasi rasa lapar saat marah)</p> <p>(Mengalami bangkrut saat menjadi <i>reseller</i> kaos)</p> <p>(Mengalami stres berat saat bangkrut)</p>
---	---

<p><b>Gitu aja ya dulu, teimakasih banyak. Lanjut wawancaranya besok kalau kamu udah ada waktu luang. Assalamu'alaikum.</b> Wa'alaikumussalam.</p>	
--	--



## Lampiran 20. Verbatim Wawancara (W3) Subjek 3

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 3**

Tanggal wawancara : 7 Juli 2015  
 Waktu wawancara : 13.24-14.45 WIB  
 Lokasi wawancara : Fakultas UIN Sunan Kalijaga  
 Tujuan wawancara : Menggali lebih mengenai subjek berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 30 Juni 2015  
 Wawancara ke- : Tiga (3)  
 Kode wawancara : W3/MS  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MS  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum.</b>	
2	Wa'alaikumussalam.	
3	<b>Lagi sibuk kah?</b>	
4	Iya nih mau ketemu dosen ngumpulin ini	
5	proposal aku, bentar yaa. Habis ini aku sholat	
6	dulu trus lanjut wawancara kemarin.	
7	<b>Okay, siaap. Aku tunggu kamu selesai sholat</b>	
8	<b>ya.</b>	
9	Yapz.	
10	<b>Lanjut cerita kemarin yaa, boleh tau donk</b>	
11	<b>siapa sosok yang mendukung kamu dari awal</b>	
12	<b>sampai akhir sekarang ini?</b>	(Mendapatkan dukungan
13	Mendukung bisnis? <u>Orang tua aku.</u>	berbisnis dari orang tua)
14	<b>Terus bentuk dukungannya gimana?</b>	
15	Dari kecil aku udah bantu-bantu dagang, soalnya	
16	emang orang tuaku pedagang dan cita-cita	
17	mereka aku jadi pedagang, dan kayaknya emang	
18	aku udah keturunan pedagang, dan keluargaku	
19	gak ada satupun pegawai negeri, ada satu	
20	kakaknya ibuku yang pegawai negeri yang lain	
21	rata-rata pedagang semua, nenekku dulu punya	
22	pabrik kerupuk, ibuku juga punya pabrik tahu	(Awal mulanya keluarga
23	dan kulak sayuran gitu, <u>pas awal aku kuliah</u>	kurang mendukung,
24	<u>sebenarnya orang tuaku gak dukung terus lama-</u>	namun pada akhirnya
25	<u>lama gak papa, tapi sebenarnya ibu dukung aku</u>	mendukung karirnya.
26	<u>banget kalau aku jadi pedagang, tapi selain itu</u>	Dukungan juga datang
27	<u>ya karena emang keluargaku gak mampu, jadi</u>	dari istri dan uztadnya)
28	<u>dari SMK alhamdulillah aku udah bisa mandiri,</u>	
29	<u>dan ibuku dukung banget pas aku di sekolah</u>	

<p>30 <u>sambil jualan, dan aku udah bisa ngasih</u>  31 <u>penghasilan ke orang tua, terus aku pas mau</u>  32 <u>kuliah juga akhirnya di izinin setelah setahun</u>  33 <u>aku kerja di astra, kalau yang masih baru</u>  34 <u>sekarang ya istri sangat mendukung banget, juga</u>  35 <u>ada ustadzku juga yang dukung. Jadi aku punya</u>  36 <u>ustadz namanya ustadz Hasan, dia sebenarnya</u>  37 <u>dosen dari PBA dia suka ke aku gara-gara aku</u>  38 <u>dulu suka jualan snack gitu, dia bilang ke aku</u>  39 <u>“kamu hebat gitu siapa yang ngajarin jualan?”</u>  40 <u>ya karena beliau emang dosen ya, lulusan</u>  41 <u>Madinah, akhirnya saya deket sama beliau, mau</u>  42 <u>gak saya kenalin teman saya, saya punya teman</u>  43 <u>pengusaha besar namanya pak Busyro, dia</u>  44 <u>pengusaha gede di Jogja terus juga masih sama</u>  45 <u>belajar bahasa arab juga. Dan akhirnya dari situ</u>  46 <u>akrab sampai sekarang meskipun sudah gak</u>  47 <u>ambil mata kuliahnya, main dirumahnya sama</u>  48 <u>anaknyanya, atau kalau punya ide-ide saya suka</u>  49 <u>cerita. “Oh bagus tuh idenya dikembangin”,</u>  50 <u>dikembangin, jadi dari awal yang mendukung</u>  51 <u>bisnis aku bisa kayak gini ya dua orang itu,</u>  52 <u>ustadz Hasan dan pak Busyro, saya punya</u>  53 <u>konsep distro muslim dulu kan gak pede</u>  54 <u>walaupun sekarang ternyata banyak. Ya, itu sih</u>  55 <u>yang dukung aku.</u></p> <p>56 <b>Selain itu ada tamen juga gak?</b></p> <p>57 Ada, Alex dia itu sahabat aku dari dulu sampai  58 sekarang, kata istriku tuh, Alex Alex, dari awal  59 bisnis tuh aku sama dia, dari snack.</p> <p>60 <b>Anak UIN juga?</b></p> <p>61 Iya, Fakultas Tarbiyah dia tau aku banget, orang  62 kita sahabatan dari dulu.</p> <p>63 <b>Sudah lulus ya dia?</b></p> <p>64 Belum, tapi sekarang jadi ustadz di rumah  65 tahfidz deresan, sebenarnya kita sama cuma  66 kesini-kesininya emang beda, sekarang dia baru  67 selesai hafalannya.</p> <p>68 <b>Oh iya? Tahfidz ya?</b></p> <p>69 Iya, dulu kita sering bareng, belajar tahsin  70 bareng, belajar ngaji bareng, dia tuh tujuannya  71 pengen hafal alqur'an dulu sebelum menikah.  72 Kalau aku emang pengennya jadi pengusaha  73 kelas dunia aja bener-bener wujudin konsep  74 yang digambarin sama Allah di Alquran bahwa  75 seorang muslim itu <i>khalifatullah fil ard</i>, dia</p>	<p>(Sahabat mendukung sejak awal pertama usaha)</p>
---	---



<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p>yang menguasai dunia dia yang menguasai kebaikan di dunia, dia yang bisa menghentikan huru-hara di dunia salah satunya dengan jadi pengusaha muslim, karena manusia kan punya jalannya masing-masing, ada yang ceramah ada yang pendidikan dan jalanku di ekonomi karena sampai sekarang aku belum menemukan seorang pengusaha muslim yang bisa menjadi tauladan, yang jelas bisa bermanfaat buat dunia walaupun sekarang sudah ketinggalan dengan ekonomi dunia tapi gak papa. Ya tadi itu sih Alex yang ngedukung dari awal yang ngasih modal juga Alex, dia ngasih 50 ribu waktu aku bilang ke dia “Lex aku pengen bisnis” “bisnis opo?” “opo wae, dari pada kita gak punya uang setiap hari kan? Kamu punya uang berapa jho” aku ada 50 ribu nih disangoni sama kakakku, emang bisa po uang 50 ribu dijadiin bisnis?” “Bisa kataku gitu” terus kata dia ah mana mungkin. Terus habis itu langsung beli snack banyak setengah kilo 10 ribu, beli plastik beli kertas beli staples ngeprint kertas ditempel disnack. Jadi Lex kita jualan di kampus, wah iyo yo dadi, dan aku masih inget banget waktu jualan pertama kali itu kita pakai tas perpustakaan itu lho yang warna biru, dan awalnya dulu kita masih malu-malu kalau jualan terus akhirnya jadi terbongkar kalau kita jualan terus akhirnya kita blak-blakan aja pakai keranjang sepeda, kita bikin wadah tuh yang unik, murah, tapi eksklusif jho, ketika kita bawa tuh orang bisa ngelihat, terus inspirasinya dapet pas ngelihat orang pakai sepeda, kita lihat uang kita tinggal 25 ribu dan kita lihat-lihat ditoko tuh harganya 70 ribu 75 ribu dan akhirnya kita udhlah gak usah beli dulu, nanti juga Allah ngasih hidayah, sambil di lampu merah pas jalan tuh lihat anak SMA nyebrang pake sepeda dan keranjangnya isinya snack, eh kayaknya asyik deh. Langsung aja kita nyari toko sepeda, kita nyari keranjangnya dan ternyata harganya lebih murah cuma 17 ribu. Hahaha. Aku beli keranjang doang kan terus aku bolongin aku kasih kabel power itu bikin gantungan, aku jualan dikampus pertama satu terus kita jualan lagi jho, terus di tarbiyah di dakwah dan setelah tiga bulan kita bisa beli keranjang satu lagi, kita punya outlet</p>	<p>(Usaha pertamakali adalah berjualan snack.</p>
--	---	---

<p>122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167</p>	<p>satu lagi jho, terus kalau ini aja kayaknya kurang branding jho, orang bakal cuman lihatin terus kita bikin logo bikin design. <u>Dulu namanya snack imajinasi rezeki kita berimajinasi pengen punya rezeky. Dari situ kita bisa dapet untung satu biji 300 rupiah satu bungkusnya kita sehari bisa jual 100, berangkat kuliah kita bawa, pas malem-malem kita bungkusin, pagi-pagi jualan, pulangny kita beli terus dibungkusin bisa sampe jam dua malem.</u></p> <p><b>Nah dari situ kok bisa ke kaos gimana?</b></p> <p><u>Pas itu kita ngerasa kok bisnisnya cuma kayak gini terus ya, kapan kita kayanya buat makan aja gak cukup. Terus dari bisnis itu kita nyari bisnis lagi “kayaknya kita memeng harus melangkah deh Lex, kita juga udah punya uang” dari snack itu udah sampai angka jutaan padahal cuma dari 50 ribu, itu menurut kita sudah asyik banget gitu kan beneran bisnis gitu, kayakanyaa kita harus gedein bisnis deh, kita kan pengusaha muslim tuh terus kita pas jalan-jalan lihat kaos dengan tulisan aneh, masak ini ada kaos gila tapi gak ada kaos takwa, iya kayaknya syik tuh. Eh sek sek kalau kita langsung jualan kaos kayaknya uang kita cuma dikit tuh, aku juga gak tau kan kaos yang kayak gimana aku juga bukan pecinta distro, juga gak bisa design, kayaknya gak asyik deh. Di ibaratin kita mau balapan tingkat dunia terus kita belum nyoba tracknya, kan biasanya orang kalau mau balapan sebelumnya tuh nyobain tracknya dulu, kita kayaknya harus kayak gitu deh Lex, oia bener-bener. Akhirnya kita jadi <i>reseller</i> kaos pertama ada di Jogja 2011 akhir, dari kaos itu kita dapet sekitar 3 jutaan sampai akhirnya kita bisa jualan sampai ke Jakarta.</u></p> <p><b>Oh iya yang kamu ceritain kemarin ya?</b></p> <p>Iya.</p> <p><b>Itu cuma berdua aja sama temenmu?</b></p> <p>Iya cuma berdua sama Alex, sampai kita bangkrut-bangkrutan disana. Makan aja gak bisa, akhirnya aku kasihan Alex, Alex kan anak yatim piatu dari kecil jadi dia anak panti asuhan tapi dia mentalnya kurang, kalau aku kan pernah hidup dijalan pernah jadi pengamen, pokoknya ya pernahlah hidup dijalan, jadi</p>	<p>Pagi berjualan, sore kulakan bahan dan malam hari mengemasi produk)</p> <p>(Merasa kebutuhan kurang tercukupi ketika hanya berjualan snack keripik)</p> <p>(Mencoba berjualan kaos dengan menjadi <i>reseller</i>)</p>
--	---	---

<p>168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 213 214</p>	<p>kalau kelaperan dijalan itu udah biasalah udah sering ngrasain, akhirnya aaku bilang Lex kamu pulang aja duluan tak kasih ongkos, jadi buat pulang tuh cuma cukup buat Alex doang, itu aja gak nyampe Jogja cuma nyampe Bandung, di Bandung dia ketemu sodaranya berharap bisa di ongkosin pulang ke Jogja, hahaha. Dan yang bawa barang bawa perlengkapan semuanya aku sendirian jalan kaki. Dan itu masih ke inget banget meskipun pulang masih bawa barang dan sekarang gak tau kemana barangnya, tapi disitu kita dapet ilmunya, oh caranya begini. Mulailah aku merintis bisnis kaos.</p> <p><b>Itu mulainya tahun berapa?</b></p> <p><u>2012.</u></p> <p><b>Bulan apa?</b></p> <p><u>Oktober, mulai bikin kaos distro muslim, mulainya itu cerita cerita dulu sama orang-orang yang kira-kira mendukungku gitu, cerita sama ustadzku sama dosenku. Tanggapaan mereka kayaknya asyik nih belum ada tuh. Pas aku dah mulai akhirnya si Alex bilang kayaknya kau mau ke pondok pesantren aja deh. Dan akhirnya emang jalan kita beda dia kesini aku kesini walaupun tujuan kita sama, jalan kita harus beda yang tadinya aku yang mau masuk kepesantren rumah tahfidz malah Alex yang masuk. Dia juga udah dapet beasiswa bidik misi uangnya sudah terpenuhi, gak usah mikir uang lagi, tapi kalau aku kan gak dapet. Akhirnya Alex masuk rumah tahfidz dia fokus hafalan Al-quran ngajarin anak-anak jadi dia gak bisnis, tapi sekarang dia mulai bisnis lagi. Dan disitu kita pisah, setelah itu <u>aku pernah lanjutin bisnis snack lagi, snacknya sudah mulai high class kayak snack kulit yang pernah kamu lihat itu lho, terus Alex ikut juga, karena emang ada uang dia juga disitu kan, walaupun dulu uangnya cuma 50 ribu tapi sekarang sudah mulai ratusan ribu bahkan jutaan dan itu sempet jalan, tapi ternyata aku gak bisa jalanin dua bisnis dan aku lebih seneng di kaosnya lebih nikmat karena merintis sendiri. Kemudian snack mandek barang-barang dan alat-alatnya di jual, alat press, alat bungkus, alat packing, udah punya plastik yang bagus juga kita jual semuanya.</u></u></p>	<p>(Mulai usaha tahun 2012) (Bulan Oktober saat memulai usaha kaos) (Dukungan berasal dari uztad dan teman-temannya)</p> <p>(Meninggalkan usaha berjualan snack keripik dan beralih untuk fokus ke usaha kaos)</p> <p>(Senang bisa berkenalan dengan pengusaha muslim yang hebat dan sholih)</p>
--	--	--

<p>215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261</p>	<p><u>Kayaknya jualan kaos lebih unik deh dari pada snack selain itu juga karena aku pengusaha muslim tho, jadi apa yang kita jualan tuh ngedeketin kita sama orang yang kita pengen, salah satu alasan kuatku kenapa kita jualan kaos muslim, kalau dari segi materiil gak terfikir waktu itu yang aku pengen cuma aku pengen ketemu sama orang-orang hebat tapi sholeh otomatis orang-orang yang suka kaos muslim tuh dia muslim tapi dia punya uang, aku pengen itu kan ternyata bener, aku ketemu Renno, dan ternyata bener mereka orang-orang muslim yang hebat dan sebagai pengusaha terus aku mulai belajar dan aku semakin yakin ngededein kaos muslim itu. Walaupun kemarin habis riset aku gak nemuin pengusaha muslim yang hasilnya sampai milyaran itu gak ada, kecuali dagadu dia awet sampai sekarang aku dapet info omsetnya sampai 20 milyaran pertahun, itu padahal udah turun-turunnya loh, sekarang kan udah redup toh tapi omsetnya masih sampai 24 tan pertahun ngeri kan? Dilihat juga SDM nya banyak, terus juga distro muslim siapa juga yang jadi role model gak ada, satu satunya kalau kita pengen sukses jadi pengusaha distro muslim salah satu caranya ya kita harus berjuang mati-matian buat naik dan akhirnya kita yang jadi role model. Disini bisnis yang gaampang naik itu udah ada <i>role modelnya</i>, contoh kamu pengen bikin usaha laundry itu <i>role modelnya simply fresh</i> dia buat sistem <i>francise</i> sampai ribuan outlet, terus kalau pengen bikin warung makan steak, atau makanan yang semi-semi pokok kayak warung steak udah ada kan <i>role modelnya</i>, nah tapi kalau kaos muslim aku mau pakai <i>role modelnya</i> kaos yang jual konsep gambar aneh? Itu gak masuk, karena yang aku jual itu ideologi bukan <i>kaosnya, makanya yang aku pikirkan itu spiritual benefit</i> karena itu yang aku jual dari kaosku, 60 persennya adalah <i>spiritual benefit</i> jadi akau lebih menekankan konsepku daripada jual bahan kayak gitu, tapi juga tetep dijaga. Karena orang yang punya uang dia ideologis dan punya karakter yang kuat dan dia mau ngeluarin uang banyak itu dia mau beli produk dengan tiga kriteria, krusial benefit atau nilai produk,</u></p>	<p>(Mengedepankan konsep kaos dengan tulisan bermuatan spiritual)</p>
--	---	---

<p>262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308</p>	<p><u>emosional benefit, sama yang ketiga ini jadi faktor penting juga yaitu spiritual benefit kayaknya aku lebih kembangin di spiritual benefitnya supaya orang beli tuh gara-gara itu.</u>  <b>Terus kalau ada temen kamu yang sukses atau gagal itu kamu memandangnya seperti apa? Terus melihat mereka tuh hikmahnya apa? Kegagalan dan kesuksesan dalam berwirausaha?</b>          Temenku siapa ya? Kayaknya si Dodit itu.  <b>Ya gak papa temen apa aja, yang kira-kira kamu anggap oh ini temenku lagi naik daun nih, kan di angkatanmu banyak tuh kemarin yang menang lomba apa itu, siapa tuh?</b>          Anwar, tuh si Lukman teman deketku banget.  <b>Riko Lukman ya?</b>          Iya. <u>Dia temen deketku banget, dan dia emang orangnya cerdas sih, dulunya satu kampung dan satu sekolah, kalau sama dia tuh asyik dan ilmunya banyak banget.</u>  <b>Kuliah dimana sih dia?</b>          Kuliahnya di Bandung.  <b>Yang pemenang finalis ya kemarin?</b>          Iya. Oh iya balik ke pertanyaan yang tadi ya, kalau aku sih ngelihat temenku yang jatuh sama yang sukses tuh sama-sama ku ambil dua-duanya, kalau yang sukses yang ku ambil tuh, kenapa dia bisa sukses? Kayak Lukman, kenapa sih dia bisa sukses, karena dia banyak banget inspiratornya, dia paling suka William itu lho, kamu tahu kan?  <b>Oh iya yang <i>marketeer</i> itu kan?</b>          Iya, <u>dia sampai baca bukunya yang tebalnya segini, terus sama orang-orang kreatif terus orangnya ulet juga dia aku belajar konveksi juga dari dia, dia pinter milih-milih, mana yang <i>start up</i> nya bagus dan mana yang kurang cocok, kan ada tuh, yang gak cocok buat <i>start up</i>. Terus cita-cita dia tuh sesuai dengan dunia dia.</u>  <b>Emang dia jurusannya apa sih?</b>          Pertanian, dan cita-cita dia tuh kayak pengen ngembaliin hijaunya dunia tuh loh, dulu semua bisnisnya dia tinggalkan padahal itu udah gede, dan dia merintis lagi dari bawah, dan <u>dia juga punya prinsip gak ada kesuksesan tanpa rencana, dan semuanya emang dia rencanain gak ada</u></p>	<p>(Salah satu sosok yang menginspirasi adalah teman dekatnya sewaktu SMA)</p> <p>(Meneladani kebiasaan teman dalam hal membaca buku, giat bekerja &amp; belajar konveksi)</p> <p>(Sahabat subjek memiliki konsep &amp; rencana jangka panjang)</p>
--	---	---



309	<u>yang gak direncanain sama dia dan gak ada yang</u>
310	<u>kebetulan juga, dan recana itu gak cuma hanya</u>
311	<u>di otak tapi emang bener-bener jadi kesampaian.</u>
312	Pas SMA aku dulu masuk SMK, pas aku lulus
313	SMK aku masuk kuliah tapi gak di ijinin
314	akhirnya aku bikin rencana dalam otakku
315	sendiri, oke besok aku ngelamar kerja kalau gak
316	dapet kerja aku jualan dulu habis dapet kerja aku
317	ngekos aku nabung, aku ngelesi di Primagama,
318	aku nabung, aku beli ini beli ini ngasih orang
319	tuaku, dan unuk nanti aku sekolah lagi harus
320	bawa uang sekian, itu aku rencanain sendiri dan
321	terbayang terus tiap hari, bikin aku tuh lari terus.
322	Les privat di Primagama sampai sakit-sakitan,
323	tapi akhirnya semua berjalan lancar sesuai
324	rencana gitu, aku punya motor aku punya laptop
325	aku bisa ke Jogja aku juga bisa ngasi motor
326	orang tua bisa bayar modal bisa bayar hutang-
327	hutang orang tua saat itu, dan aku pergi dengan
328	leluasa dengan tenang gitu, orang tua sudah
329	nyaman ketika aku bilang, ibuk bapak anggap
330	aja Sandi sudah mapan, insyaallah disana Sandi
331	sudah bisa nyari uang sendiri, itu kan bikin
332	orang tua tenang gitu. Dan aku sekarang emang
333	lagi konyol sebenarnya karena sekarang kurang
334	terencana, lebih berantakan, makanya sampai
335	istriku bilang kayaknya kita harus nata deh
336	rencana kita, minimal di fikiran dulu, kayak
337	sekarang ini. Sekarang kita di desa tinggalnya
338	kita hidupin mesjid dan dianggep sama
339	masyarakat gitu, dan sekarang emang iya,
340	belajar jadi tokoh masyarakat gitu, dan
341	dikampung dianggep orang pinter itu kita
342	seneng meskipun cuma dianggep. Kita merintis
343	bisnis bareng-bareng, hidupin masjid bareng-
344	bareng, sampai di angka 2019 kita kuliah lagi S2
345	target planing A kita di Malaysia kalau enggak
346	di Malaysia kita ambil di UGM, aku pengen
347	ambil managemen di UGM managemen bisnis
348	dan istriku juga sama, terus anak kita gimana?
349	Itu tuh sudah mulai di rencanain pelan-pelan,
350	bayar hutang juga, hutangku kan sampai
351	puluhan Juta, hutangku tuh banyak terutama
352	habis nikah, gimana cara ngelunasinnya?
353	Yasudah lakuin aja kita hadepin, kita nyelengin,
354	aku bikin kotak gede pakai kardus tuh terus aku

<p>355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400</p>	<p>tulisin hadis “tidak masuk surga orang yang meninggalkan sholat, hutang2” kemudian tiap hari aku masukin 10 ribu, minimal 5 ribu, kalau ada uang 50 ribu atau 100 ribu, kotaknya ku tulis, buat bayar hutang, buat aqiqoh, buat lahiran, dan emang tak masukin tiap hari, yang aku kemarin nggak lupain yang di ajarin <i>time managemen</i> yang kayak mana yang penting dulu dan mana yang enggak, karena dulu ak pernah sih ngisi seminar temanya itu, penting dulu buat sosial, penting dulu buat ngasilin <i>profit</i>, kan ada semua tuh ilmunya cuma kitanya aja yang males, padahal kalau bisa jalanin seperti itu tuh lebih nyaman, kayak tersistem beneran. <u>Ya aku gitu sih kalau lihat orang pasti aku ambil “kenapa” kok bisa sih, kenapa aku enggak? Tapi bukan iri kok bisa sih? Terus aku ikutin apa kebiasaannya kayak suka baca, aku jadi suka baca. Lukman tuh paling suka baca penelitian-penelitian tuh nyari data, makanya kau sekarang hobi nyari data kan? Nyari data yang sekarang tuh perkembangannya berapa. Yang sekarang kan orang tuh huru-hara tentang MEA dia nyiapin pemasaran buat keluar negeri dan itu konyol, orang 50 persen pasarnya di Indonesia, ngapain kita sibuk ngurusin pasar luar, kita urusin aja pasar kita sendiri dulu jangan sampai pasaar kita dikuasain orang luar pas MEA besok, kan gitu. Dan dengan data emang mata kita bisa melek juga dengan data mulut kita lebih diem, karena gak tau kenapa kalau kita banyak ngomong yang kurang bermanfaat inspirasi tuh ilang lho, kayak banyak bercanda, sering ketawa. Makanya sampai ada hadis dari Rosulullah “diam itu emas, berkatalah baik atau diam karena menurutku dengan diam itu kita bisa dapet inspirasi banyak bisa bikin kita lebih keren.</u></p> <p><b>Kalau iri gitu enggak ya?</b></p> <p>Enggak kalau aku mah, aku malah seneng kalau ada temenku sukses, dan kalau pas aku ketemu mereka, paling aku nanya kenapa apa yang dilakuin dia, apa yang harus aku lakuin yang niru dia, apa yang aku dapetin dari dia inspirasi kah? Atau ilmu kah aku bisa niru dia terus juga aku lebih ngambil kok dia bisa sukses kayak</p>	<p>(Meneladani sosok teman yang telah sukses terlebih dahulu dengan mengikuti kebiasaannya baca buku dan mencari data potensi pasar)</p>
--	---	--

<p>401 gitu kenapa aku enggak, aku kan iri, oh kalau  402 aku pengen kayak dia apa yang harus aku  403 lakuin. Kayak aku lihat Renno kan gitu toh, lihat  404 kaosnya padahal aneh tapi bisa sampai ratusan  405 juta tiap bulan.  406 <b>Masak bisa nyampe ratusan juta?</b>  407 Nyampe dia, 300 an mah nyampe.  408 <b>Oh.</b>  409 Tapi ujung-ujungnya sampai minus 50 juta, itu  410 kan sampai bikin aku tercengang, hah? Kok bisa  411 sih? Gak logis kan? Minus 50 juta, tapi ya  412 supporternya banyak baik banget, jadi diikhlasin  413 coba. Terus kemarin dia buat brand baru lagi.  414 <b>Supporternya itu saudaranya atau siapa?</b>  415 Enggak orang lain, cuma dia pengusaha <i>online</i>  416 gede yang sudah internasional. Usahanya  417 banyak dia mah, billiard juga main dia.  418 <b>Kayak gitu menurut kamu hikmahnya apa?</b>  419 <u>Hikmahnya ya satu ngambil pelajaran, kita gak</u>  420 <u>ada dua raja dalam satu kerajaan. Di usahanya</u>  421 <u>dia kan ada dua raja dalam satu kerajaan Renno</u>  422 <u>sama Diko itu kan sama-sama kuat ideologinya.</u>  423 <u>Jadi diantara mereka tuh gak ada yang powernya</u>  424 <u>lebih kuat, misalnya saham gitu ya, mereka tuh</u>  425 <u>35 35 an. Jadinya mereka seimbang terus</u>  426 <u>sering bentrok kan. Juga di campur, mereka</u>  427 <u>punya dua merek jaket. Terus di tipu juga. Dia</u>  428 <u>sistemnya belum jadi terus sudah rekrut</u>  429 <u>karyawan sekitar sembilan walhasil si Renno di</u>  430 <u>tagih sama vendor kainnya 15 juta atau 20 juta</u>  431 <u>gitu, atas nama dia yang ngambil karyawannya.</u>  432 <u>Terus investasi sama vendor alat-alat sablon</u>  433 <u>hilang vendornya bermasalah, mobilnya disita</u>  434 <u>sama bank. Dan mereka bangkrutnya kan disitu.</u>  435 <b>Oh jadi karyawannya sendiri yang gitu?</b>  436 Iya karyawannya sendiri dan itu temen  437 deketnya.  438 Ya itu kan banyak pelajaran yang bisa di ambil  439 pantesan pak Sukri selalu bilang kamu jangan  440 ambil karyawan dulu sebelum omsetmu 30 juta.  441 Jadi tuh gini kata pak Sukri kalau kita  442 berwirausaha itu profit kita harus tiga kali lipat  443 pengeluaran yang kita keluarin, kita mau gaji  444 karyawan satu juta perbulan kita tuh harus  445 punya pendapatan minimal 3 juta. Dan kita juga  446 harus punya prediksi kalau misalnya dia kerja di</p>	<p>(Mengambil hikmah dari kegagalan temannya jika tidak boleh ada dua raja dalam satu kerajaan)</p> <p>(Mengambil hikmah jika harus memiliki sistem yang kuat sebelum merekrut karyawan)</p> <p>(Merasakan banyak ketakutan saat berwirausaha)</p>
---	--

<p>447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492</p>	<p>tempat kita bisanya apa, keuntungannya apa. Dan itu juga berlaku buat bayar hutang, misalkan mau nyicil apa atau bayar apa, minimal kita tuh punya penghasilan tiga kali lipatnya, misalkan penghasilan kita 2 juta kita punya hutang banyak banget dan kita pengen bayar biar cepet lunas kita sisain sejuta perbulan, dan kita sehari-harinya masih satu juta kan kurang, beda kalau tiga kali lipatnya. <b>Oh begitu, terus kamu sendiri ada ketakutan- ketakutan gak sih? Takut gagal atau apa, ketakutan kamu dalam berwirausaha?</b> <u>Banyak banget ketakutanku.</u> <b>Salah satunya yang gimana tuh?</b> <u>Ya banyak, makanya bisnisku yang sekarang ini kan namanya be careful (hati-hati). Jadi, bisnis tuh harus hati-hati banget, bisnis tuh jalan takwa beneran loh, bisnis tuh kalau kita gak hati-hati hmh, terjerumus banget, serius.</u> <b>Ketakutanmu tuh seperti apa sih?</b> <u>Sebenarnya bukan ketakutan sih, sebenarnya aku tuh punya prinsip memetakan yang pasti- pasti aku sudah punya antisipasi. Paham kan maksudku? Misalkan kayak hidup kita pasti mati, yang kedua kita pasti nikah, Yaudah aku siapin buat nikah, kalau nikah kita pasti punya anak harapannya kan, atau kalau gak kita gak punya anak, 12 tahun gak di kasih gitu, jadi kita juga siapin itu, kadang banyak orang tuh dia gak tahu dan malah ngejar yang gak pasti, contoh aja kuliah, apa sih kuliah pastinya, cuma lulus doank kan? Apa kerja pasti punya penghasilan, makanya aku bisnis, karena bisnis itu pasti, pasti menghasilkan uang. Dan selain itu kita juga nyiapin antisipasi, contoh misalkan orang tuh gak terima konsepku, konsepku gak laku, ya sudah aku nyiapin ketakutan itu, aku takut providerku pada lari terus gak laku, aku dapat testimoni dari teman-teman itu, ya sudah aku nyiapin antisipasinya, antisipasinya jadi obat buat ketakutanku sendiri, karena bisnis itu emang harus gitu juga sih, karena gak bagus juga kalau kita membabi buta, dan gak bagus juga kalau kita berhati-hati banget, ada temenku pinter dia cerdas lulusan salah satu kampus swasta terbaik, ide bisnisnya juga keren, tapi dia</u></p>	<p>(Berusaha berhati-hati dalam berwirausaha)</p> <p>(Memetakan sesuatu yang pasti dan menyiapkan antisipasi)</p> <p>(Memetakan sesuatu yang pasti dan menyiapkan antisipasi)</p> <p>(Membuat visi, misi dan sistem administrasi usaha)</p>
--	--	---

<p>493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538</p>	<p>sampai sekarang gak pernah mulai bisnis, takut Put, belum berani, itu juga gak terlalu bagus, dia takut ngambil langkah, makanya aku bilang memetakan sesuatu yang pasti, karena ketakutan di dunia ini kan cuma ada dua kan, kecewa atau gak sesuai dengan keinginan kita. Ya kalau kita sudah bisa memetakan itu, ketakutan aku misalnya gak lulus sekarang ya, wah aku setahun ini gak ngerjain skripsi sama sekali baru ngajuin sekarang, dan kalau aku gak lulus.</p> <p><b>Terus kamu selain itu kalo strategi-strategi yang kamu lakuin buat ngembangin bisnis?</b></p> <p><u>Kalau aku sih masih percaya konsep proses, jadi aku jalanin proses kalau di bisnis harus ada visi misi aku harus bikin itu, kalau harus ada visi misi sebagai pengusaha aku juga harus bikin itu, aku percaya proses kalau aku emang harus jualan dari <i>walk in the</i> bisnis aku harus lakuin itu, mendalami usahaku, kemarin tiga hari ngejalanin yang namanya sistem bikin admin, itu belibet. Kalau strategi-strategi secara teknis pasti banyak ikutin <i>role model</i>. Siapa sih yang bisa kita tiru, misalnya mas Satria pioner <i>super cover</i> yang bisnisnya omsetnya sekarang gila-gilaan.</u></p> <p><b>Siapa mas Satria?</b></p> <p>Itu lho yang bikin jas motor, dia tuh keren dia jadiin semua karyawannya sebagai pengusaha, pengusaha yang bekerja untuk pengusaha, gak ada yang namanya karyawan. Kalau starteginya sih simpel kita gedein modal aja kalau ada temennya, gila dia jualannya cepet banget temennya banyak banget, gimana sih caranya, apa yang dia lakuin oh begini, dia sudah kuasai semua marketing facebook, nah dari situ kita kan juga belajar tanpa dia tahu kita belajar dari dia. <u>Aku pernah niru nih, plek, aku tiru semua kata kunci dia ke <i>facebookku</i>, aku tiru semua, cara dia jual, harganya, terus setiap hari apa? <u>Permintaan pertemanan tuh seratus, seratus 50 masuk kontak. Ya itu sih startegiku dengan <i>role model</i>, kita ngejalanin sunnatullah, proses, dan aku gak percaya teori bakat. Semua yang ada di dunia ini tuh kita bisa lakuin asalkan kita mau, kalau kamu mau ngerjain belajar ditekunin pasti bisa. Kan aku marketing internet sendiri, mulai</u></u></p>	<p>(Meneladani sosok yang telah sukses)</p> <p>(Membuat strategi dengan meniru pada sosok <i>role model</i>)</p>
--	---	--



<p>539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571</p>	<p>beajar di <i>youtube</i>, otak atik sendiri akhirnya bisa. Buat <i>outing</i> jaket juga sudah mulai belajar.</p> <p><b>Hahaha, kalau masalah nyusun target-target kamu tuh seperti apa sih?</b></p> <p>Aku tuh kalau nulis target gak tau kenapa malah gak jalan, aku ngikutin yang dituliskan proposal hidupnya Jamil Azzaini, atau buku siapa lagi itu au malah gak jalan. Kayaknya aku punya metode sendiri, aku tanya pengen apa dulu, aku pengen yang gede, dan dari gede itu aku susun sendiri ke yang kecil-kecil, walaupun enggak ditulis. Contoh 2017 aku pengen kuliah di Malaysia <i>why?</i> Satu di malaysia aku pengen ngembangin link, disana banyak orang urban, banyak muslimnya, disana juga bahasanya Inggris. Aku tuh di sana dapet banyak data</p> <p><u>Terus apa yang aku butuhin, aku butuh ijazah, bekal, dan bisnisku disini jalan, aku punya waktu cuma dua tahun buat bikin sistem, itu kan minim banget, oke emang dari awal harus bikin visi sih, pengusaha muslim kelas dunia, apa yang bisa aku lakuin, apa yang aku tekanin, kenapa kaos muslim? Makanya aku usahahnya kaos muslim karena aku pengen jadi pengusaha muslim yang bener-bener nerapin syariah, kalau emang syariah di dalam berbisnis tuh ada kayak gitu. Terus aku kelas dunia, jadi harus punya link-link dari luar Indonesia dan aku milihnya kalau gak Singapore ya Malaysia, tapi aku lebih condong ke malaysia ternyata istri juga dari SMA pengen tinggal di Malaysia, ternyata secara gak sadar sama Allah tuh dibikin mimpi kita dan visi kita tuh hampir sama. <u>Yang pertama dulu tuh kita pengen bikin <i>company village</i> dan sekarang mulai di rintis. Banyak penjahit disini, disini, di sini, aku ngelink semua tuh, dan aku tinggal dikampung dan aku seneng. Di kampung tempat tinggalku ada tukang sablon, di depan rumah ada masjid. Aku sama istri alhamdulillah bisa menghidupkan masjid dan diterima dengan baik oleh masyarakat sekitar rumah. Kalau strategi aku gitu sih. Kalau sama istri misal bulan ini lahiran apa yang perlu dipersiapin. Biasanya kalau aku belajar metain sesuatu atau nyusun-nyusun tuh aku ambil satu langkah yang gede, baru aku turunin kecil-kecil</u></u></p>	<p>(Membuat visi: ingin menjadi pengusaha muslim kelas dunia)</p> <p>(Merintis desa usaha dan menghidupkan masjid di dekat rumah)</p>
--	---	---

<p>kebawah. Tapi kalau istriku tuh dari bawah ke atas kecil kebesar. Tapi kita saling melengkapi, dulu aku gak pernah punya buku laporan keuangan dan sekarang sudah mulai rapi, bahkan parkirpun ditulis.</p> <p><b>Emm, gitu ya. Sepertinya sudah cukup wawancaranya. Mungkin gitu aja dulu ya.</b></p> <p>Iya sama-sama aku juga mau pulang.</p> <p><b>Iya terima kasih ya. Assalamualaikum Wa'alaikumussalam.</b></p>	
---	--

## Lampiran 21. Verbatim Wawancara (W4) Subjek 3

**VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 3**

Tanggal wawancara : 16 Maret 2016  
 Waktu wawancara : 14.10-14.55 WIB  
 Lokasi wawancara : Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga  
 Tujuan wawancara : Menggali lebih mengenai subjek berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 7 Juli 2015  
 Wawancara ke- : Empat (4)  
 Kode wawancara : W4/MS  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MS  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum</b>	
2	Walaikumussalam	
3	<b>MS apa kabar, sibuk apa sekarang?</b>	
4	Kabar baik Vid alhamdulillah. <u>Lagi skripsian aja</u>	(Berusaha untuk fokus mengerjakan skripsi di perpustakaan kampus. Pada saat itu juga memiliki kantor dan karyawan baru)
5	<u>ini aku, kemarin sempet seminggu nggak</u>	
6	<u>skripsian. Ngurus kantor baru soalnya. Kalau di</u>	
7	<u>rumah ada bayi aku udah nggak bisa fokus lagi,</u>	
8	<u>makanya punya kantor baru biar bisa maksimal.</u>	
9	<u>Di sana baru dua hari dan ada satu orang yang</u>	
10	<u>bantuin. Baru dua hari jadi yaa belum ada apa-</u>	
11	<u>apanya di kantor. Hehee.</u>	
12	<b>Oia, dulu kamu pernah cerita pernah kerja di</b>	
13	<b>astra dan tentang awal mula usaha kamu.</b>	
14	<b>Nah, berarti waktu itu hasil kerja untuk</b>	
15	<b>kuliah ya? terus hal apa yang mendasari</b>	
16	<b>kamu jualan waktu itu? Untuk memenuhi</b>	
17	<b>kebutuhan harian kah?</b>	
18	<u>Iya kayak gitu untuk awal kuliah. Kalau</u>	(Berjualan untuk memenuhi kebutuhan harian)
19	<u>kebutuhan harian ya, emmm waktu itu buat</u>	
20	<u>tambahan uang jajan aja sama makan kebutuhan</u>	
21	<u>secukupnya.</u>	
22	<b>Terus untuk keseharian kamu, bagaimana</b>	
23	<b>cara membagi waktu antara kuliah dan</b>	
24	<b>wirausaha?</b>	
25	Nah itu, itu yang pertanyaan yang sederhana tapi	
26	jawabnya susah dijawab. Kalau aku dikasih	
27	pertanyaan itu aku bingung gimana caranya.	
28	Hehehee.	
29	<b>Tapi kuliah kamu nggak ada yang ngulang</b>	

<p>30</p> <p>31</p> <p>32</p> <p>33</p> <p>34</p> <p>35</p> <p>36</p> <p>37</p> <p>38</p> <p>39</p> <p>40</p> <p>41</p> <p>42</p> <p>43</p> <p>44</p> <p>45</p> <p>46</p> <p>47</p> <p>48</p> <p>49</p> <p>50</p> <p>51</p> <p>52</p> <p>53</p> <p>54</p> <p>55</p> <p>56</p> <p>57</p> <p>58</p> <p>59</p> <p>60</p> <p>61</p> <p>62</p> <p>63</p> <p>64</p> <p>65</p> <p>66</p> <p>67</p> <p>68</p> <p>69</p> <p>70</p> <p>71</p> <p>72</p> <p>73</p> <p>74</p> <p>75</p>	<p><b>kan ya?</b></p> <p>Enggak sih kalau itu. Alhamdulillah nilaiku bagus dan lancar.</p> <p><b>Pasti nilainya A semua ya?</b></p> <p>Amiin.</p> <p><b>Pernah cuti nggak?</b></p> <p>Enggak. Waktu itu aku udah selesai materi kuliah aku udah mulai-mulai nabung buat nikah, nah setahun itu aku kayak enggak kuliah gitu. Sebenarnya ada satu atau dua mata kuliah gitu yang masih aku ikutin. Bener-bener fokus untuk nabung buat nikah, karena waktu itu aku mau nikah di tahun 2014 namun enggak kesampaian meski akhirnya 2015 awal Januari tanggal tiga. Itu aku mandek setahun gitu.</p> <p><b>Nggak masuk kuliah sama sekali?</b></p> <p>Ada beberapa kali aku masuknya.</p> <p><b>Trus bagaimana itu ngebaginya?</b></p> <p>Aku 2012 itu mulai fokus di kaos. Emmm gimana yaa aku ngejasinnya?</p> <p><b>Kegiatan kuliah sambil wirausaha itu ngganggu nggak menurutmu?</b></p> <p><u>Dulu sih aku punya ideologi gini, sebelum aku mulai bisnis itu aku pengen nunjukin seorang pengusaha saat mahasiswa bisa berhasil di kuliah. Jadi biar orang agak takut mulai usaha. Aku punya asumsi orang yang berpendidikan tinggi itu orang yang membuat lapangan kerja. Karena banyak banget orang yang nyari pekerjaan. Waktu itu aku punya prinsip petakan yang pasti-pasti dan siapkan antisipasi. Apa yang pasti dari sebuah perkuliahan kan ngerjain tugas dan ujian. Semenjak masuk kuliah aku udah harus fokus kuliah dari semester satu sampai empat. Maksimal semester lima aku udah harus punya usaha. Akhirnya apapun yang diminta sama dosen aku lakuin sampai akhirnya nilaiku kebanyakan A, presentasi atau hasil semuanya harus terdepan dan waktu itu aku harus IPK nya di atas 3,5 alhamdulillah nilai IPK ku 3,8.</u></p> <p><b>Itu bisnis udah mulai?</b></p> <p>Iya udah mulai kecil-kecil. <u>Sambil aku nyelesain kuliah, aku bangun bisnis dari icip-icip. Aku emang sistemnya prioritas dan aku nulis target. Dulu coret-oretan aja di laptop udah ada target dan reng-rengan waktu. Apa yang pasti yang ada</u></p>	<p>(Ingin menunjukkan bahwa mahasiswa berwirausaha juga tetap bisa bagus nilai IPK nya)</p> <p>(Semester lima sudah jarang mengikuti perkuliahan)</p>
---	--	---

76	<u>aku lakukan dan nyiapin antisipasi.</u>	
77	<u>Antisipasinya ketika aku udah mulai jarang</u>	
78	<u>kuliah, dimata dosen aku adalah salah satu</u>	
79	<u>mahasiswa yang berprestasi. Jadinya kuliahku</u>	
80	<u>tidak begitu bermasalah dan dosen memaklumi</u>	
81	<u>kesibukanku dalam berwirausaha. Waktu udah</u>	
82	<u>semester lima itu aku mulai jarang masuk kuliah,</u>	
83	<u>pokoknya sampai aku juga jarang ikut ujian</u>	
84	<u>semester tapi diganti dengan sebuah tugas lain.</u>	
85	<b>Kamu dapet beasiswa itu semester berapa?</b>	
86	Itu semester lima. Aku bener-bener fokus itu aku	
87	Alhamdulillah ngembangin usaha. Dulu juga	
88	dosen bener-bener ngasih dukungan banget	
89	karena IPK ku bagus dan punya prestasi di luar	
90	makanya dalam akademik dikasih kelonggaran	(Fokus skripsi terganggu
91	untuk mengikuti ujian semester. Emang bener	karena usaha. Subjek
92	sih kalau liat temen yang wirausaha itu	ingin segera lulus
93	kuliahnya agak sedikit tertinggal. <u>Ini sekarang</u>	kuliah)
94	<u>udah mulai fokus skripsi. Yaa ini konsekuensi</u>	
95	<u>yang aku jalani saat ini, kadang skripsi keganggu</u>	
96	<u>Hp bunyi ini itu masuk entah dari tim maupun</u>	
97	<u>pelanggan. Tapi yaa itu aku jalani. Saat ini aku</u>	
98	<u>udah harus segera lulus agar orang tua dan</u>	
99	<u>mertuaku lega kalau anaknya dah lulus.</u>	
100	<b>Waktu kamu cerita masa lalumu tentang</b>	
101	<b>segala ejekan dan sikap remeh dari orang-</b>	(Merasa kesal karena
102	<b>orang, saat itu apa yang kamu rasakan?</b>	usaha kaosnya diejek)
103	<u>Kesal aja sih waktu itu. Kenapa waktu itu</u>	
104	<u>mereka nggak mikir aja. Kenapa yang diejek</u>	(Banyak diejek, dikritik
105	<u>nggak yang lain aja, toh aku jualan kaos yang</u>	di awal mula usaha,
106	<u>temanya tentang kebaikan Islam sedangkan</u>	namun berusaha untuk
107	<u>diluar sana banyak kaos yang lebih parah dan</u>	memberikan pembuktian
108	<u>kurang sopan menurutku. Di <i>online</i> waktu itu.</u>	bisa berhasil)
109	<u>Kalau di kampus itu temen-temen bercanda aja.</u>	
110	<u>Ada sih dosen yang ngritik itu. Tapi yaudah</u>	
111	<u>akunya biasa aja, aku mau ngasih pembuktian aja</u>	
112	<u>bahwa aku bisa. Selama aku dijalan yang bener</u>	
113	<u>ya aku jalanin. Gitu aja sih kalau aku, benci sih</u>	
114	<u>enggak.</u>	
115	<b>Waktu itu kamu bilang saat dapet pelatihan</b>	
116	<b>beasiswa kamu diminta ganti merek dan</b>	(Stress, ingin pingsan
117	<b>konsep. Bagaimana keadaan dan perasaan</b>	dan mengalami
118	<b>kamu saat itu?</b>	pertentangan hati karena
119	<u>Stres banget itu, berasa mau pingsan. Ada</u>	harus mengganti konsep
120	<u>pertentangan gitu di hati aku. Disisi lain aku</u>	usaha)
121	<u>percaya bahwa pelatih itu akan memberikan aku</u>	



122	<u>sesuatu yang baik tapi di satu sisi beliau belum</u>	
123	<u>berhasil meyakinkan aku untuk bener-bener</u>	
124	<u>ganti konsep bisnis yang baru.</u>	(Tidak produktif saat
125	<b>Produktif nggak waktu itu? Atau menurun</b>	ada masalah. Merasa
126	<b>drastis?</b>	sebal saat harus ganti
127	<u>Eggak sama sekali. Menurun drastis waktu itu.</u>	konsep usaha)
128	<u>Aku sebel waktu dikasih masukan itu masak iya</u>	
129	<u>diganti, secara udah setahun aku bikin usaha itu</u>	
130	<u>konsumennya udah ada dan ada yang suka.</u>	
131	<u>Ngerasa perjuangannya kayak gimana susah</u>	
132	<u>minta ampun rasanya. Nggak produktif pokonya</u>	
133	<u>selama dua sampai tiga bulanan. Aku nggak</u>	
134	<u>nganggur, tetep ngerjain jasa-jasa orang jadi</u>	(Menghilangkan rasa
135	<u>bikin-bikin kaos gitu.</u>	kesal dengan bermain
136	<b>Terus untuk menghilangkan rasa stres itu</b>	bersama teman)
137	<b>kamu ngapain aja?</b>	
138	<u>Maen dan ketemu orang-orang yang menurutku</u>	
139	<u>hebat. Nongkrong ikut komunitas internet</u>	
140	<u>marketing, nonton bareng tentang perkembangan</u>	(Diberi masukan oleh
141	<u>dunia digital. Nyari-nyari amunisi dan ilmu-ilmu</u>	pelatih usaha ( <i>coach</i> )
142	<u>baru. Habis aku bingung mau ngerjain apa.</u>	untuk mengganti konsep
143	<b>Trus akhirnya?</b>	usaha yang telah
144	<u>Aku coba bikin merek baru karena beliau bisa</u>	dijalankan)
145	<u>ngeyakinin aku tentang masa depan usahaku.</u>	
146	<u>Penjelasannya dengan data-data yang menurutku</u>	
147	<u>logis. Dikasih masukan kaosku harus bisa untuk</u>	
148	<u>berdakwah pada remaja yang belum kenal agama</u>	
149	<u>dan nama usahaku tidak mengandung kata</u>	
150	<u>muslim. Temanya umum agar bisa diterima</u>	
151	<u>semua orang agar tidak menimbulkan antipati.</u>	
152	<u>Akhirnya aku mikir buat bikin merek baru. Aku</u>	
153	<u>mikir manusia itu harus jadi kholifah fil ard,</u>	
154	<u>manusia harus mewarnai dunia. Yaudah aku</u>	(Merasa malas &
155	<u>bikin singkatan itu, Naidu. Terus aku riset kecil-</u>	memilih bermain
156	<u>kecilan. Ya gitu, banyak banget beliau ngebantu</u>	bersama teman)
157	<u>bikin konsep yang aku bawa sampai saat ini.</u>	
158	<b>Berarti kamu selama dua bulan itu males?</b>	
159	<u>Iya males banget. Udah ujung-ujungnya maen</u>	
160	<u>aja. Kalau ada kumpul itu aku maen.</u>	
161	<b>Kalau kamu lagi ada masalah gitu usaha</b>	
162	<b>kamu nggak produktif ya?</b>	
163	<u>Iya. Terus aku ngerasa diriku yang salah maka</u>	
164	<u>aku nyari tau supaya aku bisa melakukan suat</u>	(Menenangkan diri di
165	<u>hal.</u>	pantai)
166	<b>Kemarin kamu ilang dan istri bilang kamu</b>	
167	<b>menyendiri. Hal Apa yang kamu lakukan saat</b>	

<p>168</p> <p>169</p> <p>170</p> <p>171</p> <p>172</p> <p>173</p> <p>174</p> <p>175</p> <p>176</p> <p>177</p> <p>178</p> <p>179</p> <p>180</p> <p>181</p> <p>182</p> <p>183</p> <p>184</p> <p>185</p> <p>186</p> <p>187</p> <p>188</p> <p>189</p> <p>190</p> <p>191</p> <p>192</p> <p>193</p> <p>194</p> <p>195</p> <p>196</p> <p>197</p> <p>198</p> <p>199</p> <p>200</p> <p>201</p> <p>202</p> <p>203</p> <p>204</p> <p>205</p> <p>206</p> <p>207</p> <p>208</p> <p>209</p> <p>210</p> <p>211</p> <p>212</p> <p>213</p>	<p><b>menenangkan diri?</b></p> <p><u>Iya bener kata istriku. Aku ke pantai biasanya sama temen. Aku suka yang ijo gitu pantai, yang biru-biru alami gitu. Asik banget, kemarin dari sana. Kalau nggak aku ke tempat yang bikin tenang.</u></p> <p><b>Apa yang kamu pikirkan dan kamu lakukan?</b></p> <p>Aku tuh orangnya suka bertanya-tanya. Kenapa ini bisa dibuat? Kenapa bisa begitu? Aku selalu nanya-nanya aja? Yaa enggak dijawab sih, tanya doank gitu.</p> <p><b>Terus kamu khawatir ditinggal pelanggan dan diuber2 pelanggan. Khawatirnya seperti apa?</b></p> <p><u>Khawatir karena ngerasa nggak amanah. Karena bisnis itu masalah kepercayaan. Ribet sih sebenarnya waktu itu aku punya pelanggan yang bikin jengkel. Aku cuman khawatir kehilangan kepercayaan. Semaksimal mungkin kepercayaannya tinggi dan mereka nggak bisa pindah ketempat lain. Sampai dia berfikir di tempat lain nggak se enak di aku. Tapi karena dia pelanggan yang besar ya aku berusaha semaksimal mungkin untuk melayani sebaik-baiknya, kalau mengalami kesalahan yaa segera aku perbaiki. Meski pernah ada kesalah fahaman dengan beberapa pelanggan yaa aku berusaha untuk tetap berkomunikasi dengan baik. Waktu itu ya akhirnya aku duluan yang nyapa kabar dan perkembangannya setelah dua bulan dia nggak ada kabar. Alhamdulillah setelah itu dia pesen barang lagi ke aku. Pelanggan yang di Mesir itu udah beberapa kali pesen dan ada kesalahan baik dari dia atau di lain waktu aku yang salah. Lama juga waktu itu sempet nggak komunikasi tiga bulanan. Akhirnya yaa kita saling sapa. Waktu itu juga ada yang pesen ke Aceh dan dia itu broker tangan pertama, ehh pembeli tangan kedua ngehubungi aku dan broker itu marah karena dikiranya aku ngehubungi pembeli tangan ke dua. Makanya sekarang kalau ada pelanggan tangan pertama yang pesen ya aku ngirimnya pakai alamat pelanggan itu bukan pakai alamat aku. Terus yaa meski selama dua bulan nggak ada komunikasi yaa akhirnya kita saling sapa dan kembali mereka pesen barang lagi. Aku</u></p>	<p>(Merasa khawatir jika kehilangan kepercayaan dari pelanggan)</p> <p>(Melayani pelanggan dengan sebaiknya)</p> <p>(Berusaha untuk berkomunikasi dan membina pelanggan lama)</p> <p>(Mewajibkan diri untuk berusaha menyelesaikan masalah dengan segera)</p>
---	---	---

<p>214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233</p>	<p><u>berusaha banget untuk selalu komunikasi dengan reseller dan pelanggan potensialku. Dari awal sampai saat ini aku bina terus.</u></p> <p><b>Waktu itu apa yang kamu lakukan buat ngehilangin rasa jengkel?</b></p> <p><u>Ya aku berusaha menyelesaikan masalah dengan segera dan melayani pembeli sebaik-baiknya karena itu kewajiban aku.</u></p> <p><b>Terus apa lagi?</b></p> <p><u>Saat marah ya aku menyendiri aja selama sepuluh menit itu aku diem aja. Saat diem itu ada kita berfikir dan ada ketenangan. Kalau udah tenang baru bisa komunikasi. Karena saat marah itu orang terkadang suka tidak terkendali dan ucapan yang dikatakan itu berlebihan dan lebih mendramatisir. Trus selain itu ke air, aku kadang wudhu, cuci muka. Ini aku juga suka minum kalau lagi pusing, suka minum yang banyak, makanya aku kalau kemana-mana pasti bawa minum. Kalau aku stres, mau marah, pusing aku cuci muka. Lebih seger aja. Dan saat aku diem itu pasti ada kita berfikir dan ada ketenangan.</u></p> <p><b>Berarti kamu penanganan emosinya paling sering gitu ya, cuci muka dan minum air putih?</b></p> <p>Iya, hehehee.</p> <p><b>Okay Put, makasih banyak ya buat hari ini.</b></p> <p>Alhamdulillah.</p> <p><b>Sukses juga kamu buat skripsinya.</b></p> <p><b>Assalamualaikum.</b></p> <p>Terimakasih, wa'alaikumussalam.</p>	<p>(Saat marah memilih menyendiri, berwudhu, cuci muka dan minum)</p>
--	---	---

## Lampiran 22. Verbatim Wawancara (W5) Subjek 3

## VERBATIM WAWANCARA SUBJEK 3

Tanggal wawancara : 20 Januari 2017  
 Waktu wawancara : 14.10-14.55 WIB  
 Lokasi wawancara : Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga  
 Tujuan wawancara : Menggali lebih mengenai subjek berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 16 Maret 2016  
 Wawancara ke- : Lima (5)  
 Kode wawancara : W5/MS  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : MS  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
 Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum. Apakabar MS?</b>	
2	Wa'alaikumussalam. Alhamdulillah kabar	
3	baik. <u>Ini aku ditemenin karyawan baru.</u>	(Memiliki karyawan baru)
4	<b>Wihh karyawan baru gantiin yang kemarin</b>	
5	<b>ya? Udah berapa lama gabung sama kamu?</b>	
6	<u>Baru kok tiga minggu ini. Karyawanku baru</u>	
7	<u>satu.</u>	(Memiliki satu karyawan)
8	<b>Manteb tahun baru karyawan juga baru.</b>	
9	<b>Langsung aja ya nih ke pertanyaan? Boleh</b>	
10	<b>diceritain perjalanan dan pencapaian kamu</b>	
11	<b>selama satu tahun ini terutama setelah</b>	
12	<b>kamu lulus kuliah?</b>	
13	<u>Banyak banget pencapaianku Vid.</u>	(Laporan keuangan yang
14	<u>Alhamdulillah aku bener-bener fokus ke</u>	tertata rapi dan
15	<u>usahaku. Laporan keuanganku lebih rapi. Dulu</u>	peningkatan aset usaha
16	<u>itu misal semua asetku dijual bisa sampai</u>	hingga delapan puluh
17	<u>minus dua puluh juta. Nah sekarang itu</u>	juta)
18	<u>alhamdulillah perkembanganku bisa seratus</u>	
19	<u>persen pertumbuhannya, keuanganku surplus</u>	
20	<u>enam puluh juta total keseluruhan beserta</u>	
21	<u>asetnya.</u>	
22	<b>Itu hasil dari pelatihan keuangan itu ya?</b>	
23	<u>Iya itu Vid, pelatihan keuangannya bermanfaat</u>	(Mengikuti pelatihan
24	<u>banget. Jadi aku ikut pelatihan keuangan, tapi</u>	keuangan)
25	<u>online gitu. Banyak banget yang dipelajarin.</u>	
26	<u>Masih sampai April nanti aku ikut</u>	
27	<u>pelatihannya, jadi selama satu tahun gitu.</u>	
28	<u>Empat bulan awal ikut pelatihan itu bener-</u>	
29	<u>bener harus nyesuain banget, rasanya pusing</u>	

<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75</p>	<p><u>ngrapiin laporan keuangan, tapi tetep semangat aku belajarnya, hasilnya luar biasa banget kalau udah bisa ngaplikasiin. Selain itu yang aku rasain dari pelatihan keuangan juga diajarin caranya merekrut karyawan. Kalau dulu itu aku masih asal-asalan gitu ngrekrut karyawan. Kesalahanku banyak, aku enggak nanyain visi misi mereka ikut gabung disini.</u>  <b>Nyatuin visi misinya bersama karyawan gitu ya?</b>  Iya bener banget.  <b>Pelatihannya di Jogja?</b>  Enggak, itu di Bandung. <u>Aku ini juga lagi ikut sekolah bisnis. Baru dua bulanan ini. Kalau sekarang alhamdulillah udah ada runtutannya nyeleksi karyawan baru. Habis nyeleksi itu juga sekarang udah bisa kompak kerja bareng sama tim. Nah selain itu bisnisnya lebih terpolo, sudah ada manajemennya, tugas-tugas yang akan dilakukan sudah jelas. Ikut pelatihan itu bener-bener kerasa ilmuku nambah.</u>  <b>Terus selain itu apalagi yang sudah dicapai?</b>  <u>Aku ini selama dua bulan alhamdulillah sudah mulai kerjasama dengan toko baju Karita, sejak Desember 2016. Baju polo koko yang aku jual disana. Karita dan Yufid.</u>  <b>Wih, penjualan udah berapa sekarang di Karita?</b>  <u>Awal bulan pertama itu tiga ratus polo penjualannya. Terus alhamdulillah naik totalnya delapan ratus. Selain itu aku juga kerjasama dengan Yufid store, udah tiga bulan disana sejak November 2016, penjualan bisa 50 sampai seratus polo koko. Terus untuk kerjasamaku dengan Karita dan Yufid itu aku pakai uang dari investor, investor kebagian 6%. Jadi ketika uang sudah cair dari Karita ya aku langsung transfer ke investorku. Pokoknya aku targetin tahun 2017 ini aku 1,3 miliar, dengan berbagai cara aku upayakan. Ini lagi proses ngurus kerjasama dengan toko baju muslim Pand's Semarang, terus sama pondok programmer juga. Sekarang masih gencar iklan di facebook adds.</u>  <b>Terus selain itu marketermu nambah</b></p>	<p>(Mengikuti sekolah bisnis)</p> <p>(Bekerjasama dengan toko Karita dan Yufid)</p> <p>(Memiliki investor yang mendanai kerjasama dengan toko muslim Karita dan Yufid)</p> <p>(Memiliki target pendapatan di tahun 2017 sebanyak 1,3 miliar)</p>
--	---	--



<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93</p>	<p><b>berapa sekarang? Sebelum dan setelah lulus ada berapa?</b>  <u>Sebelum lulus itu ada sepuluh orang, terus setelah lulus sekarang ada 40 orang totalnya.</u>  <u>Rencananya aku mau memperbaiki sistem kerjanya, sebutannya <i>best preneur</i> gitu. Jadi anggota tim penjualan bener-bener aku ajarin untuk jadi wirausaha gitu.</u>  <b>Selain itu ada apalagi yang baru?</b>  <u>Emmm, ini aku sekarang punya data base pelangganku. Dulu tuh enggak punya, sekarang udah lebih dari seribu datanya.</u>  <u>Pokoknya yang udah beli maupun yang baru nanya-nanya gitu aku punya datanya.</u>  <b>Okay, mungkin sampai disini dulu ya. Kalau ada pertanyaan lagi nanti aku telepon kamu. Terimakasih banyak ya. Sukses untuk usahanya, semoga targetnya segera tercapai. Aamiin.</b>  Aamiin. Terimakasih do'anya, semoga usaha kita bisa berkembang. Siap, sama-sama. Kamu juga sukses skripsinya.</p>	<p>(Saat ini memiliki tim penjualan sebanyak empat puluh orang)</p> <p>(Saat ini sudah memiliki data pelanggan yang pernah membeli produknya maupun yang hanya bertanya-tanya)</p>
--	--	--

Lampiran 23. Verbatim Wawancara (W1) *Significant Other* 1**VERBATIM CATATAN WAWANCARA SIGNIFICANT OTHER 1**

## Identitas Wawancara

Tanggal wawancara : 2 Juli 2015  
 Waktu wawancara : 13.04-14.25 WIB  
 Lokasi wawancara : Rumah/ Lokasi usaha subjek  
 Tujuan wawancara : Mengetahui awal mula perjalanan saat merintis usaha  
 Wawancara ke- : Satu (1)  
 Kode wawancara : W1/DM  
 Interviewer : Nur Wahyuningsih  
 Subjek : DM (Istri)  
 Keterangan : Pertanyaan → dicetak tebal  
                   Jawaban → dicetak biasa

No	Verbatim Wawancara	Analisis
1	<b>Assalamu'alaikum.</b>	
2	Wa'alaikumussalam.	
3	<b>Sebelumnya makasih ya untuk waktu luangnya.</b>	
4	<b>Ini kalian di rumah berdua aja?</b>	
5	Iya kak.	
6	<b>Oh ayahnya masih di sana ya?</b>	
7	Bapaknya gak mau.	
8	<b>Oh bapaknya gak mau tetep di rumah sana.</b>	
9	Udah gak usah repotin katanya.	
10	<b>Oh.</b>	
11	Ya Alhamdulillah.	
12	<b>Gini kan aku mau wawancara ya trus ya tentang</b>	
13	<b>kewirausahaan gitu trus kata dosen aku harus</b>	
14	<b>wawancara orang terdekatnya gitu trus kemarin</b>	
15	<b>MS ada temen gak temen deket gitu katanya mas</b>	
16	<b>Renno tapi mas Renno mau nikah katanya bakal</b>	
17	<b>susah dihubungi yaudah deh orang terdekatnya</b>	
18	<b>siapa dulu istri.</b>	
19	Dua orang ya?	
20	<b>Iya dua gitu.</b>	
21	Trus satunya siapa pengganti Renno?	
22	<b>Kurang tau sih paling nanti kalau ada temennya.</b>	
23	Setauku temennya yang paling deket banget tu Alex.	
24	<b>Oh ya kemarin sempet cerita.</b>	
25	Kenal Alex.	
26	<b>Aku gak kenal sih.</b>	
27	Oh anak UIN.	
28	<b>Heeh kemarin cerita dia yang giniin aku dari</b>	
29	<b>kripik bantuin dari kripik gitu.</b>	

<p>30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75</p>	<p>Temen dari sejak SMK kok eh sejak di panti yah di panti sama Alex trus deket soalnya dari Khitbah sampai nikah tu Alex yang nemenin jadi tau ketika aku kenal mengenai jauh tentang MS juga dari Alex gitu ketika ta'aruf kan siapa gitu temen deketnya di kasihnya Alex anak UIN juga PAI dia juga udah hafidz itu sih yang paling deket kalau dibanding Renno, Renno mah ketemu di bisnis doang kan mungkin karena tentang bisnis ya jadi ditunjukkinnya Renno mungkin kalau ke Alex kayaknya enggak kalau yang paling deket Alex setauku. Sejak dari sebelum mulai Naidu.</p> <p><b>Kalau ini apa mau tau dong ceritanya perjalanan bisnisnya MS tu gimana menurut versinya DM?</b></p> <p>Wahh, hehehe. Setauku yaa. Emm, gimana yaa?</p> <p><b>Ijin di rekam ya?</b></p> <p>Iya, hee. MS setauku emang udah terbiasa ini yah terbiasa jualan sejak dia kecil itu setauku dari sebelum nikah tu dan sekarang udah nikah juga suka cerita dari kecil juga udah jualan dari dia SD dia pernah jualan ikan kan katanya pernah cerita trus pernah jualan sayur juga bantuin ibunya emang mental jualan tu udah dari kecil karena mungkin apa yah tingkat ekonomi keluarga yang kurang mapan lah katakanlah udah terbiasa jualan dari kecil udah dididik jadi gitu sejak SMP juga iya sampai ketemu pas waktu kuliah dia mulai merintis bisnis snack sama temennya gitu nah pas yang ini bener-bener ketemu passion nya ya Naidu ini, <u>Naidu kalau gak salah tu mulainya 2012 bukan Naidu dulunya tu ID Muslim kan yah, distro ID muslim itu sama desain-desain yang Islami banget katakanlah kok hadis banget tapi setelah ikut beasiswa Mien R Uno yang di <i>coaching</i> nah di sana dapet pengarahan e tentang desain-desainnya trus disuruh dirubah jangan ID Muslim gitu jangan bawa nama muslim gitu tapi tetep bawa nafas muslim tapi jangan tok hadits dipakai disini dengan apa ya desain-desain lain nah langsung ketemu merek baru yang saat ini ketika di MRUF tu mulai berubah terinspirasi itu kepanjangannya warnai dunia disitu mulai ganti desain mulai ganti nama Naidu mulai merilis dari sana setauku, hee, apa lagi yang mau di tanyain kak?</u></p> <p><b>Trus suka dukanya gitu dalam merintis usahanya kan sambil kuliah juga tu apa kendalanya apa seperti apa gitu</b></p>	<p>(Mulai berwirausaha kaos muslim tahun 2012)</p> <p>(Mendapatkan beasiswa wirausaha dan diberi pengarahan untuk pengembangan usaha)</p>
--	--	---

<p>76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121</p>	<p>Kurang tau banyak yah kan baru 6 bulan nikah tapi setauku aja suka dukanya yang paling apa yah setiap pedagang sukanya itu ketika banyak orderan trus setauku Naidu itu ini <u>yang paling berkesan buat MS tu banyak mempertemukan dengan orang-orang hebat katanya misalkan apa ya distro muslim gitu pasti yang bikin ketemu sama guru-guru yang hebat buat MS trus orang-orang yang hebat pembelinya juga bukan orang-orang yang sembarangan ya misalkan walaupun gak tau agama setidaknya punya keinginan untuk memperbaiki diri kayak gitu yang aku rasain banget dari MS itu sukanya karena banyak mempertemukan dengan orang-orang hebat yang paling sering dia ulang ke aku tu itu aku seneng ngejalanin ini karena kata dia tuh disini tu aku bisa ketemu sama orang-orang hebat gitu mau di pameran, mau di <i>online</i>, mau dimanapun, pasti ketemu orang-orang hebat tu lewat distro muslim ini dia juga suka bilang eh suka bilang bahkan yang ketemuin aku sama kamu ke pernikahan itu kamu mau sama aku karena aku punya distro muslim kalau bisnis aku apa ya jodoh aku kayak apa gitu kan kata dia itu yang paling bikin berkesan banget buat MS ya sukanya disitu kalau untuk secara keseluruhan pedagang pasti sukanya ketika banyak orderan ya trus kalau dukanya ini kan gak cuma distro muslim yah tapi buat kaos jaket juga dukanya mungkin lebih kalau ke Naidu gak terlalu <u>kalau di kaos muslim tu gak terlalu banyak ini banyak ujian yah tapi kalau dibuat di kaos jaket iya soalnya itu kan jasa ya bentuknya jasa kalau jasa gitu kan kayak salah dikit komplain kayak gitu minta di balikin gitu sering banget e trus kayak misalnya target minta dua minggu gak sesuai dua minggu itu yang jadi dukanya trus yang duka akhir-akhir ini paling karena pembagian waktu sama skripsi juga ya jadi dia pengen fokus juga pengen ngembangin bisnisnya tu pengen <i>struggle</i> banget gitu pengen fokus tapi apa boleh buat skripsi yang bikin aduh ide aku belum kesampaian yang sekarang kerasa banget dukanya karena pembagian waktu sama skripsi gitu jadi dia kayak belum bebas gitu ngembangin kemana gitu dukanya sih cuma itu sih setauku paling ya duka secara umumnya pedagang ya paling cuma kalau ada komplain trus misalnya ini kok kemana ya gak laku gitu sih kalau MS.</u></u></p>	<p>(Satu persatu tujuan hidupnya mulai terwujud dan merasa bangga bisa menjalani usaha yang dijalankan)</p> <p>(Beberapa kali mengalami kendala saat produksi jaket dan kesulitan membagi waktu antara usaha dan kuliah)</p>
--	--	--

<p>122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167</p>	<p><b>Kalau ada masalah-masalah di bisnis apa sih biasanya yang dia rasain mungkin entah marah-marah atau apa sih kan ada beberapa masalah tuh biasanya penyelesaiannya seperti apa?</b> Alhamdulillah yah kalau MS sih tipenya bukan pemarah setauku gitu ya karena aku juga baru kenal 6 bulan ini dan baru hidup bareng-barengnya tu pas ketika pindah sini karena kita kan jauh ya aku di Bandung nyelesein skripsi aku dia disini setelah nikah tu kayak gitu dan baru hidup bareng-barengnya tu sekarang aja sebulan ini gitu tapi ya sejauh ini yang aku tau kalau ada masalah MS gak pernah marah e karena diliat dari latar belakang dulu tu emang MS orangnya temperamental katanya ke adik-adiknya juga sama tu tipe orang yang apa-apa tu mukul gitu tapi ketika hijrah trus setauku dia belajar untuk gak tempramen mukul-mukul kayak gitu dan Alhamdulillah aku lihat sekarang udah berubah jadi misal kalau ada masalah sekarang kalau dilihat <u>misal ada masalah dibisnisnya atau apa dia lebih sering pengen bi aku ada masalah jadi cerita dia cerita ke aku masalahnya apa trus misalnya pun gak mau cerita dia milih pergi setauku nenangin diri dan merenung ke tempat yang dia suka dan tempat yang dia sukanya tu bukan tempat rame kayak misalnya apa ya alam gitu kayak di gunung, sungai, dia lebih seneng sendiri bi aku mau pergi, aku tau oh dia kalau mau pergi sendiriin gitu berarti ada masalah yang gak siap dia ceritain ke aku tapi lama-lama kalau dia udah mulai tenang dia mulai cerita ke aku gak pernah tertutup sih dia terbuka terus sama istrinya pernah ada apa ya ditutupin enggak, gitu paling kalau ditutupin di awal aja mungkin karena takut nyampeinnya salah atau gimana dia milih pergi menenangkan diri sendirian ntar nunggu sehari dua hari dia udah mulai cerita sama aku kayak gitu kalau ada masalah setauku penyelesaiannya dia lebih seneng ngadepin orangnya langsung maksudnya masalah itu ada antara dia sama B gitu e lebih seneng ngadepin langsung gitu gak pernah e kan ada ya beberapa orang yang ah gak ah males kalau ketemu gitu kan males ngeladenin kayak gitu kalau dia lebih seneng ngadepin langsung kayak gitu yah karena misal kalau ketemu langsung kata dia gak seburuk apa yang diperkirakan.</u></p> <p><b>Kalau ada masalah gitu pernah ada gejala-gelala</b></p>	<p>(Saat ada masalah sering cerita dan meminta solusi dari istrinya dan jika belum mau cerita lebih sering menyendiri)</p>
--	---	--



<p>168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213</p>	<p><b>fisiologis mungkin pusing, muntah, atau gemeteran, grogi, panas dingin, atau mungkin apa gitu ada gak?</b>  Kalau fisiologi ya kalau ada masalah gak sih kalau sampai kayak gitu tapi kalau sampai nangis iya yah itu gejala fisiologis bukan.  <b>Oh nangis-nangis gitu.</b>  <u>Kalau nangis yah pernah tapi gak bersuara kalau sampai gemeter enggak paling dia pusing kalau pusing iya pusing sama nangis gitu iya.</u>  <b>Kalau gitu penangannya gimana?</b>  <u>Aku sebagai istrinya kalau dia nenangin diri pergi ketempat ini kalau gak tidur sebentar bi aku boleh gak tidur sebentar kayak gitu paling tidur sebentar kalau emang pusing kalau pusingnya bukan pusing sakit kepala pergi kayak gitu kalau sampai jatuhnya ke sakit kepala ya paling tidur kalau udah habis tidur ya aku kasih minum dipijit kayak gitu aja sih.</u>  <b>Kalau ketika dia ada masalah ceritanya ke siapa sih penyelesaian masalahnya?</b>  Dia tu kalau sebelum nikah setauku dia cenderung orang yang gak pernah apa ya gak mau nyusahin orang lain gitu lebih seneng yaudah sih dihadapi diri sendiri sama orang yang bersangkutan aja gak pernah melibatkan orang lain karena mungkin aku sekarang udah jadi istrinya dia lebih banyak ke aku karena ngerasa dulu dia pernah cerita juga kalau ada apa-apa tu ke mamahnya kan sekarang ibunya udah gak ada itupun kayak misalnya masalah-masalah apa ya kayak yang udah bener-bener masalah kayak yang bisnis itu gak semua sih ke ibunya kalau masalah yang gak ngebebanin ibunya baru cerita ke ibunya setauku dia tipenya gak ngebebanin orang lain jadi apapun diselesaikan sendiri dengan orang yang berkaitan kalau sekarang udah sama aku apalagi kalau soal bisnis soalnya karena aku juga sama-sama bisnis jadi kayaknya istriku tau nih solusinya gitu mungkin tujuannya juga kesana sih bukan untuk nih beban aku bukan kayak gitu jadi kayak kayaknya istriku tau solusi ini jadi dia cerita juga untuk masalah solusi gitu bukan untuk nambah beban ke aku juga enggak. Dia satahuku tipe orang yang mau membebani orang siapapun itu.  <b>Kalau dia ada gak sih sosok inspirasi gitu yang membuat dia selalu semangat dalam berwirausaha gitu</b></p>	<p>(Menangis saat pusing)</p> <p>(Menenangkan diri dengan tidur dan dipijit badannya saat mengalami masalah pusing dan sakit kepala)</p>
--	--	--

<p>214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259</p>	<p>Sosok inspirasi ya <u>sosok inspirasi banyak pokoknya</u> <u>setiap pengusaha muslim bukan cuma dia punya</u> <u>dagangan dia agamanya Islam enggak pokoknya</u> <u>pengusaha itu besar udah gitu dermawan kayak</u> <u>contohnya misalnya kayak ownernya Warung Steak</u> <u>pak Jodi itu subhanallah ya pengusaha muslim gitu</u> <u>setiap pengusaha muslim pasti sosok inspirasi dia</u> <u>pak Jodi misalnya itu kan 50% pendapatan dari</u> <u>warung steak itu buat umat yah itu dia pasti aku</u> <u>pengen deh suatu hari bisa kayak gitu aku harus bisa</u> <u>kayak gitu dia selalu ngomong kayak gitu makanya</u> <u>dia punya fanpage pengusaha muslim kelas dunia</u> <u>kan sebenarnya itu tu di facebooknya aja kelas dunia</u> <u>tujuannya dia bikin itu sebenarnya pengusaha</u> <u>muslim kelas akhirat sebenarnya karena itu cita-cita</u> <u>nya dia pengen kayak gitu gimana sih aku bukan</u> <u>cuma dagang katanya tu sekedar dagang trus cari</u> <u>uang buat penghidupannya dia sama keluarga</u> <u>enggak dia pengen dagang tu bener-bener mendunia</u> <u>dan manfaatnya tu beneran gitu sampai umat Islam</u> <u>tuh kerasa pengusaha muslim maksudnya tu kesana</u> <u>makanya dia selalu terinspirasi kalau dikatakan siapa</u> <u>ya semua pengusaha muslim jatuhnya kayak pak</u> <u>Jodi trus kayak misalnya ustad yang sedekah itu</u> <u>Yusuf Mansyur misalnya, Aa' Gym dia paling</u> <u>ngidolain aa' gym banget gitu kan Aa' Gym itu kan</u> <u>entrepreneur banget ya tapi subhanallah manfaatnya</u> <u>dah tau sendiri lah selain itu juga keren banget kalau</u> <u>ditanya semua pengusaha muslim sumber inspirasi</u> <u>juga.</u> <b>Kalau ini mungkin ada sosok inspiratif yang</b> <b>seumuran atau apa temen sesama pengusaha</b> <b>gitu?</b> Siapa ya yang seumuran saking banyaknya aku gatau yang aku tau tu Teras dakwah siapa pak Ahid itu <u>sosok inspiratif beliau juga kayak Renno juga</u> <u>sama temen-temennya pokoknya yang satu visi sama</u> <u>dia yang tu inspirasi dia aja kayak gitu temen-</u> <u>temennya yang punya kaos distro, Renno apalagi</u> <u>Renno kan idealisis banget yah kalau inspirasi bisnis</u> <u>Renno kalau sharing sama Renno visi misi gitu</u> <u>kalau inspirasi di teras dakwah kang Ahid gitu.</u> <b>Kang Ahid itu yang punya rumah itu ya pendiri</b> <b>sekaligus yang punya rumah ya itu?</b> Iya sebenarnya yang punya rumah itu orang tuanya di teras dakwah itu di teras orangtuanya <u>trus kalau</u></p>	<p>(Salah satu sosok inspirasi subjek adalah pak Jodi pemilik waroeng steak)</p> <p>(Inspirasi dan teladan yang ia ikuti adalah sosok Ustad Jodi, ustad Yusuf Mansyur, Aa' Gym)</p> <p>(Sahabat dekatnya adalah sosok inspirasinya)</p> <p>(Dukungan juga subjek</p>
--	---	--

<p>260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306</p>	<p><u>misalnya ilmu tentang tawadhu tentang kesederhanaan itu dari kang Alex yang tadi aku sebutin anak UIN kalau misal ditanya yang seumuran yang inspirasi dia siapa bidang apa dulu gitu kalau di agama ke Alex sih dia lebih kalau di kehidupan tentang Quran itu ke Alex kalau tentang bisnis ke Renno kalau misalnya tentang dakwah ke Ahid gitu sesuai bidangnya masing-masing sih gitu setau aku.</u></p> <p><b>Oh gitu trus support yang dia dapetin itu dari mana aja sih dan berupa apa?</b></p> <p><u>Dari ini komunitasnya trus sama komunitas yang dia bangun sendiri dan yang dia ikutin kalau misalnya dia dukungannya sendiri itu dari fanpage. Pengusaha muslim kelas dunia itu yang dia bikin sendiri gitu kan ketika apa itu udah lumayan banyak likes nya trus yang inbox juga kadang nanya ih ini dimana ni pusatnya kita kapan ya kumpul-kumpul kaya gitu supportnya sendiri dari sesuatu yang dia bangun sendiri yang aku tau ih ini udah dianggep gede ya sama orang-orang gitu jadi dia ngerasa berarti aku harus selalu ada nih buat trus ngebesarin ini support nya dari itu dari fanpage-fanpage yang dia bikin sendiri supportnya sendiri itu dari temen-temen yang satu visi misi sama kayak dia kan sebenarnya pernah bikin komunitas yang kelas distro itu ya distro pengusaha muslim itu cuma sekarang lagi gak jalan karena lagi sama-sama sibuk pada sibuk skripsi sibuk nikah kayak gitu itu ada komunitas yang salah satunya itu Renno, isinya tu Rio trus siapa sih MS kang Riski itu temen-temen yang punya kelas distro trus pernah bikin kajian bisnis juga mereka tu bikin bareng-bareng yang gerakannya tu kalau misalnya minggu ini tu omsetnya wajib 1 juta misalnya kalau misalnya gak nyampe segitu kamu dapet punishment keliling mana gitu pakai sarung blabla yang aku tau dia dapet semangat dari situ juga tapi sekarang udah gak jalan karena Renno udah sibuk skripsi e trus Ilyas ngurusin teras dakwah lagi Ramadhan lagi rame-ramenya MS sibuk skripsi juga ngurus aku yang mau lahiran siap siap nyiapin uang yang aku tau dari komunitas dia sama komunitas yang dia bikin sendiri supportnya dari situ</u></p> <p><b>Kalau apa sih makna berbisnis dari dia kenapa dunia bisnis kayak gitu alasannya seperti apa latar belakangnya, maknanya, tujuannya?</b></p>	<p>dapatkan dari sahabat dan ustadnya)</p> <p>(Dukungan yang besar subjek dapatkan dari komunitas yang ia buat dan sama visi misinya)</p>
--	---	---

<p>307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352</p>	<p>Latar belakangnya kalau setau aku awal ketika dia lulus SMK latar belakangnya dari sana kan dia pernah kerja di astra internasional itu nah disitu oleh sebagian orang di karawang dianggap kalau kerja di astra internasional tu dianggap wow walaupun cuma lulusan SMK gitu karena itu perusahaan bonafit kayak gitu dari mulai system, seragam, aturan, itu semua udah tersistem banget gitu, ini MS ketika disitu kok ada ya perusahaan yang sampai orang tu manut gitu taat kayak misalnya seragam trus kayak aturan waktu tu Karawang kayak yang kok mau yah digerakkan satu orang kok ada ya perusahaan kayak gini gitu kan yang aku tau dia terinspirasi mulai dari karyawan di situ trus kayak yang misalnya sistem apa sih sehari kerja tu kayak harus dapet segini tu teratur dan orang tu mau ikut gitu kenapa sih kok orang mau ngikut gitu yang di bikin gemesnya tuh itu gitu <u>coba kalau ada muslim kayak gini kali ya apa apa setiap perintah ikut di situ dia mulai kayaknya suatu hari aku harus bikin perusahaan kayak gini deh gitu kayak mereka mereka aja yang non muslim bisa aku harus bisa bikin sistem yang kayak gini aku gak boleh ada di sistemnya dia gitu tapi aku yang suatu hari harus bisa ada di sistem itu itu yang bikin latar belakang dia terinspirasi aku harus jadi seorang bisnis gitu kan yang bergerak di bidang bisnis mulai ada kejenuhan ketika jadi karyawan itu kok aku hidup kayak terkekang gitu kayak aku sih iya ada penghasilan gitu kan maksudnya sampai 5 juta 6 juta gitu ya tapi hidup aku gak bebas gitu ketika dia jadi karyawan itu punya ide ini tapi gak bisa harus ngikut aturan yang disitu system yang ada disitu ya ide kamu gak bisa kamu tuangkan disitu dia ngerasa aku gak bebas jadi karyawan itu latar belakangnya <u>aku harus jadi pebisnis kalau aku mau bebas mengekspresikan hidup aku bebas numpahin apapun gitu kan yah aku gak bisa nih kalau gini trus itu tu sama lembur 24 jam kayak gitu ngerjain suruhan-suruhan aja gitu lhoh keinginan ku kapan nih jadi ngerasa terkekang sebagai karyawan setauku itu inspirasi dia berbisnis tuh trus ketika qodarulloh pindah ke Jogja kan <i>the power of</i> kepepet yah memang mau gak mau dia harus cari uang jalani yang memang itu awalnya yah katakanlah bukan bisnis lah yah cari uang kan dulu pas SMK pernah denger-denger katanya e pernah</u></u></p>	<p>(Terinspirasi dari perusahaan ternama untuk bisa memiliki usaha)</p> <p>(Ingin mengekspresikan ide-ide yang dimiliki dan tidak terkekang seperti saat menjadi karyawan)</p>
--	---	--



<p>353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398</p>	<p>jadi servis AC kayak gitu servis HP jualan-jualan sama temennya mulai jualan snack apakah itu kan karena <i>the power of</i> kepepet yah awalnya setauku gitu sekarang Alhamdulillah dia udah nemu passionnya gitu mudah-mudahan apa sih yang sebelumnya jadi inspirasi ini bisa bikin system sendiri gitu walaupun belum begitu kelihatan dari sana latar belakangnya kenapa dia milih bisnis.</p> <p><b>Trus strategi strategi apa yang dia bangun untuk mengembangkan bisnisnya</b></p> <p>Strategi ya dalam bidang apa marketing?</p> <p><b>Strategi bisnis keseluruhan setau kamu aja sih</b></p> <p>Setauku aku aja ya kalau <u>sekarang sih aku lihat MS agak di strategi kurang <i>struggle</i> yah karena mungkin keterbatasan karena lagi skripsi</u> aku juga ngerasain pas lagi skripsi aku kayak gitu juga gak terlalu gimana gitu ya kalau dilihat dari waktu dulu aku lihat dari strategi MS bagus kalau misalnya dari segi marketing dia tu udah kayak nyiapin gak kalau <i>facebook</i> misalnya akun nya tu gak dibikin satu bikin akun apa aja tapi akunya tu namanya misalnya salah satunya pengusaha muslim dunia atau apa gitu dibikin yang berkaitan dengan e distro muslim itu aja tapi isinya dakwah gitu tapi dia tu udah memperkirakan satu hari nanti ini <i>likersnya</i> bakal banyak dan kalau udah banyak aku satuin bakal jadi media promosi trus kayak udah disiapin gak cuma Naidu semuanya kan orang-orang dibikin suka dulu ke salah satu <i>fanpage</i> nya dia ntar kalau udah banyak baru dibikin itu Naidu kan kayak gitu <u>strategi dari <i>marketingnya</i> itu sih dia lebih ngembangin didunia <i>online</i> kayak gitu trus dia nyiapin web juga kalau di strategi <i>marketing web</i> nya udah mulai dirapihin trus strategi kalau lebih ke <i>marketing</i> itu dia udah mulai kayak ikut-ikutan pameran juga kayaknya bagian dari strategi juga ya kayaknya ikut pameran gitu biar misalnya ngenalin ke orang kayak gitu kalau dari <i>marketing</i> dia lebih ke <i>online</i> terus e dari strategi <i>marketing</i> juga dia lebih banyak lagi banyak belajar sih sekarang kayak kemarin lagi ikut seminar-seminar salah satunya kang Dewa Prayoga itu ya strategi nulis status biar orang tertarik kaya gitu lebih banyak belajar buat <u>ningkatin <i>marketingnya</i> gimana</u> kalau strategi lainnya setau aku itu sih udah dia lebih banyak <i>online</i> bbm maksimalin web kayak gitu sama</u></p>	<p>(Kegiatan usaha mulai dikurangi karena sedang fokus skripsi)</p> <p>(Strategi penjualan yang subjek gunakan adalah pemasaran <i>online</i>, mengikuti pameran dan seminar)</p>
--	--	---



<p>399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444</p>	<p>maksimalin apa akun-akunnya dia yang diluar Naidu gitu karena suatu hari dia perkirain kalau likersnya udah banyak ini pertemanan udah banyak akun di satukan langsung disitu Naidu kayak gitu setauku paling banyak yang aku tau disitu strategi <i>marketing</i> yang lain aku engga aku belum tau cuma kita udah pernah nyusun proposal kehidupan bareng-bareng disana ada beberapa strategi yang kita punya habis itu e ukuran 2014 kita mau ngapain sih e 2016 kita mau ngapain sih 2017 kita mau ngapain sih lebih kesana sih itu lebih ke konsep kehidupan ya</p> <p><b>Suka cerita tentang target-targetnya gitu gak targetnya apa saja sih untuk pengembangan bisnisnya</b></p> <p>Target-targetnya cerita gak ya belum banyak cerita .</p> <p><b>Kan ada target jangka panjangnya gitu jangka pendeknya gitu.</b></p> <p>kalau jangka pendek e aku pernah ngasih pendapat gitu pas nikah gitu kenapa sih Naidu ke produknya ke laki-laki semua gitu kenapa enggak kayak Dikker gitu kan larinya ke perempuan ke anak-anak ke semua segmen kalau misal terus-terusan kamu fokus kelaki-laki trus mau kapan gitu kan e <i>struggle</i> cepet gitu kan cepet omsetnya tu mau kapan gitu kan sedangkan kayaknya kalau cowok jarang belanja juga pas aku tanya gitu ternyata dia punya tujuan sendiri gitu ternyata targetnya itu aku pengen tetep fokus di Naidu itu sebagai brandingnya cowok gitu brandingnya ihwan kayak gitu karena kata dia tu aku bukan kayak Dikker aku bukan kayak yang kamu sebutin gitu katanya habis itu aku yakin di pasar cowok ini tuh Naidu bakalan besar nah target-targetnya itu makanya dia sekarang e apa fokus dulu di segmen yang market cowoknya nanti baru kalau misalnya di market cowoknya <u>dia nargetin gak cuma di kaos nanti tu nanti tu pengen bikin kayak koko nanti koko ada designnya kayak gitu designnya tetep ada kan kalau sekarang kan kaos ya e kaos aja sedangkan yang pake kaos gak semua laki-laki yah pake kaos setauku ada laki-laki yang misalnya butuh polo bentuknya polo bentuknya kemeja trus bentuknya macem-macem karena kaos kan gak tiap hari dipakai laki-laki ya ya misalnya mau fokus di cowok dia ngembanginnya gak cuma cowok designnya ini tapi dibikin jaket kan dia udah mulai kan dibikin jaket sweater tapi desainnya sama kayak</u></p>	<p>(Fokus mengembangkan usaha sebagai penyedia keperluan <i>fashion</i> pria berupa kaos, dan kedepannya akan menambah baju koko, jaket, tas dan topi)</p>
--	---	--

<p>445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490</p>	<p><u>Muhammad always kan cuma ada kaos doang ya</u> <u>sekarang dibikin udah mulai dibikin <i>sweater</i> trus</u> <u>yang tau tau tua itu awalnya kaos udah dibikin jaket</u> <u>gitu tetep diproduksi cowok tapi dikembangin target-</u> <u>targetnya tetep pengen cowok dia tu keukeuh pengen</u> <u>cowok cuma targetnya itu dikembanginnya lewat</u> <u>varian produknya sweater jaket trus kedepannya</u> <u>pengen bikin topi kalau udah dikenal kayak topi tas</u> <u>kayak distro-distro yang udah ini sih kayak distro</u> <u><i>three second</i> kan gambarnya kayak gitu yah ke topi</u> <u>ke tas kayak gitu ya mungkin sekarang</u> <u>pengenalannya masih ke kaos dulu cuma targetnya</u> <u>habis skripsi tu bikin bikin ini bikin ini yang aku tau</u> <u>kayak gitu tetep mempertahankan pasar cowok cuma</u> <u>lebih di varian-varian nya aja kayak gitu kalau dari</u> <u>masukin aku larinya ke perempuan anak-anak gitu</u> <u>kan dia tetep gak mau target dia tetep kayak gitu</u> <u>target kedepannya dia pengen punya distro dia selalu</u> <u>bilang knapa distro-distro yang istilahnya negative</u> <u>kan banyak yah misalnya kayak distro-distro yang</u> <u>mewah-mewah eh gitu negative banget kan kalau di</u> <u>Bandung tu kayak ada merek distro itu kalau bahasa</u> <u>sundanya diartiin tu jorok banget kalau di Sunda tapi</u> <u>disenengin sama anak-anak muda itu kan kayak</u> <u>miris banget kalau mereka berani segede itu aku</u> <u>juga berani juga segede mereka aku tu pengen target</u> <u>kita ini tu jadi gaya hidupnya orang kalau sekrang</u> <u>desain-desainnya kayak gitu jadi gaya hidupnya</u> <u>mereka kenapa desainku enggak yang aku tahu</u> <u>targetnya desainnya bisa jadi gaya hidup bisa</u> <u>disenengin sama orang-orang tu udah beneran gaya</u> <u>hidup pasti beli kaosnya yang kayak gini walaupun</u> <u>dia kayak anak-anak gaul gitu pasti beli kaosnya</u> <u>kayak gini ni jadi pengen bikin distro itu kayak jadi</u> <u><i>basecamp, basecamp</i> nya orang-orang sholeh gitu</u> <u>gak cuma distro tapi disana kita ada sharing bisnis</u> <u>ada kegiatan positif lah istilahnya trus rencananya</u> <u>sih mimpi kita barengan ya kalau itu bukan cuma</u> <u>Naidu kita pengen bikin kayak muslim center gitu</u> <u>didalemnya ada Naidu hijab mungkin lebih ke</u> <u>pakaian perempuannya naidu ke pakaian laki-</u> <u>lakinya disana kita bikin suatu kawasan muslim gitu</u> <u>beneran jadi gaya hidup fashionnya ada kajian juga</u> <u>ada kajian bisnis istilahnya gambarannya kayak teras</u> <u>dakwah cuma ini konsepnya beneran bisnis kayak</u> <u>disitu ada kolam renang muslimah cowoknya</u></p>	<p>(Impian terbesar subjek adalah membuat kawasan pendidikan dan bisnis)</p>
--	--	--

<p>491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536</p>	<p><u>mungkin bapak-bapak sukanya kafe misal nungguin ibunya berenang bapaknya pasti di kafe kayak gitu pake muslim kayak gitu atau sambil cuci mobil itu sebuah kawasan itu mimpi yang jangka panjang ya wallahua'lam kalau misal dideketin ya Alhamdulillah itu yang mimpi besar sebuah kawasan muslim gitu tidak hanya ada kawasan pendidikan gitu tapi ada kawasan bisnis trus beneran gaya hidupnya orang muslim itu semua ada disitu gitu dari mulai tempat renang muslimah, salon muslimah, semua ada sisitu yang muslimin juga iya itu sih target kita yang paling besar trus ada sekolah juga bukan sekolah biasa kayak misalnya SMP IT gak kayak gitu misalnya kayak perempuan sekolah renang muslimah misal kayak ihwan misal sekolah panahan atau apa tapi dalam satu ini tetep awal yang ketika ada muslim center tu ada totaly hijab dulu ketika itu udah mulai dikenal trus kemudian di <i>basecamp</i> nya mereka <i>basecamp</i>nya orang-orang sholeh ngegerakin apa ya kalau udah mulai dikenal baru ngembangin ke yang tadi tujuan kita yang lain-lainnya jadi sebuah kawasan istilahnya kita tu terinspirasi sama Aa'gym sama Darut Tauhidnya itu sebuah kawasan yah kawasan pendidikan kawasan bisnis iya gitu.</u></p> <p><b>Oh Daru Tauhid yang di bandung itu ya gede itu?</b></p> <p>Iya itu ada mini market nya ada sekolah nya ada trus pesantrennya ada juga gitu mau bisnis ada juga pelatihan ada juga gak cuma diterima sama orang muslim tapi non muslim juga iya tapi <u>rencana sih kita kalau dalam target kita tu ngembangin itu di Sukabumi karena Sukabumi tu apa ya ada orang-orang baiknya ada cuma dakwah nya belum kayak di Bandung dan Jogja kalau di Jogja udah banyak ya gerakan kayak gitu dakwah, trus pengajian masyarakat Jogja itu ya, Bandung udah banyak ya kenapa kita milih di Sukabumi Sukabumi tu orang baiknya banyak cuma gerakan itu belum ada.</u></p> <p><b>Oh gitu boleh tau dong ceritanya ini kan otomatis MS yang sekarang pasti ada lah dulu proses-proses nya dari latar belakang keluarganya itu seperti apa sih boleh cerita masa kecilnya mungkin masa remajanya gitu yang setau kamu?</b></p> <p>Yang setau aku ya.</p> <p><b>Heem.</b></p>	<p>(Impian terbesar subjek adalah membuat kawasan pendidikan dan bisnis di Sukabumi)</p>
--	---	--

537	Aku taunya dari proposal sebelum kita nikah kan	
538	taaruf itu lewat proposal lewat orang-orang terdekat	
539	nya sama ketika udah nikah dia banyak cerita jadi	
540	aku cerita lewat tiga versi itu aja e yang aku tau dia	
541	dulu itu orang tuanya lumayan apa ya bapaknya	
542	lumayan mapan yah tapi suatu hari itu di uji kita	
543	sama-sama dari orang tua yang pernah mengalami	
544	bangkrut cuman tipe orang tua aku babahku tu tipe	
545	orang yang aku harus bangkit gitu bagaimanapun	
546	ininya aku harus bangkit gitu kan kalau tipe	
547	bapaknya MS mungkin enggak ketika jatuh itu udah	
548	gitu kan ketika jatuh itu udah kayak kehilangan	
549	segalanya aja aku udah gak bisa apa-apa gitu aku	
550	enggak udah gitu kayak kehilangan semuanya aja	
551	makanya sekarang kan bapaknya tukang becak.	
552	<b>Emm, gitu ya?</b>	
553	Udah tau?	
554	<b>Belum.</b>	
555	Oh belum maaf aku cerita ya.	
556	<b>Iya.</b>	
557	Insyallah bukan aib sih kan insyaallah untuk	
558	kebutuhan ini.	
559	<b>Heem</b>	
560	Tukang becak tu sebenarnya karena ngerasa apa ya	
561	dari sejak jatuh itu lho kehilangan semangat gitu	
562	kalau babah aku tipenya oh aku harus <i>struggle</i> aku	
563	harus berjuang karena aku punya keluarga kalau	
564	babahku tipenya gitu mungkin kita sama-sama dari	
565	keluarga yang sama-sama pernah jatuh gitu coba aku	
566	sampai hari ini masih jadi pengusaha walaupun	
567	bukan pengusaha yang kayak dulu gitu dulu kan e	
568	babahku pernah e mebel lumayan tau sendiri kan	
569	mebel tu apa ya penghasilannya dilihat dari pernah	
570	jaya-jayanya gitu kan cuma tahun 98 itu yang krisis	
571	moneter babahku disitu terlilitnya itu ah banyak	
572	pokoknya sama kisahnya sama sama bapaknya MS	
573	cuma bapaknya MS gak bangkit lagi trus itu	
574	terpaksa e lilitan hutang sama keadaan ekonomi	
575	akhirnya bapaknya jadi tukang becak saat itu dan	
576	dari situ e MS pas dari awal SMP tu udah terancam	
577	gak sekolah setauku tapi dia keinginan untuk apa	
578	sekolahnya tu tinggi banget gitu kayak dari dulu	
579	udah ngeliat apa Karawang kalau mbak tau sendiri	
580	karawang tu kayak apa ya e gak enak lah dari segi	
581	pergaulan dari segi cuaca dari segi ini kan dia tu	
582	persawahan trus udah apa ya persawahan iya di pake	

583	pabrik iya jadi panasnya kebayang kan kayak apa	
584	jadi kalau misalkan disitu tu kawasan industri	
585	terbesar lah sebenarnya karawang tu tingkat	
586	ekonominya rendah kalau di liat tu cuma dia kan	
587	deket Bekasi sama Jakarta kehidupannya itu udah	
588	hedonis orang-orangnya tu hedonis tapi orang gak	
589	punya nah gitu ibaratnya tu jadi dia tu udah ngerasa	
590	kayak gitu tu karawang tu tapi dia ngeliat temen-	
591	temennya ngeliat lingkungannya tu gak betah, aku	
592	gak boleh kayak mereka aku harus maju aku harus	
593	sekolah gitu kan bagaimana keadaannya makanya e	
594	MS tu tetep mencari cara gimana caranya untuk	
595	tetep sekolah gitu kan SMP dia pernah jadi	
596	pengamen sambil sekolah pernah jadi pedagang	
597	asongan juga sambil sekolah gitu dan katanya keluar	
598	itu jam 2 malem sampe shubuh itu jadi pedagang	
599	asongan jualan rokok paginya sekolah dia kalau	
600	jualan tu dia pake topi karena malu sama temen-	
601	temennya karena sering ketemu atau sama orang tua	
602	temennya di pasar kayak gitu kan lumayan sih	
603	kataku dia tu mental malunya udah di didik dari	
604	sejak dia bapaknya jatuh itu setauku e kayak jual	
605	asongan kayak gitu ya asongan trus dia juga apa e	
606	ngamen di daerah Cikarang, Bekasi, kayak gitu	
607	lumayan jauh dari tempatnya kan karena mungkin	
608	kalau di tempatnya kan malu gitu e tapi mamahnya	
609	yang selalu ini marahin pas ketauan ngamen kan	
610	jangan minta-minta gitu kan lebih setuju kek jualan	
611	asongan kayak gitu kalau setauku sih yang selama	
612	ini yang bikin dia kuat bikin dia baik tu ya didikan	
613	dari ibunya setauku ibunya yang baik e ibu tu	
614	walaupun misalnya katakanlah orang yang gak	
615	punya gitu tapi beliau di pandang di hormati sama	
616	orang-orang karena di pengajian itu aktif ibunya dan	
617	orangnya gak pernah meninggi sederhana kayak gitu	
618	kalau bapaknya mungkin apa ya walaupun ini agak	
619	tinggi orangnya gitu ibunya cenderung di hormati	
620	dimasyarakat pendidikan agamanya juga bagus	
621	kayak gitu soalnya di didik sama ibunya sih setauku	
622	dari sejak itu itu bapaknya jadi gak mau sholat.	
623	<b>Emm.</b>	
624	Setauku istilahnya agamanya tu gak bagus sejak	
625	jatuh itu kayak aku selama ini berdoa gitu aku	
626	selama ini shalat kok Allah bisa sih giniin aku gitu	
627	sampai sekarang kayak gitu jadi Alhamdulillah	
628	ibunya tu ibu yang kataku subhanallah banget	



629	sampai kayak gitu jalannya tu dari ibunya gitu	
630	mungkin Wallahua'lam kalau ibunya gak gitu gatau	
631	ya ibunya selalu apa ya walaupun bapaknya enggak	
632	sholat tu selalu pengen anaknya tu baik gitu MS	
633	yang e apa MS harus belajar ngaji tu ibunya ingetin	
634	sholat tu ibunya apa-apa tu ibunya gitu ibu yang	
635	paling ini gitu yang gak boleh gini-gini tu ibunya	
636	gitu ya kalau melihat dari pendidikan bapaknya	
637	kayaknya enggak makanya kenapa sekarang kita	
638	mau ambil adiknya yang kecil itu kan siapa lagi	
639	ibunya udah gak ada yaudah udahlah mending kita	
640	aja gitu khawatir kalau di didik sama bapak gitu kan	
641	ya Wallahua'lam kayak gimana jadi mending kita	
642	ambil kadang MS ngerasain sendiri pendidikan ibu	
643	sama bapaknya tu jauh banget gitu ibunya tu tipe	
644	yang penyabar banget kalau kena marah semuanya	
645	itu ditularin dari bapaknya, heeh kalau misalkan MS	
646	tempramen dulu tu kayaknya nular dari bapak gitu	
647	kalau sekarang MS yang sabar yang tawadhu' yang	
648	apa itu tu dari ibu semuanya nah itu MS jadi	
649	pengamen jadi tukang pedagang asongan karena	
650	pengen sekolah gitu toh dulu udahlah jangan sekolah	
651	bapaknya gitu kan bapaknya udah gak bisa	
652	nyekolahkan malah ibunya paling berantem tuh	
653	berantem anak pengen sekolah tuh ibunya karena	
654	udah anak pengen sekolah gitu ibunya sampai jualan	
655	juga kan jualan sayur jualan gorengan apa tu karena	
656	pengen punya anak yang sekolah MS juga ngikut ke	
657	ibunya pengen sekolah ibunya ngedukung banget	
658	MS untuk sekolah pas ketika SMA juga sama kan	
659	kayak gitu MS ke Jogja kan SMA nya Jogja ya SMK	
660	3 itupun berantem dulu mamah sama papahnya tu	
661	ibu sama bapaknya tuh katanya sempet berantem	
662	karena itu pengen sekolah tapi bapaknya gak boleh	
663	udah sih kerja atau apa gitu tapi ibu yang selalu	
664	ngedukung ibu yang aa harus sekolah aa gak boleh	
665	kayak orang-orang sini aa gak boleh ini ini gak	
666	boleh susah kayak kita aa harus ini e ketika apa sih	
667	akhirnya ke Jogja itu kan tinggal sama saudaranya di	
668	sini di panti akhirnya kan pada akhirnya tinggal di	
669	panti MS tu nah di panti itu e karena bapaknya gak	
670	setuju MS sekolah ya gak pernah dikirimin uang kan	
671	itupun sembunyi-sembunyi dikirimin uang sama	
672	ibunya hasil dagang ibunya gitu pokoknya apapun	
673	ibunya semuanya dukungan ibunya, ibunya	
674	sembunyi-sembunyi transfer gitu kan gak tau	
675		

676	bapaknya yang penting anak sekolah ibunya selalu	
677	mikiran anak aku makan apa gitu kan makanya MS	
678	disitu kasian ibu gitu makanya MS mulai servis AC	
679	kayak gitu kayak gitu itukan dulu pernah apalah	
680	jualan pulsa apalah itu pun karena demi gimana	
681	caranya bertahan disini tanpa ngebebanin ibu	
682	setauku mental bisnis dia itu karena the power of	
683	kepepet juga sih ya sebelum dia menemukan passion	
684	di distro muslim itu dia terus bertahan SMK e terus	
685	SMK 3 juga lumayan sekolah bonafit yah.	
686	<b>Yah bisa di bilang.</b>	
687	Heeh susah kan masuknya gitu kan dia juga gimana	
688	caranya bisa bertahan sampai di panti kayak gitu e	
689	apasih e trus tadi tu apa sih pertanyaan awalnya tu	
690	aku takutnya melebar kemana-kemana.	
691	<b>Ya itu tentang kayak yang latar belakang waktu</b>	
692	<b>SMP SMA kayak gitu.</b>	
693	Ah kayak gitu e aku dititiknya karena kesulitan di	
694	hidup trus pas SMA itu dia ya sambil sambil kayak	
695	gitu tu untuk bertahan hidup aja trus sambil jualan	
696	snack itu dia waktu kuliah ya.	
697	<b>Heem.</b>	
698	Nah itu tuh dia sama Alex, Alex itu temen dari panti.	
699	<b>Oh sama-sama di panti.</b>	
700	Hooh dari panti trus sempet jualan apa gitu kan di	
701	panti juga jualan apa gitu tu sama Alex gitu kan e ke	
702	anak-anak panti ini ini dijualin kayak gitu pas kuliah	
703	juga gitu sama nah sebelum kuliah tu sempet berenti	
704	dulu setahun kan MS kan seangkatan ya 2009 kalau	
705	gak salah katanya e cuman karena waktu itu	
706	bapaknya minta udah pulang gitu habis SMK gitu	
707	dia pengennya kuliah pengen kuliah banget tu di	
708	UGM sebenarnya katanya pokoknya minta pulang	
709	trus kata ibunya kalau sekarang untuk kuliah ibu	
710	saranin ikut bapak aja gitu ibu kalau untuk kuliah	
711	mungkin ibunya udah aduh enggak deh kayaknya	
712	gitu ya tapi bu aku beasiswa mau ngajuin beasiswa	
713	gitu katanya tapi kata ibunya ikut bapak aja deh dulu	
714	sekarang ikut kata bapak katanya sempet jadi	
715	karyawan tu ketika mau masuk kuliah sempet jadi	
716	karyawan jadi e dari SMK 3 katanya disana tu	
717	seleksinya tu sampai ratusan orang yang diterima	
718	Cuma 10 karena disana tu perusahaan bonafit yang	
719	isinya Cuma orang-orang pinter doang gitu yang	
720	masuk disana tu seleksi juga ketat kan ya kepilih	
721	disana trus akhirnya disana dia jadi karyawan	

722	nyiapin uang untuk bisa kuliah juga gitu sambil e	
723	kalau gak salah ikut primagama les primagama atau	
724	Geo lupa ya biar bisa masuk UGM itu keterima	
725	UGM keterima itu karena bapaknya gak boleh itu	
726	dia sempet marah sama bapaknya karena aku udah	
727	keterima beasiswa lho gitu.	
728	<b>Oh dia dapet beasiswa.</b>	
729	Hooh dapet iniloh beasiswa apa itu.	
730	<b>Bidik misi?</b>	
731	Bukan bidik misi di atas bidik misi tu.	
732	<b>Em gitu.</b>	
733	Apa ya aku lupa lebih bagus dari bidik misi	
734	pokoknya itu tapi bapaknya yang kekeuh mamahnya	
735	ngedukung banget ngedukung banget cuma	
736	bapaknya kekeuh gak mau anaknya tu pengennya	
737	kerja karena yang dipandang di Karawang tu ya	
738	kalau anak tu kerja di perusahaan ini gitu ya	
739	walaupun cuma lulusan apa gitu ya sempet pas	
740	waktu tahun keduanya akhirnya ininya masuk UIN	
741	itu mau gak mau dia pengen banget udah gak bisa	
742	lagi gitu ngikutin bapak katanya gitu aku sekarang	
743	pengen kuliah aku pengen memperbaiki kehidupan	
744	aku gitu kan jadi kuliah kuliah disitu mulai aja kan	
745	jualan snack apa gitu kan itupun juga karena <i>the</i>	
746	<i>power of</i> kepepet akhirnya bisa kuliah gitu di distro	
747	muslim juga sama kan ID muslim itu juga memang	
748	untuk biaya kuliah gitu biar gak ngebebanin orang	
749	tua sih setau aku kayak gitu sampai sekarang ada di	
750	UIN gitu.	
751	<b>Trus waktu itu kalian berdua memutuskan untuk</b>	
752	<b>menikah muda itu seperti apa sih?</b>	
753	Nikah muda? Hehe.	
754	<b>Heem kan masih sama-sama kuliah juga kan.</b>	
755	Itu sekalipun aku pengen misalnya nikah sama	
756	seseorang tapi kalau orang tua ku gak mau enggak	
757	karena mamah sama babah yang paling tau aku kan	
758	yang tau aku dari kecil ya mamah babah gitu yang	
759	tau yang terbaik buat aku ya insyaallah mamah	
760	babah gitu yang aku gak akan e ngebiarin saran-	
761	saran mereka juga gitu kan nah makanya yang bikin	
762	kita memutuskan untuk menikah ya satu ya	
763	kesamaan visi misi eh ini sama deh kayak gitu ya	
764	mungkin bedanya aku pengen kayak muslim center	
765	kayak tadi MS pengennya tu apa bikin pesantren apa	
766	sih namanya pesantren masyarakat gitu jadi sebuah	
767	<i>enterprener</i> tapi menghidupkan desa jadi tu kayak	

768	sama gitu walaupun gak satu nama gitu hampir	
769	semua cita-citanya tu sama kayak aku gitu terus	
770	walaupun e banyak hal yang berbeda ya kayak	
771	misalnya dia mau tinggal dimana dia pengen tinggal	
772	di Jogja aku pengen tinggal di Sukabumi karena aku	
773	pengen punya cita-cita itu membangun Sukabumi	
774	aku bangun muslim centre di sana tapi ketika nikah	
775	Alhamdulillah dia ngikut ya ide kamu bagus trus aku	
776	ikut Sukabumi kayak gitu makanya sekarang di	
777	Jogja pun kita sebenarnya aku udah pengen di	
778	Sukabumi aja cuman pertama dia belum selesai	
779	kedua kita kan belum punya uang buat beli rumah	
780	Alhamdulillah kalau misalnya di Sukabumi kita	
781	masih numpang orang tua juga jadi yaudahlah kita	
782	yuk ke Jogja dulu belajar hidup perih dulu di Jogja	
783	juga tujuannya belajar hidup perih dulu belajar	
784	mantepin ke masyarakat dulu nih yang kecil dulu	
785	sebelum kita beneran kesana ngeidein visi misi kita	
786	ke masyarakat yang lebih besar gitu disini tu kayak	
787	belajar trus belajar untuk ilmu agamanya dulu kan	
788	disini banyak kajian trus kita pengen hafalan Quran	
789	dulu gitu kan e trus disini juga belajar untuk gimana	
790	sih hidup tanpa orang tua bener-bener kita sendiri	
791	bener-bener kita ngontrak sendiri apa apa sendiri gak	
792	boleh ada orang tua gitu itu kayak belajar semua	
793	belajar mental belajar agama semuanya belajar di	
794	tempat belajar sebelum kita keimpian kita yang itu	
795	yang sama itu lho kayak gitu tadi kembali ke	
796	pertanyaan awal kenapa memutuskan nikah muda itu	
797	sih kesamaan visi misi kalau misalkan orang yang	
798	datengnya udah ada orang yang dateng udah ada trus	
799	agamanya baik kenapa enggak trus walaupun	
800	misalnya aku alasannya enggak pun e yaudah aku	
801	mendingan enggak aja mendingan gak usah saling	
802	nunggu gitu kan aku kok e visi misinya sama cita-	
803	citanya sama gitu walaupun di awal tu satu bulan	
804	ngeyakinin orang tua untuk terima pasti ada ujiannya	
805	sih mbak kalau coba kalau mau nikah pasti ada aja	
806	ujiannya kalau aku ujiannya orang tua gak setuju	
807	awalnya aku sama MS gak setuju karena ya itu	
808	mereka tu gak mau aku nikah sama pengusaha	
809	apalagi mungkin MS masih bukan pengusaha	
810	beneran kan maksudnya.	
811	<b>Heem heem belum.</b>	
812	Masih yah merintis.	
813	<b>Merintis.</b>	

814	Buat aku segimanapun aku selalu menghargai orang-	
815	orang pengusaha aku yakin mereka tu bakal jadi	
816	orang hebat kok aku yakin orang-orang mental	
817	pengusaha tu lebih dari orang-orang nah itu tu orang	
818	tua ku takut gitu nanti mau tinggal dimana emang	
819	berapa sepesernya dia kayak gitu gitu kan orang tua	
820	pasti ini banget ya ditanyain banget kayak gitu	
821	awalnya gak setuju cuma Alhamdulillah cara MS	
822	komunikasi cara apa tapi walaupun kalau ke aku	
823	bilang kalau pada akhirnya mamah babah selama	
824	sebulan ini gak ngijinin aku sama kamu jangan	
825	dipaksain gitu kita udah aja maksudnya udah jangan	
826	lanjutin ke arah khitbat gausah udah aja	
827	perkenalannya cukup gitu aku udah cukup kenal	
828	kamu tapi Alhamdulillah mamah babah akhirnya	
829	berubah pikiran gitu berubah pikiran Oktober	
830	tadinya Oktober mau nikah mau langsung nikah	
831	cuman syarat dari mamah babah aku harus selesai	
832	skripsi dulu harus selesai skripsi dulu yaudah	
833	akhirnya nunggu aku selesai skripsi akhirnya Januari	
834	tanggal 3 alasan nikah muda tuh biar terjaga kalau	
835	tanyanya ke bisnis yah sama-sama punya bisnis	
836	kayak gitu.	
837	<b>Oke kalau sekarang peran dan tanggung</b>	
838	<b>jawabnya dia seperti apa sih?</b>	
839	Peran dan tanggung jawab ya?	
840	<b>Heem dalam bisnis dan dalam keluarga?</b>	
841	Perannya e sebentar banget ya kalau perannya	
842	sebagai suami maksudnya tu kok tiba-tiba baru nikah	
843	kok tiba-tiba jadi ayah aja langsung berlipat	
844	sekarang perannya jadi ayah buat dedek bayi cie	
845	terus e peran dan tanggung jawabnya yah sebagai	
846	suami tentu ya ngasih nafkah hehe trus perannya dia	
847	sekarang bukan cuma apa ya memang e urusan	
848	keluarga tapi juga ya banyak membantu ke totally	
849	hijab juga sih ya sekarang karena aku yang udah	
850	lulus aku yang lebih focus bisnis jadi dia yang lebih	
851	banyak ngebantu untuk natali hijab sekarang e lebih	
852	ke ini ni totally hijab gitu karena dia kalau ininya	
853	masih jalan di tempat dulu gitu belum nuangin ide-	
854	ide dia sepenuhnya karena kalau aku sekarang lebih	
855	bebas karena aku udah terbebas dari urusan	
856	akademik aku jadi ngedukung ide-ide aku sekarang	
857	lebih ngedukung gimana ngebesarin totally hijab	
858	belum masih ngebesarin belum jalanin ajah	
859	sementara ini sampe dia lulus gitu tanggung jawab	



<p>860 861 862 863 864 865 866 867 868 869 870 871 872 873 874 875 876 877 878 879 880 881 882 883 884 885 886 887 888 889 890 891 892 893 894 895 896 897 898 899 900 901 902 903 904 905</p>	<p>dia sebagai suami pengen apa sebagai mahasiswa juga kan dia sekarang lagi bertanggung jawab untuk menyelesaikan skripsinya dulu aja gitu e sampai selanjutnya kita tanggung jawabnya nanti barengan ngembangin usaha kita masing-masing urus ke bisnis kita masing-masing dia lagi besar tanggung jawabnya di skripsi dulu aku juga lagi ngedompleng dia kesana dulu sih soalnya aku ngerasain sendiri ketika skripsi tu dalam keadaan terbatas banget gitu gak bisa berkembang kamu tu kalau disini kan tadinya <u>dia mau izin boleh gak kalau aku ijin dulu skripsinya di tunda dulu trus kata DP nya cuti dulu trus aku oh enggak justru kamu skripsi dulu aku bilang sebentar kok aku bilang bentar skripsi tu aku bilang kalau udah skripsi tu bebas kalau kamu sekarang cuti nih kamu masih ada iketan kan masih ada iketan sama skripsi tetep aja tidak sebebas kamu udah aku yakin kalau kamu udah kamu bisa bebas aku yakin kamu bisa bebas mau ngapain aja aku ijinin kamu gitu aku bilang gak gitu cara berpikir yang kurang tepat buat aku kalau kamu ijin cuti dulu masih mending kalau misalnya sekarang kamu cuti dulu misalkan ijin cuti setahun trus pada akhirnya bisnis kamu beneran selama setahun itu tu struggle gitu gede gitu ya beneran udah kuat gitu coba kalau bisa sampai setahun ini kamu bisa fokus tapi di akhir setahun itu tiba-tiba kamu nemu masalah pasti itu bakal ngeganggu ke skripsi kamu gak beres-beres trus uang kamu ngebiayain buat kuliah terus gitu kan terus sampai kapan mending sekarang kuliah sebentar kok sebentar aku bilang gitu aku ngerasain dari pengalamanku sendiri aja kok sebentar kok sebentar gitu sok sabar dulu aja sekarang ada ide gak ada ide simpen dulu tulis dulu sampei dulu ke aku nanti kalau suatu hari kamu udah selesai aku ingetin gitu sok sekarang simpen dulu sabar aja e tujuan kita ke Jogja awal itu apa kan awalnya kan juga buat kuliah itu kan tanggung jawabnya kuliah termasuk aku dulu ke Bandung aku tujuannya kuliah bisnis itu aku temukan ketika aku berjalan kuliah ya berarti amanah aku yang pertama itu selesaikan kuliah nah Allah itu belum ngijinin kita besar bisnis kita besar tu karena ada amanah yang awal lho yang belum selesai aku bilang gitu aku yakin kata Allah ya itu dulu amanah kamu itu itu dulu aja oh gitu ya bi kamu gak usah liat siapa deh liat aku gitu liat aku aja</u></p>	<p>(Dukungan dari istri agar tetap fokus kuliah tanpa cuti dan tetap mengelola usaha meski tidak maksimal)</p>
--	---	--

906	aku ngerasain sendiri bi waktu skripsi gimana sih	
907	sambil bisnis gitu enggak walaupun kamu cuti juga	
908	aku pernah ninggalin skripsi aku lama aku ngerjain	
909	skripsi aku lama aku ngerjain skripsi setahun lho	
910	mbak setahun karena sambil bisnis.	
911	<b>Oke ceritanya panjang banget. Makasih ya DM.</b>	
912	<b>Besok lagi kalau ada data yang perlu ditambah</b>	
913	<b>bolehkan ya wawancara lagi?</b>	
914	<b>Aku pamit dulu. Assalamu'alaikum.</b>	
915	Sama-sama kak, iya besok maen ke sini lagi ya.	
916	Hehe, wa'alaikumussalam.	

## Lampiran 24. Catatan Observasi (OB-1) Subjek 1

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 1**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 21 Februari 2014  
 Waktu Observasi : 13.34 - 14.08 WIB  
 Lokasi Observasi : Lokasi usaha subjek  
 Tujuan Observasi : Mengamati perilaku subjek saat wawancara  
 Observasi ke- : Satu (1)  
 Kode Observasi : OB-1/MA  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MA

No	Catatan Observasi	Analisis
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Subjek berkulit coklat, mengenakan hem lengan pendek berwarna biru dan celana panjang berwarna krem, berkaca mata, jam tangan di pergelangan tangan kiri, sandal selop hitam sambil memegang telepon genggam. Rambutnya tertata rapi dengan model berdiri tegak keatas. <u>Ruang tamu studio miliknya berukuran 4x6 m<sup>2</sup>dengan satu set meja kasir yang lebar dan tinggi dijaga oleh dua orang karyawan tepat di depan pintu masuk. Di sebelah kiri pintu masuk terdapat satu set tempat duduk sofa yang tertata rapi kemudian di sebelahnya terdapat rak besar menempel pada dinding yang memajang beberapa album dan bingkai berisi foto sebagai contoh hasil karya dan juga sebagai hiasan rak. Di meja tamu juga di sediakan beberapa album foto dan contoh foto yang sudah jadi. Pada sisi kanan pintu masuk terpasang satu set interior yang dapat digunakan untuk berfoto saat tamu menunggu antriandalam ruangan yang tersusun dari kayu jati belanda dengan hiasan boneka, papan kayu, hiasan huruf dari kayu,kertas hias, bunga plastik hias, meja dan kursi kecil, figura foto hias yang di pasang di tembok kayu, papan tulis hias, alat musik hias dan sangkar burung hias.</u> Subjek duduk di sofa dan tangan diletakkan di atas kedua kakinya menghadap ke peneliti. Beberapa kali memainkan ponsel genggamnya dan berpindah posisi duduk dengan menyilangkan kaki dan menggoyang-goyangkan kaki. Subjek memperhatikan dengan seksama saat	Studio tertata rapi dihiasi beberapa figura foto dan terdapat satu set tempat yang dapat digunakan untuk berfoto saat tamu menunggu antrian.

<p>32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48</p>	<p>mendengarkan pertanyaan, namun menjawabnya beberapa kali terlihat sambil mengingat-ingat kejadian masa lalu dengan memalingkan tatapan ke arah rak di sebelahnya dan beberapa kali melihat ke arah luar jendela.</p> <p>Subjek sangat ramah tanpa sungkan menceritakan pengalaman pribadinya.</p> <p>Subjek berbicara dengan volume sedang dengan intonasi yang cukup cepat dan sesekali tertawa.</p> <p><u>Raut wajah subjek terlihat bahagia dan cerah ceria saat menceritakan perjuangannya memulai usaha, namun pada saat menceritakan kendala yang dihadapi wajahnya terlihat berubah pada saat foto miliknya digunakan orang lain tanpa izin untuk promosi usaha.</u></p> <p>Subjek banyak menceritakan pengalamannya memulai usaha sembari kuliah, strategi usaha, dan berbagai kendala yang dihadapinya saat itu.</p>	<p>Terlihat bahagia saat bercerita perjalanan memulai usaha, dan sedikit berubah saat bercerita mengenai permasalahan usaha.</p>
---	--	--

## Lampiran 25. Catatan Observasi (OB-2) Subjek 1

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 1**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 21 Agustus 2014  
 Waktu Observasi : 14.00 - 14.31 WIB  
 Lokasi Observasi : Lokasi usaha subjek  
 Tujuan Observasi : Mengamati perilaku subjek saat wawancara  
 Observasi ke- : Dua (2)  
 Kode Observasi : OB-2/MA  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MA

No	Catatan Observasi	Analisis
1	Berkulit coklat, tampak mengenakan hem berlempang	
2	pendek berwarna biru, mengenakan celana jeans biru,	
3	mengenakan sandal selop, memakai jam tangan di tangan	
4	kirinya, penampilan siang itu terlihat rapi.	
5	Subjek duduk dengan tidak tegap, kedua tangan sembari	
6	memegang lutut. Terlihat beberapa kali melihat telepon	
7	genggamnya. Saat peneliti bertanya beberapa kali subjek	
8	memikirkan jawaban dari pertanyaan dengan memandang	
9	ke arah keluar jendela.	
10	Subjek ramah dan menanggapi wawancara dengan	
11	seksama.	
12	Subjek berbicara dengan volume sedang, menjawab	
13	pertanyaan cukup santai dan terlihat berfikir lama dengan	
14	jeda jarak jawab pertanyaan yang cukup lama. Di sela-sela	
15	wawancara sambil bercanda dan tertawa. <u>Subjek terlihat</u>	Terlihat bahagia
16	<u>bahagia pada saat menceritakan pekerjaannya yang</u>	saat bercerita
17	<u>menyenangkan yakni dapat bertemu orang baru dan</u>	dapat bekerja di
18	<u>sering mengunjungi tempat-tempat baru. Begitu pula saat</u>	berbagai tempat
19	<u>bercerita mengenai potensi peluang usaha pada cabang</u>	Terlihat semangat
20	<u>barunya di Kota Semarang dengan lokasi yang lebih besar</u>	saat menceritakan
21	<u>dan lengkap peralatannya subjek terlihat percaya diri dan</u>	cabang barunya
22	<u>semangat. Subjek menampilkan diri yang optimis</u>	Terlihat percaya
23	<u>mengembangkan usahanya meski terdapat kendala</u>	diri meski
24	<u>sumber daya manusia dan juga kekhawatiran akan</u>	terdapat kendala
25	<u>penghasilan usaha yang tidak pasti.</u>	dalam usahanya
26	Subjek menceritakan dukungan keluarga, motivasi usaha,	
27	keadaan emosi serta cara mengatasinya, menangkap	
28	peluang, dan keberhasilan membuka cabang baru.	



## Lampiran 26. Catatan Observasi (OB-3) Subjek 1

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 1**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 16 Juni 2015  
 Waktu Observasi : 15.01 - 15.30 WIB  
 Lokasi Observasi : Cafe  
 Tujuan Observasi : Mengamati perilaku subjek saat wawancara  
 Observasi ke- : Tiga (3)  
 Kode Observasi : OB-3/MA  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MA

No	Catatan Observasi	Analisis	
1	Berkulit coklat, mengenakan hem lengan pendek		
2	berwarna coklat, celana jeans panjang, memakai		
3	kacamata dan mengenakan sepatu kets bertali.		
4	<u>Siang itu studio miliknya tampak ramai sekali,</u>	Studio dipadati oleh pengunjung yang sedang antri pemotretan	
5	<u>terdapat 6 mobil terparkir di halaman studio.</u>		
6	<u>Ruang tunggupun dipadati oleh pengunjung.</u>		
7	<u>Terlihat pula para mahasiswa yang mengenakan</u>		
8	<u>baju wisuda berdatangan dengan keluarga dan</u>		
9	<u>sahabat yang ingin mengabadikan momen berharga</u>		
10	<u>tersebut di studio foto.</u> Peneliti masuk studio		
11	kemudian berbicara dengan resepsionis untuk		
12	menemui subjek dan menunggu cukup lama.		
13	Subjek keluar dan mengajak peneliti untuk ke cafe		
14	di depan halaman studio, karena ruang tunggu		
15	yang biasanya digunakan wawancara sedang		
16	dipadati pengunjung.		
17	Pada saat proses wawancara subjek meletakkan		
18	kedua tangan di atas meja sambil makan dan		
19	minum kopi yang telah dipesan. Duduk santai		
20	dengan sikap kurang tegap dan condong kedepan.		
21	Beberapa kali memainkan telepon genggam		
22	miliknya, membenarkan posisi duduk, menatap		
23	pandangan ke arah samping kanan dan kiri saat		
24	berusaha mengingat-ingat kejadian masa lalunya.	Enggan terbuka mengenai kegiatan perkuliahan	
25	<u>Subjek cukup ramah, namun untuk kegiatan</u>		
26	<u>akademiknya saat kuliah enggan terbuka untuk</u>		
27	<u>menceritakan lebih jelas.</u>		
28	Sembari memikir jawaban subjek makan dan		
29	minum yang telah di pesannya kemudian		
30	menjawab pertanyaan dengan santai dan volume		
31	suara yang agak besar karena lantunan musik di	Bahagia saat bisa	

32	ruangan yang terdengar cukup ramai. <u>Raut</u>	memfoto pelanggan
33	<u>wajahnya terlihat bahagia saat menceritakan</u>	ke Gunungkidul,
34	<u>perjalanan memotret di daerah Yogyakarta, luar</u>	Lombok dan Korea
35	<u>kota dan luar negeri dalam satu bulan berturut-</u>	dalam satu bulan
36	<u>turut, namun wajahnya terlihat kurang ceria saat</u>	
37	<u>menceritakan masa kuliahnya yang tergolong lama</u>	
38	<u>cukup lama mencapai kelulusan.</u>	
39	Subjek banyak menceritakan pada pengalaman	
40	perjalanan usaha dan kesulitannya, pengembangan	
	kemampuan diri, kebahagiaan menjalani usaha	
	fotografi dan kelulusan kuliah di tahun ke enam.	

## Lampiran 27. Catatan Observasi (OB-4) Subjek 1

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 1**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 16 September 2016  
 Waktu Observasi : 10.00 - 15.00 WIB  
 Media Observasi : Status akun *Facebook* subjek  
 Tujuan Observasi : Mengamati Status akun *Facebook* subjek  
 Observasi ke- : Empat (4)  
 Kode Observasi : OB-4/MA  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MA

No	Catatan Observasi	Analisis
1	<u>Pada tanggal 27 Januari 2009 dalam akun media</u>	(Mempersiapkan keperluan untuk studio barunya)
2	<u>sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	
3	<u>bahwa dirinya telah membuat sketsa desain</u>	
4	<u>interior untuk studio pertama yang cukup</u>	
5	<u>sederhana atas dukungan kedua investornya. Hal</u>	
6	<u>tersebut merupakan perjalanan awal dan kerja</u>	
7	<u>keras MA untuk mewujudkan cita-citanya.</u>	
8	<u>27 Januari 2009:“Ini adalah sketsa desain</u>	
9	<u>interior dari MA <i>Photography</i></u>	
10	<u>Studio.Rencananya studio akan dibuka pada</u>	
11	<u>bulan maret 2009. Meskipun sederhana studio ini</u>	
12	<u>adalah awal dari perjalanan dan kerja keras</u>	
13	<u>untuk mencapai cita-cita. Terimakasih spesial</u>	
14	<u>kepada dua teman saya yang juga selaku pendiri</u>	
15	<u>studio ini. Mohon doanya dari rekan rekan</u>	
16	<u>sekalian ya ☺”</u>	
17	<u>Setelah 2 tahun menempati studio pertama, pada</u>	
18	<u>tanggal 30 Desember 2010, dalam status akun</u>	
19	<u>media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	
20	<u>sedang mempersiapkan keperluan dan</u>	
21	<u>perlengkapan desain interior, eksterior dan papan</u>	
22	<u>nama pindah ke studionya yang baru. Setelah</u>	
23	<u>menempati studionya yang baru, pada 18 Maret</u>	
24	<u>2011 MA juga menceritakan bahwa studio</u>	
25	<u>miliknya mulai menerima pesanan jasa fotografi</u>	
26	<u>di luar kota Yogyakarta. Kemudian di statusnya</u>	
27	<u>yang lain, pada 21 Maret 2011, MA pun gembira</u>	
28	<u>meski dirinya harus lembur di studio barunya</u>	
29	<u>dengan ekspresi <i>emot icon</i> antusias.</u>	(Setelah perpindahan di studi yang baru banyak pelanggan
30	<u>Pada tanggal 23 Februari 2011 dalam akun</u>	
31	<u>media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	

<p>32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77</p>	<p><u>bahwa setelah perpindahan lokasi ke tempat studio miliknya yang baru, banyak pelanggan yang meramaikan studionya. Ruangan kerja yang semakin nyaman dari studio sebelumnya, ditambah lagi dengan pilihan <i>background</i> dan aksesoris foto yang semakin banyak, serta sistem kerja dalam usaha yang semakin lebih baik dari sebelumnya. Dirinya juga mengucapkan syukur kepada Allah dengan <i>emot icon</i> tersenyum bahagia.</u>  <u>Pada 28 Desember 2011 dalam status akun media sosial <i>facebook</i> milik pribadi, MA menceritakan kebahagiaan dengan <i>emot icon</i> tersenyum bahwa impian MA terwujud karena diminta oleh pelanggan untuk mengabadikan foto di luar negeri (Singapura) untuk pertama kalinya.</u>  <u>Pada tanggal 15 September 2012 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan dengan mengucapkan syukur dan <i>emot icon</i> tersenyum bahagia bahwa dirinya dapat mewujudkan mimpi sebagai fotografer salah satu grup band perempuan asal Korea yang sedang menggelar konser di Jakarta. Dirinya akan melakukan yang terbaik untuk menjaga kepercayaan tersebut dan MA pun menyemangati teman lainnya untuk berani bermimpi apapun yang diinginkan.</u>  <u>15 September 2012 “Alhamdulillah.. lagi2 Allah mewujudkan mimpi dengan cara tak terduga..ga sia2 perjuangan belajar bahasa korea dan dikatakan orang alay. MA <i>Photography Official Photographer SM TOWN Live World Tour III in Jakarta. I’ll do the best!!!</i> Jangan ragu buat mimpi apa aja ☺”</u>  <u>16 September 2016 “Saat ini pengikutnya di media sosial <i>instagram</i> sebanyak 321 ribu dan terdapat 400 an postingan foto-foto para pelanggan baik yang berlokasi di dalam studio, di rumah pelanggan, latar pemandangan alam nusantara maupun di luar negeri.”</u>  <u>Pada tanggal 11 Mei 2016 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa dirinya berhasil mewujudkan mimpi untuk memotret dari balon udara di negara Turki. Menurut MA hal tersebut adalah surga</u></p>	<p>berdatangan)</p> <p>(Mulai melayani pemotretan di luar negeri yang pertama kalinya)</p> <p>(Dipercaya untuk melakukan pemotretan pada acara konser grup band asal luar negeri yang berlangsung di Jakarta)</p> <p>(Postingan di <i>Instagram</i> memuat foto pelanggan di berbagai lokasi pemotretan)</p> <p>(Telah melengkapi pengalaman berfoto di berbagai lokasi)</p>
--	---	--

78	<u>dunia. MA pun menceritakan dengan <i>emot icon</i></u>	(Mengidolakan sosok
79	<u>tertawa bahagia bahwa telah melengkapi</u>	pengusaha Sandiaga
80	<u>pengalamannya memfoto di atas air, di bawah</u>	Uno)
81	<u>gunung, di bawah air dan di atas udara.</u>	
82	<u>Pada tanggal 10 Mei 2011 dalam akun media</u>	
83	<u>sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	
84	<u>bahwa dirinya bertemu dan terinspirasi oleh</u>	(Subjek menuliskan
85	<u>bapak Sandiaga Uno. MA memuji sosok</u>	tutorial & tips
86	<u>inspirasi tersebut karena kecerdasannya,</u>	fotografi)
87	<u>kepintarannya, ketaatan ibadahnya dan MA ingin</u>	
88	<u>mewujudkan mimpi agar dapat menjadi seperti</u>	
89	<u>sosok idolanya.</u>	
90	<u>Pada tanggal 18 Mei 2011 dalam akun media</u>	
91	<u>sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	
92	<u>bahwa dirinya sedang menuliskan tutorial dan</u>	
93	<u>tips-tips mengenai fotografi dengan <i>emot icon</i></u>	
94	<u>tersenyum bahagia.</u>	
95	<u>Pada tanggal 4 Juli 2011 dalam akun media</u>	(Subjek mendirikan
96	<u>sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	sekolah fotografi)
97	<u>dengan <i>emot icon</i> tertawa bahagia bahwa dirinya</u>	
98	<u>juga berbagi ilmu dengan mengajar kursus</u>	
99	<u>memperbagus gambar hasil kamera (<i>editing</i>).</u>	
100	<u>Pada tanggal 29 November 2011 dalam akun</u>	
101	<u>media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	
102	<u>dengan <i>emot icon</i> tersenyum bahwa akan</u>	
103	<u>tercapainya mimpi MA yakni mendirikan</u>	
104	<u>sekolah fotografi.</u>	
105	<u>Pada tanggal 17 Desember 2011 dalam akun</u>	(Memenangkan lomba
106	<u>media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	wirausaha)
107	<u>dengan <i>emot icon</i> tertawa bahagia bahwa dirinya</u>	
108	<u>berhasil membuka usaha baru yakni sekolah</u>	
109	<u>fotografi. MA berharap program sekolah tersebut</u>	(Berusaha fokus,
110	<u>dapat berkembang dan bermanfaat untuk banyak</u>	bersungguh-sungguh,
111	<u>orang.</u>	mencintai bidang
112	<u>Pada tanggal 20 Januari 2011 dalam akun media</u>	fotografi yang ditekuni
113	<u>sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan</u>	dan menjaga semangat
114	<u>bahwa dirinya menjuarai lomba wirausaha muda</u>	dalam bekerja.)
115	<u>mandiri peringkat kedua dan menjadi peserta</u>	
116	<u>termuda.</u>	
117	<u>Pada tanggal 26 Oktober 2011 dalam akun media</u>	
118	<u>sosial <i>facebook</i> pribadi, bahwa MA berjanji</u>	(Subjek mencari
119	<u>terhadap dirinya sendiri untuk berusaha fokus,</u>	karyawan yang kreatif
120	<u>bersungguh-sungguh, selalu mencintai bidang</u>	untuk bergabung di
121	<u>fotografi yang ditekuninya dan berusaha untuk</u>	studionya)
122	<u>selalu menjaga semangat dalam bekerja.</u>	
123	<u>26 Oktober 2011 “Saya berjanji akan fokus..</u>	(Melakukan promosi



124	<u>total.. selalu mencintai bidang yang saya geluti</u>	usaha dengan
125	<u>sekarang. Semangat!!”.</u>	memberikan potongan
126	<u>Pada tanggal 29 Januari 2011 dalam akun media</u>	harga)
127	<u>sosial facebook pribadi, MA menceritakan</u>	
128	<u>bahwa dirinya sedang mencari pemuda kreatif</u>	
129	<u>untuk dapat bergabung dengan MA fotografi</u>	
130	<u>sebagai marketing, desainer, fotografer dan</u>	
131	<u>asisten studio.</u>	
132	<u>Pada tanggal 23 November 2010 dan 19</u>	
133	<u>Desember 2011 dalam akun media sosial</u>	
134	<u>facebook pribadi, MA menuliskan bahwa MA</u>	
135	<u>fotografimemberikan penawaran menarik kepada</u>	
136	<u>para pelanggan dengan harga spesial dan diskon</u>	
137	<u>potongan harga untuk jasa foto pre wedding,</u>	(Melakukan promosi
138	<u>pernikahan dan foto di dalam studio.</u>	usaha dengan
139	<u>Pada tanggal 25 Agustus 2016 dalam akun media</u>	memberikan potongan
140	<u>sosial facebook pribadi, MA menceritakan</u>	harga)
141	<u>bahwa MA fotografi memberikan potongan</u>	
142	<u>harga spesial tersebut, yakni pada saat ada</u>	
143	<u>pagelaran salah satu festival Kesenian yang</u>	(Berharap studio
144	<u>berlangsung besar di dekat studio miliknya para</u>	miliknya dapat
145	<u>pelanggan diberikan potongan harga sebesar 100</u>	bermanfaat untuk
146	<u>ribu rupiah.</u>	banyak orang)
147	<u>25 Agustus 2016 “MA Photography</u>	
148	<u>memberikan Penawaran menarik pada pagelaran</u>	
149	<u>Festival Kesenian Yogyakarta yang ke 28 di</u>	(Memberikan
150	<u>Taman Kuliner Yogyakarta. CASH BACK!!!</u>	pelayanan hingga luar
151	<u>100.000 untuk Paket Foto Group Foto Family</u>	negeri)
152	<u>Foto Baby Maternity selama FKY 2016</u>	
153	<u>Berlangsung...”</u>	
154	<u>Pada tanggal 15 Maret 2011 dan 16 Januari 2016</u>	(Berbagi manfaat untuk
155	<u>dalam akun media sosial facebook pribadi, MA</u>	anak sekolah yang
156	<u>menceritakan bahwa dirinya bersyukur atas</u>	membutuhkan bantuan
157	<u>pembukaan studio fotonya yang baru. MA</u>	biaya pendidikan)
158	<u>berharap agar studionya tersebut dapat</u>	
159	<u>membahagiakan dan bermanfaat bagi banyak</u>	
160	<u>orang.</u>	
161	<u>Pada tanggal 16 September 2016 dalam akun</u>	
162	<u>media sosial, sepasang kekasih artis ternama di</u>	
163	<u>Indonesia mengunggah fotonya dengan</u>	
164	<u>mencantumkan bahwa saat mereka foto</u>	
165	<u>prewedding di Turki menggunakan jasa MA</u>	
166	<u>fotografi.</u>	
167	<u>Pada tanggal 7 Mei 2014 dalam akun media</u>	
168	<u>sosial facebook pribadi, MA menceritakan</u>	
169	<u>bahwa dirinya berusaha sebanyak mungkin</u>	

170	<u>untuk dapat berbagi manfaat bersama orang lain</u>	
171	<u>dengan memiliki lembaga yang dibuat untuk</u>	
172	<u>membantu anak sekolah yang ijazahnya tertahan</u>	
173	<u>di sekolah. Lembaga tersebut bergerak untuk</u>	
174	<u>mengumpulkan uang dari para donatur kemudian</u>	(Studio baru di kota Semarang)
175	<u>menyalurkannya kepada murid-murid sekolah</u>	
176	<u>menengah atas (SMA) yang membutuhkan dana</u>	
177	<u>bantuan.</u>	
178	<u>7 Mei 2014 “Untuk seluruh donatur SB, mohon</u>	
179	<u>maaf karena dalam 1 bulan terakhir saya belum</u>	
180	<u>menyalurkan dana bantuan. Dikarenakan saat ini</u>	(Subjek melakukan pencapaian usaha bersama tim studionya)
181	<u>murid2 SMA sedang ujian akhir, jadi saya masih</u>	
182	<u>menunggu kelulusan dan informasi siapa2 saja</u>	
183	<u>yang nantinya murid yang ijazahnya tertahan.</u>	
184	<u>Setelah itu dana bantuan akan saya salurkan.</u>	
185	<u>Bagi yang berminat membantu menebus ijazah</u>	
186	<u>anak-anak dapat menghubungi saya. Terima</u>	
187	<u>kasih ☺”</u>	
188	<u>Pada bulan Januari 2016 MA mengunggah foto</u>	
189	<u>di media sosial <i>facebook</i> yang menggambarkan</u>	(Mengikuti kegiatan pameran usaha)
190	<u>isi studio foto miliknya yang baru di kota</u>	
191	<u>Semarang. Ruangan yang lebih luas dan</u>	
192	<u>perlengkapan di studio tersebut lebih lengkap</u>	
193	<u>dibandingkan dengan MA studio yang di</u>	
194	<u>Yogyakarta.</u>	
195	<u>Pada tanggal 7 Januari 2016 dalam status akun</u>	
196	<u>media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA mengunggah</u>	
197	<u>foto bersama para karyawannya di studio kota</u>	
198	<u>Semarang dan menuliskan status bahwa</u>	
199	<u>pencapaian usahanya saat ini karena dapat</u>	
200	<u>bekerja sama dengan tim nya yang luar biasa.</u>	(Mengikuti kompetisi wirausaha mahasiswa)
201	<u>7 Januari 2016 “MA <i>Photography full team</i> di</u>	
202	<u>studio baru. Pencapaian terbesar bukan dari</u>	
203	<u>studio barunya, tapi bareng2 tim yang luar biasa</u>	
204	<u>ini”</u>	
205	<u>Pada tanggal 17 Juni 2011, dalam akun media</u>	(Mengikuti lomba wirausaha dan beberapa kali mengikuti pelatihan pengembangan pribadi dan usaha)
206	<u>sosial <i>facebook</i> pribadi,MA menuliskan bahwa</u>	
207	<u>MA fotografi mengikuti kegiatan pameran</u>	
208	<u>fotografi yang diselenggarakan oleh Jateng <i>Fair</i>.</u>	
209	<u>Sedangkan pada tanggal 21 Februari 2016, MA</u>	
210	<u>menceritakan bahwa MA fotografi mengikuti</u>	
211	<u>pameran serta mejuarai dekorasi terbaik di</u>	
213	<u>Ikapesta <i>Wedding Expo</i>.</u>	
214	<u>21 Februari 2016 “Alhamdulillah studio menang</u>	
215	<u>dekorasi terbaik di Ikapesta <i>Wedding Expo</i> 2016</u>	
216	<u>:B”</u>	

<p>217</p> <p>218</p> <p>219</p> <p>220</p> <p>221</p> <p>222</p> <p>223</p> <p>224</p> <p>225</p> <p>226</p> <p>227</p> <p>228</p> <p>229</p> <p>230</p> <p>231</p> <p>232</p> <p>233</p> <p>234</p> <p>235</p> <p>236</p> <p>237</p> <p>238</p> <p>239</p> <p>240</p> <p>241</p> <p>242</p> <p>243</p> <p>244</p>	<p><u>Pada tanggal 24 Januari 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa dirinya saat mengikuti acara kompetisi wirausaha muda mandiri, MA menjadi pemenang juara kedua dalam bidang kreatif kategori mahasiswa.</u></p> <p><u>Pada tanggal 24 September 2014 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa kemenangan pada kompetisi wirausaha muda mandiri telah mengubah bisnis dan kehidupannya karena program tersebut memberikan fasilitas pelatihan mengelola SDM, marketing, operasional, keuangan, pajak, kesempatan pameran hingga ke luar negeri dan bisa bertemu serta belajar bersama sesama pengusaha muda yang mengikuti kompetisi tersebut.</u></p> <p><u>24 September 2014 “...(lanjutan) Nggak nyangka program ini dapat mengubah bisnis dan hidup saya... (lanjutan) Saya diberikan pelatihan oleh pebisnis/ coach yang ahli di bidangnya dari cara mengelola SDM, marketing, operasional, keuangan, pajak, dll. Juga diberi kesempatan untuk pameran hingga ke luar negeri... (lanjutan) Dan yang paling penting adalah bisa berkumpul dengan sesama pengusaha muda yang sama-sama belajar menjadi pengusaha sukses. Dekat dengan mereka otomotais memotivasi saya terus menerus... (lanjutan)”</u></p> <p><u>Pada tanggal 9 April 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa pada saat memenangkan lomba wirausaha muda mandiri, MA juga berkesempatan bertemu dengan sosok ilmuan ternama di Indonesia, yakni Pak Rhenald Kasali dan memiliki kesempatan belajar mengenai proses dan etika berbisnis yakni dalam menjalani usaha harus dapat bermanfaat bagi banyak orang.</u></p> <p><u>9 April 2011 “Pulang dari Rumah Perubahan Pak Rhenald kasali. Dapet ilmu luar biasa. Tentang proses dan etika. Bisnis harus bermanfaat bagi banyak orang ☺”</u></p> <p><u>Pada tanggal 16 Maret 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA mengunggah foto bersama kedua orang tuanya pada saat acara peresmian studio fotografi milik MA.</u></p>	<p>(Mengembangkan diri dengan belajar bersama dosen Rhenald Kasali)</p> <p>(Kehadiran kedua orang tua pada peresmian studio)</p> <p>(Postingan di <i>Facebook</i> memuat foto pelanggan di berbagai lokasi pemotretan)</p>
---	--	--

	<p><u>Pada tanggal 20 Oktober 2016 dalam akun media sosial <i>facebook</i> MA fotografi terdapat 624 foto para pelanggan di berbagai lokasi pengambilan gambar, baik di dalam studio foto, di luar studio, maupun di luar negeri.</u></p>	
--	---	--



## Lampiran 28. Catatan Observasi (OB-1) Subjek 2

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 2**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 15 Agustus 2015  
 Waktu Observasi : 12.40 - 14.51 WIB  
 Lokasi Observasi : Rumah/ Lokasi usaha subjek  
 Tujuan Observasi : Mengetahui awal mula perjalanan saat merintis usaha  
 Observasi ke- : Satu (1)  
 Kode Observasi : OB-1/MN  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MN

No	Catatan Observasi	Analisis
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	<p>Siang itu peneliti ke rumah subjek yang sekaligus menjadi tempat usahanya pada pukul 12.40. Sesampainya disana peneliti disambut dan dipersilahkan masuk oleh karyawannya. Pada saat peneliti masuk ruang tamu kemudian subjek menyambut dan mempersilahkan masuk ke dalam ruang rapat. Rumah yang juga loksai usaha tersebut seluas 10x20 m<sup>2</sup>, terdiri dari ruang tamu, ruang pertemuan, ruang produksi, dapur, musholla dan kamar tidur.</p> <p>Subjek berpenampilan rapi memakai hem putih berlengan pendek dan memakai celana panjang hitam.</p> <p>Di dalam ruangan wawancara terdapat meja besar 4 kursi, terdapat LCD dan layarnya, <u>rak buku besar yang penuh dengan susunan buku dan paling atas terdapat beberapa trophy kemenangan lomba wirausaha yang pernah diikutinya.</u> Pada saat peneliti melaksanakan wawancara, di sebelah kanan tempat duduk subjek ada sang istri yang juga menemaninya. Subjek duduk di tengah antara istri dan peneliti.</p> <p><u>Sebelum proses wawancara dimulai, subjek meminta izin kepada peneliti jika dirinya akan menjawab pertanyaan sembari menghadap laptop untuk mengerjakan skripsi. Subjek membuka pembicaraan cukup antusias dengan bercerita bahwa dirinya harus segera menyelesaikan skripsi semester itu juga, karena sudah hampir memasuki tenggang akhir di masa studi, kemudian subjek mempersilahkan peneliti untuk memulai</u></p>	<p>(Terdapat banyak buku dan tropi penghargaan yang terpajang di rak buku)</p> <p>(Berusaha menyelesaikan studi S1 dengan mengerjakan skripsi)</p>



<p>32 <u>wawancara</u>.Subjek menanggapi pertanyaan peneliti</p> <p>33 dengan ramah dan antusias dengan posisi duduk</p> <p>34 tegap bersandar di kursi. Ruangan wawancara</p> <p>35 bersebelahan dengan ruangan karyawan dan</p> <p>36 terhubung pintu terbuka sehingga peneliti dapat</p> <p>37 melihat karyawan yang sedang bekerja.</p> <p>38 Terlihat pula para karyawan mengerjakan tugasnya</p> <p>39 mengoperasikan mesin alat berat, bekerja dengan</p> <p>40 komputer dan melakukan pengemasan barang.</p> <p>41 Subjek beberapa kali fokus ke laptopnya, kemudian</p> <p>42 ada seseorang yang menelponnya dan subjek pun</p> <p>43 meminta ijin untuk mengangkat telpon lalu keluar</p> <p>44 sebentar. Peneliti pun sempat berbincang-bincang</p> <p>45 sebentar dengan istrinya. Setelah subjek selesai</p> <p>46 telfon, obrolan wawancara pun dilanjutkan dan</p> <p>47 subjek juga memperlihatkan buku-buku yang</p> <p>48 diterbitkan oleh rumah usahanya.</p> <p>49 <u>Koleksi buku pribadi subjek terlihat jelasmemenuhi</u></p> <p>50 <u>rak besar di ruangan tersebut,terdapat juga beberapa</u></p> <p>51 <u>buku yang masih disegel plastik. Buku-bukunya</u></p> <p>52 <u>meliputi buku bisnis, buku psikologi, buku agama</u></p> <p>53 <u>dan pengetahuan umum lainnya. Di atas rak buku</u></p> <p>54 <u>terdapat beberapa trophy penghargaan kejuaraan</u></p> <p>55 <u>wirausaha.</u></p> <p>56 Subjek duduk dengan bersandar di kursi, berbicara</p> <p>57 dengan intonasi tegas dan lantang. Tangannya</p> <p>58 terkadang di letakkan di meja dan beberapa kali di</p> <p>59 gerakkan kedepan. Setelah melakukan wawancara</p> <p>60 selama satu jam lebih, peneliti mengakhiri</p> <p>61 wawancara. Peneliti sempat berdiskusi dengan</p> <p>62 subjek mengenai bisnis di luar topik wawancara.</p> <p>63 Waktu sudah menunjukkan sore, hampir dua jam</p> <p>64 peneliti di sana. Peneliti langsung berpamitan</p> <p>65 dengan subjek, kemudian istrinya mengantarkan</p> <p>66 peneliti untuk pulang hingga ruangan pintu depan.</p>	<p>(Koleksi berupa buku bacaan yang sangat banyak dan tropi penghargaan wirausaha di atas rak)</p>
---	--

#### Lampiran 29. Catatan Observasi (OB-2) Subjek 2

### CATATAN OBSERVASI SUBJEK 2

Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 27 Agustus 2014

Waktu Observasi : 12.48 - 14.08 WIB

Lokasi Observasi : Rumah/ Lokasi usaha subjek  
 Tujuan Observasi : Menggali lebih mengenai informan berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 15 Agustus 2015  
 Observasi ke- : Dua (2)  
 Kode Observasi : OB-2/MN  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MN

No	Catatan Observasi	Analisis
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37	<p>Peneliti datang ke rumah/kantor subjek pada waktu siang hari pukul 12.48. Sesampainya disana disambut oleh karyawan dan dipersilahkan masuk untuk menunggu di ruang tamu. Kemudian peneliti duduk di sofa tamu sambil menunggu, karena subjek masih pergi untuk menyelesaikan urusan bisnis.</p> <p><u>Di dalam ruang tunggu terdapat dua rak besar (2x2 m<sup>2</sup>) berisi buku bacaan, kursi sofa satu set, sebuah gitar dan tumpukan kardus besar berisi buku-buku pesanan yang siap untuk dikirim. Pada saat subjek sedang pergi, para karyawan sudah dapat bekerja dengan mandiri berdasarkan sistem yang telah ada.</u></p> <p>Sekitar sepuluh menit peneliti menunggu, kemudian subjek bersama istrinya datang mengenakan hem putih dan celana hitam. Subjek menyapa dengan ramah lalu duduk di sofa sebelah peneliti dengan posisi badan bersandar dan tangan disandarkan pada lengan sofa. Subjek terlihat lelah karena baru saja dirinya menemui rekan bisnis, namun begitu subjek menjawab pertanyaan dengan panjang lebar dan detail.</p> <p>Pada saat wawancara sedang berlangsung, salah satu karyawan meminta kami untuk pindah ke ruang tengah karena ada tamu yang ingin memesan buku. Kami pindah lokasi wawancara dan duduk di kursi berhadap-hadapan. Posisi kami di ruang tengah yang menghubungkan dengan ruangan yang lainnya, sehingga terlihat karyawan berlalu-lalang melakukan aktivitas kerja. <u>Peneliti melihat sekeliling ruangan tersebut dan terdapat papan visi dan misi yang menempel pada dinding tembok ruang kerja.</u></p> <p>Subjek menjawab pertanyaan beberapa kali dengan tangan yang ikut bergerak menunjukkan ekspresi. Subjek menjawab pertanyaan dengan santai dan kalem, sambil duduk bersandar di kursi. Beberapa</p>	<p>(Mengembangkan diri dengan membaca buku. Karyawan sudah mandiri bekerja dengan tugas masing-masing)</p> <p>(Terdapat papan visi misi di tembok ruang kerja)</p>

38	kali subjek menjawab terlihat agak lama mengingat-	
39	ingat kejadian yang lampau. Setengah jam	
40	wawancara berlalu subjek terlihat sangat lelah dan	
41	beberapakali menguap, lalu setelah dirasa cukup	
42	peneliti mengakhiri wawancara tersebut. Peneliti	
43	berpamitan dan membuat janji untuk wawancara	
44	selanjutnya. Subjek pun mengiyakan pertemuan	
45	selanjutnya.	



## Lampiran 30. Catatan Observasi (OB-3) Subjek 2

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 2**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 18 November 2014

Waktu Observasi : 15.20 - 14.48 WIB

Lokasi Observasi : Kampus UGM

Tujuan Observasi : Menggali lebih mengenai informan berdasarkan pada pertemuan sebelumnya tanggal 27 Agustus 2015

Observasi ke- : Tiga (3)

Kode Observasi : OB-3/MN

Observer : Nur Wahyuningsih

Nama Subjek : MN

No	Catatan Observasi	Analisis
1	<u>Sore selepas sholat ashar peneliti menemui subjek</u>	(Subjek usai melakukan bimbingan skripsi dengan dosen)
2	<u>yang baru saja bimbingan skripsi dengan dosennya</u>	
3	<u>di lantai satu FKTP UGM. Ruangan tersebut</u>	
4	dipenuhi oleh mahasiswa, sehingga kami kesulitan	
5	mencari tempat duduk untuk wawancara. Kami	
6	memutuskan untuk duduk bersila di lantai dan	
7	berhadap-hadapan. Subjek mengenakan hem putih,	
8	celana hitam, tas ransel hitam, sepatu keds hitam	
9	sambil memegang telepon genggam.	
10	Sewaktu kami berbincang-bincang, tas dan telepon	
11	genggam diletakkan di pangkuannya. Subjek	
12	bercerita mengenai keluarganya sambil beberapa	
13	kali menggerakkan tangannya. Wajahnya terlihat	
14	lelah karena sebelumnya bimbingan skripsi dengan	
15	dosen, meskipun begitu subjek tetap ramah dan	
16	tersenyum saat menjawab pertanyaan dari peneliti	
17	sembari beberapa kali tertawa bersama. Subjek juga	
18	terlihat memantau telepon genggam miliknya,	
19	namun tetap menjawab pertanyaan dengan	
20	perhatian dan seksama. Subjek beberapa kali	
21	menjawab pertanyaan sedikit agak lama karena	
22	mengingat-ingat masa lalunya. Setelah wawancara	
23	peneliti mengucapkan terimakasih atas waktu	
24	luangnya, lalu kami jalan ke arah parkir dan	
25	berpamitan.	

## Lampiran 31. Catatan Observasi (OB-4) Subjek 2

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 2**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 28 November 2014  
 Waktu Observasi : 14.19-14.53 WIB  
 Lokasi Observasi : Kampus UGM  
 Tujuan Observasi : Menggali lebih mengenai informan berdasarkan pada pertemuan sebelumnya tanggal 18 Agustus 2014  
 Observasi ke- : Empat (4)  
 Kode Observasi : OB-4/Ali  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MN

No	Catatan Observasi	Analisis
1	Sore itu sama seperti dengan wawancara	(Subjek usai melakukan tes bahasa sebagai syarat ujian skripsi)
2	sebelumnya, saat hujan deras <u>subjek dan peneliti</u>	
3	<u>berjanjian untuk bertemu di kantin FKTP UGM</u>	
4	<u>karena subjek usai ujian tes bahasa Inggris untuk</u>	
5	<u>memenuhi persyaratan ujian skripsi.</u> Sewaktu	
6	peneliti sampai kantin, subjek masih menyelesaikan	
7	makan dan minum yang telah dipesan. Setelah	
8	subjek menghabiskan makanannya baru peneliti	
9	memulai wawancara.	
10	Subjek mengenakan pakaian hem putih, celana	
11	hitam, sepatu hitam dan tas ransel hitam. Subjek	
12	mendengarkan pertanyaan dengan penuh perhatian	
13	dan menjawab pertanyaan dengan nada yakin dan	
14	terlihat agak santai.	
15	Pada saat akan menjawab pertanyaan, beberapa kali	
16	subjek tampak sedikit lama karena mengingat-ingat	
17	hal yang terkait dengan masa lalunya sambil	
18	memalingkan wajahnya ke arah taman luar. Subjek	
19	menceritakan kejadian dengan runtut dan terkadang	
20	menampakkan ekspresi serius, selain itu saat	
21	menjelaskan sesuatu tangannya juga ikut	
22	berekspresi.	
23	Beberapa kali subjek melihat telepon genggam dan	
24	merubah posisi kakinya saat duduk di kursi.	
25	Selesai wawancara, hujan pun telah reda lalu	
26	peneliti berpamitan untuk pulang.	



## Lampiran 32. Catatan Observasi (OB-1) Subjek 3

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 3**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 29 Juni 2015  
 Waktu Observasi : 13.32-14.24 WIB  
 Lokasi Observasi : Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga  
 Tujuan Observasi : Mengetahui perjalanan bisnis dan keseharian subjek  
 Observasi ke- : Satu (1)  
 Kode Observasi : OB-1/MS  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MS

No	Catatan Observasi	Analisis
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	<p>Peneliti datang ke perpustakaan kampus pada pukul 13.32 WIB. Siang itu perpustakaan cukup ramai, setelah mencari-cari lokasi akhirnya peneliti pun menemukan subjek duduk di pojok ruangan dan mejanya sudah penuh. Peneliti berusaha mencari tempat duduk yang tidak banyak kerumunan orang dan akhirnya kami mendapatkan tempat duduk yang kosong. Kami berdua duduk di meja dengan berhadap-hadapan. Subjek menggunakan celana panjang berwarna hitam dan memakai alas kaki sandal gunung. <u>Pada saat itu di perpustakaan kampus UIN subjek sedang mengerjakan skripsi, sebelum proses wawancara dimulai dirinya bercerita setiap hari selalu meluangkan waktu 4 jam untuk rutin mengerjakan skripsi. Terlihat laptop dan tumpukan buku dan kertas-kertas skripsi di meja hadapannya.</u></p> <p>Subjek menceritakan perjalanan memulai bisnisnya dengan tampang bahagia, semangat, dan ekspresif. Sambil memikirkan jawaban pertanyaan beberapa kali subjek memandangi dan mengetik di laptop. Pada saat subjek menceritakan tentang ibunya yang sudah tiada, wajah subjek mendadak berubah agak pucat. Beberapa kali subjek bersandaran di kursi. Pada saat menjawab pertanyaan beberapa kali menggerakkan tangannya. Subjek menceritakan pengalaman hidupnya dengan semangat, cukup panjang dan detail. Setelah merasa cukup dengan wawancara tersebut peneliti berpamitan pulang.</p>	<p>(Subjek berjuang untuk menyelesaikan skripsi)</p>



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## Lampiran 33. Catatan Observasi (OB-2) Subjek 3

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 3**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 30 Juni 2015  
 Waktu Observasi : 14.24-14.45 WIB  
 Lokasi Observasi : Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga  
 Tujuan Observasi : Menggali lebih mengenai informan berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 29 Juni 2015  
 Observasi ke- : Dua (2)  
 Kode Observasi : OB-2/MS  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MS

No	Catatan Observasi	Analisis
1	<u>Wawancara kedua ini masih di perpustakaan kampus,</u>	(Subjek berjuang untuk menyelesaikan skripsi)
2	<u>karena pada saat itu subjek masih menyelesaikan</u>	
3	<u>skripsinya di sela-sela berbisnis dan meminta</u>	
4	<u>wawancara dilakukan di perpustakaan. Terlihat</u>	
5	<u>laptop dan tumpukan buku dan kertas-kertas skripsi</u>	
6	<u>di meja dihadapan subjek. Peneliti menghampiri</u>	
7	subjek disalahsatu pojok ruangan di perpustakaan.	
8	Sebelah kiri dan kanan meja kami ada orang. Peneliti	
9	berusaha mengkondisikan agar wawancara yang	
10	sedang berlangsung tidak mengganggu orang yang	
11	ada di perpustakaan. Subjek dan peneliti duduk	
12	berhadap-hadapan. Saat itu subjek mengenakan hem	
13	lengan pendek dan celana panjang berwarna hitam.	
14	Posisi subjek berhadapan dengan laptopnya yang	
15	digunakan untuk mengerjakan skripsi dan berjualan,	
16	kemudian telepon genggam diletakkan disebelah	
17	laptopnya. Begitu peneliti memberikan pertanyaan	
18	subjek langsung menceritakan tentang	
19	kisahnyadengan semangat. Subjek duduk di kursi	
20	sembari bersandar dan peneliti pun mengikuti posisi	
21	duduknya. Ditengah-tengah menjawab pertanyaan	
22	beberapa kali subjek memegang telepon genggam	
23	dan laptop. <u>Sempat pula subjek meminta izin sekitar</u>	
24	<u>lima menit untuk melayani pembeli di media sosial.</u>	
25	<u>Subjek mengatakan pusing, wajahnya terlihat pucat,</u>	
26	<u>beberapa kali memegang kepala dan mengatakan</u>	
27	<u>bahwa dirinya merasa lapar karena masalah yang</u>	
28	<u>sedang dihadapinya.</u>	
29	Wawancara kali ini hanya sekitar dua puluh menit	(Subjek sedang
30	karena subjek akan menemui dosennya untuk	

31	<u>mengumpulkan proposal skripsi.</u> Peneliti mengakhiri	menjalani proses
32	wawancara dan berpamitan untuk pulang.	mengerjakan skripsi)



## Lampiran 34. Catatan Observasi (OB-3) Subjek 3

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 3**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 7 Juli 2015

Waktu Observasi : 13.24-14.45 WIB

Lokasi Observasi : Fakultas UIN Sunan Kalijaga

Tujuan Observasi : Menggali lebih mengenai informan berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 30 Juni 2015

Observasi ke- : Tiga (3)

Kode Observasi : OB-3/MS

Observer : Nur Wahyuningsih

Nama Subjek : MS

No	Catatan Observasi	Analisis
1	<u>Wawancara ke tiga kali ini peneliti bertemu subjek</u>	(Subjek berjuang untuk menyelesaikan skripsi)
2	<u>di fakultasnya, karena siang itu subjek berniat</u>	
3	<u>menemui dosennya untuk mengumpulkan tugas</u>	
4	<u>skripsi. Terlihat laptop dan tumpukan buku serta</u>	
5	<u>kertas-kertas skripsi dihadapannya.</u> Suasana kampus	
6	sangat sepi karena masih liburan semester. Kami	
7	berada di lantai dua duduk lesehan dan berhadapan.	
8	Saat itu ia mengenakan sepatu, celana panjang	
9	berwarna hitam dan baju hem lengan panjang	
10	berwarna putih. Di sela-sela wawancara subjek	
11	meminta waktu sebentar untuk menangani pembeli	
12	langganannya.	
13	Pada saat proses wawancara subjek menjawab	
14	pertanyaan dengan nada semangat, namun sedikit	
15	berbeda ketika bercerita tentang beberapa kisah	
16	masa lalunya terlihat agak sedih dan nada yang	
17	tadinya semangat menjadi pelan, tak selang lama	
18	langsung ceria kembali dan seperti biasanya.	
19	Tatapan mata subjek mengelilingi ruangan di	
20	sekitar sambil memikirkan jawaban. Selain itu saat	
21	menjawab pertanyaan subjek fokus menatap	
22	peneliti kemudian bercerita dengan detail dan raut	
23	wajah bahagia. Perjalanan wawancara kedua lebih	
24	panjang dibandingkan dengan wawancara pertama.	
25	Sembari menjawab pertanyaan sesekali subjek	
26	memainkan telefon genggam.	
27	Setelah mendapatkan jawaban atas pertanyaan,	
28	peneliti mengakhiri wawancara dan berpamitan	
29	pulang	





STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## Lampiran 35. Catatan Observasi (OB-4) Subjek 3

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 3**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 11 Februari 2016  
 Waktu Observasi : 09.00-15.00 WIB  
 Lokasi Observasi : Hotel Indies Haritage Jogja  
 Tujuan Observasi : Mengetahui kegiatan pelatihan kewirausahaan dalam pengembangan bisnis subjek  
 Observasi ke- : Empat (4)  
 Kode Observasi : OB-4/MS  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MS

No	Catatan Observasi	Analisis
1	<u>Subjek datang ke ruangan hotel sebelum pelatihan</u>	(Subjek mengikuti pelatihan wirausaha)
2	<u>wirausaha dimulai.</u> Pada saat pertamakali datang	
3	subjek menyapa semua kawan-kawannya dan	
4	menanyakan kabar peneliti. Subjek mengenakan	
5	celana kain berwarna hitam dan hem putih berlength	
6	panjang.	
7	Saat berdiskusi kelompok selama pelatihan peneliti	(Subjek berjuang menyelesaikan skripsi, mengatur jadwal antara kuliah, berwirausaha dan menjadi sosok suami serta ayah bagi anaknya yang baru lahir)
8	sempat satu kelompok dengan subjek. Subjek tampak	
9	antusias mendengarkan pemaparan pemateri dan	
10	mencatat beberapa materi yang dianggapnya penting.	
11	Peneliti dan subjek duduk berhadap-hadapan. Subjek	
12	cukup serius mengerjakan tugas yang diberikan	
13	pemateri dan saat diberi kesempatan menceritakan	
14	perkembangan usaha, subjek mengatakan cukup	
15	banyak hal yang telah dicapai. Salah satunya subjek	
16	mengaplikasikan tugas pelatihan sebelumnya yakni	
17	mengatur jadwal harian sedetail mungkin. <u>Subjek</u>	
18	<u>mengaku cukup kewalahan untuk beradaptasi dalam</u>	
19	<u>mengatur waktu untuk keluarga terutama membantu</u>	
20	<u>mengasuh anaknya yang baru lahir, mengurus usaha</u>	
21	<u>kaosnya sekaligus mengerjakan skripsi. Meski MS</u>	
22	<u>mengatakan hal itu cukup berat namun setelah MS</u>	
23	<u>mengatur waktu dan mulai terbiasa dengan jadwal</u>	
24	<u>yang padat dan berusaha disiplin mengaku lebih enak</u>	
25	<u>karena beberapa target dapat tercapai. MS mengatakan</u>	
26	<u>bulan Maret harus bisa ujian skripsi agar dapat lulus</u>	
27	<u>secepatnya.</u> Pada saat peserta yang lain mengerjakan	
28	tugas dengan penuh canda tawa, MS hanya diam, tetap	
29	tenang dan fokus pada tugas yang diberikan. Pelatihan	
30	berakhir sebelum maghrib, kemudian subjek segera	

31	pamit untuk pulang. Peneliti pun mengakhiri observasi	
32	dan berpamitan dengan subjek.	



## Lampiran 36. Catatan Observasi (OB-5) Subjek 3

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 3**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 16 Maret 2016  
 Waktu Observasi : 13.24-14.45 WIB  
 Lokasi Observasi : Fakultas UIN Sunan Kalijaga  
 Tujuan Observasi : Menggali lebih mengenai informan berdasarkan pada pertemuan awal tanggal 7 Juli 2015  
 Observasi ke- : Lima (5)  
 Kode Observasi : OB-5/MS  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MS

No	Catatan Observasi	Analisis
1	<u>Siang itu subjek sudah menunggu di ruang terbuka</u>	(Subjek berusaha untuk menyelesaikan skripsi)
2	<u>lantai 1 perpustakaan UIN sambil menghadap</u>	
3	<u>laptop mengerjakan skripsi. Terlihat laptop dan</u>	
4	<u>tumpukan buku dan kertas-kertas skripsi di</u>	
5	<u>hadapannya. Subjek mengenakan celana panjang di</u>	
6	<u>atas mata kaki, baju hem ber lengan pendek dan</u>	
7	<u>sandal gunung. Saat peneliti datang dan subjek</u>	
8	<u>menyapa peneliti serta mempersilahkan duduk</u>	
9	<u>berhadapan di kursi depan tempat duduknya.</u>	
10	<u>Subjek menceritakan sejak anak pertamanya lahir</u>	(Subjek berusaha membagi waktu agar dapat menyelesaikan skripsi dengan segera)
11	<u>dirinya setiap pagi membatu istrinya mengurus</u>	
12	<u>kegiatan dapur atau menjaga anaknya, kemudian</u>	
13	<u>pergi ke kampus untuk menyelesaikan skripsi</u>	
14	<u>selama 4 jam kemudian dilanjutkan mengurus usaha</u>	
15	<u>lalu sore hari subjek harus sudah pulang ke rumah,</u>	
16	<u>subjek bercerita dengan antusias kemudian</u>	
17	<u>menjawab pertanyaan penuh semangat dan cukup</u>	
18	<u>detail. Tangan subjek beberapa kali bergerak sesuai</u>	
19	<u>dengan intonasi cerita. Beberapa kali subjek</u>	
20	<u>mengetik sesuatu di laptop dan ijin untuk membalas</u>	(Subjek mengantisipasi kelelahan dengan membawa air minum)
21	<u>pesan di telefon genggamnya. Selain itu subjek</u>	
22	<u>beberapa kali minum air putih yang telah</u>	
23	<u>dibawanya dari rumah. Subjek mengatakan bahwa</u>	
24	<u>saat bepergian selalu membawa air minum dan</u>	
25	<u>makanan seperti roti agar pada saat kelelahan bisa</u>	
26	<u>konsentrasi saat mengerjakan tugas. Kemudian saat</u>	
27	<u>peneliti telah selesai wawancara dan ijin pamit</u>	
28	<u>subjek langsung mengemasi laptopnya dan mau</u>	
29	<u>pulang juga.</u>	



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA



## Lampiran 37. Catatan Observasi (OB-6) Subjek 3

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 3**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 20 Maret 2016  
 Waktu Observasi : 07.30 WIB  
 Lokasi Observasi : Kantor subjek  
 Tujuan Observasi : Melihat kantor usaha subjek  
 Observasi ke- : Enam (6)  
 Kode Observasi : OB-6/MS  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MS

No	Catatan Observasi	Analisis
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	<p>Pada hari Minggu peneliti berkunjung ke kantor subjek untuk mengambil barang-barang berupa meja dan kursi kayu yang dipinjam oleh subjek dalam rangka menghias ruangan pada saat kantor barunya akan diliput stasiun TV swasta ternama. Pada saat sampai ke kantor subjek, peneliti disambut oleh teman kerjanya dan dipersilahkan masuk. <u>Kantor tersebut berukuran dua belas meter persegi dan subjek baru satu minggu pindah ke kantor yang disewa tersebut. Meski kantor milik subjek berukuran kecil namun penataan ruangan cukup rapi. Ada banyak kaos yang terpampang rapi di gantungan baju. Ada juga beberapa foto yang disajikan untuk menghiasi ruangan.</u> Satu hari sebelumnya teman kerja tersebut menjeritakan bahwa kantornya diliput oleh salah satu acara yang akan ditayangkan di salah satu acara stasiun TV swasta ternama di Indonesia.</p> <p>Setelah hampir setengah jam peneliti berbincang dengan teman kerja tersebut, subjek datang bersama anak dan istrinya. Peneliti menyambut kedatangan subjek bersama anak dan istri. Saat itu MS mengenakan celana panjang berwarna hitam dan mengenakan kaos berwarna biru. Subjek menceritakan seluk beluk kantor barunya tersebut dengan semangat. Peneliti bertanya mengenai tempelan-tempelan stiker yang terpajang di tembok dalam bagian atas pintu, MS pun menceritakan stiker tersebut yang ternyata adalah nama-nama distro muslim ternama di Indonesia. Peneliti sempat mengobrol dengan istri subjek dan menggendong anaknya. Sang istri dengan ramah berbincang-bincang bersama peneliti. Tak selang lama berbincang subjek pamit untuk pulang.</p>	(Subjek memiliki kantor baru)



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## Lampiran 38. Catatan Observasi (OB-7) Subjek 3

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 3**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 25 November 2016  
 Waktu Observasi : 19.30 WIB  
 Lokasi Observasi : Bale Raos Resto  
 Tujuan Observasi : Mengetahui perkembangan usaha subjek  
 Observasi ke- : Tujuh (7)  
 Kode Observasi : OB-7/MS  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MS

No	Catatan Observasi	Analisis
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	<p>Pada hari Jum'at malam peneliti dan subjek sedang menghadiri sebuah acara beasiswa wirausaha. Malam itu subjek mengenakan kaos polo hitam dan celana panjang hitam mengenakan sepatu abu-abu tua. Setelah acara makan malam bersama dengan para peserta beasiswa wirausaha, <u>subjek sempat bercerita kepada peneliti bahwa dirinya akan mengeluarkan produk kaos dan baju baru dengan kemasan yang dibuat dengan kain kanvas menggantikan kemasan plastik yang biasanya dipakainya selama ini. Menurutnya dengan mengganti kemasan plastik dengan kemasan berbahan kain akan lebih bermanfaat untuk pelanggannya dan tidak akan dibuang begitu saja.</u> Tak selang lama berbincang dengan peneliti, subjek diminta oleh panitia acara untuk menaiki panggung untuk memberikan cerita inspirasi mengenai perjalanan usahanya. Di panggung tersebut subjek duduk di kursi lipat bersama dengan tiga orang narasumber lainnya.</p> <p>Subjek duduk santai di kursi dengan menyandarkan bahu di kursi. Pada saat bercerita subjek terlihat antusias menceritakan pengalaman usahanya. Tangan kanannya memegang mikrofon dan tangan kiri diangkat bergerak ke kanan dan ke kiri seolah-olah mengekspresikan cerita yang dibawakannya. Subjek menceritakan perjuangannya saat merintis usaha kaosnya dan <u>pada saat ini sedang mempersiapkan untuk mengeluarkan produk inovasi terbarunya yakni kaos polo dan menunjukkan kaos polo yang sedang dikenakannya serta membuat baju koko yang didesain dengan kombinasi model kaos polo yang rencananya produk tersebut akan didistribusikan mulai Januari 2017.</u></p>	<p>(Subjek memiliki produk kaos dan kemasan baru)</p> <p>(Subjek membuat inovasi terbaru berupa kaos dan baju polo)</p>

32	Subjek yang juga merupakan alumni yang mendapatkan	
33	beasiswa wirausaha tersebut bercerita bahwa selama satu	
34	tahun mendapatkan beasiswa berupa uang saku dan	
35	pelatihan wirausaha yang didapatkannya sangat	
36	berpengaruh pada perkembangan usaha miliknya.	
37	Terlebih lagi saat dirinya mendapatkan pelatihan	
38	mengenai keuangan dalam usaha.	
39	Subjek dengan semangat membagi pengalamannya saat	
40	berwirausaha, meliputi cara mengatur keuangan, cara	
41	mengatasi masalah, cara memasarkan produk sepanjang	
42	bercerita subjek terlihat beberapa kali tertawa ringan dan	
43	selalu tersenyum pada saat teman sesama pembicara di	
44	atas panggung bercerita. Subjek dengan santai dan	
45	tersenyum saat menjawab beberapa pertanyaan dari	
46	peserta dan beberapa kali memberikan masukan untuk	
47	usaha para peserta.	
48	Setelah jam menunjukkan pukul sembilan malam, acara	
49	inspirasi ditutup oleh pembawa acara dan dilanjutkan	
50	dengan foto bersama. Pada saat acara foto bersama selesai	
51	subjek langsung izin pamit kepada semua teman-	
52	temannya termasuk kepada sang peneliti untuk dapat	
53	pulang terlebih dahulu.	

## Lampiran 39. Catatan Observasi (OB-8) Subjek 3

**CATATAN OBSERVASI SUBJEK 3**

## Identitas Observasi

Tanggal Observasi : 20 Desember 2017  
 Waktu Observasi : 11.30-11.45 WIB  
 Lokasi Observasi : Kantor Usaha MS  
 Tujuan Observasi : Mengetahui perkembangan usaha subjek  
 Observasi ke- : Delapan (8)  
 Kode Observasi : OB-8/MS  
 Observer : Nur Wahyuningsih  
 Nama Subjek : MS

No	Catatan Observasi	Analisis
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	<p>Pada hari Jum'at siang menjelang sholat Jum'at peneliti berkunjung ke kantor subjek yang berada di jalan Kaliurang km 5 Yogyakarta. Saat peneliti sudah sampai di dalam kantor, subjek meminta agar peneliti untuk memasukkan motor ke dalam lokasi parkir di dalam kos-kosan sebelah kantor subjek. Peneliti pun memasukkan motor dan disambut subjek dengan ramah. Subjek mempersilahkan dan mengajak duduk peneliti di kursi panjang di teras sebelah kantor, karena di dalam kantor sedang ada karyawannya yang sedang bekerja. Subjek mengenakan baju polo berwarna biru donker dan celana panjang berwarna coklat muda dengan potongan rambut yang tertata rapi. Subjek duduk menghadap parkiran dan peneliti duduk di kursi sebelahnya dan menghadap ke arah subjek. Subjek bercerita mengenai perkembangan usahanya dengan antusias. Terlihat subjek memegang telepon genggamnya dan beberapa kali membenarkan posisi rambutnya. Subjek bercerita dengan wajah gembira bahwa <u>baju polo yang sedang digunakannya merupakan produk andalan yang sedang dijualnya saat ini. Penjualannya sangat meningkat semenjak kantornya bekerjasama dengan toko baju muslim Karita dan Yufid. Perkembangan usaha subjek semakin pesat selama setahun terakhir setelah dirinya lulus kuliah, terbukti dengan meningkatnya penjualan sebesar seratus persen.</u> Penelitian diakhiri karena sudah dirasa cukup pengambilan datanya, selain itu subjek juga akan melaksanakan sholat Jum'at. Sebelum berpisah, <u>subjek sempat memperkenalkan karyawan barunya kepada peneliti.</u> Setelah itu peneliti meminta izin untuk pamit.</p>	<p>(Pencapaian penjualan yang semakin meningkat)</p> <p>(Subjek memiliki karyawan baru)</p>





STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## Lampiran 40. Koding Wawancara Subjek 1

**Koding Wawancara Subjek 1 (MA)**

No	Kategori	Kode	Hasil wawancara
1.	Proses dan pencapaian usaha	W1/MA b 18-22	Sering kumpul sama beberapa temen ada dari komunitas fotografi, trus sebenarnya habis itu mereka yang nawarin kerja sama. Jadi mereka nawarin untuk invest dana buat studio bareng-bareng.
		W1/MA b 31	Awalnya itu 16 Maret 2009.
		W1/MA b 34-36	Itukan berdiri studio otomatis ada kantornya, kalau sebelumnya masih <i>freelance</i> . Di jalan Candra Kirana nomer 10 Sagan.
		W1/MA b 38-41	Di Sagan itu 2 tahun. Waktu awal-awal itu yang jadi karyawan dari temen-temen. Waktu pertama itu ada tiga. Satu CS sekaligus bisa <i>make up</i> , motret bisa ngedit. Saya itu juga.
		W1/MA b 48	Dulu 60 juta yang satunya ngasih lokasi.
		W1/MA b 52-53	Yaa emang agak susah sih, yaa emang kuliahnya jadi agak mundur sedikit.
		W1/MA b 55-59	Iya sempet cuti. Jadi kalo bagi waktunya yaa ini sih cari jadwal kuliahnya pas pagi banget apa sore. Jadi siang bisa kerja. Awalnya ngepasin jadwal, terus ya otomatis waktu bermain jadi kurang, terus apa lagi ya? Yaa kalo terpaksa capek banget yaa ambil cuti.
		W1/MA b 63-65	Cuti masuk cuti masuk gitu. Terus yaitu sih yang dikurangin ya waktu yang laen-laen, kayak waktu maen.
		W1/MA b 86	Yaa wajar sih cari orderan
		W1/MA b 91-93	Pernah, dua tahun itu belum untung sama sekali. Yaa ada sih untungnya cuma yaa dikit. Dua tahun itu yaa belajarlah istilahnya.
		W1/MA b 129-130	Paling yaa masalah <i>miss</i> komunikasi. Sama telat-telat dikit.
		W1/MA b 165-169	Dulu pernah pas ada komplain pas awal-awal, dulu disanakan belum bisasa, pas udah pindah sini itu ada dua puluh keluarga lebih lah tumpukannya. Terus itu udah belajar dari situ. Sekarang udah enggak.
		W1/MA b 172-	Yaa setelah itu yang di dalam dicepetin

		175	motretnya, bikin jadwal. Kita pasti <i>full</i> sampai tutup gitu, terus nggak boleh kalo bukan jamnya ya dilewat. Jadi dateng pas di jam jadwalnya dia motret.
		W1/MA b 179-185	Yaa paling itu sih kemarin ada proyek gede terus bayarnya lama, enam bulan lebih. Ada <i>company profile</i> di Jakarta dan bayarnya soalnya lama. 6 bulan dia bayarnya lama. Jadi harus dimarah-marahin dulu bayarnya. Kalau UKM kita nggak punya cadangan chash kita bisa bangkrut. Apalagi nominalnya besar, 50 juta.
		W2/MA b 4-6	Alhamdulillah. Sekarang-sekarang ini lebih banyak waktu untuk di Semarang, yaa bolak-balik Jogja Semarang jadinya.
		W2/MA b 10-14	Sebelumnya belum pernah, kalau pertamanya sih jadi <i>freelance</i> fotografer waktu habis lulus SMA, buka usaha itu juga umur 19 sih, pas buka studio. Itu awalnya dari <i>freelance-freelance</i> . Tiap-tiap ada wisuda, ada <i>wedding</i> .
		W2/MA b 141-143	Kalau yang di Semarang lebih gede, propertinya lebih lengkap, barang-barangnya terus konsep-konsepnya gitu.
		W2/MA b 309-311	Udah ada. Nggak enak ya waktu awal-awal usaha dua tiga tahun itu. Bener-bener proses banget untuk belajar istilahnya.
		W3/MA b 6-7	Kalau hambatan dalam bisnis adalah sulit mencari tenaga kerja yang cocok.
		W3/MA b 11-12	Hingga tahun ketiga studio belum memberikan profit, karyawan keluar masuk.
		W5/MA b 89-97	Kalau sekolah, seneng motret tuh dari 2007. Itu kan mulai mantep jadi kerjaan dari tahun 2009. 2009 tuh udah lulus. Jadi pertama kali belajar motret tuh gara-gara ngurusin buku tahunan, di buku tahunan kan dulu jadi ketua buku tahunan, gara-gara banyak hal lah, jadinya kan harus motret sendiri, harus bisa sendiri juga itu udah jalan. Mulai masuk ke 2009 itu. Kalau kegalauan dari dulu, apa ya emang ga ada niat nyari kerja gitu sih.
		W5/MA b 117	Enggak, dari dulu nggak pernah ikut les.
		W5/MA b 119	Jadi belajarnya bareng temen-temen aja sih.
		W5/MA b 154-	Kalo kesulitan tuh biasanya di masalah

		158	ngurus. Nih kesulitan operasionalnya dulu ya, kalo kesulitan tuh ngurusin. Kan ada kerja juga ya, karena kan ngurusin orang ya, kan ada yang keluar atau ada yang apa gitu kan.
		W5/MA b 334	Yaa susah banget.
		W5/MA b 337	Usahnya pilih salah satu.
		W5/MA b 351	Ya sama ae, tapi lama mbak.
		W5/MA b 353	6 mbak.
		W5/MA b 360	Semester 3.
		W1/SG b 32-40	Dia pertama ngurusin usaha yang agak besar ngurusin buku angkatan seingetku, buku angkatan kita Padmanaba 62, dan kita angkatan pertama yang buku angkatannya agak lumayan dibandingin angkatan sebelumnya, dia yang ngurus, dia yang nyewa fotografer dan dia juga yang bikin. Dan itu keren sih. Terus habis itu di bilang “oke deh aku pengen jadi fotografer”.
		W1/SG b 50-60	Dengan beraninya tahun 2007/2008 aku inget banget dia ngutang mbaknya 7 juta buat beli DRSL Canon D700 kalau gak salah, dan itu kita masih semester satu kuliah, jaman dulu uang segitu banyak sekali. Semester satu apa dua gitu. Terus dari situ dia mencoba membuat nama “MA Fotografi” kesan kesini fotoin siapa-siapa, kebetulan temen dekat kita satu kelas juga ada yang sekarang jadi fashion blogger “Deva” tau gak? Kerja gitu bareng juga sama MA terus Deva terkenal MA juga makin terkenal.
		W1/SG b 62-69	Dia termasuk orang yang cepat, mungkin 2010 atau bahkan 2011 dia berani memutuskan untuk bikin studio karena dia sering kopdar ketemu siapa ketemu siapa gitu, dan akhirnya nemu dua investor yang mau dan berbaik hati untuk bikin studio, dan studio pertama di Sagan, tempatnya cuma kecil. Dan itu <i>playground</i> pertamanya dia.
		W1/SG b 88-90	Alhamdulillah dengan cepatnya terus MA 2011 2012 MA pindah diterminal Concat itu terus dia menang wirausaha mandiri.
		W1/SG b 145-161	Kalau bercandaannya dulu waktu aku punya PH video itu dia bercandaannya

			<p>“Sebellah mumetlah ngurus gini, apa kita tutup aja pa ya? Terus kita jadi mahasiswa biasa aja po yo?” itu bercandaanya dulu. Ya ngomongin soal ngutang gak balikin juga ada, dan ini masalah semua perusahaan, kan orang yang bayar murah itu biasanya yang cerewet, karena biasanya itu temen terus minta murah dan biasanya juga udah murah cerewet dan itu kan dia komennya “asem ih” tapi tetep aja dia jalani, karena dia kan anak ke duabelas dari dua belas bersaudara jadi kalau ngomongin kehidupannya ya dia termasuk yang paling sukses dari sebelas yang lain. Banyak yang memilih bekerja kantoran tapi dia memilih berwirausaha. Tekanannya dia banyak sih tapi dia berani memutuskan untuk berwirausaha itu.</p>
		W1/SG b 252-259	<p>Kalau bisnis kan kalau kamu gagal ya habis, toh bapak ibumu nggak bisa nutupin hutangmu kalau kamu gagal. Selain itu aku sama MA orang yang pernah kuliah juga, dan itu pertaruhan juga. Akhirnya akupun tau kalau aku gak sekuat MA dan aku memutuskan yasudahlah aku kerja kantoran aja kan gajinya tetap. Tapi MA memutuskan tetap berbisnis padahal kalau dia sakit kan perusahaannya jadi kolaps juga, taruhannya ya dia.</p>
		W1/RA b 11-23	<p>MA itu temen saya, dulu kita pernah foto bareng, kenal dari kaskus tahun 2007, MA emang pada dasarnya dia anak yang berbakat sejak awal, aku udah lihat hasil fotonya dia 2004 2005 an padahal waktu itu dia masih SMA, terus akhirnya kita ketemu dan kumpul-kumpul kemudian katemu beberapa temen dari Kaskus dan ternyata kita cocok, antara lain saya, NN, MA, WW dan ada beberapa yang lain, nah tapi MA emang temen paling akrab, temen main, kita punya rencana emang mau bikin studio dan disupport oleh mas NN dan mas WW dan itu yang pertamakali ngasih tempat buat studionya. Kalau mas WW yang juga ngasih modal beberapa furniture dan barang-barang lainnya.</p>
		W1/RA b 26-32	<p>Yasudah jadinya dari situ MA sudah mulai</p>



			<p>punya nama dari <i>facebook</i>, <i>twitter</i>, <i>instagram</i> akun-akun sosial media gitu terus bisnisnya MA berkembang dari mulut-kemulut juga gitu, karena kita dulu punya komunitas yang banyak banget lebih dari 20 orang meskipun yang kumpul cuma segini. Dari 20 orang itu sering main ke studio.</p>
		W1/RA b 135-150	<p>MA itu lebih fokus di sini dari pada kuliahnya. He'eh, jadi dia, MA itu lebih fokus di sini dari pada kuliahnya tapi dia selesai kuliahnya, walaupun yaa sempet yaa dia banyak ketinggalan masalah kuliahnya. Akhirnya dia bisa ngejar juga, jadi di kampusnya kalau nggak salah ee kampusnya Ekonomi itu ada kemudahan untuk anak-anak yang sudah berprestasi di bidang usaha karena dia usaha dan berhasil, masalah skripsi dan lain-lain itu digampangin gitu karena memang dia usaha dan berhasil gitu, itu sih. Bukan duka sih ya, kita tetap ngingetin kuliahmu piye? Nyindir-nyindir gitu, embuh akh piye ngono kae. Kadang-kadang yaa Piye yoo? Sek aku kuliah sek, wee ngopo kuliah?. Nah itu, hehee. Memang kalau berwirausaha itu memang harus ada yang di korbanin sih menurutku itu. Porsinya emang dia banyak di sini. Yaa tapi akhirnya pada waktu usahanya udah stabil dia ninggalin bentar untuk dikuliahnya dan diselesain.</p>
		W1/RA b 49-58	<p>Dan aku juga tahu juga kalau <i>deadline</i> foto MA sering terlambat, dalam artian janjiannya seminggu, baru jadi tiga minggu atau sebulan gitu, itu ternyata masih diedit jadi bagus sama MA, tapi itu kan masalah pelayanan tapi kesini-sini punya karyawan dan tetep mengusahakan bagaimana pelayanan yang terbaik, kayak gitu aja sih, dan sampai sekarang dia juga masih bergelut di portofolio hingga bisa berkembang sampai nasional, nasional itu pasarnya seperti apa? katakanlah pengen difoto sampai luar negeri atau gimana, MA kan jadi portofolio sampai luar negeri juga.</p>

2.	Sosok inspirasi	W2/MA b 81-82	Pertama itu pak Sandiaga Uno. Deket-deket sih malah kayak Hendy Setiono terus Elang Gumilang.
		W3/MA b 19-24	Steve Jobs, karena pemikirannya yang visioner. kemampuannya meyakinkan orang lain. Kemampuannya membuat produk yang inovatif. Karena filosofinya yang simple dan perfeksionis. Karena dia bukan sekedar ahli di bidang IT, tapi dia pengusaha yang berjiwa seni.
		W3/MA b 28-30	Elang Gumilang, karena dia seimbang antara dunia dan akhirat. Pebisnis sukses yang juga taat beribadah.
		W3/MA b 34-36	Tidak iri tapi termotivasi. bagi saya semua manusia sudah diperi peran masing-masing di dunia. Tinggal bagaimana memaksimalkan peran tersebut.
		W3/MA b 40-42	Tergantung penyebabnya, terkadang kegagalannya karena ketamakan mereka. Yang jelas saya belajar menghindari ketamakan, hutang berlebihan, dll.
		W1/SG b 306-312	Kalau secara karya dia suka Axio, kalau bisnis dia juga belajar dari mas Iwan, Sandiaga Uno, belakangan dia suka baca buku bisnis gitu. MA bukan tipe orang yang cuma terinspirasi sama orang njuk terus terinspirasi banget gitu. Terus kalau dia habis baca buku bisnis apa dia juga suka cerita.
		W1/SG b 314-316	Mas Iwan mungkin, karena dia investor pertama, teman fotografernya meskipun dia usianya hampir 40 tapi komunikasinya tetap muda.
		W1/RA b 156-160	katakanlah sekarang Darwis Riyadi ngeluarin foto yang modelnya kayak gini dan banyak yang suka. Maka dia ngeluarin itu. Banyak fotografer-fotografer lainnya yang bisa jadi padangannya bagi dia. Jadi nggak cuma lokal tapi luar negeri.
3.	Dukungan sosial	W1/MA b 240-241	Kalo investor itu udah pasti. Ada temen yang dari awal tau seluk beluk sini.
		W1/MA b 340-342	Iya kemarin itu, hampir aja aku perkarain ke pihak berwajib. Tapi nggak jadi. Kalau nggak karena temenku yang minta udah tak laporin itu.
		W2/MA b 19-30	Maunya masuk kuliah yang ada seninya

			gitu, terus enggak boleh. Suruh masuk ekonomi habis itu dibeliin kamera. Yaa awalnya cuma <i>freelance-freelance</i> aja. Yaa pasti kalau ngganggu kuliah kan orang tua yaa kurang berkenan. Trus itu waktu bikin studio itu nggak bilang sih. Setelah udah jadi ya baru bilang. Jadi bisa bikin gitu lho, nunjukin ke mereka. Yaa <i>fine fine</i> aja, yaa maksudnya nggak dilarang yaa nggak diprotek banget. Kalo yang jelas sih orang tua dari dulu nggak pernah nglarang anaknya apa-apa, bebas sih asal positif.
		W2/MA b 33	Paling-paling curhat aja sih kalau ada masalah.
		W2/MA b 35	Ke ibu.
		W2/MA b 45-46	Sering malah sama kakak yang akuntansi. Dia juga bantu di sini bantu keuangan.
		W2/MA b 48	Cuma konsultasi aja.
		W2/MA b 50	Iya support keluarga cukup besar
		W3/MA b 45	Orang tua, keluarga dan teman-teman.
		W3/MA b 49	Ibu.
		W1/SG b 82-86	aku bikin usaha juga akhirnya tapi fokus di video barengan sama MA ngembangin usaha bareng-bareng terus kalau ada yang butuh foto aku bilang sama MA atau kalau yang butuh video dia bilang aku
		W1/SG b 176-180	Dia umur 19 atau 20 tahun dia udah bikin usaha dan itu hutangnya banyak punya tanggung jawab sama investor, tapi orang tua kan ngerasanya cuma “opo tho iki cuma foto-foto gak jelas mending jadi PNS duitnya pasti”
		W1/SG b 183-192	Dia kan sopan sama orang tuanya dengan bahasa yang pelan dan lain-lain tapi dia bisa menyampaikan semua itu, menurutku itu keren. Sekarang dia juga masih tinggal sama orang tua bukan karena dia gak punya uang buat beli rumah tapi karena dia sayang sama orang tuanya. Ya untuk level MA sekarang buat beli rumah sudah bisalah, tapi dia masih mau tinggal sama orang yang dulu maksa-maksa dia untuk tidak berwirausaha dan tidak yakin sama dia.
		W1/SG b 197-198	Bukan gak disetujui sih tapi dianggap gak jelas gitu itu ngapain sih.
		W1/SG b 201-	Mungkin waktu dia kenal sama keluarga

		213	Amin Rais terus Amin Rais pernah foto di sana terus keluarganya, terus ada beberapa orang penting yang pernah foto di MA dan bagi orang tua MA itu sudah menyakinkan, oia Sandiaga Uno juga. Dan kalau gak salah juga dia pernah ngajak orang tuanya umroh juga. Itu hal yang sebrengsek-berengseknya anak terus ngumrohin orang tua itu hal yang paling berharga dan itu bisa bikin orang tua senang. Mungkin itu poin dimana orang tuanya bisa bangga dengan MA karena selama ini gak ada keluarga yang masuk di bidang entertain tapi MA yang pertama.
		W1/SG b 241-248	Ya, kadang dia suka cerita, karena kita memang teman apalagi kalau sudah menua gini kan temen dekatnya semakin berkurang atau juga mungkin aku yang agak pengangguran jadi bisa sering makan bareng sama dia sambil cerita-cerita, walaupun mungkin aku gak bisa kasih solusi ke MA tapi MA tetep cerita aja, cerita banyak hal sih terutama dalam hal bisnis, masalahnya memang pertarungan sih.
		W1/SG b 378-381	Yang jelas kalau MA ngajak ketemu atau semacamnya, ya aku temuin sebisa mungkin, mau malem atau pagi. Mending bolos kantor dari pada nggak nemenin MA.
		W1/SG b 386-389	Ya karena orang hebat itu butuh support dan nggak di depan semua orang dia bisa ngeluh, cuma kalau di depan temen-temen dekatnya aja. Masak ngeluh di sosmed kan gak banget buat orang sekelas MA ngeluh di sosmed.
		W1/RA b 91-103	Kalau sama dia itu lebih ke nasehat, kalau secara materiil enggak sih. Cuma nasehatin dia lebih bersabar, atau masalah management dan kadang-kadang saya juga nanya sama si MA masalah usaha saya, masalah karyawan atau yang lain, jadi banyak hal yang saya tahu MA gak tau, dan banyak hal juga yang MA tau saya gak tau gitu, kita lebih ke nasehat masalah manajemen lah, katakanlah kita mau beli barang gitu, kita diskusi dulu. Dia kalau manggil aku koh aku manggil dia juga koh

			“koh saya pengen beli kamera ini gimana?” “ayo kita baca bareng kelebihanannya apa kekurangannya apa?” terus juga aku pas ada ruangan baru ngontrak disuatu tempat untuk editing itu juga saling minta pendapat aja.
		W1/RA b 126-131	Aku selalu omongin, “sabar Za pasti ada jalan keluarnya” kalau misalnya seperti itu, jadi gak serta merta keputusan keluar dari dia sendiri karena pas saat dia emosi dia udah gak bisa mikir apa-apa. ya saya yang merangkul dia, “kamu tenang dulu nanti kita obrolin terus selesein bareng-bareng”.
4.	Kondisi fisik dan emosi	W1/MA b 84	Karena seneng sih jadi nggak ada.
		W1/MA b 86-89	Karena seneng sih yaa. Nggak ada yang sampe ngerasa susah. Yaa gini enakunya kalo bisnis terus kita seneng nggak kerasa banget.
		W1/MA b 96-99	Dua tahun tuh nggak untung yaa biasa. Dulu itu aku kerja bareng temen-temen sendiri, temen-temen pada maen ke studio, ya hepi lah temen-temen maen.
		W2/MA b 91-96	Apa yaa? Kalau suka sama bidangnya sih. Nggak pernah ngerasa capek. Kemarin aja habis dari Jakarta, Bandung, Bali. Yang paling penting dan paling enak itu fleksibel sama waktu, setiap hari kita sering ketemu orang baru, setiap ada klien kan kita ketemu orang baru.
		W2/MA b 146	Pernah pas belum buka itu.
		W2/MA b 148	Yaa lumayan parah sih.
		W3/MA b 2-6	Sukanya karena bekerja di bidang yang disukai, jadi selalu <i>happy</i> . bisa membagi waktu dengan <i>flexibel</i> . bisa jalan-jalan ke tempat-tempat baru. Selalu bertemu orang-orang baru.
		W3/MA b 13-15	Tapi karena bekerja di bidang yang disukai, jadi setiap gagal pun tidak merasa terlalu sedih dan tetap jalan terus.
		W3/MA b 52-53	Harus tetap tenang karena berbisnis pasti setiap hari ada masalah yang harus diselesaikan.
		W3/MA b 58	Pusing.
		W4/MA b 57-61	Saya mencintai bidang bisnis yang saya jalani sekarang. Dengan bisnis ini saya



			memiliki waktu yang lebih fleksibel, pekerjaan yang menyenangkan, selalu bertemu orang-orang baru, juga bisa bermanfaat bagi lingkungan sekitar.
		W5/MA b 306-308	Yang bikin seneng tuh kalo lagi motret-motret bisa keliling Indonesia, bisa bikin ngerasa bersyukur kerjanya kayak gini.
		W5/MA b 310-314	Terus yang paling enak maksudnya ibarat ke mana gitu lagi ke Lombok atau ke mana gitu, kemarin tuh habis dari Lombok ke gua Jomblang, terus ke Korea dalam sebulan itu kan rasanya tuh, rasanya tuh ya rasanya seneng.
		W5/MA b 371-372	Ya kalo udah salah milih bisnis ya bosen, kalo sesuai sama <i>passion</i> ya enggak.
		W5/MA b 380-381	Bisnisnya enggak sih, kalau ke operasionalnya iya.
		W6/MA b 14-15	Perasaannya ya kesal karena membuat foto susah-susah dibajak orang lain.
		W6/MA b 27-30	Iya cuma kesal sedikit aja. Udah resiko memang. Kalau memang dia membuat sesuai konsepnya dia sendiri tidak apa-apa, yang jadi masalah kalau buka studio baru tapi nyontek studio saya semuanya.
		W6/MA b 41	Iya kesal saat itu saja.
		W6/MA b 56-57	Biasa aja. Sempet bingung aja. Tapi ini bukan termasuk masalah kok. Jadi biasa aja perasaannya.
		W6/MA b 61-62	Bingung mikir nolak atau nerima. Jadi bukan kejadian setelahnya.
		W1/SG b 282-287	Pusing setress itu iya, tapi devinisi pusing dan setress kan ambigu juga, ya paling kalau dia cuma menggerutu aja “wah nyebelin aku setress iki” paling gitu-gitu aja, kalau sampai sakit sih enggak. Dia sakit itu malah karena ya masuk angin karena secara fisik emang dia gak terlalu kuat
		W1/SG b 293-297	Marah-marah masih dalam takaran wajar sih, dan dia masih berusaha untuk mereda, aku inget dulu kita pernah marahan karena masalah kecil tapi terus besoknya sudah main lagi. Jadi ya dia bukan pendendam.
		W1/SG b 300-302	Tempramen mungkin iya, maksudnya yang dia marah ada masalah apa gitu. Piye tho kue iki bla bla bla tapi besoknya ya main

			lagi gitu.
		W1/SG b 349-362	Beberapa kali dia percaya sama orang tapi akhirnya orangnya keluar dan itu memang cukup mengecewakan sih dan ternyata malah mereka bikin fotografi sendiri gitu, tapi ya mau bikin kayak gitu pun, mereka gak sukses MA. Dan hebatnya MA itu menggerutunya buka karena mereka bikin usaha baru, tapi karena mereka udah dikasih kepercayaan dan ditawarkan gaji berapa gitu untuk ngembangin MA bareng bareng tapi mereka tetep masih milih keluar dari MA. Dia bukan orang yang suka mengeluh kenapa sih kompetitornya banyak, tapi dia termasuk orang yang yakin bahwa roda bisnis itu memang harus kompetitif, tapi kalau cuma monopoli malah gak sehat.
		W1/RA b 125-126	Sulit diungkapkan sih, kalau kita marah ya marah beneran, dia kalau marah ya udah, aku gak suka gini-gini
5.	Kemampuan mengkonsep ide	W1/MA b 15-18	Awalnya sih dari hobi doank, jadi dari habis lulus SMA itu motret-motret habis itu beberapa temen minta tolong buat di fotoin, buat nikahan buat prewedding
		W1/MA b 68-71	Kalo pesaingan setiap bisnis pasti ada. Mungkin gimana cara ngasih kualitas, unik, pelayanan, kalo kita kan vintage-vintage gini, packagingnya di tempat lainnya kan nggak kayak gini.
		W1/MA b 74-77	Kayak <i>scrapbook-scrapbook</i> itu kalau yang platinum udah termasuk paketan juga. Kalau paketan lain beda-beda. Terus properti itu kan kita semuanya bikin sendiri.
		W1/MA b 205-207	Labanya nggak semuanya dibagi ada laba ditahan buat operasional, buat operasi harian.
		W1/MA b 319-322	<i>Marketing</i> (pemasaran), <i>advertising</i> (periklanan), itu kan harus bareng kerjanya juga bisa di percaya. Sama yang penting produknya bagus. Kerjanya juga bisa dipercaya itu.
		W2/MA b 110-111	Iya sih, kalau di Semarang udah lancar sih iya, Surabaya dan lain-lain.
		W2/ MA b 114-	Kalau di Semarang nggak sebanyak di

		115	Jogja sih, dikit anak mudanya yang kreatif gitu.
		W2/MA b 129-130	Tapi potensinya bagus banget.
		W3/ MA b 60-64	Dengan melihat performa tahun-tahun sebelumnya, jadi bisa membuat target dan proyeksi yang sesuai dengan kemampuan. Untuk jangka panjang membuat target setinggi-tingginya untuk memotivasi.
		W3/MA b 67-68	Strategi bisnis tentunya banyak, dari manajemen operasi, marketing, finansial, SDM.
		W3/MA b 75-78	Beberapa caranya dengan selalu berinovasi, membuat produk kualitas terbaik, mencari tenaga-tenaga kerja terbaik, dan selalu berbagi dengan sekitar.
6.	Tujuan berwirausaha	W2/MA b 72-73	Yang pertama sih memang itu sih passionnya yang gede. Kalau materi sih iya, baru yang lain lain.
		W2/MA b 106	Pertamanya kita pengen nyenengin orang.
		W2/MA b 108	Yaa itu juga, Hehe.
		W2/MA b 110-111	Iya sih, kalau di Semarang udah lancar sih iya, Surabaya dan lain-lain.
		W2/MA b 118-120	Yaa sedikit sih. Tapi yaa masih banyak belajar belajar gitu karena pasti selalu ada masalah. SDM sih paling.
		W2/MA b 161	Kalau aku lebih ke SDM.
		W2/MA b 164	Yaa harus ngontrol dan ngawasin terus.
		W4/MA b 65-70	Saya harus memenuhi kebutuhan masyarakat akan jasa fotografi yang baik. Saya harus memikirkan nasib 12 orang karyawan saat ini, memikirkan karir mereka juga dalam jangka panjang. Saya juga harus peduli dengan dunia sekitar dan orang-orang yang membutuhkan.
		W4/MA b 73-77	Saya merasa bahwa hidup ini yang penting harus bermanfaat bagi orang lain, dan tidak menyusahkan orang lain. Bagi saya tujuan hidup bukan sekedar uang tapi kebahagiaan dan membahagiakan orang lain.
		W1/SG b 331-335	Ya intinya sih, yang dia selalu pikirkan dia itu pengen “bagaimana caranya MA itu punya manfaat lebih, konsumennya bisa sampai Jakarta, Singapore, Bandung, tapi Jogja tetep ada dan <i>head nya</i> .
7.	Pengendalian	W2/MA b 150-	Yaa apa yaa kalau masalah nggak bisa aku

	emosi	152	ceritain. Kadang balik ke Jogja, kadang kalo udah nyampe rumah Jogja itu tenang.
		W2/MA b 155	Jalan-jalan, terus balik ke rumah aja.
		W2/MA b 158	Ke temen-temen, paling ke ibu.
		W3/MA b 72	Istirahat, bercerita dengan keluarga atau teman.
		W6/MA b 20-21	Enggak sampai segitunya sih. Habis dia minta maaf ya sudah.
		W1/SG 267-277	Terus gimana cara dia nyelesain tuh yang hebat karena dia gak suka nunda masalah sih, cerita ini atau ada masaah ini walaupun kadang aku gak ngasih masukan dan minggu depannya ketemu lagi dia bilang kalau masalahku yang ini sudah rampung. Akhirnya ini gini projeknya sekian gitu, dia termasuk orang yang jika dapet masalah terus biarin menguap karena itu kan beban tapi kalau bisa ini masalah cepet pecah dan hilang seperti itu, bukan menguap aja tidak diselesaikan.
		W1/SG b 393-396	Ya menghilangkan stress itu tidak melulu dengan curhat tapi ketemu temen terus melakukan hal bodoh seperti saat dulu SMA itu hal yang menarik dan bikin kita <i>fun</i> .
8.	Pengelolaan, pengembangan diri dan usaha	W1/MA b 159-161	Buat sistem yang rapi. Semua orang kerja sesuai tugasnya. Jangan sampai satu kebanyakan atau ambil pekerjaan orang.
		W2/MA b 123	Jadi malah bawa dari Jogja fotografernya.
		W2/MA b 134-135	Iya lebih gede. Tapi karyawannya belum sebanyak sini.
		W2/MA b 171-172	Sebenarnya udah ada posisinya masing-masing di sini.
		W2/MA b 204	Pernah seminar-seminar gitu.
		W2/MA b 216-218	Paling banyak dari WMM sih. Oow sama ini yang kemarin ikut lomba GSEA itu dari Hendy Setiono, Internasional sih itu.
		W2/MA b 266	Iya semuanya ada SOP.
		W2/MA b 271-272	Sebulan sekali rapat, karyawan ngasih masukan gitu.
		W2/MA b 304-307	Sebenarnya kalau dipikir-pikir enggak enak sih. Yaa nggak enaknya kalau bisnis kan kita nggak tau bakal kayak gimana kedepannya. Yaa itu tadi hari ini banyak pesenan bulan depan belum tau kan?

		W5/MA b 121-123	Biasanya hunting bareng kayak gitu. Motret bareng ntar gitu <i>sharing-sharing</i> sendiri. Lewat internet juga.
		W5/MA b 125-128	He'em, jadi belajarnya baca-baca di artikel di internet majalah kayak gitu. Yang paling banyak ilmunya ya nongkrong bareng temen-temen sih jadi <i>sharing-sharing</i> gitu.
		W5/MA b 160	Sekarang, kalau sekarang 14 sih.
		W5/MA b 172-173	Ya, paling-paling biasanya itu dirapatin pas rapat ada pendapat apa.
		W5/MA b 175-177	Itu sih masalah kaya karyawan ada yang suka ribut satu sama lain atau apa, kita kan harus apa ya, menengahi.
		W6/MA b 34	Lumayan banyak.
		W6/MA b 38	Biasa aja dan enggak pernah kontak.
		W6/MA b 51-53	Memang ada sih di Semarang. Saya tolak karena kurang cocok sama orangnya. Biasa itu dalam bisnis. Enggak ada masalah.
		W1/SG b 126-140	Minimal MA gak pernah flop karena sebulan cuma ngerjain satu jadinya ya bagus banget kan, bukan yang kalau project banyak banget ah udahlah ngasal, dan MA itu termasuk orang yang bisa nahan fase-fase nya ini lho. Itu yang TOP, dan diteori manajemen gak ada, kayak gitu tuh ya itung-itungan rasa aja. Dan itu memang hebatnya MA sih. Dibanding yang lain MA memang yang <i>one man show</i> , dalam artian saat yang lain <i>brand</i> bukan namanya sendiri, kalau ini yang di <i>brand</i> MA dan menurutku kalau dikalangan <i>low class</i> atau orang tua itu gampang, tapi kalau yang <i>middle class</i> kalangannya MA untuk menjaga brand itu susah dan MA belum benar-bener maksimal tapi dia mampu bertahan itu keren menurutku.
		W1/SG b 409-414	Alhamdulillah kan dia menang wirausaha mandiri dan dia juga dapet <i>coaching</i> per empat bulan atau lima bulan gitu, itu dulu waktu awal-awal dia suka diskusi dengan investornya kalau gak salah dua mas WW sama mas NN gitu dan sebulan sekali rapat, terus dari buku-buku.
		W1/RA b 32-41	Terus tahun berapa saya lupa akhirnya dia ikut wirausaha mandiri, dan wirausaha mandiri itu yang membuat batu loncatannya



			<p>MA yang agak lumayan tinggi. dari situ dia akhirnya dapet pengalaman dari orang-orang wirausaha mandiri itu, mereka bisa sharing-sharing kalau ada masalah sistem kerja dan yang lain-lain dan ditambah lagi dia beruntung juga dia jadi pemenangnya, dan nama MA makin gede karena wirausaha mandiri itu, terus ada tawaran dari bank mandiri minta dibikin ini, nah dari situ, akhirnya dari mulut kemulut.</p>
--	--	--	--



## Lampiran 41. Koding Wawancara Subjek 2

## Koding Wawancara Subjek 2 (MN)

No	Kategori	Kode	Hasil wawancara
1.	Proses dan pencapaian usaha	W1/MN b 12-16	Semester pertama, jadi sudah enam bulan jalan, kita itu misah. Aku jalan sendiri dia jalan sendiri. Yaudah temenku sekarang itu usahanya <i>content writer</i> internet, jalan bagus. Jadi dari bulan ke tujuh sampai sekarang sendiri.
		W1/MN b 26	Lima belas, yang satu lembur.
		W1/MN b 31-36	Aku juga dibantu ibuk kok. Disana yang pegang ibuku. Aku megang Jogja gitu. Kalau di Jogja marketing sama produksi kalau di Cirebon marketing sama editor, tapi keuangannya dipisah. Jadi omsetnya, prosedurnya, kebijakannya, itu dipisah gitu.
		W1/MN b 63-70	Jadi, diawal-awal pas kuliah terus usaha itu yang susah ya beradaptasi gimana caranya menyeimbangkan kegiatan-kegiatan akademik, kegiatan <i>softskill</i> seperti BEM dan kegiatan bisnis. Itu nyeimbanginnya emang susah. Tapi ya bisa, karena itu tadi susah tapi karena emang beradaptasi, berusaha terus beradaptasi.
		W1/MN b 112-118	Nah harus tahu pasaran plus harus menyesuaikan diri dengan kampus, kegiatan akademik, kuliah tugas, sama kegiatan <i>softskill</i> organisasi itu yang paling susah. Ngomong sih gampang ya. Tapi bener itu susah lho, dan itu yang bikin usahaku nggak maju, eh bukan dink, tapi majunya lambat.
		W1/MN b 191-192	Dulu waktu awal-awal banget pernah rugi sampai sepuluh juta.
		W1/MN b 194-208	Buku makalah dan dua kali buku itu pesannya. Tapi selanjutnya sih, karena kita belajar. Kan manusia itu kan bukan keledai. Sesuatu itu kan kalau jatuh dilubang yang sama itu kan bodoh. Karena aku ngerasa manusia jadi jika aku jatuh kelubang yang itu ya tak pelajari, biar nggak jatuh kelubang yang sama. Sistem produksinya yang tak perbaiki. Aku kan anak teknik industri. Jadi kan aku belajar sistem produksi dari teori dikampus, langsung tak buat aplikasinya. Ya sudah, produksinya

			diperbaiki. Kalau SOP pasti, semua pekerjaan sekecil apapun itu harus ada SOP nya. Tapi, selain SOP kan harus sistem yang mengontrol, penjadwalannya kan harus ada, menjadwalkan <i>system control</i> kualitas, itu harus ada.
		W1/MN b 230-234	Ada instruksi dari penulisnya kirim email, tolong dibuat X tapi nggak baca instruksinya itu, jadi dibuatnya Y akhirnya salah harus ngeprint ulang.
		W1/MN b 264-267	Ya pasti adalah. Tapi kalau kendala teknis sih pasti biasanya ngaret, terus kalau dihubungi dari sana ya kita nambah <i>deadline</i> , ya itu sih kendala paling sering.
		W1/MN b 270-274	Ngefek, makanya kita ngakalannya dari jadwal. Misal nih kita diluarnya diproses butuh waktu lima hari, berarti barangkali diluar ngaret sehari, berarti kita H- 3 harus sudah selesai diproses, jadi kira-kira sendiri sih.
		W1/MN b 538-542	Temen dari Cirebon, kerja bareng disini ternyata nyolong duit, semua orang udah tahu, dan akhirnya dia <i>resign</i> sendiri, dan yang dia colong ya hampir sekitar lima jutaan. Itu kan karena dia temen kan, temenku, dan dia dari keluarga miskin,
		W1/MN b 542-555	Ya di balikin sama Allah lewat jalan yang lain. Ya itu sih. Ya kalau karyawan yang sekarang sih anaknya baik-baik. Ya karena itu balik lagi aku meng <i>install</i> budaya, system yang baik, jadi biar jadi baik, kalau misalnya karyawan baru itu kurang baik, sering malah. Karena dia <i>fresh graduate</i> juga punya pergaulan kan, baik itu pergaulan di kosan, di sekolah, didikan orang tua jadi kan warnanya masih beda dengan warna perusahaan. Misalnya warna kantorku oren, dia masuk dengan warna biru. Jadi kan aku harus merubah dulu kan, ngecat ulang warna dia dengan warnaku. Ya itu wajar. Ya kalau karyawan lama nggak sih. Kalau warnanya pudar yaa di cat ulang.
		W2/MN b 8-26	Pertama kali semester 3. Jadi awalnya itu dari semester satu saya mulai usaha sendiri, kemudian semester dua terinspirasi dari temen yang jadiin rumahnya jadi kos-kosan. Akhirnya aku buat kos-kosan lima kamar,

			<p>terus setelah lima kamar full, saya pikir-pikir ini bakal kayak gini aja, akhirnya saya beli mesin fotocopy. Ya itu dulu awalnya dari BEM tehnik UGM saya mondar-mandir kuliah ambil orderan pulang lagi fotocopy sendiri, beli kertas sendiri beli bahan bahan sendiri, service sendiri. Terus nganter sendiri kayak gitu, terus akhirnya sambil jalan dirumah kan ibuk dosen kan ngasih info kalau itu prospeknya bagus, akhirnya ibu yang produksi dirumah aku yang produksi di Jogja. Ya sambil jalan-jalan akhirnya disini berdiri sendiri di Cirebon juga berdiri sendiri, jadi ada kantor di Cirebon ada kantor di Jogja. Jadi itu dari saya semester tiga dan saya kuliah sampai sekarang, lima tahun.</p>
		W2/MN b 39-49	<p>Kalau yang itu fotocopy malah dimodalin sama orang tua. Karena waktu itu kan posisinya orang tuaku tuh sebenarnya kelas menengah lah, terus gara-gara waktu itu bapakku ikut caleg dan uang keluargaku habis, nah waktu uang habis itu akhirnya kan aku bilang ke ibuku itu, mah daripada ngirim uang bulanan itu sudahlah dimodali saja. Coba aku usaha, ntar uang jajannya aku cari sendiri. Akhirnya dimodalin sejak dimodalin itu nggak minta sama orang tua kecuali kalau mepet banget.</p>
		W2/MN b 106-127	<p>Waktu untuk main sama temen-temen jauh berkurang, biasanya pas pulang kuliah makan-makan dimana, kesana kesini kemari tapi kalau pas sudah usaha nggak bisa. Ya kuliah pulang ngurusin bisnis plus BEM, BEM sama himpunan mahasiswa kan, paling kalau ketemu teman ya selain pada saat kuliah saat jadi aktivis aja pas rapat BEM dan lain sebagainya, tapi kalau main bener-bener main emang sudah nggak ada waktu, itu <i>tradeoff</i> pertama yang harus ditempuh, <i>tradeoff</i> kedua waktu belajar, karena waktu belajarnya berkurang jadi IPKnya nggak sebesar yang kuliah penuh, yaa IPKnya tetep di atas 3 tetep yaa. Terus satu lagi yang ketiga tetep kuliah tapi nggak bisa <i>cumlaude</i>, <i>tradeoff</i> ke tiga karena pas ada tugas ya ngerjain sebisanya yang nggak bisa nyontek, hehe ya membagi</p>

			waktunya gitu, bener-bener harus <i>strict</i> waktu main nggak ada, dan harus mau ngorbanin sesuatu. Terserah mau mainnya, atau <i>softskillnya</i> , aktivis BEM atau yang lainnya. Pasti ada salah satu yang dikorbanin salah satu.
		W2/MN b 174-176	Iya dari nabung, dari order ada keuntungan, ada keuntungan nyicil beli computer, ada keuntungan lagi nyicil beli laptop. Jadi nyicil-nyicil gitu.
		W4/MN b 133-141	Manager produksiku. Jadi dulu sistemku kan kekeluargaan, terus aku ubah bukan kekeluargaan lagi tapi professional, sedangkan manager produksiku orang kepercayaanku itu nggak terima nggak mau berubah, singkat kata akhirnya dia berkata kepada semua karyawan untuk semacam nentang aku, terus selain menentang juga, nggak setuju dengan sistem yang aku buat. Padahal dia itu sudah sering banget aku bantu.
		W4/MN b 147-148	Ya semua karyawan tetap kerja, cuma ya operasional jalan, managerial yang berantakan.
		W4/MN b 154-162	Ngobrol sama temen. Habis itu aku datengin, mereka sibuk aku paksa, dan mau, mereka dateng, setiap aku paksa mereka mau dateng, karena kalau maksakan pasti ada sesuatu. Ada temen yang seangkatan, dia lagi di Singapore aku telfon, mas ke Jogja. Kenapa ke Jogja? Aku lagi di Singapore, ke Jogja mas aku pengen ngobrol. Besok sore ya. Ya pokoknya ke Jogja. Akhirnya dia ke Jogja dari Singapore itu padahal.
		W4/MN b 186-192	Biasa aja, malah happy-happy. Kompak kok anak-anak dengan sesama mereka, tapi kalau mereka ke aku semacam ngelihat apa ya, ngelihat polisi. Jadi aku itu dihormati sekaligus ditakuti, ya aku emang harus kayak gitu, misal kalau aku harus open lagi kekeluargaan kayak dulu, itu masalah lama akan terulang lagi dan aku nggak mau.
		W4/MN b 316-320	Pokoknya aku pengen karyawanku ngikutin yang aku mau, titik. Dan kuncinya lebih cenderung intinya mereka harus ngikutin aku, mereka nggak ngikutin aku keluar. Dan itu sudah terjadi, bulan lalu aku ngeluarin orang.



		W1/DW b 10-19	Cuma tau kasarnya aja awalnya fotokopian bareng temennya, buka orderan fotokopian dari temennya kampus juga. Karena ibunya seorang dosen, jadi dia bikin penerbitan karena ada peluang. Terus dimodalin, dimodalinnya pun awalnya juga keluarganya ngedrop keuangannya. Makanya dia mikir untuk untuk cari biaya kuliah dan duit supaya bebas dari uang orang tuanya. Disaranin juga untuk nerbitin buku ajar kuliah karena peluangnya besar.
		W1/DW b 21-22	Akhir 2009 atau awal 2010 sampe sekarang.
		W1/DW b 221	20 karyawan.
		W1/DW b 232-238	Dia waktu usaha itu kuliahnya udah akhir-akhir gitu. Paling dia udah nggak ada waktu, udah kurangnya main sama temen-temennya berkurang. Soalnya fokus di usaha banget dari <i>start</i> banget gitu buat ngembangin usaha ini gimanapun caranya.
		W1/DW b 241-251	Dia aktif banget di BEM, ECC. Jadi waktu untuk di luarnya kurang. Kalau kuliah tetep jalan. Karena skripsipun juga kurang peduli, karena awal-awal itu dosen skripsinya kurang peduli dia juga agak cuek juga. Makanya dia lebih ke usahanya. Akhir-akhir itu dia hampir DO, Alhamdulillah sama dosennya dibantuin. Cuma tiga atau empat bulan gitu fokus skripsi, akhirnya selesai juga. Kalau mau usaha itu berkurang jadwal maen. <i>Trade off</i> lah, ada bagian yang harus dikorbankan. Ada satu prioritas yang satu nggak, kan kita pilih prioritas.
		W2/DW b 8	Sudah alhamdulillah, bulan Maret kemarin wisuda.
		W2/DW b 83-84	Mungkin brandingnya dikuatin, itu sih menurutku yang lagi di fokusin.
		W2/DW b 94-96	Kalau <i>repeat order</i> kita masih kecil. Karena kemarin ada mungkin emang lemah di <i>maintenancenya</i> .
		W2/DW b 98-102	Jadi anak-anak nggak dijaga dengan teratur pelanggannya. Kontaknya lebih lanjut masih kurang. Jadi anak-anak bagian itu sekarang berusaha untuk lebih teraturlah. Nah mungkin itu yang sekarang diperbaiki.
2.	Sosok	W2/MN	Ya Sandiaga Uno ya yang memotivasi, tapi

	inspirasi	b 246- 249	aku ya itu cuma motivasi awal sih, tapi kalau sekarang sih udah nggak termotivasi hanya karena itu. Nabi Muhammad juga. Sudah sih dua itu.
		W2/MN b 795-799	Karena kalau kita mau sukses itu harus belajar terus, kata pak Sandiaga Uno minimal seminggu itu hatam baca buku itu tiga itu minimal. Dua hari satu buku, nah kalau sebulan aja gak pernah hatam satu buku itu gimana kan?
		W4/MN b 99-101	Ya tadi, nggak mau kalah, tapi nggak mau kalahnya bukan untuk mencapai sesuatu juara, pengakuan, enggak ya cuma pengen lebih baik aja dari dia.
		W4/MN b 110-113	Iya aku nggak takut lagi, ya mereka terlalu sempit aja cara berfikirnya, terus juga merasa sudah kerja keras, padahal kerjanya dia ya nggak sekeras aku, tapi ngerasa sudah kerja keras.
		W2/DW b 15-16	Ya mungkin kalau umat Islam kan sosok idolanya Nabi Muhammad.
3.	Dukungan sosial	W2/MN b 637- 643	Ya tenaga sih enggak ya, tapi kalau perasaan dan pikiran iya, jadi sharing rasa sharing pikiran. Yasudah itu. Paling ya mertuaku paling ngasih mobil, karena mertuaku juga pengusaha dan sudah sukses sekali kan, namanya orang tua ngasih mobil ke anaknya, ngasih rumah di Cirebon, rumahnya dijual, modalnya buat usaha.
		W2/MN b 645	Modalnya iya. Buat keluarga iya.
		W2/MN b 648-649	Paling lomba, setengahnya buat modal setengahnya buat keluarga.
		W3/MN b 105-109	Nggak pernah, kecuali kalau pas kritis. Misalnya sekarang aja karyawanku pulang gitu, kritisku tingkat dewa itu aku curhat, tapi kalau belum sampai titik kritis enggak pernah curhat dalam apapun.
		W1/DW b 34-37	Aku di sini perannya sebagai istri doank. Kalau misalkan dia lagi butuh teman cerita dia pasti cerita. Kalau dianggap perlu aku ya ngasih masukan.
		W1/DW b 72-81	Alhamdulillah karena aku S2nya bisnis kan, alasan sebelumnya kenapa aku ambil management juga karena permintaan orang tua dan untuk ngimbangin suami. Ngimbangin pikiran kita, karena dia otaknya udah kebentuk

			wirausaha. Karena aku istri harus juga harus sama. Aku juga belajar teorinya juga baru tentang bisnis management, setiap aku dapat pelajarannya di kampus aku langsung cerita sama dia. Kadang dia udah tau sebelumnya, kadang juga belum tau.
		W1/DW b 92-98	Masalah rapat kemarin juga dibahas juga di kampus. Bagaimana kalau rapat itu ada notulennya, rekamannya, supaya mengurangi subjektivitas pendapat orang gitu. Udah beberapakali ada masalah terus dia cerita, terus aku ngasih masukannya gini loh kalau aku dapat teori harus begini-begini.
		W1/DW b 114-117	Di kampus Dosenku itu pernah bilang di kelas, kalau lagi rapat itu perlu ada bukti, buktinya adalah notulen ditulis dan suara direkam.
		W1/DW b 122-134	Terus aku kasih tau sama dia katanya, Oia ya bener juga. Sambil doa sambil dia mikir dia nerapin. Terus ada yang nulis dan nggak asal nulis dan di rangkum, dilaporin ke CEO bener nggak seperti ini terus habis itu diprint, rekaman disimpan. Ini bener nggak sih kemarin rapat yang dibahas harus ada notulen. Jadi untuk menyampaikan ke temen-temen yang lain itu akurat. Sehingga amanahnya bener-bener sampai ke yang lain. Sampai saat ini, celah untuk kesalahanpun minim. Itu sih masalah yang terakhir. Dan itu aku ngasih input cara penyelesaiannya.
		W1/DW b 254-255	Doa itu pasti trus motivasi, masalah akses usaha itu aja udah.
		W1/DW b 257-259	Waktu nikah itu orang tuaku dibantu, tapi diputer lagi untuk kemajuan. Tapi alhamdulillah sih nggak terlalu tergantung sama orang tua juga.
		W2/DW b 26-30	Paling kalau ke keluarga itu kalau nggak ke aku, ke kakak ipar dan orang tua itu. Tapi ke orang tua pun nggak begitu. Ke sahabat sedikit untuk sahabat itu. Sedikit kalau mas curhat ke sahabat.
		W2/DW b 124-128	jadi dia dapet support dari ibunya tentang usaha ini. Jelas bapak ngedukung dan ibunya ngedukung karena ibunya itu deket sama dia dan ibunya juga dosen. Jadi ini semua ini itu karena juga permintaan ibunya.
4.	Kondisi fisik	W1/MN	Karena dulu pernah itu aku mempelajari

	dan emosi	b 51-56	malah stres sendiri. Dari pada stres sendiri mempelajari pesaing mending fokus saja. Intinya saya itu nggak tahu pesaingku itu siapa, dan saingan yang nggak sehat juga nggak pernah, karena ya tadi saya nggak peduli.
		W1/MN b 70-72	Yaa kemampuan itu biasa, itu yang paling susah. Terus kalau nyari karyawan susah sih enggak, tapi ya butuh waktu.
		W1/MN b 331-346	Aku stres kalau ngurusin kayak gitu, ribet. Makanya aku kan sutradara, jadi yang dimarah-marahin kan aktor, sutradarakan tinggal tau laporannya. Makanya aku bilang aku jarang turun langsung, tapi tetep ya, setiap posisi punya tanggung jawab, professional diposisi masing-masing. Aku diposisi pengusaha ya amanah sama tanggung jawabku, temen-temen juga tanggung jawab diposisinya, begitu juga saya. Saya itu sama tim yang lain itu satu kesatuan, saling percaya satu sama lain, kalau ada ketidakpercayaan ntar susah. Dan untuk menjalin kepercayaan itu seratus persen transparan, terbuka, dari system, kebijakan, keuangan, gaji, dividen, pemilik, harus transparan. Kepercayaan itu membangun kerja yang bagus.
		W1/MN b 569-575	Ini <i>order proceeding</i> . Biasanya naskah masuk H-3 atau H-2, misal tanggal satu masuk tanggal lima harus sudah jadi, itu banyak, jadi ya nyita waktu dan pikiran stres juga. Nyampe nggak yaa, nyampe nggak yaa soalnya biasanya dipakai buat seminar juga, nggak bisa diundur-undur,
		W1/MN b 577-579	Ya stressnya stress karena <i>deadline</i> aja sih, tapi bukan stress masalah apa gitu bukan.
		W1/MN b 586-595	Modal sendiri. Alhamdulillah saya nggak pernah punya utang. Walaupun ya itu, meskipun sering banget uang kasnya habis. Uang di tahanya habis, sering banget habis malah sering. Tapi karena keseringan itu yaa adapatasi lagi, awalnya stress, kalau ilang itu aku mikir, ya sudah dicari lagi, tapi ya tetep otaknya itu mikir buat nyari. Bukan berarti diem aja, nggak yang biasa aja, santai aja nggak mikir. Itu tolol berarti. Tetep mikir otaknya, cuma emosinya diminimalisir, biar

			nggak terlalu stres.
		W2/MN b 131-132	Grogi sih, kendala juga ada sih, tapi nggak banyak, karena ya itu dipelajari.
		W2/MN b 151-153	Dia yang <i>handle</i> semua produksi dia yang <i>handle</i> terus saya fokus ke strategi bisnis, perencanaan, kuliah sama BEM.
		W2/MN b 564-568	Enggak sih. Ya susah iya susah tapi ya nggak bisa dikatain susah, karena sebenarnya kalau kita ngerasa susah itu kita yang bodoh. Kalau aku definisinya pas ngerasa kok ini susah berarti yang bermasalah itu di aku bukan di mereka.
		W3/MN b 197-201	Paling nggak enaknyanya ya itu kalau misal karyawan kurang loyal, jadi nyoba ngelamar-ngelamar ke tempat lain, atau karyawan bikin masalah, males itu nggak enak.
		W3/MN b 203-209	Milik kita sendiri. Enaknyanya adalah aku punya tempat bereksperimen, karena aku suka nyoba ini, nyoba ini kayak bereksperimen gitu. Aku bisa buat kebijakan sendiri misal dateng telat yang anak-anak tadinya dateng telat jadi dateng awal, terus kebijakan ngaji, yang tadinya nggak pernah ngaji jadi ngaji gitu. Jadi ya bereksperimen.
		W3/MN b 229-242	Ada sitematiknya, ada peraturannya, contohnya nih kan aku ada poin kinerja, ya diakumulasi poin minimalnya kan 80 kalau poinnya kurang 80 kontrak nggak dilanjut, dan dia kurang dari 80. Terus tingkat kehadiran missal masuk kerja on time nggak telat itu 75 persen dalam satu kontrak dia cuma 60 persen, jadi telatan orangnya. Absensi pengajian dia suka bolos nggak ngaji, nah dari aturan aturan itu dia nggak lolos. Bukan karena aku nggak suka dia gitu, tapi karena aturan-aturan main yang aku buat. Itulah eksperimenku. Sehingga terseleksi sendiri karyawan karyawanku sekarang alhamdulillah sudah bagus.
		W4/MN b 141-142	Itu bikin aku sakit pusing, kira-kira dua minggu.
		W4/MN b 177-181	Mengeluarkan temen-temen dari zona nyaman, itu yang susah, jadi aku kan hobinya mengeluarkan mereka dari zona nyaman terus. Nah pada saat mereka sudah nyaman di zonanya, ada peraturan baru ada instruksi baru mereka nggak mau.



		W4/MN b 180-183	Ada peraturan baru ada instruksi baru mereka nggak mau, itu sih yang bikin aku frustrasi tapi ya nggak papa lama-lama mereka nyaman.
		W4/MN b 345-348	Merasa terbebani ya jelas, cuman ya itu seorang pengusaha kan hebatnya disitu, yang lain kabur jadi pegawai nggak kuat ngangkat beban berat, pengusaha bisa.
		W1/DW b 198-202	Salah satu indikatornya ada masalah itu dia suka pusing sakit tanpa sebab, terus baru diketahuinnya dua tiga hari setelah itu. Sering itu. Karena masalahnya itu komunikasi. Alur perintahnya itu nggak jelas.
		W1/DW b 226-227	Dia kalau ada masalah berusaha untuk mengurangi subjektivitas.
		W1/DW b 272-276	Dia itu orangnya yang <i>cool</i> gitu, kalem tapi dia itu orangnya berusaha untuk tenang, diem, ketawa juga nggak berlebihan, sedih juga nggak berlebihan, stres juga nggak berlebihan, marah nggak berlebihan. Jadi dia berusaha diam, <i>speakup</i> .
		W1/DW b 330-331	Ngedownnya iya, tapi ngga mau pake banget semua.
		W2/DW b 36-40	Sukanya bisa ngegaji orang, bisa berkarya, bisa belajar nggak jadi egois, kalau dapat untung bisa dijadikan modal pengembangan bisnis. Kalau dukanya dikhianati, diegoisin, nggak dingertiin sama karyawan.
		W2/DW b 43-49	Kalau ada permasalahan merasa tertantang juga, dia berusaha untuk nggak meluap, misalkan ada masalah dia itu kadang kalau ada masalah juga berusaha tenang. Misalkan kalau dia ada masalah dan udah tenang baru cerita. Kalau ada masalah itu pusing tiba-tiba, kalau perasaan dia berusaha untuk tenang.
		W2/DW b 51-52	Enggak, bukan nggak sama sekali, tapi porsinya minimlah. Berusaha untuk <i>cooling down</i> .
		W2/DW b 202-214	Khawatirannya sih paling kalau nggak bisa bayar karyawan nggak bisa bayar gaji aja. Oo sustain nggak yaa? InsyaAlah sih ini kan peminatnya banyak. Jadi insya Allah bisa besar. Ohh gini to, oo gini toh ngatur karyawannya, dia terus belajar, belajar masalah-masalah dalam perusahaan, ngatur karyawannya, terus asistenin seperti apa,

			komitmen kayak gimana, sistemnya. Maunya karyawan itu apa sih kok kayak gini. Kalau perusahaan mau maju kan faktor dari karyawan juga kan? Kalau karyawan itu kan mempengaruhi kemajuan perusahaan. Karyawan itu harus bangkit.
5.	Kemampuan mengkonsep ide	W1/MN b 462-468	Kan aku risetnya dari September. September, Oktober, November itu masih riset belum bisa diinstal, Desember masih testing, beta testing, tapi dah diinstal, tapi juga masih banyak cacat, nah Januari kemarin versi satu sudah nggak cacat, tapi masih ada perbaikan-perbaikan. Sekarang yaa tinggal nglanjutin lagi.
		W2/MN b 183-190	Ya karena didukung sama orang tua sih, ibuku kan dosen terus bilang “ini prospek banget nih” kampusku aja butuh penerbit dan itu nggak ada, walaupun ada itu kadang ditolak. Kan nyarinya naskah yang laris kan, kalau buku-buku ini kan susah orang kalau orang umum mau beli, pasti mahasiswanya yang beli. Jadi, karena kesempatan ada, peluang ada, yang main ada gitu aja.
		W2/MN b 451-465	Marketing pertama, itu kan harus sering difikirkan, bagaimana caranya kalau ada naskah masuk seefisien mungkin, biaya serendah mungkin. Tantangan yang kedua kalau ada naskah masuk banyak itu produksi harus nyeimbangin order yang masuk, jangan sampai telat <i>deadline</i> , jangan sampai kualitasnya jelek, yang ketiga bagaimana caranya ngendaliin karyawan disini, eh ngoordinir karyawan disini supaya kerjanya optimal. Itu di HRD, jadi kompensasinya, sistem penilaian kerjanya gimana, terus aturan-aturan mainnya diperusahaan apakah sesuai prosedur SOP, terus yang terakhir tantangannya keuangan, bagaimana caranya dengan uang yang pas-pasan kita bisa tumbuh.
		W2/MN b 483	Nggak ada.
		W4/MN b 208-215	Paling gampang nyusun target itu dari uang, jadi mau omset berapa tahun ini berapa tahun depan berapa, nah dari uang itu di <i>breakdown</i> , diturunin. Dari produk ini kejual berapa, terus dijumlahkan dari jumlah produksi ditambah jumlah usaha, nawar nawarin barang, nawar nawarin ke orang, mobile, email, internet

			marketing, gitu.
		W4/MN b 220-227	Ya ngikutin marketing yang dipakai-pakai orang aja. <i>Online</i> marketing dipakai, website dipakai, marketing biasa kayak ngirim surat, nelfon-nelfon, presentasi, janji, terus bikin keagenan dipakai, kerjasama secara institusional kelembagaan bisnis to bisnis di pakai, produksinya cari mitra yang bisa di andelin dalam hal uang lebih murah, waktu lebih cepet dan kualitas lebih baik, sudah gitu aja.
		W4/MN b 230	60, 70 persenlah.
		W4/MN b 234-235	Targetnya nggak tercapai tapi pembelajarannya tercapai.
		W4/MN b 237-245	Misal kalau kita ngejar target 100 juta gitu misal, ngejar target 200 juta itu kemampuannya harus beda, aku dan tim bisa 100 juta, kalau mau ngejar 200 juta kemampuannya harus <i>upgrade</i> dulu. Kemampuan yang sama ya nggak kekejar. Nahkan proses untuk untuk <i>mengupgrade</i> kemampuan yang sama itu butuh waktu, butuh ilmu ini itu, nah yang ini harus kecapai dulu, kalau yang ini kecapai bakal naik.
		W4/MN b 334-341	Mengalokasikan keuntungan atau pemasukan perusahaan dengan seadil-adilnya dalam semua aspek, entah ke orangnya ke karyawan, entah lingkungan, entah ke diri sendiri entah usaha tak alokasikan seadil-adilnya, caranya biar adil ya <i>by</i> sistem, jadi aku bikin sistem pengajiannya dan sistem sumber daya manusia, sistem kerjasama bisnis, ke klien-klien.
		W1/DW b 380-387	Sistem sih dia, bener-bener fokus sama sistem. ini itu balik ke sistem. Kalo cuma omongan eh kamu gini ya, besokkan bisa beda lagi. Jadi ada sistem yang baku, kalo kamu kayak gini nggak bisa dapet poin kerja yang bagus dong. Sistem kayak marketing, keuangannya. Itu tuh dia pernah cerita fokus ngerjain <i>marketing</i> berapa bulan, keuangan berapa bulan
		W2/DW b 69-72	Kalau jangka pendeknya membentuk pasar dan orderannya ditingkatin dan panjangnya ini bisa tumbuh dan sustain dan dia bisa apa ya beralih ke bisnis yang lain.
6.	Tujuan	W2/MN	Iya. Tapi sebelum beli mesin nggak kefikiran

	berwirausaha	b 74-81	sama sekali profesi pengusaha itu kayak gimana nggak ngerti. Bukan termotivasi dari awal buat jadi pengusaha enggak. Ya emang sih ada keinginan buat usaha tapi nggak terlalu besar, yang langsung aku harus punya usaha yang gini-gini langsung gede apa gimana sih enggak, waktu itu cuma pengen mandiri aja.
		W2/MN b 365-373	Nggak ada sih. Dulu itu aku tuh pengen punya pabrik, titik. Jadi aku nggak peduli itu definisi seorang pengusaha kah, pegawaikah, PNS kah, doktorkah, aku nggak peduli itu, yang penting aku punya pabrik, aku pengen punya karyawan banyak, pengen punya uang yang banyak biar bisa banyak sedekah, terus karyawanku yang banyak itu semuanya kaji Islam gitu. Itu gitu aja, definisi wirausaha itu nggak ada di otakku.
		W2/MN b 412-416	Iya manteb, mau gimana lagi. Karena pertama melihat bisnisku, melihat orang-orang yang kerja dibisnisku, melihat jaringanku, dan itu sayang kalau nggak dimanfaatkan, tinggal akunya sendiri bisa memanfaatkan atau tidak.
		W2/MN b 496-507	Ya rasa aman dan rasa tenangnya ilang, dari yang dunia itu pasti jadi nggak pasti tapi kan dari ketidakpastian kita mencari kepastian, jalan pintas yang paling mudah dalam masalah keuangan ya nyari uang, kalau orang-orang kan nyari kepastian kan dari kerja, kalau nggak kerja nggak hidup, ya sebenarnya nggak gitu, kita kalau sudah dapat sumber nafkah itu sudah dapat kepastian. Dan sumber nafkah itu nggak harus jadi pegawai, ya itu sih rasa amannya itu, apa-apa orang tua, disuplai orang tua, kita kan nggak bisa lama-lama dari orang tua terus, nggak bisa itu.
		W2/MN b 587-594	Aku pengen punya uang satu juta triliun rupiah untuk membangkitin agama Islam, yang bener-bener Islam bukan yang ngafir-ngafirin, tapi bukan yang nyepelein perintah agama, tapi yang bener-bener paham qur'an hadis untuk menciptakan masyarakat Islam yang hidup berdasar qur'an hadis. Dan untuk menciptakan itu aku butuh uang, butuh kekuasaan.
		W2/MN b 598-610	Pengen punya uang yang bisa memiliki sistem masyarakat yang Islam. Udah jalan sih dikit-

			dikit, aku sama ibuku sudah pernah mikir sih bikin perumahan, udah punya tanah 2 hektar rumah 50 unit, terus yang boleh beli itu orang muslim ya yang muslim bukan yang berjenggot, kumis, kantung cadar, congklang juga bukan yang nyepelein, syaratnya pertama orang kaya, kedua yang paham qur'an hadis ngerti hukum Islam, ketiga orang yang bener mau tinggal di lingkungan tersebut. Di situ ada masjid, pondok pesantren mini, disana nanti ada poliklinik mini, ada sekolah mini, bidan.
		W2/MN b 612-615	Lagi proses, sudah empat tahun sejak aku punya usaha ini ibuku mulai bikin itu di Cirebon, udah banyak yang beli. Ya itu salah satu step awalnya kan dari situ.
		W2/MN b 620-624	Iya. Idenya ibuku itu simple bikin perumahan. Dasarnya itu, terus aku tak besarin lagi ya levelnya dunia, kalau nggak bisa dunia ya Indonesia lah, biar besok anak keturunanku yang nerusin itu.
		W2/MN b 632-633	Bangun masjid, di km 7 disni, kalau dua tahun ini fokus bangun masjid dulu ya.
		W3/MN b 165-172	Nggak parah, ya cuma syok ringan aja sih. Cuma yang tadinya ngerasa semua serba cukup jadi enggak, ngerasa kekurangan, tapi ya nggak kekurangan kekurangan banget. Cuma perasaan ketidakpastian itu orang kan jadi pelecot. Soalnya kalau nggak ada momen itu kemungkinannya kecil aku jadi pengusaha kalau nggak ada momen kayak tadi.
		W3/MN b 175-188	Ngasih modal aja. Karena sebenarnya jatuhnya pun juga masih banyak <i>back up</i> soalnya, keluargaku kaya-kaya soalnya, om ku, tanteku, pakdhe, budhe kebanyakan orang kaya. Meskipun keluargaku jatuh ya disatu sisi, aku ngerasa ketidakpastian itu, tapi aku juga ngerasa aku masih aman-aman aja. Cuma perasaan ketidakpastian itu seumur hidup baru aku ngrasain pas itu, karena sebelumnya selalu tercukupi, terus ngerasa khawatir akan uang itu nggak seumur hidup si saat itu di semester tiga, jadi cuma pas saat itu mungkin kecil itu ya, dibandingkan orang miskin yaa selalu miskin sejak dulu. Mungkin gara-gara itu aku bisa jadi pengusaha.



		W4/MN b 275-280	Bisa lebih berkuasa untuk mengubah sesuatu dari pada seorang karyawan, misal aku pengen ngerubah sesuatu nih, aku bisa ngerubah itu lebih cepet dan manteb efektif dari pada aku sebagai seorang karyawan, dan mengubahnya mengubah apa kan tergantung pengusahanya kan.
		W4/MN b 282-284	Aku nggak mau semua karyawanku ada yang jadi Islam KTP, jadi mengislamkan karyawan bukan Islam KTP.
		W4/MN b 287-292	Semua sisi. Dari sholat lima waktunya, ngajinya, akhlaknya, etika, perilaku, etos kerja, pola pikir kedepan, semua aspek cuma <i>step by step</i> aku mau beresinnya, yang berhubungan dengan pekerjaan dulu.
7.	Pengendalian emosi	W1/MN b 575-577	Terus yaa solusinya yaa lembur ngerjain, ngeprint-ngeprint gitu, memohon kepada kita untuk dicetakkan.
		W1/MN b 637-653	Kan stress balik lagi kan adaptasi, orang yang stress itu kan orang yang sedang adaptasi. Bagaimana bisa ngakalin beradaptasi itu lebih cepet. Misalnya gimana? Kerjanya lebih cepet, lebih serius, waktunya juga misalnya ngerjain hal A biasanya dua jam bagaimana jadi sejam itu selesai. Biasanya jadi sesibuk mungkin sefokus mungkin, karena biasanya orang yang stress itu fokusnya pecah. Kalau biar nggak stress itu dikerucutin mikirnya, mikirnya jangan dibagi, satu selesaikan, satu selesaikan. Otak yang tadinya mikirnya nyebar jadi terbiasa fokus. Tapi sudah bisa memetakan masalahnya. Misalnya masalah saya ada sepuluh itu sudah bisa saya petain. Satu-satu dulu dikerjain. Nah orang semakin jago memetakan masalah itu orang yang tingkat stressnya semakin rendah. Jadi kapasitas beban otaknya semakin tinggi.
		W1/MN b 658-669	Jadi, caranya adalah fokus, pada saat kita stres pikirannya nyebar kemana-mana kita maksa pikiran kita untuk fokus, setelah fokus selesain, fokus itu tadi, tentunya selain itu ya doa, kalau doa itu sudah pasti yaa sehabis sholat. Ya Allah aku ingin fokus ke ini dan ini, tolong bantu aku fokus. Karena kenapa sih di niatin karena Allah karena biar punya alasan. Karena kita sering ngerjain suatu hal kita

			merasa bahwa aku nggak punya alasan untuk ngerjain ini
		W2/MN b 132-143	Sebelum memulai dipelajari betul-betul, cara ngoperasiinnya gimana, biayanya berapa, melihat kekompetitor atau fotocopy yang lain, <i>branchmaking</i> , harganya berapa, terus caranya bagaimana, belajar gitu, lihat-lihat pura-pura fotocopy padahal nyari tahu harga, ya gitu. Karena dipersiapkan dengan baik, ilmunya dipelajari dengan baik, <i>skillnya</i> juga dipelajari, baca buku juga, teknik <i>marketingnya</i> , jaringan <i>sales agen</i> , jadi ya semua itu dari belajar, <i>learning doing, learning doing, learning doing</i> gitu.
		W2/MN b 384-402	Tapi tak bawa enjoy dan doa, terus pada saat WMM 2012 aku doanya gini ya Allah kalau misal aku juara satu akau lanjutin usaha ku, tapi kalau misal akau juara dua tau nggak juara aku jadi pegawai, yasudah besoknya pengumuman juara satu, terus lanjutin nerusin bisnis ini kan, Allah bilang udah tak jadiin kamu juara satu ya jadi terusin bisnis ini gitu, untuk menghilangkan kegalauan itu caraku bukan dengan menetapkan hati milih yang mana gitu, karena berdasarkan pengalamanku kalau menetapkan itu susah. Pada saat kita menetapkan itu yang main ego kita, tapi caraku pada saat aku galau itu minta ditunjukkan, kalau bahasa ibadah yang paling gampang minta ditunjukkan itu sholat istikhoroh ya, sholat istikhoroh itu sholat biar hati kita dicondongkan untuk menentukan pilihan. Tapi kalau aku nggak sholat, doa doang. Minta ditunjukkan jalan yang sesuai.
		W2/MN b 569-574	Menghilangkan rasa susah itu biasanya aku belajar, masalahku apa sih, terus cari di internet. Solusinya itu apa sih, nah langsung terapin, jadi nggak susah, susah itu karena kita nggak tahu ilmunya, karena kita nggak coba cari tahu solusinya, jadi masalah terus yang dipikirin.
		W2/MN b 578-582	Internet sama ke toko buku. Misal aku ada masalah di bagian marketing aku ketoko buku, dibagian HRD aku ketoko buku. Cari aja judul yang judul buku yang ada kaitannya dengan masalahku terus beli, baca, terapin.

		W4/MN b 164-169	Temen bisnis dia komunikasi UGM. Dan banyak yang lain juga sama, saat aku lagi <i>down</i> , aku bakal ketemu temen-temen yang lebih sukses, kita sharing aja pengalaman mereka gimana, dari situ aku pelajarin dan aku modifikasi nggak aku <i>copy paste</i> gitu aja.
		W4/MN b 172-174	Dua bulan sekali kali ya. Tapi yang paling mayor itu tadi. Paling kalau yang minor cuma pusing di buat tidur seharian gitu sudah sembuh.
		W1/DW b 204-207	Kalau dia itu ada masalah langsung itu dibawanya langsung ke doa. Begitu dia cerita ke aku dia bilang doain aku doain aku. Setiap ada masalah langsung selesai. Biasanya seperti itu.
8.	Pengelolaan, pengembangan diri dan usaha	W1/MN b 85-104	Nah itu yang intramental, solusi yang cuma motong daunnya atau tangkainya. Ada lagi solusi fundamental itu nyabut sampai akarnya. Nah kalau gonta-ganti karyawan, alias kalau ada yang keluar aku buka rekrut lagi, ada yang keluar aku ngajakin siapa buat gabung ke aku itu intramental. Nah fundamentalnya itu membagi impianku dengan impian dia. Jadi aku punya impian apa aku ceritain, impianku gini-gini, visiku visi usahaku kayak gini-kayak gini, nanti kedepannya bakal begini, ayo kita harus punya target nih, target bareng-bareng gini-gini. Nah jadi aku ngasih tahu ke mereka, merekanya terpacu kan, walaupun perusahaannya kecil. Tahu visi misi dan target-target perusahaan jadi lebih komitmen disini, lah terus mereka punya impian apa visi misi apa itu aku dengerin, terus ayo kita pikir bareng-bareng gimana caranya biar mimpi kita terwujud melalui perusahaan ini gimana, jadi menyatukan value, nilai-nilai dirinya karyawan dengan kita.
		W1/MN b 123-129	aku dibalik layar nggak kelihatan. Sekarangpun juga gitu, aku dibalik layar, produksi sudah <i>ngehandle</i> sendiri, marketing sudah <i>ngehandle</i> sendiri, keuangan sudah <i>ngehandle</i> sendiri, HRD sudah <i>ngehandle</i> sendiri. Aku <i>ngehandle</i> apa? Ya aku cuma penasehat aja.
		W1/MN b 135-138	kalau aku kegiatan system aku yang mimpin, tapi kalau kegiatan operasional sudah aku

			amanahkan ketemen-temen diposnya masing-masing.
		W1/MN b 139-141	kelebihanku aku sudah nggak megang operasional sama sekali usahaku bisa jalan, kekurangan aku pertumbuhanku lambat
		W1/MN b 220-225	Aku bikin <i>quality control</i> , bukan aku sih tapi temen-temen sendiri yang bikin <i>quality control</i> sendiri, yang nyempurnain SOP juga temen-temen sendiri disini. Sejauh ini sih ya selalu, hampir setiap bulan ada cacat, tapi kalau dilihat dari angka dan kuantitas ya nggak banyak.
		W1/MN b 242-247	Kita cari mitra kerja di Jogja, kita data. Setiap bulan kita selalu berusaha nambah mitra. Di data, digrade kan dari segi harga, kualitas, sama waktu pengerjaan terus kita nilai semua, kan ada mitra kerja rangking pertama rangking kedua. Mereka yang ngerjain.
		W1/MN b 298-301	Tapi itu juga jarang aku turun tangan langsung itu udah jarang. Karena semua sudah ada skala prioritasnya, sudah ada <i>deadline</i> , <i>sistem</i> itu udah lengkap.
		W1/MN b 376-392	jadi masalah utama dikeluar masuknya karyawan di <i>marketing</i> itu biasanya di sistemnya yang lemah. Nah kalau pertanyaan keluar masuknya berapa sering itu biasanya dulu itu dua bulan atau tiga bulan keluar, keluar, kalau sekarang nggak tau. Karena system baru di <i>install</i> , sistem penilaian kinerja HRD keseluruhan anak-anak baru di <i>install</i> bulan Desember, saya uji coba, Januari versi pertama baru bisa dilihat. Karena sistem baru ya, istilahnya ngisi raport, sebulan sekali harus ngisi raport, nah terus nanti dinilai kayak gini setiap bulan sekali, slip gajinya dari penilaian ini berpengaruh dengan gajinya. Kelihatannya serem ya, tapi itu risetnya konsep bagus. Tapi itu risetku dari bulan September, Oktober, November, Desember, empat bulan aku penelitiannya.
		W1/MN b 398-413	jadi ada budayanya, kita kasih tahu begini budayanya. Tapi, budayapun juga dibentuk bukan diktatorship, jadi bukan aku njejeli ini budaya gitu, tapi aku nawarin ketemen-temen aku ada rancangan budaya, ada banyak, ini pilih bareng-bareng, jadi temen-temen sendiri

			yang milih. Akhirnya terbentuklah tujuh budaya perusahaan, dan itu berdasarkan musyawarah. Akhirnya ada bima proteksi terbentuk bijak, martabat, professional, intelektual, dll dan itu berdasarkan musyawarah. Hasil musyawarah dengan semuanya, bentuk jargonnya, beserta penjelasannya. Nah dari situ aku bikin penilaian terbentuk wilayah kinerja. Ya itu nanti peta penilaiannya, dan dari penilaiannya itu disambungkan ke gaji. Terus ada jenjang karir juga, ada jaminan kesehatan juga.
		W1/MN b 416-419	Perminggu, Senin marketing, Selasa HRD, Rabu produksi, kamis administrasi keuangan. Jadi kalau aku ada ya rapatnya dengan aku, tapi kalau aku nggak ada ya rapatnya lintas departemen.
		W1/MN b 429-450	Temen-temen juga waktu awal itu kok pada ngeluh, banyak banget rapatnya, ya aku bilang ini kan system musyawarah, ya kalau nggak setuju tinggal bilang. Tapi ya itu sekali lagi manusia itu punya kelebihan dari Allah, yaitu adaptasi, jadi barang siapa yang mampu beradaptasi dengan cepet, sebenarnya dia yang akan menang, tapi barang siapa yang berkilakilah terus beralasan-alasan terus tanpa mau beradaptasi, dia yang bakal pecundang, dia yang bakal jadi sampah. Ya sekarang temen-temen tinggal pilih mau adaptasi dengan cepat sehingga dia jadi juara, sehingga memajukan perusahaan dan perusahaanpun memajukan kehidupanmu, nah kalau mau jadi pecundang yang kebanyakan protes kebanyakan ngeluh akhirnya perusahaan jadi memecat kamu. Aku juga makai system ini SP (Surat Peringatan) juga, kalau temen-temen nilainya rendah terus ya kena SP kalau sudah SP tiga kali ya keluar. Yang salah siapa? Ya dia sendiri. Kenapa diri sendiri? Temen-temen bisa kok kenapa kamu nggak bisa? Berarti masalahnya di dia sendiri.
		W1/MN b 452-457	Jadi aku ngasih pengertian ketemen-temen semuanya itu datengnya dari diri sendiri, karena apa? Karena kemampuan adaptasi itu. Maksudnya apa sih mas? kalau diseminar-seminar itu biasanya dikatakan, ayo keluar dari zona nyaman.



		W1/MN b 459-460	Kalau pengusaha atau orang sukses itu harus selalu berusaha keluar dari zona nyaman.
		W1/MN b 481-482	Tergantung, tergantung nilai, kalau nilainya tinggi bisa lebih tinggi gajinya.
		W1/MN b 484-485	Iya kalau rangking satu nanti dapet barang, dapet hadiah uang.
		W1/MN b 510-515	Setiap Sabtu pagi itu kalau nggak ada kendala ada pengajian bareng, nah yang di kaji itu sekarang hadist, bukan qur'an. Dan nggak seminggu sekali sih tapi seperlunya, kalau pas butuh rapat harus ngumpul semuanya. Disaat butuh, disaat kondisinya perlu.
		W1/MN b 589-593	Cepat, <i>flexible</i> , nggak angkuh, kita <i>friendly</i> , harga jual aja ditentukan sama penulisnya. Buku ini di jual ke pembaca itu berapa terserah sama penulisnya. Harga juga termasuk pas, nggak kemahalan nggak kemurahan. Terus tanpa minimal cetak. Udah itu.
		W1/MN b 608-615	Pernah lah, ya minta, nagih-nagih kekonsumen yang belum bayar. Kan ada piutang. Atau kalau toh tetep belum ada, pakai dana pribadi. Misal tabunganku atau tabungan istriku, Tapi dipakai pun bukan minjem, aku ada system, system investasi, jadi misal aku pakai danaku, atau dana istriku, nanti tetep dibalikin perusahaan tapi dapet deviden gitu, jadinya proyek yang di investasikan.
		W1/MN b 704-716	Kalau pas kumpul rapat itu aku beri ilmu, kalau udah ngepul itu kan kelihatan dan aku stop dulu. Aku masukin ilmu secara bertahap, tetapi terus menerus. Aku kasih ilmu karena kalau enggak mereka itu otak akan mencari air dari tempat lain. Karena kalau nggak kayak gitu otak mereka akan mencari air di tempat lain. Kalau mereka mencari air yang tempat kotor kan perusahaan juga ikut kotor kan jadi bahaya. Ya aku harus memberi terus biar sesuai dengan warna perusahaan, maka aku harus memberi mereka air yang bening. Makanya itu tugasnya pengusaha itu harus ngasih dan ngelola itu bagaimana caranya.
		W1/MN b 719-744	Aku yang bikin panduan, tes psikologi MBTI, DISC, baru dua sih tesnya karena aku yang lain belum belajar. MBTI, DISC ini acaranya. Bisa mas? Enggak, yaa aku ajarin. Bisa, oke bisa. Interview aku cari di internet pertanyaan-

			<p>pertanyaan yang di butuhkan dan kemudian aku susun. Kecuali kalau dia merasa perlu aku baru aku turun tangan. Tapi aku lihat juga hasilnya, orang yang di seleksi <i>qualified</i> atau enggak. Kalau aku sendiri kadang nggak jago, misal nyari karyawan desing, mas HRD sendirian, aku minta orang design untuk mendampingi nyeleksi itu biar sesuai dengan yang dibutuhkan, karena menurutku itu lebih efektif dan efisien karena mereka orang baru yang akan menjadi partner kerja mereka biar sesuai dengan pegawai lama.</p>
		W2/MN b 90-91	Ikut, sering juga ikut seminar, motivasi bisnis gitu. Ya sering banget.
		W2/MN b 93-97	Nggak cuma seminar aja sih, seminar tentang keilmuan teknik industri gitu, pokoknya keilmuan pengembangan diri gitu saya suka. Sertifikat saya banyak banget waktu semester satu dua tiga empat lima, lima semester awal itu banyak banget.
		W2/MN b 209-221	awalnya PMW proposal, diterima ketemu kan terus aku sering curhat, sering ngobrol, karena pak Andi melihat progresku bagus. Dia ngomong apa aku nurut terus tak kerjain trus lapor. Ya pokoknya bagus lah nggak cuma kuliah tok, iya iya tok tapi nggak ada hasilnya. Iya kalau ada kesempatan training apa atau apa aku dikasih tahu suruh ikut-ikut gitu. Dan Jogja itu juga ada WMM kan WMM itu juga yang daftarin mas Heru. Yaudah karena udah didaftarkan, terus aku nanya gimana caranya pak dikasih tahu gini gini terus tak kerjain akhirnya yasudah.
		W2/MN b 226-229	PMW dulu, baru 2012 WMM, terus 2013 kemarin baru Kemenpora. Itu disuruh pak Andi, jadi aku pas silaturrahmi gitu, habis lebaran kemarin. Eh malah disuruh ikut kemenpora itu. Yasudah ikut.
		W2/MN b 266-274	Ada. Temen ketemu di bisnis. Tapi ya nggak cuma sharing tapi tolong menolong lebih tepatnya, dia butuh bantuan apa. Misalnya minta tolong keuangan diberesin, aku datang kesana aku beresin, oh udah ngerti karyawan disana ngerti, misal aku kurang faham usaha <i>online</i> mereka dateng nanya-nanya ini itu bantuin gitu, ya sekalinya dateng emang lama,

			dua jam tiga jam untuk rapat gitu.
		W2/MN b 431-446	Kalau dulu pak Andi ya sampai 2012 sama mas Heru. Sama pelatihan-pelatihan yang dari pak Andi gitu kan aku sering dimasukkan. Kalau sekarang-sekarang setahun yang lalu itu 2013 bank mandiri terus aku konsul konsul pribadi juga bayar sekian. Udah professional itu bayar soalnya, tapi setelah 2014 terakhir itu awal sampai sekarang, jadi kalau aku butuh masukan-masukan ke kakak iparku, kakak iparku kan pengusaha juga, kadang ke dia, curhat ke dia, kalau ada masalah kritis banget akau manggil dia. Ketemuan, ngobrol, terus sama temen-temen yang levelnya sejajar denganku atau yang lebih tinggi dariku, ya kalau nggak aku yang silaturahmi ke dia ya akau ngajak ketemuan dimana, atau dia maen kesini, kita ngobrol.
		W2/MN b 486-490	Aku kan sudah buat sistem, sistem itu kan kompleks. Nah dari sistem itu semua orang sudah tahu tugas dan tanggung jawabnya masing-masing, jadi nggak menggantungkan aku, jadi sudah mandiri semua.
		W2/MN b 515-522	Iya. Dapat dari orang, baca buku dipraktekin, tapi ya kuncinya <i>learning by doing and doing by learning</i> jangan sampai belajar terus-terusan tapi nggak pernah nglakuin, dan juga jangan sampai nglakuin terus-terusan nggak pernah belajar, gitu kan. Sempelnya gini lho, ohh bagus ya baca ada ide gini, terapin langsung, baca lagi oh ini bisa diterapin deh terus jadi.
		W2/MN b 742-747	Pokoknya kerjanya apa semua dikerjain sebulan ya full, atau <i>full plus bonus</i> , kalau nilainya cuma 80 dari total target itu ya <i>full</i> , 60 ya minus ada pinalti, ada <i>arrange</i> gaji, jangan sampai kita gaji karyawan itu sama terus misal satu juta terus mau jelek atau baik. Itu jangan.
		W2/MN b 801-802	Bukan hobi sih baca buku itu, kewajiban, keharusan, mau nggak mau.
		W2/MN b 805-808	Kalau saya sih lebih ke mau nggak mau, kalau hobi sih enggak. Ya kalau mau maju ya baca, tapi kalau mau disini aja yasudah nggak usah baca buku.
		W2/MN	Semua, pertama produksi jalan, keuangan

		b 812-821	udah jalan, terus HRD, marketing. Tapi nggak parsial ya, ini selesai ini, nggak gitu ini 60 ini 70, 10, 10, pindah. Ya gitu, semua dipelajari bobot keseriusan belajarnya juga diukur, tapi kalau aku emang awalnya dari produksi dulu. Baru dua bulan ini aku fokus-fokus. Makanya akau kalah kalau dibanding temen-temen kalau dilihat dari omset, omsetku kecil, tapi stabil. Beda sama temen-temen, omsetnya gede tapi tiba-tiba nggak stabil.
		W2/MN b 824-830	Dipelajari dulu, dan berusaha menguasai semua. Semuanya sih, kalau aku gitu, nggak bisa pengusaha itu hanya fokus satu, aku jago di marketing aja atau produksi aja. Kalau cuma jago dimarketing namanya pedagang. Produksi itu pengrajin. Kalau ngerti duaduanya marketing dan produksi itu namanya pengusaha.
		W2/MN b 833-841	Biasanya satu bidang itu kita kuasai paling cepet itu tiga bulan. Dan kalau bidangnya ada 4. Berarti 4 kali 3 = 12, ya setahun itu paling cepet, dan itu bener-bener belajar terapin belajar terapin, nyusun ide itu emang bener-bener satu tahun. Aku aja berhasil itu sekarang sudah empat tahun lebih, hampir lima tahun dan itu baru masuk ke fase marketing. Tapi yang lain itu masih perlu diperbaiki, lama itu.
		W4/MN b 266-271	Ya seminar yang aku tahu dan menarik, penasaran aku ikutin. Pelatihan juga, kalau ada aku ikutin. Ada pertemuan bisnis dan aku tertarik aku ikutin. Baca buku <i>e-book</i> , baca artikel diweb, lihat <i>slide-slide</i> presentasi, nonton <i>youtube</i> tentang pengembangan diri, ngobrol sama pengusaha yang lain, sudah.
		W1/DW b 22-27	ikutan Lomba PMW yang dapat dapat dana hibah dan untuk modal dan ikut coaching sama dosen dikampusnya. Belajar belajar bisnis, coahing juga sama beliau kan, belajar-belajar bisnis itu dari pak dosen. Setelah itu juga ikut seleksi WMM.
		W1/DW b 160-167	Ngomongnya langsung ke anak-anak. Dia awal taunya, Ini apa sih masalahnya? Dia minta penjelasan langsung dari pihak yang bersangkutan. Tapi lebih sering langsung manggil dilihat juga dari laporan kerjanya. Mas MN itu tipenya jika membahas masalah

			lebih dari data, misalkan ada karyawan yang bermasalah dia nggak langsung percaya dari suara orang.
		W1/DW b 171-179	Misalkan telat atau apa, tolong lihat donk mana lihat laporan kerjanya atau bermasalah pada pekerjaannya. Dilihat dari hasil laporan kerjanya, kalau HR udah nggak bisa nanganin dia turun langsung. Misalnya ada insidental, itu masalah harus segera diselesaikan solusinya nggak dari dia sendiri. Setiap Masalah itu nggak hanya ada di diri CEO tapi juga. Dirembukin dimusyawarahin bareng-bareng.
		W1/DW b 183-188	Buku, dia pelahap buku. Ini itu buku, di sini ada rak, di sana ada rak, di kamar juga ada rak. Dia itu pelahap buku, kapanpun. Dulu itu juga <i>coaching</i> , <i>coach</i> Danu itu <i>via skype</i> tapi Alhamdulillah kadang jarang belajar dari buku. Jadi diimbanginlah antara dari ilmu yang dia pelajari.
		W1/DW b 191-194	Dia sering sih sharing sama temannya. Temen-temennya dari pengusaha, kalau ketemu sharing-sharing ide pengalaman. Tapi dia lebih seringnya baca buku.
		W1/DW b 480-487	Nah pernah dikritik juga dari pengusaha Semarang gitu, kamu kok berani ngambil karyawan <i>fresh gradute</i> sebagai karyawan kamu? Ibaratnya kamu itu ngambil 'singa liar', ngelunjaklah susah untuk jinakannya. Kayak perusahaan multinasional <i>company</i> yang berpengalaman selama 3 tahun kan. Maunya <i>fresh gradute</i> itu karna otaknya masih fresh, pemikiran dan semangatnya masih tinggi.
		W1/DW b 489-496	Katanya oh iya juga sih, soalnya ada aja masalah. Soalnya 'singa liar' itu kan susah diatur. Mungkin kita ngambil tantangan itu ya. Ntar kalo udah berhasil senang juga, sebagai pemimpin dia bisa jadi contoh temen-temennya. Gimana caranya bisa naklukannya bisa dikasih motivasi juga. Kan sekarang nggak cuma <i>fresh graduate</i> IPK 3.50 juga, baru kok persyaratannya diterapin.
		W1/DW b 511-520	Jadi kecepatan yang menentukan tempo itu yang lambat, jadi gimana dia mau maju kalo ada yang lambat.dan aku yang dorong dia



			untuk ngambil yang IPK 3,5 dan dari teoripun itu emang bener. Emang IP itu nggak segala-galanya. Mas MN ngasih tugas sama yang IP 3,7 ya kerjanya biasa, tapi lebih <i>batter</i> lah sama yang dibawahnya. Balik lagi IPK itu bukan jadi ukuran, tapi kita bisa menghindari yang tempo lambat.
		W2/DW b 78-81	Strateginya oh iya ini kita selama ini <i>print out</i> dan sekarang udah buku kita beberapa masuk ke <i>google play online searching</i> nama usaha kita nah itu <i>online ebook</i> .
		W2/DW b 159-162	Amanahnya dia jadi bagaimana dia berusaha merangkul temen-temennya untuk kerja sama dengan dengan baik di usaha ini dan dengan sistem seadil mungkin.
		W2/DW b 168-172	Temen-temen di sini itu saling belajar. Diakan suka baca. Dia juga lihat dan belajar dari buku diabaca-baca trus saat dilapangan di cocokin jadi ketika dia ada masalah dia bisa mengambil keputusan yang bijak. Intinya baca buku baca buku baca.
		W2/DW b 217-229	Kita kasih kesempatan untuk ikut seminar dari luar. Itu tergantung karyawannya untuk ngikutin apa enggaknya. Selain kemampuan mereka juga meningkat dia juga bisa menyelesaikan masalah yang dihadapi sama dia fasilitas gitu dari kita dan dibiayain. <i>Humanresource</i> satu minggu sekali <i>upgrading</i> . Jadi gantian temen-temen sendiri dia ngeshare ke temen-temen yang lain. Dari kesadaran mereka sendiri yang mau <i>upgrade</i> . Jadi kita sudah ngasih kesempatan nih ke mereka. Nanti dimasukin ke poin tambahan sendiri. Jadi mereka ntar selain gaji mereka meningkat terus kemampuan mereka juga meningkat.
		W2/DW b 239-242	Efektif insya allah, meskipun waktunya cuma bentar karena di sini banyak kerjaan ya nggak papa. Untuk <i>upgrading</i> kalau hasilnya positif itukan nanti bakal ngasih kontribusi juga untuk perusahaan.

## Lampiran 42. Koding Wawancara Subjek 3

## Koding Wawancara Subjek 3 (MS)

No	Kategori	Kode	Hasil wawancara
1.	Proses dan pencapaian usaha	W1/MS b 12-22	Mulai kuliah semester awal aku udah mulai bisnis, bisnis snack seribuan keliling kampus, walaupun kelihatannya kecil tapi itu <i>marginnya</i> lumayan gede, kita bisa jual sehari sampai seratus <i>pieces</i> ya bisa sampai seratus ribulah, padahal itu modal awalnya dulu cuma 50 ribu dan 50 ribu aja itu uang orang, terus jalan-jalan sampai aku ndiriin itu karena gak ada tulisan larangan mahasiswa jualan ya aku jualan, aku jualan keliling kampus kekelas kelas ternyata laris dan sehari aku bisa ngasilin sampai seratus ribu.
		W1/MS b 65-66	Awalnya belum langsung buka bisnis kaos muslim tapi aku jadi <i>reseller</i> dulu.
		W1/MS b 77-104	Iya dulu itu masih <i>reseller</i> barangnya beli potongan berapa persen. Dan dulu aku beli itu tuh ibaratnya aku mau balapan otomatis kita kan musti nyoba dulu di track yang baru, latihan nyoba dulu, makanya aku latihannya jadi <i>reseller</i> dulu, oh didunia bisnis tu gini tho pemasarannya bagus didunia <i>online</i> , aku dulu gak paham sama sekali, oh bahan distro tuh ayak gini toh, bahanya tuh kayak gini, sablonnya kayak gini yang bagus, ada lebelnya, ada gantungannya, macem-macem. Nah dari situ aku udah punya data kan udah jenuh nih sama kaos tersebut, dijual gak laku-laku, akhirnya ku jual murah, awalnya aku modalnya 7 jutaan kan ku jual 50 ribuan, ah yang penting jadi uang, nah dari uang snack dan kaos tersebut itu aku mulai merintis pertama kali bikin kaos, karena emang konsepnya muslim banget, dan jarang ada, kaosnya tuh muslim banget, tulisannya tuh jaga sholat, saya buat tiga design dan totalnya sekitar 72 kaos habis sekitar satu juta setengah. Pas jualin ketemen-temen tuh diketawain habis-habisan. Hahaha aku masih inget banget.

			Bro mau beli kaosku gak? Gak ada dimana-mana deh. Terus habis itu ditambah karena aku belum tahu kan tempat produksi itu dimana, aku asal aja buat dan itu hasilnya super-super jelek banget, dari kain jelek, sablon jelek, udah ngedesignnya pas-pasan masih belajar juga kan, pokoknya tripel jelek.
		W1/MS b 118-124	Dan itupun yang beli dosenku, dosen komunikasi visual kan, katanya beliin buat suaminya, dia ditanya temen saya kan, bu kenapa beli kaos itu? Kasihan ini produknya mahasiswa saya. Waduh aku dikasihani sedih banget kan?? Haha itu produk masih dinggap sok suci lah, akhirnya dari situ saya belajar.
		W1/MS b 126	Semester tiga awal.
		W1/MS b 145-170	Terus aku mikir pas lagi melamun ada tulisan di MP "Tablig Akbar Yusuf Mansur" wah rame ini, pas buat jualan, aku nglobi buka stand di depan MP kan gak boleh tuh, ini buka stand nya khusus darul qur'an sama warung steak, wah gimana ini, akhirnya nglobi-nglobi terus, ketemu EO nya. Pak saya mahasiswa sini pak, terus saya maksa-maksa akhirnya bapaknya bingung kan udah mas tak kasih stand nih mas, terus saya bayar berapa mas? Gak usah bayar nanti bagi hasil aja sekian-sekian, oke pak besok saya jualan. Akhirnya aku dikasih dipojok, aduh siapa yang bakal lewat sini wong dikasih dipojok pintu. Ah rejeki mah dimana aja, aku pede aja jualan sendirian angkut barang sendirian naikin motor sendiri, gotongin meja sendiri, pokoknya nata sendiri, pede banget saat itu. Dan akhirnya disitu ternyata qodarullah ya, laku banyak, saat itu bisa jual 15 kaos dalam semalem itu seneng banget. Dan tau gak yang beli itu siapa? Yang beli itu orang-orang gede semua pak Anif Royu next pak Jodi. Wah ternyata bisa laris nih, akhirnya aku nyobanya jualan lagi, aku jualanya murah-murah 60 rb, ada yang beli satu dua satu dua gitu terus aku juga mulai belajar via

			<i>online</i> nih, baca artikel-artikel, mulai buat <i>fanspage</i> .
		W1/MS b 182-198	Akhirnya aku punya inisiatif, karena modalku dikit, barang dikit dan yang tahu orang asing semua. Apaan sih distro muslim lagian juga waktu itu produkku masih jelek, akhirnya aku inisiatif bikin komunitas distro muslim diajak sama temenku dia punya kaos distro muslim juga, aku kaos dewasa dia kaos anak-anak namanya Renno, Renno punya kaos art muslim tapi anak, namanya aku anak sholeh, piye nek kita gawe komunitas bro? Iyo ayo, akhirnya dikontakin semua kontak-kontak orang-orang yang punya distro kaos muslim dan jadilah kita paguyuban distro muslim, kita ngumpul bareng, bikin distro bareng dari situ produkku mulai berkembang, kalau dulu kaosku dibidang sok suci, aku mulai buat kaos aku bukan orang suci, terus booming terus buat lagi Muhammad <i>always in my heart</i> .
		W1/MS b 364-368	Aku fokus di <i>marketing</i> , utek-utek laptop belajar <i>design</i> dan sekarang aku pegang skripsi dulu bentar, paginya aku skripsi terus nyari barang sore jualan buat produksi lagi, yang pesenan pagi kirim sore.
		W2/MS b 28-35	Ceritanya aku punya pelanggan tetep di Mesir dia setiap bulan pesennya jaket kaos gitu dan banyak-banyak, dan dia nggak bisa kirim pake ekspedisi kalau bisapun mahal. Akhirnya dia solusinya nitip ke temennya yang lagi pulang ke Indonesia beli bagasi ke dia. Satu kali dua kali tiga kali lancar, pas kejadian empat kali ini ada kesalahan bukan di aku, tapi ini kesalahanku di bagian pengirimanku.
		W2/MS b 46-50	Otomatis konsumenku marah-marrah, temenku mau berangkat ke Mesir, marah-marrah kalau aku lagi ada yang marah-marrah aku jawab simple. “Mba tunggu bentar ya sedang kita usahakan” Kalau ada masalah bisnis konsumen is <i>number one</i> kalau untuk konsumen.

		W2/MS b 70-95	<p>Aku mohon-mohon banget, dan dia akhirnya mau terus ngasih solusi kalau ketemu di tengah-tengah aja jadi temen mas nanti kita ketemuannya di Bintaro. Itu juga ada masalah lagi, aku minta tolong untuk ketentuan di Bintaro dan dia bilang “waduh mas saya dari Makassar saya nggak tau Jakarta”. Mas nanti saya ganti deh ongkos taksinya. Soalnya ini pelanggan tetapku dan baru kacaunya ya kali ini. Akhirnya masnya yang mau berangkat ke Mesir dengan berat hati masnya ke sana ambil barang naik angkot dan mereka jadi saudara. Alhamdulillah akhirnya pelangganku tersenyum bahagia. Habis itu aku tanya ke bagian pengirimanku, aku tanyain baik-baik aku nggak marah-marah. Ternyata dia juga lagi pusing. Iya mas saya salah. Waktu aku cek itu banyak ada tulisan itu padahal harusnya udah bener. Terus aku nasehatin dia supaya diperbaiki buat daftar pengiriman yang lebih rinci lagi. Aku juga cari akar masalahnya nih, ternyata biasanya pemesanan normalnya pembuatan produk 14 hari dan dia minta 10 hari. Kalau sekarang ada pesenan aku kasih batas waktu karena waktu itu dia mintanya dicepetin jadinya keburu-buru. Akhirnya dia aku kasih waktu 3 minggu gitu ya untuk pengiriman. Akhirnya sampai sekarang deal-dealnya gitu kalau ada pemesanan.</p>
		W2/MS b 146-150	<p>Pernah itu aku di Jakarta, aku buka distro dua bulan bangkrut, terlantar, uang nggak balik, aku nggak tau bisnis, terus aku membabi buta itu. Karena aku jualan nggak laku dan banyak orang yang nyuri gitu. Ya karena aku orang baru dan nggak tau perjalanan bisnis.</p>
		W3/MS b 119-126	<p>Dulu namanya snack IMZ (imajinasi rezeky) kita berimajinasi pengen punya rezeky. Dari situ kita bisa dapet untung satu biji 300 rupiah satu bungkusnya kita sehari bisa jual 100, berangkat kuliah kita bawa, pas malem-malem kita bungkusin,</p>



			pagi-pagi jualan, pulangny kita beli terus dibungkusin bisa sampe jam dua malem.
		W3/MS b 128-139	Pas itu kita ngerasa kok bisnisnya cuma kayak gini terus ya, kapan kita kayanya buat makan aja gak cukup. Terus dari bisnis itu kita nyari bisnis lagi “kayaknya kita memeng harus melangkah deh Lex, kita juga udah punya uang” dari snack itu udah sampai angka jutaan padahal cuma dari 50 ribu, itu menurut kita sudah asyik banget gitu kan beneran bisnis gitu, kayakanyaa kita harus gedein bisnis deh, kita kan pengusaha muslim tuh terus kita pas jalan-jalan lihat kaos dengan tulisan aneh, masak ini ada kaos gila tapi gak ada kaos takwa, iya kayaknya syik tuh.
		W3/MS b 148-151	Jadi <i>reseller</i> kaos pertama ada di Jogja 2011 akhir, dari kaos itu kita dapet sekitar 3 jutaan sampai akhirnya kita bisa jualan sampai ke Jakarta.
		W3/MS b 175	2012.
		W3/MS b 177	Oktober, mulai bikin kaos distro muslim.
		W3/MS b 193-206	Aku pernah lanjutin bisnis snack lagi, snacknya sudah mulai <i>high class</i> kayak snack kulit yang pernah kamu lihat itu lho, terus Alex ikut juga, karena emang ada uang dia juga disitu kan, walaupun dulu uangnya cuma 50 ribu tapi sekarang sudah mulai ratusan ribu bahkan jutaan dan itu sempet jalan, tapi ternyata aku gak bisa jalanin dua bisnis dan aku lebih seneng di kaosnya lebih nikmat karena merintis sendiri. Kemudian snack mandek barang-barang dan alat-alatnya di jual, alat press, alat bungkus, alat packing, udah punya plastik yang bagus juga kita jual semuanya. Kayaknya jualan kaos lebih unik deh dari pada snack.
		W4/MS b 4-10	Lagi skripsian aja ini aku, kemarin sempet seminggu nggak skripsian. Ngurus kantor baru soalnya. Kalau di rumah ada bayi aku udah nggak bisa fokus lagi, makanya punya kantor baru biar bisa maksimal. Di sana baru dua hari dan ada satu orang yang bantuin. Baru dua hari jadi yaa belum ada apa-apanya di kantor.

		W4/MS b 50-66	Dulu sih aku punya ideologi gini, sebelum aku mulai bisnis itu aku pengen nunjukin seorang pengusaha saat mahasiswa bisa berhasil di kuliah. Jadi biar orang agak takut mulai usaha. Aku punya asumsi orang yang berpendidikan tinggi itu orang yang membuat lapangan kerja. Karena banyak banget orang yang nyari pekerjaan. Waktu itu aku punya prinsip petakan yang pasti-pasti dan siapkan antisipasi. Apa yang pasti dari sebuah perkuliahan kan ngerjain tugas dan ujian. Semenjak masuk kuliah aku udah harus fokus kuliah dari semester satu sampai empat. Maksimal semester lima aku udah harus punya usaha. Akhirnya apapun yang diminta sama dosen aku lakuin sampai akhirnya nilaiku kebanyakan A, presentasi atau hasil semuanya harus terdepan dan waktu itu aku harus IPK nya di atas 3,5 alhamdulillah nilai IPK ku 3,8.
		W4/MS b 68-80	Sambil aku nyelesain kuliah, aku bangun bisnis dari icip-icip. Aku emang sistemnya prioritas dan aku nulis target. Dulu coretoretan aja di laptop udah ada target dan reng-rengan waktu. Apa yang pasti yang ada aku lakukan dan nyiapin antisipasi. Antisipasinya ketika aku udah mulai jarang kuliah, dimata dosen aku adalah salah satu mahasiswa yang berprestasi. Jadinya kuliahku tidak begitu bermasalah dan dosen memaklumi kesibukanku dalam berwirausaha. Waktu udah semester lima itu aku mulai jarang masuk kuliah, pokoknya sampai aku juga jarang ikut ujian semester tapi diganti dengan sebuah tugas lain.
		W4/MS b 89-95	Ini sekarang udah mulai fokus skripsi. Yaa ini konsekuensi yang aku jalani saat ini, kadang skripsi keganggu Hp bunyi ini itu masuk entah dari tim maupun pelanggan. Tapi yaa itu aku jalani. Saat ini aku udah harus segera lulus agar orang tua dan mertuaku lega kalau anaknya dah lulus.
		W4/MS b 180-190	Karena dia pelanggan yang besar ya aku berusaha semaksimal mungkin untuk melayani sebaik-baiknya, kalau mengalami

			<p>kesalahan yaa segera aku perbaiki. Meski pernah ada kesalah fahaman dengan beberapa pelanggan yaa aku berusaha untuk tetap berkomunikasi dengan baik. Waktu itu ya akhirnya aku duluan yang nyapa kabar dan perkembangannya setelah dua bulan dia nggak ada kabar. Alhamdulillah setelah itu dia pesen barang lagi ke aku.</p>
		W5/MS b 12-19	<p>Banyak banget pencapaianku Vid. Alhamdulillah aku bener-bener fokus ke usahaku. Laporan keuanganku lebih rapi. Dulu itu misal semua asetku dijual bisa sampai minus dua puluh juta. Nah sekarang itu alhamdulillah perkembanganku bisa seratus persen pertumbuhannya, keuanganku surplus enam puluh juta total keseluruhan beserta asetnya.</p>
		W5/MS b 50-53	<p>Aku ini selama dua bulan alhamdulillah sudah mulai kerjasama dengan toko baju Karita, sejak Desember 2016. Baju polo koko yang aku jual disana. Karita dan Yufid.</p>
		W1/DM b 58-62	<p>Naidu kalau gak salah tu mulainnya 2012 bukan Naidu dulunya tu ID Muslim kan yah, distro ID muslim itu sama desain-desain yang Islami banget katakanlah kok hadist banget.</p>
		W1/DM b 103-121	<p>Kalau di kaos muslim tu gak terlalu banyak ini banyak ujian yah tapi kalau dibuat di kaos jaket iya soalnya itu kan jasa ya bentuknya jasa kalau jasa gitu kan kayak salah dikit komplain kayak gitu minta di balikin gitu sering banget e trus kayak misalnya target minta dua minggu gak sesuai dua minggu itu yang jadi dukanya trus yang duka akhir-akhir ini paling karena pembagian waktu sama skripsi juga ya jadi dia pengen fokus juga pengen ngembangin bisnisnya tu pengen <i>struggle</i> banget gitu pengen fokus tapi apa boleh buat skripsi yang bikin aduh ide aku belum kesampaian yang sekarang kerasa banget dukanya karena pembagian waktu sama skripsi gitu jadi dia kayak belum bebas gitu ngembangin kemana gitu dukanya sih</p>

			cuma itu sih setauku paling ya duka secara umumnya pedagang ya paling cuma kalau ada komplain trus misalnya ini kok kemana ya gak laku gitu sih kalau MS.
		W1/DM b 365-367	Sekarang sih aku lihat MS agak di strategi kurang <i>struggle</i> yah karena mungkin keterbatasan karena lagi skripsi.
2.	Sosok inspirasi	W1/MS b 406-411	Yang menginspirasi aku siapa ya? Awalnya sih ibuku sendiri, ibuku emang dari dulu pengen aku jadi pengusaha, karena aku lahir dari keluarga dagang dan dari kecil juga sudah diajari dagang. Dan almarhum ibuk mendukung pengen aku jadi pengusaha.
		W1/MS b 414-417	Agung Nugroho Santoso? Yang punya muslim <i>the press</i> , beliau salah satu inspirasiku sampai saat ini alhamdulillah kenal dan bisa ngobrol.
		W1/MS b 424-433	Aku suka mas Agung dari kelas 1 SMK, beliau juga kan sering masuk koran juga, mas Agung juga dulunya bisnis distro, dia punya distro, cuma dia pernah kelanda bangkrut habis-habisan. Dia itu keren, sosok yang hmm saat itu beliau sering muncul terus di koran KR tuh, misinya simple, dia juga anak orang kaya bahkan IP nya 4, wah asyik banget aku pengen kalau jadi pengusaha kayak gitu, meskipun nyari uang tetep kuliahku bagus. Itu salah satunya mungkin yang menginspirasi.
		W1/MS b 445-450	Kalau aku ditanya pengusaha di Indonesia yang paling sukses menurutku pak Jodi, dia bener-bener orang yang bener-bener sukses menurutku, dia dulu kuliah di Atma Jaya gak lulus malahan, dia bener pengusaha muslim untuk di Jogja ini tauladan banget lah.
		W1/MS b 456-469	Aku suka sama Renno karena dia temen deketku juga gitu dan sekaranag sama-sama di Distro muslim dan dia tetep pegang sampai gede walaupun dia pernah bangkrut sampai 50 juta, sekarang dia ngerintis lagi dari awal dan dia bener-bener kuat, dia itu pecinta banget ilmu dia hampir menguasai banyak ilmu, aku banyak belajar dari dia juga, tentang bagaimana

			ngolah bisnis dan aku baca buku penelitian itu dari referensi Renno, aku juga baca Brad Sugar aku baca tentang <i>chashflow</i> bagaimana ningkatin <i>chashflow</i> dengan <i>low budget</i> ataupun yang lain, ada yang namanya instan sistem diperusahaan sendiri, si Renno itu salah satu.
		W3/MS b 267-270	Dia temen deketku banget, dan dia emang orangnya cerdas sih, dulunya satu kampung dan satu sekolah, kalau sama dia tuh asyik dan ilmunya banyak banget.
		W3/MS b 282-284	Iya, dia sampai baca bukunya yang tebalnya segini, terus sama orang-orang kreatif terus orangnya ulet juga dia aku belajar konveksi juga dari dia.
		W3/MS b 294-299	Dia juga punya prinsip gak ada kesuksesan tanpa rencana, dan semuanya emang dia rencanain gak ada yang gak direncanain sama dia dan gak ada yang kebetulan juga, dan recana itu gak cuma hanya di otak tapi emang bener-bener jadi kesampaian.
		W3/MS b 353-360	Ya aku gitu sih kalau lihat orang pasti aku ambil “kenapa” kok bisa sih, kenapa aku enggak? Tapi bukan iri kok bisa sih? Terus aku ikutin apa kebiasaannya kayak suka baca, aku jadi suka baca. Lukman tuh paling suka baca penelitian-penelitian tuh nyari data, makanya kau sekarang hobi nyari data kan? Nyari data yang sekarang tuh perkembangannya berapa.
		W3/MS b 402-406	Hikmahnya ya satu ngambil pelajaran, kita gak ada dua raja dalam satu kerajaan. Di usahanya dia kan ada dua raja dalam satu kerajaan Renno sama Diko itu kan sama-sama kuat ideologinya. Jadi diantara mereka tuh gak ada yang powernya lebih kuat.
		W3/MS b 410-417	Terus di tipu juga. Dia sistemnya belum jadi terus sudah rekrut karyawan sekitar sembilan walhasil si Renno di tagih sama vendor kainnya 15 juta atau 20 juta gitu, atas nama dia yang ngambil karyawannya. Terus investasi sama vendor alat-alat sablon hilang vendornya bermasalah, mobilnya disita sama bank. Dan mereka bangkrutnya kan disitu.



		W3/MS b 484-487	Strategi-strategi secara teknis pasti banyak ikutin <i>role model</i> . Siapa sih yang bisa kita tiru, misalnya mas Satria pioner <i>super cover</i> yang bisnisnya omsetnya sekarang gila-gilaan.
		W3/MS b 498-503	Aku pernah niru nih, plek, aku tiru semua kata kunci dia ke <i>facebookku</i> , aku tiru semua, cara dia jual, harganya, terus setiap hari apa? Permintaan pertemanan tuh seratus, seratus 50 masuk kontak. Ya itu sih startegiku dengan <i>role model</i> .
		W1/DM b 214-234	Sosok inspirasi banyak pokoknya setiap pengusaha muslim bukan cuma dia punya dagangan dia agamanya Islam enggak pokoknya pengusaha itu besar udah gitu dermawan kayak contohnya misalnya kayak ownernya Warung Steak pak Jodi itu subhanallah ya pengusaha muslim gitu setiap pengusaha muslim pasti sosok inspirasi dia pak Jodi misalnya itu kan 50% pendapatan dari warung steak itu buat umat yah itu dia pasti aku pengen deh suatu hari bisa kayak gitu aku harus bisa kayak gitu dia selalu ngomong kayak gitu makanya dia punya fanpage pengusaha muslim kelas dunia kan sebenarnya itu tu di facebooknya aja kelas dunia tujuannya dia bikin itu sebenarnya pengusaha muslim kelas akhirat sebenarnya karena itu cita-cita nya dia pengen kayak gitu gimana sih aku bukan cuma dagang katanya tu sekedar dagang trus cari uang buat penghidupannya dia sama keluarga enggak dia pengen dagang tu bener-bener mendunia dan manfaatnya tu beneran gitu sampai umat Islam tuh kerasa.
		W1/DM b 236-243	Kayak pak Jodi trus kayak misalnya ustad yang sedekah itu Yusuf Mansyur misalnya, Aa' Gym dia paling ngidolain aa' gym banget gitu kan Aa' Gym itu kan entrepreneur banget ya tapi subhanallah manfaatnya dah tau sendiri lah selain itu juga keren banget kalau ditanya semua pengusaha muslim sumber inspirasi juga.
		W1/DM b 249-254	Sosok inspiratif beliau juga kayak Renno juga sama temen-temennya pokoknya yang

			satu visi sama dia yang tu inspirasi dia aja kayak gitu temen-temennya yang punya kaos distro, Renno apalagi Renno kan idealisis banget yah kalau inspirasi bisnis Renno.
		W1/DM b 259-268	Trus kalau misalnya ilmu tentang tawadhu tentang kesederhanaan itu dari kang Alex yang tadi aku sebutin anak UIN kalau misal ditanya yang seumuran yang inspirasi dia siapa bidang apa dulu gitu kalau di agama ke Alex sih dia lebih kalau dikehidupan tentang Quran itu ke Alex kalau tentang bisnis ke Renno kalau misalnya tentang dakwah ke Ahid gitu sesuai bidangnya masing-masing sih gitu setau aku.
3.	Dukungan sosial	W1/MS b 50-55	Awalnya cuma bikin konsep doang, dari konsep itu kan aku ngobrol sama orang yang kira-kira dukung dan yang kira-kira punya power, responnya oh itu bagus tuh, udah ada sih tapi jarang terus akhirnya dari yakin, oke deh bisnis kaos.
		W1/MS b 127-135	Dan disana aku dimarah-marahin sama dia, kamu itu mau jadi pengusaha, gini aja kok, “sini aku bilangin kalau kamu bisa jual barang sejelek ini dan besok kalau kamu punya barang bagus bakalan laris banget”. Wah iyakah pak? Nah jadi tambah semangat nih aku. Kayaknya yang salah bukan produknya nih tapi aku yang jual, orang aku aja bisa jual snack dikampus sampai habis masak jual barang kayak gini aja gak bisa sampai habis.
		W1/MS b 194-201	Di tahun 2014 pas di <i>coaching</i> di beasiswa MRUF itu mereka bilang “konsepmu bagus tapi target pasarmu kecil banget kamu harus berubah semua konsep dari nama dan semuanya” awalnya aku gak mau karena berat, orang udah banyak yang pake kaosku, aku lihat di lampu merah ada yang pake ID MUSLIM atau kalau dikajian-kajian juga ada orang yang pake kaosku.
		W3/MS b 13	Orang tua aku.
		W3/MS b 22-50	Pas awal aku kuliah sebenarnya orang tuaku gak dukung terus lama-lama gak papa, tapi sebenarnya ibu dukung aku banget kalau aku jadi pedagang, tapi selain

			<p>itu ya karena emang keluargaku gak mampu, jadi dari SMK alhamdulillah aku udah bisa mandiri, dan ibuku dukung banget pas aku di sekolah sambil jualan, dan aku udah bisa ngasih penghasilan ke orang tua, terus aku pas mau kuliah juga akhirnya di izinin setelah setahun aku kerja di astra, kalau yang masih baru sekarang ya istri sangat mendukung banget, juga ada ustadzku juga yang dukung. Jadi aku punya ustadz namanya ustadz Hasan, dia sebenarnya dosen dari PBA dia suka ke aku gara-gara aku dulu suka jualan snack gitu, dia bilang ke aku “kamu hebat gitu siapa yang ngajarin jualan?” ya karena beliau emang dosen ya, lulusan Madinah, akhirnya saya deket sama beliau, mau gak saya kenalin teman saya, saya punya teman pengusaha besar namanya pak Busyro, dia pengusaha gede di Jogja terus juga masih sama belajar bahasa arab juga. Dan akhirnya dari situ akrab sampai sekarang meskipun sudah gak ambil mata kuliahnya, main dirumahnya sama anaknya, atau kalau punya ide-ide saya suka cerita. “Oh bagus tuh idenya dikembangin”, dikembangin, jadi dari awal yang mendukung bisnis aku bisa kayak gini ya dua orang itu, ustadz Hasan dan pak Busyro.</p>
		W3/MS b 54-55	Alex dia itu sahabat aku dari dulu sampai sekarang.
		W3/MS b 178-181	Cerita cerita dulu sama orang-orang yang kira-kira mendukungku gitu, cerita sama ustadzku sama dosenku. Tanggapan mereka kayaknya asyik nih belum ada tuh.
		W4/MS b 99-109	Kenapa waktu itu mereka nggak mikir aja. Kenapa yang diejek nggak yang lain aja, toh aku jualan kaos yang temanya tentang kebaikan Islam sedangkan diluar sana banyak kaos yang lebih parah dan kurang sopan menurutku. Di <i>online</i> waktu itu. Kalau di kampus itu temen-temen bercanda aja. Ada sih dosen yang ngritik itu. Tapi yaudah akunya biasa aja, aku mau ngasih pembuktian aja bahwa aku bisa. Selama aku dijalan yang bener ya aku jalanin. Gitu

			aja sih kalau aku, benci sih enggak.
		W4/MS b 138-151	Aku coba bikin merek baru karena beliau bisa ngeyakinin aku tentang masa depan usahaku. Penjelasannya dengan data-data yang menurutku logis. Dikasih masukan kaosku harus bisa untuk berdakwah pada remaja yang belum kenal agama dan nama usahaku tidak mengandung kata muslim. Temanya umum agar bisa diterima semua orang agar tidak menimbulkan antipati. Akhirnya aku mikir buat bikin merek baru. Aku mikir manusia itu harus jadi kholifah fil ard, manusia harus mewarnai dunia. Yaudah aku bikin singkatan itu, Naidu. Terus aku riset kecil-kecilan. Ya gitu, banyak banget beliau ngebantu bikin konsep yang aku bawa sampai saat ini.
		W1/DM b 271-284	Dari ini komunitasnya trus sama komunitas yang dia bangun sendiri dan yang dia ikutin kalau misalnya dia dukungannya sendiri itu dari fanpage. Pengusaha muslim kelas dunia itu yang dia bikin sendiri gitu kan ketika apa itu udah lumayan banyak likes nya trus yang inbox juga kadang nanya ih ini dimana ni pusatnya kita kapan ya kumpul-kumpul kaya gitu supportnya sendiri dari sesuatu yang dia bangun sendiri yang aku tau ih ini udah dianggep gede ya sama orang-orang gitu jadi dia ngerasa berarti aku harus selalu ada nih buat trus ngebesarin ini support nya dari itu dari fanpage-fanpage yang dia bikin sendiri supportnya sendiri itu dari temen-temen yang satu visi misi sama kayak dia.
		W1/DM b 871-898	Dia mau izin boleh gak kalau aku ijin dulu skripsinya di tunda dulu trus kata DP nya cuti dulu trus aku oh enggak justru kamu skripsi dulu aku bilang sebentar kok aku bilang bentar skripsi tu aku bilang kalau udah skripsi tu bebas kalau kamu sekarang cuti nih kamu masih ada iketan kan masih ada iketan sama skripsi tetep aja tidak sebebaskan kamu udah aku yakin kalau kamu udah kamu bisa bebas aku yakin kamu bisa bebas mau ngapain aja aku ijinin kamu gitu aku bilang gak gitu cara berpikir yang

			<p>kurang tepat buat aku kalau kamu ijin cuti dulu masih mending kalau misalnya sekarang kamu cuti dulu misalkan ijin cuti setahun trus pada akhirnya bisnis kamu beneran selama setahun itu tu struggle gitu gede gitu ya beneran udah kuat gitu coba kalau bisa sampai setahun ini kamu bisa fokus tapi di akhir setahun itu tiba-tiba kamu nemu masalah pasti itu bakal ngeganggu ke skripsi kamu gak beres-beres trus uang kamu ngebiayain buat kuliah terus gitu kan terus sampai kapan mending sekarang kuliah sebentar kok sebentar aku bilang gitu aku ngerasain dari pengalamanku sendiri aja kok sebentar kok sebentar gitu sok sabar dulu aja sekarang ada ide gak ada ide simpen dulu tulis dulu sampei dulu ke aku nanti kalau suatu hari kamu udah selesai aku ingetin gitu sok sekarang simpen dulu sabar aja e tujuan kita ke Jogja awal itu apa kan awalnya kan juga buat kuliah itu kan tanggung jawabnya kuliah.</p>
4.	Kondisi fisik dan emosi	W1/MS b 22-25	<p>Emang berat sih disemester satu itu emang capek, setiap hari belanja dan bungkusin, terus belum lagi banyak tugas dan kerjaan numpuk semuanya aku kerjain sendiri.</p>
		W1/MS b 86-96	<p>Pokoknya diketawa-ketawain sampai dibilang sok suci, wah aku mah pede aja ini bagus kok terus dorong-dorong aja. Akhirnya gak laku-laku juga banyak yang ngetawain, mosok kaos distro kayak gini? Aish tenang aja nanti juga ada polanya kok, aku yakin bakalan gede ini, aku emang pede aja walaupun gak laku-laku sebenarnya stress juga. Terus akhirnya aku ikut pameran, pameran Pikma itu, 7 hari kan pamerannya, wah keren dan selama tujuh hari itu aku berhasil ngejual satu kaos.</p>
		W1/MS b 119-120	<p>Dan itu setress tuh, udah 3 bulan cuma jual satu?? Konyol kan?</p>
		W1/MS b 168-172	<p>Kaos distro muslim gak banyak ternyata akhirnya aku jalan terus, tapi ternyata capek jalan sendirian tuh uangnya dikit, duh kayak gini mah mending tutup aja,</p>



			masih nyerah sih.
		W1/MS b 219-222	Akhirnya dari situ aku mulai nyari brand, nyari brand aja 1 bulan lebih, pokoknya stress banget tuh bentar lagi <i>coaching</i> lagi,
		W1/MS b 315-325	Kita memang masih kecil tapi seenggaknya aku pede, dan di penelitian ini, menembak segmenku bisnis itu tidak mudah, kamu harus eksklusif kamu harus jadi brand yang eksklusif, kayak BNI syariah atau bank-bank syariah mereka punya konsep sendiri karena muslim tuh emang eksklusif dan harus di branding ulang kalau pengen nembak muslim, dan aku merasa punya keungguan itu, dan aku mulai dari bawah terus aku paham distro muslim dari awal pertama ada, dan tambah semangat.
		W1/MS b 392-397	Suka dukanya gitu sih, karena masih baru tau mangsa pasar, masih adaptasi, yang udah punya <i>high</i> baju sampai tinggi, disitu paling edukaisnya agak lambat. Terus kedua juga dari segi produksi, banyak juga lah, kalau dukanya juga ada yang bilang menjual agama, atau apalah.
		W1/MS b 399-401	Iya udah sampai segitunya, banyak yang bilang kalau aku jual agama, terserahlah mereka mau ngomong apa.
		W1/MS b 403-412	Nemu orang-orang keren lewat bisnis, sebenarnya bisnis tuh kan pertarungan ideologi ya, yang dibutuhin masyarakat, yang dibutuhin hidup, jadi produk kita tuh gak cuma sesuai ideologi kita, tapi ideologi masyarakat juga dan itu di <i>matching</i> sama kita. Dan dari situ juga bisa ketemu pengusaha-pengusaha dengan bawa nama Naidu, bahkan jadi personal brandingku sendiri, terus juga banyak belajar cara merintis bisnis tuh kayak gini, asyiknya dibisnis tuh kayak gitu.
		W2/MS b 4-6	Ini aku pusing banyak komplain karena lama banget nyampainya, masak itu yaa kemarin ngirim ke luar pulau katanya bisa 5 hari ini 10 hari lebih.
		W2/MS b 17-23	Aku pakenya logika sih, logikanya kalau konsumen ini nggak segera aku tangani mereka bakalan kabur, terus kedua reputasiku sebagai pemilik jatuh, yang ke

			tiga mereka juga pasti akan memberikan testimoni kepada temannya yang juga mangsa pasarku. Yang aku rasakan biasa aja tapi khawatir kalau ditinggal konsumen, khawatir aja sih.
		W2/MS b 105-107	Enggak, aku laper biasanya. Serius meskipun udah makan aku laper. Kalau kelewat masalah aku stres itu laper.
		W2/MS b 112-115	Satu aku biasanya laper, kedua itu aku pusing, kalau kelewat pusing itu aku muntah. Pusing dan muntah kalau sangat mikir. Kayak sekarang gini aku laper.
		W2/MS b 151-155	Akhirnya pulang dengan tangan kosong, barang banyak yang di tinggal keadaan stres banget, uang dengan pas-pasan, pulang ke Jogja dengan tangan kosong, stres banget itu aku pernah ngalamin jalan kaki pulang di Jakarta nenteng barang kanan kiri.
		W3/MS b 206-216	Karena aku pengusaha muslim tho, jadi apa yang kita jualan tuh ngedeketin kita sama orang yang kita pengen, salah satu alasan kuatku kenapa kita jualan kaos muslim, kalau dari segi materiil gak terfikir waktu itu yang aku pengen cuma aku pengen ketemu sama orang-orang hebat tapi sholeh otomatis orang-orang yang suka kaos muslim tuh dia muslim tapi dia punya uang.
		W3/MS b 441	Banyak banget ketakutanku.
		W3/MS b 443-447	Ya banyak, makanya bisnisku yang sekarang ini kan namanya be careful (hati-hati). Jadi, bisnis tuh harus hati-hati banget, bisnis tuh jalan takwa beneran loh, bisnis tuh kalau kita gak hati-hati hmh, terjerumus banget, serius.
		W3/MS b 449-451	Sebenarnya bukan ketakutan sih, sebenarnya aku tuh punya prinsip memetakan yang pasti-pasti aku sudah punya antisipasi.
		W3/MS b 452-461	Selain itu kita juga nyiapin antisipasi, contoh misalkan orang tuh gak terima konsepku, konsepku gak laku, ya sudah aku nyiapin ketakutan itu, aku takut providerku pada lari terus gak laku, aku dapat testimoni dari teman-teman itu, ya

			sudah aku nyiapin antisipasinya, antisipasinya jadi obat buat ketakutanku sendiri, karena bisnis itu emang harus gitu juga sih, karena gak bagus juga kalau kita membabi buta, dan gak bagus juga kalau kita berhati-hati banget.
		W4/MS b 99	Kesel aja sih waktu itu
		W4/MS b 114-115	Stres banget itu, berasa mau pingsan. Ada pertentangan gitu di hati aku.
		W4/MS b 122-129	Enggak sama sekali. Menurun drastis waktu itu. Aku sebel waktu dikasih masukan itu masak iya diganti, secara udah setahun aku bikin usaha itu konsumennya udah ada dan ada yang suka. Ngerasa perjuangannya kayak gimana susah minta ampun rasanya. Nggak produktif pokonya selama dua sampai tiga bulanan. Aku nggak nganggur, tetep ngerjain jasa-jasa orang jadi bikin-bikin kaos gitu.
		W4/MS b 153-154	Iya males banget. Udah ujung-ujungnya maen aja. Kalau ada kumpul itu aku maen.
		W4/MS b 173-177	Khawatir karena ngerasa nggak amanah. Karena bisnis itu masalah kepercayaan. Ribet sih sebenarnya waktu itu aku punya pelanggan yang bikin jengkel. Aku cuman khawatir kehilangan kepercayaan.
		W1/DM b 79-91	Yang paling berkesan buat MS tu banyak mempertemukan dengan orang-orang hebat katanya misalkan apa ya distro muslim gitu pasti yang bikin ketemu sama guru-guru yang hebat buat MS trus orang-orang yang hebat pembelinya juga bukan orang-orang yang sembarangan ya misalkan walaupun gak tau agama setidaknya punya keinginan untuk memperbaiki diri kayak gitu yang aku rasain banget dari MS itu sukanya karena banyak mempertemukan dengan orang-orang hebat yang paling sering dia ulang ke aku tu itu aku seneng ngejalanin ini karena kata dia tuh disini tu aku bisa ketemu sama orang-orang hebat gitu.
		W1/DM b 175-177	Kalau nangis yah pernah tapi gak bersuara kalau sampai gemeter enggak paling dia pusing kalau pusing iya pusing sama nangis gitu iya.
5.	Kemampuan	W1/MS b 30-40	Kemudian lama kelamaan akhirnya capek

	mengkonsep ide		juga ternyata, mulai berfikir, ini penghasilannya kurang nutup buat aku, karena aku miskin terus nyari bisnis yang kuliah bisa maksimal tapi penghasilan juga maksimal, kayaknya gak mungkin di snack karena di snack kurang memadahi lah dengan skala yang masih kecil. Akhirnya aku nyari bisnis sampai ku inget dulu tuh masa-masanya jahiliyah masa-masanya masih gemar maen aku penggemar distro banget kelas satu dan dua namanya distro itu maniak banget lah.
		W1/MS b 43-60	Semester ketiga ini aku mulai punya ide bisnis distro bisnis kaos untungya gede deh karena pengalaman pernah bikin kaos dari organisasi disuruh kok segini harganya ya orang distro untungya bisa berkali-kali lipat. Akhirnya nyoba bikin konsep oret-oretan kan, konsep distro apa yang belum ada sekalian juga aku masih belajar agama kan, belajar ngaji-ngaji, dan aku masih belajar dikampus juga. Akhirnya aku gabungin aja deh antara dulu suka distro dan sekarang kuliah kayaknya asyik deh kalau kaos tuh gambarnya bukan tengkorak, bukan gambar-gambar yang gak enak dilihat, aku pengen dikaos tuh pesen-pesennya tuh yang nge jleb gitu, orang baca itu bisa jadi pintu hidayah buat dia, kita kan juga pengen dakwah bil kaos, apalagi kan jurusanku komunikasi visual, komunikasi penyiaran Islam yasudah aku berdakwah lewat kaos.
		W1/MS b 222-224	<i>Training</i> satu masih tentang visi kan apa tujuan dan lain-lain harus buat visi misi.
		W1/MS b 246-253	Biasanya kan dengan kata-kata jihad gitu, tapi punya hadis tapi dengan kata-kata yang kreatif, kata-katanya juga gak sembarangan dari riset, soalnya aku kalau mau design harus pake riset duu, kayak riset tau-tau tua sudah berbuat apa? Itu booming juga. Emang sarannya sesuai dengan fenomena yang ada kan? Bikin kaos-kaosnya terus mulai banyak yang dateng.
		W1/MS	Disitu aku tercengang, wow, ini bentar lagi

		b 293-296	distro muslim bakalan booming nih, bentar lagi distro muslim bakal menguasai dibelahan bumi di Indonesia.
		W1/MS b 305-315	Buktinya sekarang orang-orang gede main lho di distro muslim, kayak dagadu bikin obmus obrolan muslim, tau ustadz Felix? Itu Obmus kan juga distro muslim cuma dia main dikata-katanya aja, gak kayak aku, kalau akau kan ditunjukkin banget. Terus ustadz Felix sama artis Teuku Wisnu bikin distro juga One God namanya, terus Chaesar yang baru taubat bikin distro muslim juga, semuanya distro muslim, bahkan juga Rabbani semuanaya pada main disitu, sangking gede pasarnya.
		W1/MS b 323-326	Pelan-pelan aku udah mulai belajar, mulai buka buku bagaimana bikin sistem, dan sekarang targetnya lagi ningkatin omset target sampai 30 juta.
		W1/MS b 369-375	Pokoknya aku udah menyadari sekarang aku <i>pure</i> untuk meningkatkan kapasitas diriku sendiri, yang bagian produksi tak kasih ini, <i>online</i> bagian ini, aku beneran <i>pure</i> pegang bagaimana caranya Naidu itu <i>branding</i> di <i>online</i> dan Naidu bukan <i>brand</i> yang murahan harganya seratus ribu keatas.
		W3/MS b 241-254	Yang aku jual itu ideologi bukan kaosnya, makanya yang aku pikirkan itu spiritual <i>benefit</i> karena itu yang aku jual dari kaosku, 60 persennya adalah spiritual <i>benefit</i> jadi akau lebih menekankan konsepku daripada jual bahan kayak gitu, tapi juga tetep dijaga. Karena orang yang punya uang dia ideologis dan punya karakter yang kuat dan dia mau ngeluarin uang banyak itu dia mau beli produk dengan tiga kriteria, krusial benefit atau nilai produk, emosional benefit, sama yang ketiga ini jadi faktor penting juga yaitu spiritual benefit kayaknya aku lebih kembangin di spiritual <i>benefit</i> nya supaya orang beli tuh gara-gara itu.
		W3/MS b 476-483	Kalau aku sih masih percaya konsep proses, jadi aku jalanin proses kalau di bisnis harus ada visi misi aku harus bikin itu, kalau harus ada visi misi sebagai



			<p>pengusaha aku juga harus bikin itu, aku percaya proses kalau aku emang harus jualan dari <i>walk in the</i> bisnis aku harus lakuin itu, mendalami usahaku, kemarin tiga hari ngejalanin yang namanya sistem bikin admin, itu belibet.</p>
		<p>W3/MS b 524-532</p>	<p>Terus apa yang aku butuhin, aku butuh ijazah, bekal, dan bisnisku disini jalan, aku punya waktu cuma dua tahun buat bikin sistem, itu kan minim banget, oke emang dari awal harus bikin visi sih, pengusaha muslim kelas dunia, apa yang bisa aku lakuin, apa yang aku tekanin, kenapa kaos muslim? Makanya aku usahahnya kaos muslim karena aku pengen jadi pengusaha muslim yang bener-bener nerapin syariah</p>
		<p>W5/MS b 65-71</p>	<p>Aku targetin tahun 2017 ini aku 1,3 miliar, dengan berbagai cara aku upayakan. Ini lagi proses ngurus kerjasama dengan toko baju muslim Pand's Semarang, terus sama pondok programmer juga. Sekarang masih gencar iklan di <i>facebook adds</i>.</p>
		<p>W1/DM b 433-457</p>	<p>Dia nargetin gak cuma di kaos nanti tu nanti tu pengen bikin kayak koko nanti koko ada designnya kayak gitu designnya tetep ada kan kalau sekarang kan kaos ya e kaos aja sedangkan yang pake kaos gak semua laki-laki yah pake kaos setauku ada laki-laki yang misalnya butuh polo bentuknya polo bentuknya kemeja trus bentuknya macem-macem karena kaos kan gak tiap hari dipakai laki-laki ya ya misalnya mau fokus di cowok dia ngembanginnya gak cuma cowok designnya ini tapi dibikin jaket kan dia udah mulai kan dibikin jaket sweater tapi desainnya sama kayak Muhammad always kan cuma ada kaos doang ya sekarang dibikin udah mulai dibikin <i>sweater</i> trus yang tau tau tua itu awalnya kaos udah dibikin jaket gitu tetep diproduksi cowok tapi dikembangin target-targetnya tetep pengen cowok dia tu keukeuh pengen cowok cuma targetnya itu dikembanginnya lewat varian produknya sweater jaket trus</p>

			kedepannya pengen bikin topi kalau udah dikenal kayak topi tas kayak distro-distro yang udah ini sih kayak distro <i>three second</i> kan gambarnya kayak gitu yah ke topi ke tas kayak gitu ya mungkin sekarang pengenalannya masih ke kaos dulu cuma targetnya habis skripsi.
6.	Tujuan berwirausaha	W1/MS b 215-219	Mereka yang belum ngaji, mereka yang suka fashion, minimal kaosku tuh bisa jadi pintu gitu, pintu dimana mereka mau memulai ngaji gitu, toh mereka seperti itu bukan karena gak mau mungkin karena gak tau.
		W1/MS b 225-232	Aku berbisnis bisa jadi penyebar Alquran jadi <i>khalifatullah fil ard</i> , katanya kan manusia itu wali Allah didunia kan? Oia aku bisnis juga harus bisa jadi wali Allah harus bermanfaat didunia minimal jadi pengusaha itu aku harus bisa mewarnai dunia, nah dari kata mewarnai dunia itu aku nemu kata Naidu kayaknya gak ada yang pake.
		W3/MS b 540-548	Yang pertama dulu tuh kita pengen bikin <i>company village</i> dan sekarang mulai di rintis. Banyak penjahit disini, disini, di sini, aku ngelink semua tuh, dan aku tinggal dikampung dan aku seneng. Di kampung tempat tinggalku ada tukang sablon, di depan rumah ada masjid. Aku sama istri alhamdulillah bisa menghidupkan masjid dan diterima dengan baik oleh masyarakat sekitar rumah.
		W4/MS b 18-21	Iya kayak gitu untuk awal kuliah. Kalau kebutuhan harian ya, emmm waktu itu buat tambahan uang jajan aja sama makan kebutuhan secukupnya.
		W1/DM b 324-334	Coba kalau ada muslim kayak gini kali ya apa apa setiap perintah ikut di situ dia mulai kayaknya suatu hari aku harus bikin perusahaan kayak gini deh gitu kayak mereka mereka aja yang non muslim bisa aku harus bisa bikin sistem yang kayak gini aku gak boleh ada di sistemnya dia gitu tapi aku yang suatu hari harus bisa ada di sistem itu itu yang bikin latar belakang dia terinspirasi aku harus jadi seorang bisnis

			<p>gitu kan yang bergerak di bidang bisnis mulai ada kejenuhan ketika jadi karyawan itu kok aku hidup kayak terkekang gitu.</p>
		<p>W1/DM b 341-351</p>	<p>Aku harus jadi pebisnis kalau aku mau bebas mengekspresikan hidup aku bebas numpahin apapun gitu kan yah aku gak bisa nih kalau gini trus itu tu sama lembur 24 jam kayak gitu ngerjain suruhan-suruhan aja gitu lhoh keinginan ku kapan nih jadi ngerasa terkekang sebagai karyawan setauku itu inspirasi dia berbisnis tuh trus ketika qodarulloh pindah ke Jogja kan <i>the power of</i> kepepet yah memang mau gak mau dia harus cari uang jalani yang memang itu awalnya yah katakanlah bukan bisnis lah yah cari uang kan.</p>
		<p>W1/DM b 463-505</p>	<p>Yang aku tahu targetnya desainnya bisa jadi gaya hidup bisa disenengin sama orang-orang tu udah beneran gaya hidup pasti beli kaosnya yang kayak gini walaupun dia kayak anak-anak gaul gitu pasti beli kaosnya kayak gini ni jadi pengen bikin distro itu kayak jadi <i>basecamp</i>, <i>basecamp</i> nya orang-orang sholeh gitu gak cuma distro tapi disana kita ada sharing bisnis ada kegiatan positif lah istilahnya trus rencananya sih mimpi kita barengan ya kalau itu bukan cuma Naidu kita pengen bikin kayak muslim center gitu didalemnya ada Naidu hijab mungkin lebih ke pakaian perempuannya naidu ke pakaian laki-laknya disana kita bikin suatu kawasan muslim gitu beneran jadi gaya hidup fashionnya ada kajian juga ada kajian bisnis istilahnya gambarannya kayak teras dakwah cuma ini konsepnya beneran bisnis kayak disitu ada kolam renang muslimah cowoknya mungkin bapak-bapak sukanya kafe misal nungguin ibunya berenang bapaknya pasti di kafe kayak gitu pake muslim kayak gitu atau sambil cuci mobil itu sebuah kawasan itu mimpi yang jangka panjang ya wallahua'lam kalau misal dideketin ya Alhamdulillah itu yang mimpi besar sebuah kawasan muslim gitu tidak hanya ada kawasan pendidikan gitu tapi</p>

			<p>ada kawasan bisnis trus beneran gaya hidupnya orang muslim itu semua ada disitu gitu dari mulai tempat renang muslimah, salon muslimah, semua ada disitu yang muslimin juga iya itu sih target kita yang paling besar trus ada sekolah juga bukan sekolah biasa kayak misalnya SMP IT gak kayak gitu misalnya kayak perempuan sekolah renang muslimah misal kayak ihwan misal sekolah panahan atau apa tapi dalam satu ini tetep awal yang ketika ada muslim center tu ada totaly hijab dulu ketika itu udah mulai dikenal trus kemudian di <i>basecamp</i> nya mereka <i>basecamp</i>nya orang-orang sholeh ngegerakin apa ya kalau udah mulai dikenal baru ngembangin ke yang tadi tujuan kita yang lain-lainnya jadi sebuah kawasan istilahnya kita tu terinspirasi sama Aa'gym sama Darut Tauhidnya itu sebuah kawasan yah kawasan pendidikan kawasan bisnis iya gitu.</p>
		W1/DM b 511-516	<p>Rencana sih kita kalau dalam target kita tu ngembangin itu di Sukabumi karena Sukabumi tu apa ya ada orang-orang baiknya ada cuma dakwah nya belum kayak di Bandung dan Jogja kalau di Jogja udah banyak ya gerakan kayak gitu dakwah.</p>
7.	Pengendalian emosi	W1/MS b 120-125	<p>Aku bawa ke orang, aku punya guru namanya Tamuhanaf Rikosantatano, dia pengusaha gede di Jogja. Dia design juga, dan aku juga dipinjemin uang juga sama dia. Saya bilang ke dia pak ini gimana, kubawa ke dia curhat habis-habisan sama dia.</p>
		W2/MS b 110-112	<p>Pertama aku cari makan roti atau apa gitu, terus aku pergi ke tempat yang suasana tenang.</p>
		W2/MS b 126-133	<p>Aku kalau marah diem, sama istriku sama siapapun juga diem kalau lagi marah diem, nggak mau ngomong yaudah diem aja pergi. Paling 10 menit aku udah ngobrol lagi. Aku nggak yang marah temperamen. Kecuali dia yang nyerang duluan misalkan. Kalau aku pikir marah nggak ada</p>

			<p>fungsinya. Diemin aja nanti baikan lagi hatiku. Kalau udah reda ya aku langsung bilang dan konfirmasi. Paling bentar itu 10 menit itu.</p>
		<p>W2/MS b 135-142</p>	<p>Kayak karyawan aku itu, harusnyakan aku marah besar karena nyampe bikin masalah runyam gitu. Konyol banget itu masalahnya, karna secara teknik dia yang salah. Nyampe aku tuh bilang ke dia, udah nggak usah diurus, biar aku aja yang nyelesain masalahnya kamu ngerjain kerjaan yang lain. Habis aku udah tenang aku panggil bagaimana ini itu, itu aku fokusnya langsung cari makan.</p>
		<p>W4/MS b 132-136</p>	<p>Maen dan ketemu orang-orang yang menurutku hebat. Nongkrong ikut komunitas internet marketing, nonton bareng tentang perkembangan dunia digital. Nyari-nyari amunisi dan ilmu-ilmu baru.</p>
		<p>W4/MS b 162-165</p>	<p>Iya bener kata istriku. Aku ke pantai biasanya sama temen. Aku suka yang ijo gitu pantai, yang biru-biru alami gitu. Asik banget, kemarin dari sana. Kalau nggak aku ke tempat yang bikin tenang.</p>
		<p>W4/MS b 209-211</p>	<p>Ya aku berusaha menyelesaikan masalah dengan segera dan melayani pembeli sebaik-baiknya karena itu kewajiban aku.</p>
		<p>W4/MS b 213-225</p>	<p>Saat marah ya aku menyendiri aja selama sepuluh menit itu aku diem aja. Saat diem itu ada kita berfikir dan ada ketenangan. Kalau udah tenang baru bisa komunikasi. Karena saat marah itu orang terkadang suka tidak terkendali dan ucapan yang dikatakan itu berlebihan dan lebih mendramatisir. Trus selain itu ke air, aku kadang wudhu, cuci muka. Ini aku juga suka minum kalau lagi pusing, suka minum yang banyak, makanya aku kalau kemana-mana pasti bawa minum. Kalau aku stres, mau marah, pusing aku cuci muka. Lebih seger aja. Dan saat aku diem itu pasti ada kita berfikir dan ada ketenangan.</p>
		<p>W1/DM b 141-166</p>	<p>Misal ada masalah dibisnisnya atau apa dia lebih sering pengen bi aku ada masalah jadi cerita dia cerita ke aku masalahnya apa trus</p>



			<p>misalnya pun gak mau cerita dia milih pergi setauku nenangin diri dan merenung ke tempat yang dia suka dan tempat yang dia sukanya tu bukan tempat rame kayak misalnya apa ya alam gitu kayak di gunung, sungai, dia lebih seneng sendiri bi aku mau pergi, aku tau oh dia kalau mau pergi sendiriin gitu berarti ada masalah yang gak siap dia ceritain ke aku tapi lama-lama kalau dia udah mulai tenang dia mulai cerita ke aku gak pernah tertutup sih dia terbuka terus sama istrinya pernah ada apa ya ditutupin enggak, gitu paling kalau ditutupin di awal aja mungkin karena takut nyampeinnya salah atau gimana dia milih pergi menenangkan diri sendirian ntar nunggu sehari dua hari dia udah mulai cerita sama aku kayak gitu kalau ada masalah setauku penyelesaiannya dia lebih seneng ngadepin orangnya langsung maksudnya masalah itu ada antara dia sama B gitu e lebih seneng ngadepin langsung gitu gak pernah e kan ada ya beberapa orang yang ah gak ah males kalau ketemu gitu kan males ngeladenin kayak gitu kalau dia lebih seneng ngadepin langsung kayak gitu yah karena misal kalau ketemu langsung kata dia gak seburuk apa yang diperkirakan.</p>
		W1/DM b 179-185	<p>Aku sebagai istrinya kalau dia nenangin diri pergi ketempat ini kalau gak tidur sebentar bi aku boleh gak tidur sebentar kayak gitu paling tidur sebentar kalau emang pusing kalau pusingnya bukan pusing sakit kepala pergi kayak gitu kalau sampai jatuhnya ke sakit kepala ya paling tidur kalau udah habis tidur ya aku kasih minum dipijit kayak gitu aja sih.</p>
8.	Pengelolaan, pengembangan diri dan usaha	W1/MS b 189-194	<p>Aku <i>coaching</i> dapet beasiswa MRUF aku presentasi tentang bisnisku, dimarahin, gak dimarahin sih tapi dijelasin intinya brand yang selama setahun lebih aku bangun tuh suruh diganti total karena target pasarnya kecil banget.</p>
		W1/MS b 234-245	<p>Wah bagus ini namanya dan semua <i>coach</i> bilang ini bagus unik terus artinya apa nih?</p>

			<p>Pas aku ceritain ketawa-ketawa. Terus sampai ditanya pada konsep, konsepmu sekarang gimana? Udah gak kayak dulu kan? Yang jaga sholat gitu gitu kan? Terus aku tunjakin karyaku aku bukan orang suci, terus juga aku pengen denger adzan, nah ini bagus nih, kembangin kembangin, ku bikin <i>fanspage</i>, terus disuruh nyari <i>role model</i> distro mana yang kamu suka? Ikuti cara dia promo, aku ikuti, bener ternyata dari situ mulai dikenal banyak orang, karena unik.</p>
		W1/MS b 253-262	<p>Aku juga sudah sekolah internet marketing kan? Jadi aku mulai belajar cara marketing, aku sudah mulai baca-baca dan belajar sendiri juga, mulai <i>handle</i> semuanya sendiri. Alhamdulillah sudah mulai jalan semuanya ditambah lagi aku habis baca sebuah penelitian dan itu menakjubkan banget bikin aku bergairah bikin distro muslim. Tentang Yuswohady tau gak? Dia pakar marketing Indonesia, dia meneliti tentang <i>market middle class</i> muslim, keren tuh.</p>
		W1/MS b 325-333	<p>Alhamdulillah juga aku fokus di <i>marketing</i> di produksi <i>pure</i> aku serahin ke orang supaya aku bisa skripsi terus juga didukung sama istri jadi CS terus jualan kaos, terus aku coba-coba bikin sistem yang lebih menguntungkan kayak sistem marketer, sistem marketer tuh unik jadi kita nyari marketer semua di seluruh kota maksimal cuma dua orang, kalo dikota besar maksimal dua orang.</p>
		W1/MS b 338-342	<p>karyawanku cuma satu, kita kerjanya bareng-bareng, sebenarnya banyak orang-orang dibawah kayak penjahit tukang sablon cuma sistemnya mereka borongan bukan karyawan yang aku gaji.</p>
		W1/MS b 344-358	<p>Karyawan paling sampai 800, sekarang aja karyawan aku lepas, karena kurang menguntungkan, sekarang sistemnya aku bagi hasil. Karena kan kadang untung kadang rugi, terus aku bilangin sekarang gini aja deh, kalau ada job kamu baru kerja, justru lebih semangat dia terus nanti bagi</p>

			hasil, kalau di Islam itu namanya akad tijarah, dan ada yang namanya syirkah kalau kita butuh uang, ada syirkah mughorobah dan segala macam, juga ada ijarah (upah), upah per kaos itu berapa jadi aku lebih santai tinggal kasih konsep design aku fokus di <i>marketing</i> , utek-utek laptop belajar <i>design</i> dan sekarang aku pegang skripsi dulu bentar, paginya aku skripsi terus nyari barang sore jualan buat produksi lagi, yang pesenan pagi kirim sore.
		W1/MS b 482-492	Itu bener-bener sistem yang bagus banget. Dia dateng bayar seratus ribu dan dia bisa jualin barang-barang kita selama setahun, dan dia juga dapat keuntungan perbarang 10 atau 20 ribu seneng banget kan dia, udah gitu bukan hanya jualan aja dia, kita bimbing juga, kita kasih tips jualan kaos muslim, bbm marketing gimana nawarin ke temen gimana, kita suruh dia buat <i>fanpage</i> cara jualannya gimana terus kita juga bimbing dari dia ambil stok sampai dia jadi pengusaha beneran.
		W1/MS b 494-501	Itu emang sengaja dimurahin karena aku gedanya dipenjualan dia, kalau aku batesin keseriusan, kalau tidak ada transaksi selama dua minggu otomatis member sebagai marketer resmi di cut. Otomatis dia selama dua minggu harus beli, sekalipun dia beli gak ada penjualan misalkan, harus beli meskipun dipake dia dulu atau dia <i>keep</i> dulu buat di jual, kayak gitu.
		W1/MS b 521-529	Terus aku ada juga beberapa agen yang resmi, aku kasih dia sistem deposit, misal dia deposit dua juta diskon sekian pengambilan kaosnya gak harus langsung, bisa diambil dua design, atau design yang udah lama tapi masih laris terus minta di stok lagi, nanti dia ngambilnya runtut, dicicil harusnya dia ngambil 50 pieces dia ambil 20 dulu gitu terus berikutnya ambil lagi.
		W4/MS b 194-206	Waktu itu juga ada yang pesen ke Aceh dan dia itu broker tangan pertama, ehh pembeli tangan kedua ngehubungi aku dan

			<p>broker itu marah karena dikiranya aku ngehubungi pembeli tangan ke dua. Makanya sekarang kalau ada pelanggan tangan pertama yang pesen ya aku ngirimnya pakai alamat pelanggan itu bukan pakai alamat aku. Terus yaa meski selama dua bulan nggak ada komunikasi yaa akhirnya kita saling sapa dan kembali mereka pesen barang lagi. Aku berusaha banget untuk selalu komunikasi dengan <i>reseller</i> dan pelanggan potensialku. Dari awal sampai saat ini aku bina terus.</p>
		W5/MS b 3	Ini aku ditemenin karyawan baru.
		W5/MS b 6	Baru kok tiga minggu ini. Karyawanku baru satu.
		W5/MS b 21-35	<p>Iya itu Vid, pelatihan keuangannya bermanfaat banget. Jadi aku ikut pelatihan keuangan, tapi <i>online</i> gitu. Banyak banget yang dipelajarin. Masih sampai April nanti aku ikut pelatihannya, jadi selama satu tahun gitu. Empat bulan awal ikut pelatihan itu bener-bener harus nyesuain banget, rasanya pusing ngrapiin laporan keuangan, tapi tetep semangat aku belajarnya, hasilnya luar biasa banget kalau udah bisa ngaplikasiin. Selain itu yang aku rasain dari pelatihan keuangan juga diajarin caranya merekrut karyawan. Kalau dulu itu aku masih asal-asalan gitu ngrekrut karyawan. Kesalahanku banyak, aku enggak nanyain visi misi mereka ikut gabung disini.</p>
		W5/MS b 40-48	<p>Aku ini juga lagi ikut sekolah bisnis. Baru dua bulanan ini. Kalau sekarang alhamdulillah udah ada runtutannya nyeleksi karyawan baru. Habis nyeleksi itu juga sekarang udah bisa kompak kerja bareng sama tim. Nah selain itu bisnisnya lebih terpola, sudah ada manajemennya, tugas-tugas yang akan dilakukan sudah jelas. Ikut pelatihan itu bener-bener kerasa ilmuku nambah.</p>
		W5/MS b 56-65	<p>Awal bulan pertama itu tiga ratus polo penjualannya. Terus alhamdulillah naik totalnya delapan ratus. Selain itu aku juga kerjasama dengan Yufid <i>store</i>, udah tiga bulan disana sejak November 2016,</p>

			penjualan bisa 50 sampai seratus polo koko. Terus untuk kerjasamaku dengan Karita dan Yufid itu aku pakai uang dari investor, investor sebagian 6%. Jadi ketika uang sudah cair dari Karita ya aku langsung transfer ke investorku.
		W5/MS b 75-80	Sebelum lulus itu ada sepuluh orang, terus setelah lulus sekarang ada 40 orang totalnya. Rencananya aku mau memperbaiki sistem kerjanya, sebutannya <i>best preneur</i> gitu. Jadi anggota tim penjualan benar-bener aku ajarin untuk jadi wirausaha gitu.
		W5/MS b 82-86	Ini aku sekarang punya data base pelangganku. Dulu tuh enggak punya, sekarang udah lebih dari seribu datanya. Pokoknya yang udah beli maupun yang baru nanya-nanya gitu aku punya datanya.
		W1/DM b 383-396	Strategi dari <i>marketingnya</i> itu sih dia lebih ngembangin didunia <i>online</i> kayak gitu terus dia nyiapin web juga kalau di strategi <i>marketing</i> web nya udah mulai dirapihin terus strategi kalau lebih ke <i>marketing</i> itu dia udah mulai kayak ikut-ikutan pameran juga kayaknya bagian dari strategi juga ya kayaknya ikut pameran gitu biar misalnya ngenalin ke orang kayak gitu kalau dari <i>marketing</i> dia lebih ke <i>online</i> terus e dari strategi <i>marketing</i> juga dia lebih banyak lagi banyak belajar sih sekarang kayak kemarin lagi ikut seminar-seminar salah satunya kang Dewa Prayoga itu ya strategi nulis status biar orang tertarik kaya gitu lebih banyak belajar buat ningkatin <i>marketingnya</i> gimana.



## Lampiran 43. Koding Observasi Subjek 1

## Koding Observasi Subjek 1 (MA)

No	Kategori	Kode	Catatan Observasi
1.	Ruangan Tamu MA Studio	OB-1/MA b 7-24	Ruang tamu studio miliknya berukuran 4x6 dengan satu set meja kasir yang lebar dan tinggi dijaga oleh dua orang karyawan tepat di depan pintu masuk. Di sebelah kiri pintu masuk terdapat satu set tempat duduk sofa yang tertata rapi kemudian di sebelahnya terdapat rak besar menempel pada dinding yang memajang beberapa album dan bingkai berisi foto sebagai contoh hasil karya dan juga sebagai hiasan rak. Di meja tamu juga di sediakan beberapa album foto dan contoh foto yang sudah jadi. Pada sisi kanan pintu masuk terpasang satu set interior untuk berfoto dalam ruangan yang tersusun dari kayu jati belanda dengan hiasan boneka, papan kayu, hiasan huruf dari kayu, kertas hias, bunga plastik hias, meja dan kursi kecil, figura foto hias yang di pasang di tembok kayu, papan tulis hias, alat musik hias dan sangkar burung hias.
2.	Proses dan pencapaian usaha	OB-3/MA b 24-26	Subjek cukup ramah, menceritakan pengalaman usaha, namun untuk kegiatan akademiknya saat kuliah enggan terbuka untuk menceritakan lebih jelas.
		OB-4/MA b 1-7	Pada akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan bahwa dirinya telah membuat sketsa desain interior untuk studio pertama yang cukup sederhana atas dukungan kedua investornya. Hal tersebut merupakan perjalanan awal dan kerja keras subjek untuk mewujudkan cita-citanya.
		OB-4/MA b 16-28	Setelah 2 tahun menempati studio pertama, dalam status akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan sedang mempersiapkan keperluan dan perlengkapan desain interior, eksterior dan papan nama pindah ke studionya yang baru. Setelah menempati studionya yang baru, subjek juga menceritakan bahwa studio miliknya mulai menerima pesanan jasa fotografi di luar kota Yogyakarta. Kemudian, di statusnya yang lain, subjek bergembira meski dirinya harus lembur

			di studio barunya dengan ekspresi <i>emot icon</i> antusias.
		OB-4/MA b 29-39	Pada akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan bahwa setelah perpindahan lokasi ke tempat studio miliknya yang baru, banyak pelanggan yang meramaikan studionya. Ruangan kerja yang semakin nyaman dari studio sebelumnya, ditambah lagi dengan pilihan <i>background</i> dan aksesoris foto yang semakin banyak, serta sistem kerja dalam usaha yang semakin lebih baik dari sebelumnya. Dirinya juga mengucap syukur kepada Allah dengan <i>emot icon</i> tersenyum bahagia.
		OB-4/MA b 40-45	Pada akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan kebahagiaan dengan <i>emot icon</i> tersenyum bahwa impian subjek terwujud karena diminta oleh pelanggan untuk mengabadikan foto di luar negeri (Singapura) untuk pertama kalinya.
		OB-4/MA b 46-55	Pada akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan dengan mengucap syukur dan <i>emot icon</i> tersenyum bahagia bahwa dirinya dapat mewujudkan mimpi sebagai fotografer salah satu grup band perempuan asal Korea yang sedang menggelar konser di Jakarta. Dirinya akan melakukan yang terbaik untuk menjaga kepercayaan tersebut dan subjek pun menyemangati teman lainnya untuk berani bermimpi apapun yang diinginkan.
		OB-4/MA b 69-76	Pada akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan bahwa dirinya berhasil mewujudkan mimpi untuk memotret dari balon udara di negara Turki. Menurut subjek hal tersebut adalah surga dunia. subjek pun menceritakan dengan <i>emot icon</i> tertawa bahagia bahwa telah melengkapi pengalamannya memfoto di atas air, di bawah gunung, di bawah air dan di atas udara.
		OB-4/MA b 171-176	Pada bulan Januari 2016 MA unggah foto di media sosial <i>facebook</i> yang menggambarkan isi studio foto miliknya yang baru di kota Semarang. Ruangan yang lebih luas dan perlengkapan di studio tersebut lebih lengkap dibandingkan dengan MA studio yang di Yogyakarta.

3.	Sosok inspirasi	OB-4/MA b 77-83	Pada akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan bahwa dirinya bertemu dan terinspirasi oleh bapak Sandiaga Uno. Subjek memuji sosok inspirasinya tersebut karena kecerdasannya, kepintarannya, ketaatan ibadahnya dan subjek ingin mewujudkan mimpi agar dapat menjadi seperti sosok idolanya.
4.	Dukungan sosial	OB-4/MA b 236-239	Pada tanggal 16 Maret 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA mengunggah foto bersama kedua orang tuanya pada saat acara peresmian studio fotografi milik MA.
5.	Kondisi fisik dan emosi	OB-1/MA b 40-45	Raut wajah subjek terlihat bahagia dan cerah ceria saat menceritakan perjuangannya memulai usaha, namun pada saat menceritakan kendala yang dihadapi wajahnya terlihat berubah pada saat foto miliknya digunakan orang lain tanpa izin untuk promosi usaha.
		OB-2/MA b 15-18	Subjek terlihat bahagia pada saat menceritakan pekerjaannya yang menyenangkan yakni dapat bertemu orang baru dan sering mengunjungi tempat-tempat baru.
		OB-2/MA b 22-25	Subjek menampakkan diri yang optimis mengembangkan usahanya meski terdapat kendala sumber daya manusia dan juga kekhawatiran akan penghasilan usaha yang tidak pasti.
		OB-3/MA b 31-36	Raut wajahnya terlihat bahagia saat menceritakan perjalanan memotret di daerah Yogyakarta, luar kota dan luar negeri dalam satu bulan berturut-turut, namun wajahnya terlihat kurang ceria saat menceritakan masa kuliahnya yang tergolong lama cukup lama mencapai kelulusan.
		OB-4/MA b 107-112	Pada tanggal 26 Oktober 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, bahwa MA berjanji terhadap dirinya sendiri untuk berusaha fokus, bersungguh-sungguh, selalu mencintai bidang fotografi yang ditekuninya dan berusaha untuk selalu menjaga semangat dalam bekerja.
6.	Kemampuan mengkonsep ide	OB-2/MA b 19-22	Bercerita mengenai potensi peluang usaha pada cabang barunya di Kota Semarang dengan lokasi yang lebih besar dan lengkap peralatannya subjek terlihat percaya diri dan semangat.
		OB-4/MA	Pada tanggal 29 Januari 2011 dalam akun

		b 116-120	media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa dirinya sedang mencari pemuda kreatif untuk dapat bergabung dengan MA fotografi sebagai marketing, desainer, fotografer dan asisten studio.
		OB-4/MA b 121-127	Pada tanggal 23 November 2010 dan 19 Desember 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menuliskan bahwa MA fotografi memberikan penawaran menarik kepada para pelanggan dengan harga spesial dan diskon potongan harga untuk jasa foto <i>pre wedding</i> , pernikahan dan foto di dalam studio.
		OB-4/MA b 128-134	Pada tanggal 25 Agustus 2016 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa MA fotografi memberikan potongan harga spesial tersebut, yakni pada saat ada pagelaran salah satu festival Kesenian yang berlangsung besar di dekat studio miliknya para pelanggan diberikan potongan harga sebesar 100 ribu rupiah.
7.	Tujuan berwirausaha	OB-4/MA b 141-146	Pada tanggal 15 Maret 2011 dan 16 Januari 2016 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa dirinya bersyukur atas pembukaan studio fotonya yang baru. MA berharap agar studionya tersebut dapat membahagiakan dan bermanfaat bagi banyak orang.
		OB-4/MA b 152-161	Pada akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan bahwa dirinya berusaha sebanyak mungkin untuk dapat berbagi manfaat bersama orang lain dengan memiliki lembaga yang dibuat untuk membantu anak sekolah yang ijazahnya tertahan di sekolah. Lembaga tersebut bergerak untuk mengumpulkan uang dari para donatur kemudian menyalurkannya kepada murid-murid sekolah menengah atas (SMA) yang membutuhkan dana bantuan.
8.	Pengelolaan, pengembangan diri dan usaha	OB-3/MA b 4-10	Siang itu studio miliknya tampak ramai sekali, terdapat 6 mobil terparkir di halaman studio. Ruang tunggupun dipadati oleh pengunjung. Terlihat pula para mahasiswa yang mengenakan baju wisuda berdatangan dengan keluarga dan sahabat yang ingin mengabadikan momen berharga tersebut di studio foto.
		OB-4/MA	16 September 2016 “Saat ini pengikutnya di

		b 63-68	media sosial <i>instagram</i> sebanyak 321 ribu dan terdapat 400 an postingan foto-foto para pelanggan baik yang berlokasi di dalam studio, di rumah pelanggan, latar pematangan alam nusantara maupun di luar negeri.”
		OB-4/MA b 84-102	Pada akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, subjek menceritakan bahwa dirinya sedang menuliskan tutorial dan tips-tips mengenai fotografi dengan <i>emot icon</i> tersenyum bahagia. Selain itu dirinya juga berbagi ilmu dengan mengajar kursus memperbaiki gambar hasil kamera ( <i>editing</i> ). Subjek juga bercerita bahwa akan tercapainya mimpi yakni mendirikan sekolah fotografi, berharap program sekolah tersebut dapat berkembang dan bermanfaat untuk banyak orang.
		OB-4/MA b 103-106	Pada tanggal 20 Januari 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa dirinya menjuarai lomba wirausaha muda mandiri peringkat kedua dan menjadi peserta termuda.
		OB-4/MA b 147-151	Pada tanggal 16 September 2016 dalam akun media sosial, sepasang kekasih artis ternama di Indonesia mengunggah fotonya dengan mencantumkan bahwa saat mereka foto <i>prewedding</i> di Turki menggunakan jasa MA fotografi.
		OB-4/MA b 177-182	Pada tanggal 7 Januari 2016 dalam status akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA mengunggah foto bersama para karyawannya di studio kota Semarang dan menuliskan status bahwa pencapaian usahanya saat ini karena dapat bekerja sama dengan tim nya yang luar biasa.
		OB-4/MA b 186-196	Pada tanggal 17 Juni 2011, dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menuliskan bahwa MA fotografi mengikuti kegiatan pameran fotografi yang diselenggarakan oleh Jateng <i>Fair</i> . Sedangkan pada tanggal 21 Februari 2016, MA menceritakan bahwa MA fotografi mengikuti pameran serta mejuarai dekorasi terbaik di Ikapesta <i>Wedding Expo</i> .
		OB-4/MA b 197-201	Pada tanggal 24 Januari 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa dirinya saat mengikuti acara kompetisi wirausaha muda mandiri, MA



			menjadi pemenang juara kedua dalam bidang kreatif kategori mahasiswa.
		OB-4/MA b 202-211	Pada tanggal 24 September 2014 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa kemenangan pada kompetisi wirausaha muda mandiri telah mengubah bisnis dan kehidupannya karena program tersebut memberikan fasilitas pelatihan mengelola SDM, marketing, operasional, keuangan, pajak, kesempatan pameran hingga ke luar negeri dan bisa bertemu serta belajar bersama sesama pengusaha muda yang mengikuti kompetisi tersebut.
		OB-4/MA b 224-235	Pada tanggal 9 April 2011 dalam akun media sosial <i>facebook</i> pribadi, MA menceritakan bahwa pada saat memenangkan lomba wirausaha muda mandiri, MA juga berkesempatan bertemu dengan sosok ilmuwan ternama di Indonesia, yakni Pak Rhenald Kasali dan memiliki kesempatan belajar mengenai proses dan etika berbisnis yakni dalam menjalani usaha harus dapat bermanfaat bagi banyak orang.
		OB-4/MA b 240-244	Pada tanggal 20 Oktober 2016 dalam akun media sosial <i>facebook</i> MA fotografi terdapat 624 foto para pelanggan di berbagai lokasi penambilan gambar, baik di dalam studio foto, di luar studio, maupun di luar negeri.

## Lampiran 44. Koding Observasi Subjek 2

**Koding Observasi Subjek 2 (MN)**

No	Kategori	Kode	Catatan Observasi
1.	Proses dan pencapaian usaha	OB-1/MN b 23-32	Sebelum proses wawancara dimulai, subjek meminta izin kepada peneliti jika dirinya akan menjawab pertanyaan sembari menghadap laptop untuk mengerjakan skripsi. Subjek membuka pembicaraan cukup antusias dengan bercerita bahwa dirinya harus segera menyelesaikan skripsi semester itu juga, karena sudah hampir memasuki tenggang akhir di masa studi, kemudian subjek mempersilahkan peneliti untuk memulai wawancara.
		OB-3/MN b 1-3	Sore selepas sholat ashar peneliti menemui subjek yang baru saja bimbingan skripsi dengan dosennya di lantai satu FKTP UGM.
		OB-4/MN b 2-5	Kami berdua berjanjian untuk bertemu di kantin FKTP UGM karena subjek usai ujian tes bahasa Inggris untuk memenuhi persyaratan ujian skripsi.
2.	Pengelolaan, pengembangan diri dan usaha	OB-1/MN b 15-18	Rak buku besar yang penuh dengan susunan buku dan paling atas terdapat beberapa trophy kemenangan lomba wirausaha yang pernah diikutinya.
		OB-1/MN b 49-55	Koleksi buku pribadi subjek terlihat jelas memenuhi rak besar di ruangan tersebut, terdapat juga beberapa buku yang masih disegel plastik. Buku-bukunya meliputi buku bisnis, buku psikologi, buku agama dan pengetahuan umum lainnya. Di atas rak buku terdapat beberapa trophy penghargaan kejuaraan wirausaha.
		OB-2/MN b 8-13	Di dalam ruang tunggu terdapat dua rak besar (2x2 m <sup>2</sup> ) berisi buku bacaan, kursi sofa satu set, sebuah gitar dan tumpukan kardus besar berisi buku-buku pesanan yang siap untuk dikirim. Pada saat subjek sedang pergi, para karyawan sudah dapat bekerja dengan mandiri berdasarkan sistem yang telah ada.
		OB-2/MN b 30-33	Peneliti melihat sekeliling ruangan tersebut dan terdapat papan visi dan misi yang menempel pada dinding tembok.

## Lampiran 45. Koding Observasi Subjek 3

**Koding Observasi Subjek 3 (MS)**

No	Kategori	Kode	Catatan Observasi
1.	Proses dan pencapaian usaha	OB-1/MS b 11-17	Pada saat itu di perpustakaan kampus UIN subjek sedang mengerjakan skripsi, sebelum proses wawancara dimulai dirinya bercerita setiap hari selalu meluangkan waktu 4 jam untuk rutin mengerjakan skripsi. Terlihat laptop dan tumpukan buku dan kertas-kertas skripsi di meja hadapannya.
		OB-2/MS b 1-6	Wawancara kedua ini masih di perpustakaan kampus, karena pada saat itu subjek masih menyelesaikan skripsinya di sela-sela berbisnis dan meminta wawancara dilakukan di perpustakaan. Terlihat laptop dan tumpukan buku dan kertas-kertas skripsi di meja dihadapan subjek.
		OB-2/MS b 30-31	Subjek akan menemui dosennya untuk mengumpulkan proposal skripsi.
		OB-3/MS b 1-5	Wawancara ke tiga kali ini peneliti bertemu subjek di fakultasnya, karena siang itu subjek berniat menemui dosennya untuk mengumpulkan tugas skripsi. Terlihat laptop dan tumpukan buku serta kertas-kertas skripsi dihadapannya.
		OB-4/MS b 17-27	Subjek mengaku cukup kewalahan untuk beradaptasi dalam mengatur waktu untuk keluarga terutama membantu mengasuh anaknya yang baru lahir, mengurus usaha kausnya sekaligus mengerjakan skripsi. Meski MS mengatakan hal itu cukup berat namun setelah MS mengatur waktu dan mulai terbiasa dengan jadwal yang padat dan berusaha disiplin mengaku lebih enak karena beberapa target dapat tercapai. MS mengatakan bulan Maret harus bisa ujian skripsi agar dapat lulus secepatnya.
		OB-5/MS b 1-5	Siang itu subjek sudah menunggu di ruang terbuka lantai 1 perpustakaan UIN sambil menghadap laptop mengerjakan skripsi. Terlihat laptop dan tumpukan buku dan kertas-kertas skripsi di hadapannya.
		OB-5/MS	Subjek menceritakan sejak anak

		b 10-15	pertamanya lahir dirinya setiap pagi membatu istrinya mengurus kegiatan dapur atau menjaga anaknya, kemudian pergi ke kampus untuk menyelesaikan skripsi selama 4 jam kemudian dilanjutkan mengurus usaha lalu sore hari subjek harus sudah pulang ke rumah,
		OB-6/MS b 7-12	Kantor tersebut berukuran dua belas meter persegi dan subjek baru satu minggu pindah ke kantor yang disewa tersebut. Meski kantor milik subjek berukuran kecil namun penataan ruangan cukup rapi. Ada banyak kaos yang terpampang rapi di gantungan baju. Ada juga beberapa foto yang disajikan untuk menghiasi ruangan.
		OB-7/MS b 6-13	Subjek sempat bercerita kepada peneliti bahwa dirinya akan mengeluarkan produk kaos dan baju baru dengan kemasan yang dibuat dengan kain kanvas menggantikan kemasan plastik yang biasanya dipakainya selama ini. Menurutnya dengan mengganti kemasan plastik dengan kemasan berbahan kain akan lebih bermanfaat untuk pelanggannya dan tidak akan dibuang begitu saja.
		OB-7/MS b 25-31	Pada saat ini sedang mempersiapkan untuk mengeluarkan produk inovasi terbarunya yakni kaos polo dan menunjukkan kaos polo yang sedang dikenakannya serta membuat baju koko yang didesain dengan kombinasi model kaos polo yang rencananya produk tersebut akan didistribusikan mulai Januari 2017.
		OB-8/MS b 19-25	Baju polo yang sedang digunakannya merupakan produk andalan yang sedang dijualnya saat ini. Penjualannya sangat meningkat semenjak kantornya bekerjasama dengan toko baju muslim Karita dan Yufid. Perkembangan usaha subjek semakin pesat selama setahun terakhir setelah dirinya lulus kuliah, terbukti dengan meningkatnya penjualan sebesar seratus persen.
2.	Kondisi fisik dan emosi	OB-2/MS b 23-28	Sempat pula subjek meminta izin sekitar lima menit untuk melayani pembeli di media sosial. Subjek mengatakan pusing,

			wajahnya terlihat pucat, beberapa kali memegang kepala dan mengatakan bahwa dirinya merasa lapar karena masalah yang sedang dihadapinya.
3.	Pengendalian emosi	OB-5/MS b 21-26	Selain itu subjek beberapa kali minum air putih yang telah dibawanya dari rumah. Subjek mengatakan bahwa saat bepergian selalu membawa air minum dan makanan seperti roti agar pada saat kelelahan bisa konsentrasi saat mengerjakan tugas.
4.	Pengelolaan, pengembangan diri dan usaha	OB-4/MS b 1-2	Subjek datang ke ruangan hotel sebelum pelatihan wirausaha dimulai.
		OB-8/MS b 28-30	Subjek sempat memperkenalkan karyawan barunya kepada peneliti.



Lampiran 46. Gambar Hasil Observasi (*Screen Shoot*)**Gambar Hasil Observasi (*Screen Shoot*) dari Media Sosial Facebook**

1.  studio akan mulai dibuka pada bulan Maret 2009. Meskipun sederhana, studio ini adalah awal dari perjalanan dan kerja keras untuk mencaai cita-cita.
2.  December 30, 2010 -  mulai proses desain interior, eskterior, papan nama, dll 😊
3.  March 18, 2011 -  Menerima Pemesanan Di Luar Kota Yogyakarta.  March 21, 2011 -  Lembur di studio baru 😊
4.  February 23, 2011 -  Alhamdulillah hari-hari pertama pindahan langsung ramee ruangan makin nyaman. pilihan background n aksesoris makin banyak. sistem lebih baik.. Terima kasih ya Allah.. 😊
5.  December 28, 2011 -  Akhirnya sebentar ig terwujud bisa motret sampe ke luar negeri 😊
6.  January 1, 2012 -  It's do my best!! Jangan ragu buat mimpi apa aja 😊
7.  A grid of 12 landscape photographs showing various scenic views, including mountains, water, and nature.
8.  dreams come true. photoshoot from hot air balloon. heaven on earth. #cappadocia #turkey #exploreTurkey #hotairballoon
9.  May 25, 2011 -  akhirnya lengkap sudah. motret di bawah air, di atas gunung, di bawah gua. dari yang berkisar motret di atas udara.. 😊
10.  May 10, 2011 -  Beliau bener2 menjadi inspirasi.. orangnya cerdas.. pintar.. taat beribadah.. dan senang berbagi.. ganteng lagi... beruntung bisa kenal dengan beliau.. tiap hari selalu bermimpi bisa jadi seperti bapak sandiaga uno aku harus bisa! 😊
11.  May 18, 2011 -  Malam2 saatnya menulis tutorial dan tips2 ttg fotografi 😊
12.  July 4, 2011 -  ngajar kursus editing dulu.. berbagi ilmu 😊
13.  November 25, 2011 -  Akhirnya mimpi membuat sekolah fotografi sebentar lagi tercapai 😊
14.  lancar. Kami berharap semoga program ini dapat terus berkembang dan bermanfaat bagi banyak orang. Amin...mohon doanya temen2.. 😊

15. **insya Allah akan menjadi juara 2010 kategori kreatif. semoga yg menjadi peserta termuda. Ini barulah awal.. Tetap semangat! Hidup para pemuda**

October 26, 2011 - @

16. **Saya berjanji akan fokus, total, selalu mencintai bidang yg saya geluti sekarang. Semangat!!**

October 26, 2011 - @

17. **DICARI Pemuda Kreatif untuk Berkarya Bersama. Sebagai Marketing, Desainer, Fotografer, Asisten Studio. 📧**

18. **menerima pemesanan untuk Pre Wedding & Wedding Documentation di Jakarta, Bandung, dan Singapura....Pesan sebelum akhir tahun dan dapatkan HARGA SPESIAL 📧**

19. **Abadikan momen liburan,natal,& tahun baru bersama sahabat & keluarga 😊**



20.

21. **lancar. Terima kasih saudara n temen2 semuanya...mohon doanya supaya bisa membahagiakan n terus berbagi bagi orang banyak.. 📧**



21.



22.

May 7, 2011 - @

23. **Untuk seluruh donatur Seblah, mohon maaf karena dalam 1 bulan terakhir saya belum menyalurkan dana bantuan. Dikarenakan saat ini murid SMA sedang ujian akhir, jadi saya masih menunggu pengumuman kelulusan dan informasi siapa2 saja nantinya murid yang izatnya terdapat. Setelah itu dana bantuan akan segera saya salurkan. Bagi yang berminat untuk membantu menebus gaji anak-anak yang membutuhkan dapat menghubungi saya. Terima kasih 📧**

23.

bermfaat buat banyak orang



24.

25. **studio barunya..tapi bisa bareng2 tim yg luar biasa ini 😊**

25.

June 16, 2011 - @

26. **Jateng Fair 2011 Targetkan 300 Ribu Pengunjung - TV'KU**

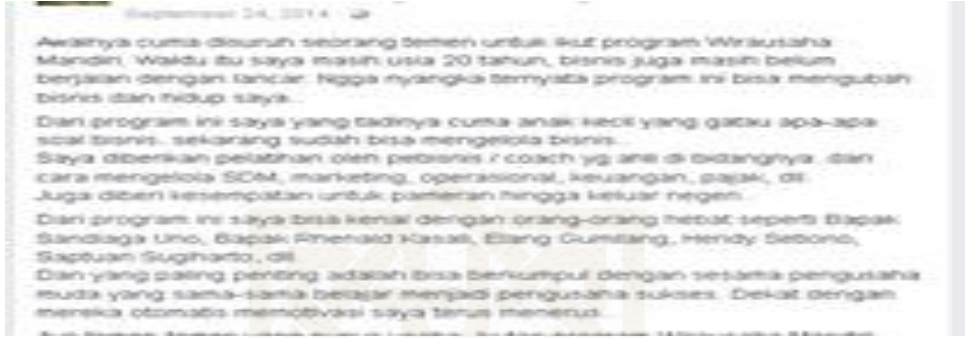
26.

February 21 - Kalibanteng - @

27. **Alhamdulillah studio menang dekorasi terbaik di Ikapesta Wedding Expo**

27.

28. Ini foto momen2 tak terlupakan.. dari berangkat.. menginap di hotel Sultan.. dan penganugerahan di JHCC bertemu sahabat2 baru yg hebat2 dari seluruh Indonesia Terima kasih ya Allah.. 😊

29. 
 Awalnya cuma diurusin sebrang temen untuk ikut program Wirausaha Mandiri. Waktu itu saya masih usia 20 tahun, bisnis juga masih belum berjalan dengan lancar. Ngga nyangka ternyata program ini bisa mengubah bisnis dan hidup saya..  
 Dari program ini saya yang tadinya cuma anak hecek yang gatau apa-apa soal bisnis.. sekarang sudah bisa mengelola bisnis..  
 Saya diberikan pelatihan oleh pebisnis / coach yg ahli di bidangnya.. dan cara mengelola SCM, marketing, operasional, keuangan, pajak, dll.. Juga diberi kesempatan untuk pameran hingga keluar negeri.  
 Dari program ini saya bisa kenal dengan orang-orang hebat seperti Bapak Sandiaga Uno, Bapak Rhenald Kasali, Elang Gumintang, Hendy Setono, Saptuan Sugiharto, dll.  
 Dan yang paling penting adalah bisa berkumpul dengan sesama pengusaha muda yang sama-sama belajar menjadi pengusaha sukses. Dekat dengan mereka otomatis memotivasi saya terus menerus..

30. 
 Pulang dari Rumah Perubahan Pak Rhenald Khasali. Dapet ilmu luar biasa. Tentang proses dan etika. Bisnis harus bermanfaat bagi banyak orang 😊



## ***CURRICULUM VITAE***

### **A. Biodata Pribadi**

Nama : Nur Wahyuningsih

Jenis kelamin : Perempuan

Tempat, Tanggal Lahir: Yogyakarta, 12 September 1991

Alamat Asal : Ngawis 1 RT 04 RW 01,  
Ngawis, Karangmojo,  
Gunungkidul, Yk.

Alamat Tinggal : Nitikan, Sorosutan No. 425 UH VI Yogyakarta

Agama : Islam

Kewarganegaraan : Indonesia

Email : [nurwahyu96@yahoo.com](mailto:nurwahyu96@yahoo.com)

Telepon : 0878-3889-3019



### **B. Latar Belakang Pendidikan Formal**

<b>Jenjang</b>	<b>Nama Sekolah</b>	<b>Tahun</b>
TK	TK ABA Pajangan I	1996 - 1998
SD	SD Muh. Pajangan II	1998 - 2004
SMP	MTs Mu'allimaat Muh. Yk.	2004 - 2007
SMA	MA Mu'allimaat Muh. Yk.	2007 - 2010
S1	UIN Sunan Kalijaga	2010 - 2017

### **C. Pengalaman Pekerjaan :**

Pemilik usaha "Peri Benang (Bag & Stationary)"  
(Sejak Th. 2012 - Sekarang). IG: @peribenang