

Transkrip wawancara

1. Nama informan: Nathan

Hari/tanggal: Rabu, 23 April 2025

Pukul: 20:00

Lokasi: Gatherinc Cafe

Inisial: P: Peneliti N: Nathan

P: selamat malam nathan

N: iya selamat malam

P: izinkan saya untuk bertanya mengenai tentang bisnis bapak. Yang pertama yaitu mengatasi tantangan, apa tantangan terbesar yang pernah anda hadapi dalam menjalankan bisnis jasa modifikasi?

N: tantangan terbesar saya selalu update sih

P: update apa?

N: update ya tentang bengkel bengkel lain masukannya apa, jadi saya harus selalu update gitu

P: oke baik. Selanjutnya yaitu bagaimana cara anda tetap termotivasi ketika menghadapi pelanggan yang kurang puas?

N: saya selalu memberikan garansi sih

P: ooo jadi misal ada yang komplain gitu dikasih garansi ya?

N: iya betul

P: yang ketiga yaitu pernahkah anda menghadapi kendala teknis dalam memodifikasi kendaraan? Bagaimana cara anda mengatasinya?

N: ya pernah sih, waktu itu pergantian lampu kan kita mendatangkan langsung dari China, jadi nggak selamanya 100% barangnya mulus kan, jadi saya memberikan barang yang baru lagi

P: oke baik, selanjutnya tentang mengambil resiko yang terukur. Bagaimana anda menentukan apakah suatu layanan modifikasi layak untuk ditawarkan atau terlalu beresiko?

N: menurut saya layak sih, sebagian orang memiliki mobil itu selalu bosan dengan selera bawaan standarnya

P: oke baik. Pernahkah anda menghadapi kerugian akibat keputusan bisnis? Bagaimana cara anda belajar dari itu?

N: ya pernah, saya mengalami kerugian dan cara menghadapinya itu seperti saya introspeksi diri lah

P: oke baik. Terus apa faktor yang anda pertimbangkan sebelum mengambil proyek modifikasi yang unik atau sulit untuk dilakukan?

N: sebelumnya saya mencoba dulu apakah ini bisa atau tidak, kalau tidak bisa ya saya tidak memaksakannya

P: oke baik, pertanyaan selanjutnya yaitu tentang mempertahankan usaha. Bagaimana anda menjaga kualitas layanan agar pelanggan tetap loyal?

N: saya melakukan kualitasnya itu seperti mengambil mobil di rumahnya, dan ya seperti home service gitu lah

P: oke baik, selanjutnya yaitu apa strategi anda untuk tetap bertahan dalam industri yang kompetitif ini?

N: harga sih, karena sekarang kan lagi persaingan harga ya

P: jadi harga bapak lebih murah daripada tempat modifikasi yang lain ya?

N: iya betul

P: selanjutnya yaitu bagaimana anda mengelola keruangan agar bisnis tetap berjalan secara stabil?

N: biasanya setiap bulan ada pembukuannya begitu

P: oke baik, selanjutnya tentang berinovasi dan beradaptasi. Apa inovasi terbaru yang telah anda terapkan dalam bisnis modifikasi kendaraan anda?

N: yang saya terapkan ya seperti custom headlamp 1 of 1 lah di Indonesia gitu

P: berarti Cuma bapak aja yang buat ya?

N: iya betul

P: selanjutnya yaitu apa yang anda lakukan untuk memastikan bisnis anda selalu update dengan teknologi terbaru?

N: saya selalu mengikuti perkembangan jaman sih

P: oke baik. Selanjutnya pertanyaan tentang menginspirasi orang lain, yaitu apa dampak bisnis anda terhadap komunitas otomotif lokal?

N: ya kita harus melakukan perkembangan khususnya di komunitas otomotif ya supaya bisa lebih maju dan berkembang

P: bagaimana anda memastikan bahwa bisnis anda tidak hanya menguntungkan tapi juga bermanfaat bagi orang lain?

N: kayak saya memastikannya bahwa bisnis saya itu selalu menguntungkan sih dan bermanfaat bagi orang lain, contohnya kayak lampu ya orang lain kan butuh penerangan lampu yang terang gitu terus bisa keluar kota gitu, ya berdampak bagi orang lain juga sih

P: selanjutnya tentang upaya meningkatkan motivasi *entrepreneurial*, yang pertama itu tentang temukan hasrat anda, apa yang membuat anda memilih bisnis jasa modifikasi kendaraan dibandingkan bisnis lainnya?

N: karena bisnis jasa modifikasi yang lagi ngetren sekarang sih

P: oke selanjutnya sejak kapan anda menyadari bahwa anda memiliki passion di bidang otomotif?

N: sejak di kuliah

P: berarti baru sebentar ya?

N: iya betul

P: selanjutnya tentang bagaimana passion anda dalam modifikasi kendaraan mempengaruhi cara anda menjalankan bisnis?

N: passion saya dalam modifikasi ya ini sepertinya bisa dijadikan peluang gitu lah buat anak-anak yang baru belajar main mobil gitu

P: oke selanjutnya tentang tetapkan tujuan yang bermakna, yang pertama yaitu apa tujuan utama yang ingin anda capai dalam bisnis jasa modifikasi ini?

N: memuaskan konsumen sih

P: ooo jadi prioritas sekarang yaitu konsumen ya?

N: iya betul

P: selanjutnya yaitu tentang apa indikator utama yang anda gunakan untuk mengukur keberhasilan bisnis anda?

N: indikator utama untuk keberhasilan saya memberikan harga yang terjangkau dan kepuasan konsumen

P: oke baik, pertanyaan selanjutnya yaitu tentang kelilingi diri anda dengan orang-orang yang mendukung, yang pertama siapa saja yang paling berperan dalam mendukung bisnis anda?

N: orang tua saya

P: oke baik, lalu pernahkan anda mendapatkan mentor di bidang modifikasi kendaraan? Jika iya bagaimana pengaruhnya terhadap bisnis anda?

N: selama ini belum ada mentor sih

P: oke baik, selanjutnya tentang kembangkan pola pikir pertumbuhan, bagaimana anda menanggapi kritik atau masukan dari pelanggan terkait layanan modifikasi anda?

N: saya biasanya setuju dan tidak setuju sih, ya contohnya kayak ini bisa ditambahin ini menurut saya ya selera saya tetap di selera saya sih

P: ooo tetap didiskusikan dengan pelanggan juga ya?

N: iya

P: oke baik, selanjutnya yaitu apa langkah konkrit yang anda lakukan untuk terus meningkatkan keterampilan dalam modifikasi kendaraan?

N: selalu mengikuti perkembangan era modifikasi sih

P: kalo kursus-kursus gitu nggak ikut?

N: masih belum sih

P: oke baik, selanjutnya yaitu tentang tetap gigih, yang pertama bagaimana anda menjaga semangat ketika menghadapi masa sulit dalam bisnis?

N: harus stay positif

P: baik, selanjutnya pernahkah anda merasa ingin menyerah? Jika iya apa yang membuat anda terus bertahan?

N: selama ini belum pernah menyerah sih

P: ooo jadi semangat terus ya?

N: iya

P: selanjutnya tentang temukan keseimbangan, bagaimana anda membagi waktu antara bisnis dan kehidupan pribadi anda?

N: kan bisnis saya freelance, biasanya cuman panggilan panggilan gitu aja sih

P: oke baik, selanjutnya apa yang anda lakukan untuk menghilangkan stres akibat tekanan bisnis?

N: selama ini belum pernah stres ya

P: ooo jadi happy terus ya?

N: iya

P: selanjutnya tentang cari inspirasi, yang pertama darimana anda biasanya mendapatkan inspirasi dalam menjalankan bisnis ini?

N: dari youtube sih

P: youtube aja?

N: sama sosial media instagram dan tiktok

P: yang terakhir apakah ada tokoh wirausahawan yang menjadi panutan anda? Jika iya, siapa dan mengapa?

N: toko wirausahawan ada

P: siapa pak?

N: yang punya bengkel shaassh

P: yang punya bengkel shaassh garage ya?

N: iya betul

P: baik terima kasih atas waktunya, mohon maaf mengganggu

N: iya sama sama

2. Nama informan: Toni

Hari/tanggal: Rabu, 23 April 2025

Pukul: 20:30

Lokasi: Gatherinc Cafe

Inisial: N: Nathania T: Toni

N: selamat pagi Toni

T: pagi

N: izinkan saya pada hari ini untuk bertanya mengenai bisnis bengkel modifikasi bapak ya

T: oke

N: yang pertama tentang mengatasi tantangan, bagaimana anda menangani pelanggan yang memiliki permintaan modifikasi ekstrem tetapi tidak sesuai dengan regulasi?

T: yang pasti kita akan edukasi ya untuk pelanggannya memang kita pengerjaannya tidak asal-asalan selalu ada standarisasi, sehingga tidak membuat celaka untuk pengendara lain

N: oke baik, selanjutnya pernahkah anda menghadapi keterlambatan suku cadang? Bagaimana anda menanganinya?

T: jujur pernah, jadi kita untuk pengiriman barang dari supplier, barang yang kita impor sendiri dari China itu pernah beberapa kali terlambat, jadi kita cara mengatasinya memberikan info ke customernya, kasih permintaan maaf, kita kasih extra kayak misalnya mungkin nati gratis produk apa gitu biar customernya senang

N: oke baik, apa hambatan terbesar dalam memasarkan bengkel anda kepada pelanggan baru?

T: hambatannya untuk saya sendiri kalo ngeluarin produk baru itu kita perlu mengiklankan lagi biar produknya laris

N: selanjutnya yaitu tentang mengambil resiko yang terukur, pernahkah anda mencoba layanan modifikasi baru yang ternyata kurang diminati, bagaimana anda mengatasinya?

T: pernah kayak beberapa item gitu kurang diminati sama customer memang dari dulu kita mainnya gak ngestock barang, jadi kita lebih ke ada orderan baru ambil, atau kalo memang barangnya jarang baru kita ngestok gitu

N: oke baik, selanjutnya yaitu apa keputusan bisnis yang paling beresiko yang pernah anda

ambil, dan apa hasilnya?

T: yang pernah itu pengerjaan stiker dan juga ppf jadi memang itu sangat beresiko sekali, kalau pengerjaannya jelek itu customer akan komplain, dan pengerjaannya harus kita ulang lagi, ya itu kita akan rugi bahan

N: oke baik selanjutnya tentang mempertahankan usaha, bagaimana anda membangun reputasi bengkel anda diantara pesaing lain?

T: yang pasti kita kasih edukasi untuk pelanggan ya, jadi garansi kita itu untuk produk 1 tahun, untuk jasa itu juga 1 tahun, itu memang kita tekankan kepada customer, dan juga harga kita sangat bersaing bahkan bisa lebih murah daripada toko lain, sehingga customer juga mendapatkan pelayanan yang sama dan juga produk yang sama gitu

N: oke baik, selanjutnya yaitu apa strategi pemasaran yang paling efektif yang telah anda gunakan?

T: kita biasanya by tiktok dan juga instagram, jadi kita selalu bikin cinematic untuk pengerjaannya, selalu kita story, kita upload ke tiktok juga untuk produk-produk terbaru kita gitu

N: oke, lalu bagaimana anda menjaga kepuasan pelanggan dalam menjalankan bisnis anda?

T: kayak yang tadi saya sudah jelaskan, kita selalu tekankan untuk garansi, terus produk-produk kita juga kita edukasi ke pelanggan dan juga harga kita itu membuat pelanggan sangat tertarik untuk membeli selanjut-selanjutnya

N: oke baik, selanjutnya tentang berinovasi dan beradaptasi, apa tren terbaru dalam modifikasi kendaraan yang sedang anda pelajari?

T: kebetulan kita lagi develop untuk ppf ya, jadi memang ppf ini pengerjaannya agak beda jauh dengan stiker, memang untuk resiko nya juga lebih tinggi, karena ppf ini dasarnya bening jadi gak boleh ada debu sama sekali, nah itu pengerjaannya sangat ribet lagi kita develop lah untuk kedepannya

N: oke baik, selanjutnya bagaimana anda memastikan bahwa tim mekanik anda selalu mengikuti perkembangan industri

T: jujur kita mekanik tidak pernah hire untuk jangka panjang gitu nggak, kita selalu pake freelance, jadi untuk mekanik itu kalo memang yang ini nggak cocok kita masih ada back up banyak

N: oke, lalu bagaimana teknologi mempengaruhi cara anda menjalankan bengkel?

T: yang pasti kita pernah kayak nyoba 3D scanning, atau 3D print untuk produk produk dari yang kita lagi develop, jadi memudahkan untuk pengerjaan juga gitu

N: oke baik, lalu bagaimana anda membantu mekanik muda yang ingin belajar tentang modifikasi?

T: jujur ya kita di hal ini memang agak kurang ya, karena kita pake nya freelance jadi, untuk mekanik-mekaniknya kita cari yang memang sudah handal di bidangnya, yang biasanya itu lebih ke udah mulai berumur lah gitu, jadi memang untuk mekanik muda yang ingin belajar di bengkel kita mungkin masih belum bisa lah

N: oke baik, selanjutnya tentang temukan hasrat anda, yang pertama mengapa anda memilih bisnis bengkel modifikasi sebagai jalan wirausaha anda?

T: jujur karena memang lagi tren banget di kota Surabaya memang modifikasi untuk perlampuan, untuk perkaki kakian dan juga modifikasi kayak stiker gitu gitu memang lagi tren, nah maka dari itu memang saya melihat potensi yang sangat besar, maka dari itu saya buka bengkel ini gitu

N: oke baik, selanjutnya apa yang paling anda sukai dalam pekerjaan modifikasi kendaraan?

T: gimana?

N: apa yang paling anda sukai dalam pekerjaan modifikasi kendaraan?

T: jadi untuk pertanyaan yang ini, jadi bisnis modifikasi atau bisnis variasi ini lagi tren banget di kota Surabaya, lebih tepatnya ini customernya ini lagi hype hypenya lah untuk modifikasi kendaraannya entah untuk fungsionalitas atau untuk mereka fashion atau bergaya gitu maka dari itu saya melihat potensi yang sangat besar untuk membuka bisnis ini gitu

N: oke baik, selanjutnya bagaimana passion anda dalam dunia modifikasi membantu anda tetap termotivasi?

T: karena saya berawal dari suka memodifikasi mobil sendiri, terus pernah tertipu oleh bengkel bengkel yang dianggap oknum lah, jadi mereka ngasih harga yang tidak murah juga, sangat menjanjikan, dengan pelayanan yang mereka anggap sudah terbaik ternyata hasil tidak membuat saya puas, maka dari itu, itu yang membuat saya memotivasi diri untuk membuka bengkel sendiri, maka dari itu saya bisa mendalami ilmu, lebih mengenal prosesnya, dan juga bisa membuat kepercayaan kepada customer-customer bahwa bengkel kami ini adalah bengkel yang terpercaya dan dapat di repeat order gitu lah

N: oke baik, selanjutnya pertanyaan tentang tetapkan tujuan yang bermakna, apa tujuan jangka panjang yang ingin anda capai dengan bengkel modifikasi ini?

T: tujuan kedepannya sih kita kan sementara ini kan memang mainnya by online dan juga by home service jadi kedepannya mungkin mau buka offline store lah di kota Surabaya biar kita bisa ada nama dan bisa menyaingi bengkel bengkel ternama

N: terus bagaimana anda mengukur keberhasilan bisnis ini dari tahun ke tahun?

T: dari tahun ke tahun memang selalu ada inflasi dan ada ini sih peningkatan lah untuk omset dan juga kita sendiri untuk dari tahun ke tahunnya selalu berinovasi untuk produk produk baru jadi bahkan setiap bulan itu bisa ada terjadi pertambahan produk baru atau pergantian produk baru karena apa, karena tren modifikasi di Surabaya ini sendiri trennya sangat cepat untuk bergantinya, nah maka dari itu kita harus sering berinovasi gitu

N: pernahkan anda menyesuaikan tujuan bisnis berdasarkan perubahan kondisi pasar?

T: sering, sering banget jadi kita perubahan bisnisnya sesuai pasar itu jadi permintaan pasar itu sering berubah ubah, tren misalnya kayak dulu sempat tren lampu berwarna warni atau rgb, nah mungkin sekarang orang lebih main ke clean look atau ngejanya untuk fungsionalitas, mungkin kayak pasang dashcam atau penerangan lampu yang di upgrade, nah itu trennya itu akan berubah setiap tahunnya, bahkan setiap bulan ada perubahan

N: oke baik, selanjutnya tentang kelilingi diri anda dengan orang orang yang mendukung, siapa orang yang paling berpengaruh dalam membangun bisnis anda?

T: yang paling berpengaruh ada beberapa bengkel lah, kita dulu memang belajar sama beberapa bengkel di Surabaya yang sudah cukup ternama, kita memang sering belajar, bagaimana proses modifikasinya, proses untuk promosinya, proses untuk pengambilan produk, dan juga bagaimana cara berinovasinya gitu, nah itu yang membuat kita bisa sampai tercapai untuk saat ini itu memang ada beberapa bengkel yang kita sangat mengapresiasi kebaikannya untuk ngeshare ilmunya gitu

N: nah terus bagaimana anda mendapatkan dukungan dari keluarga atau teman dalam menjalankan usaha ini?

T: gimana?

N: dapat dukungan dari keluarga atau teman untuk menjalankan bisnis?

T: kebetulan bisnis ini kan berawal dari kuliah, nah jadi kita di kuliah ini sendiri berawalnya itu dari sekelompok teman yang memang minat dengan modifikasi mobil, yang memang ada ketertarikan dengan modifikasi mobil, cuma memang belum ada tempat untuk kita meluapkan itu, maka dari itu aku dan teman teman ini membuat sebuah bisnis ini yang bisa mungkin membantu teman teman yang baru ingin memodifikasi mobil kita bisa bantu untuk konsultasikan gitu

N: apakah anda memiliki tim atau rekan kerja yang membantu dalam bisnis ini? Dan bagaimana peran mereka dalam bisnis tersebut?

T: ya itu yang tadi untuk rekan sendiri itu berasal dari teman teman kuliah sendiri, untuk itu disana mereka juga sangat membantu untuk proses penjualan, proses promosi, proses QC produk, QC pemasangan karena itu kan memang adalah hal yang penting ya untuk namanya bengkel variasi itu QC pemasangan itu paling penting dan QC produknya, karena kita ini tidak ingin customer untuk kembali lagi ke 2 kalinya ke 3 kalinya, kalo bisa itu dalam waktu sekali selesai, customer puas, kita pun happy, maka dari itu mungkin bisa terjadi repeat order untuk selanjut selanjutnya, karena customer sendiri sudah trust dengan bengkel kita

N: oke baik, selanjutnya tentang pola pikir pertumbuhan, bagaimana anda menangani pelanggan yang kurang puas dengan hasil modifikasi? Dan apa langkah langkah yang diambil untuk terus berkembang dan mengikuti tren modifikasi yang terbaru?

T: untuk ini kita ada beberapa kasus dulu awal awal sempat juga ada kayak di bulan kemarin atau bulan ini ya, itu kita ada kasus kayak gini lem dari pemasangan lampu itu ada yang belobor jadi lebih tepatnya kayak keliatan gitu, kayak kurang rapi nah itu kan pastinya seharusnya hal hal seperti itu gak boleh terjadi kayak juga pemasangan stiker, cuttingnya seharusnya kan bisa lebih rapi lagi, nah itu kan mungkin terkadang karena kelalaian dari tukang atau apa itu kan bisa terjadi, nah dengan itu kita memang memberi kompensasi potongan harga atau memberikan produk gratis kepada customer, maka dari itu pelayanan itu adalah nomor 1 untuk customer, jadi customer ini bisa trust dengan bengkel kita, kita itu tanggung jawab, memberi garansi yang jelas gitu untuk produk produknya

N: terus langkah langkah apa yang anda ambil untuk terus berkembang dan mengikuti tren modifikasi terbaru?

T: untuk mengikuti tren ini sendiri kita kadang mengikuti bengkel bengkel yang ada di Surabaya, kita juga sering impor langsung barang dari China, jadi barang abrang yang dari China langsung itu biasanya produk produk terbaru yang belum masuk di Surabaya atau di Indonesia juga, jadi kayak mungkin kadang kita bisa dianggap kayak pembuka pasar baru lah atau tren baru gitu

N: selanjutnya tentang tetap gigih, apa yang membuat anda terus bertahan meskipun menghadapi persaingan ketat di industri ini?

T: yang membuat kita bertahan sendiri karena memang dari awal kita gak pake modal yang gede, kita gak ada lokasi tempat jadi kita gak ada biaya tanggungan untuk bulanan yang perlu dibayar jujur itu ya 1, terus kita mainnya serba home service dan serba freelance, jadi untuk tukang dan juga pengerjaan, nah maka dari itu juga biaya biaya yang itu hanya akan terjadi jika ada transaksi gitu, jadi sebenarnya bisnis kita ini bisnis yang anggapannya kayak free lah

jadi kamu sambil ada kerjaan bisnis lain tuh kayak masih bisa dikerjakan juga gitu

N: oke baik, selanjutnya pernahkah anda mengalami periode sulit dalam bisnis dan bagaimana cara anda bangkit?

T: jujur ada, jadi kayak kita mungkin merasa di bulan bulan tertentu kita itu merasa customer itu sepi nah untuk cara bangkitnya sendiri kita berinovasi produk baru, terus melakukan iklan yang secara terus menerus di instagram, tiktok terus melakukan penawaran dengan harga yang promo atau kita kasih produk yang kualitas sama tapi ahrga lebih mruah dari bengkel lain gitu

N: oke selanjutnya tentang temukan keseimbangan, bagaimana anda mengatur waktu agar tidak terlalu fokus dalam pekerjaan?

T: tidak terlalu fokus?

N: mengatur waktu, agar tidak terlalu fokus dalam pekerjaan agar seimbang dengan pekerjaan lain seperti kuliah gitu, gimana caranya?

T: karena memang bisnis kita ini anggapannya kayak free lah jadi kayak nggak harus setiap hari ada pekerjaan, jadi kita lebih fleksibel, customer ada yang order ada pemasangan apa gitu baru kita kerjain, kalo nggak ada ya kita nggak ada kesibukan di bengkel ini sih gitu

N: selanjutnya bagaimana anda mengatasi stres yang muncul dari tekanan bisnis?

T: jujur nggak ada stres chill

N: ooo chill, selanjutnya tentang cari inspirasi, darimana anda mendapatkan ide ide baru untuk bisnis anda?

T: ide ide baru biasanya kita adain meeting tiap 2 minggu sekali gitu lah, kita ada meeting dengan teman teman, rekan rekan ya untuk berinovasi produk baru untuk ide ide baru

N: baik, apakah ada seseorang yang menginspirasi anda dalam dunia otomotif?

T: ada, jadi ada salah satu bengkel di Surabaya yang ternama, namanya bengkel Blink car studio itu salah satu yang membuat saya bisa membaut bisnis ini gitu

N: dan terakhir apa sumber motivasi utama anda untuk terus menjalankan bisnis ini?

T: sumber motivasi saya karena saya senang memodifikasi mobil dan saya juga tertarik untuk memodifikasi mobil kalian

N: oke baik terima kasih atas waktunya

T: sama sama

3. Nama informan: Sasa

Hari/tanggal: Jumat, 30 April 2025

Pukul: 19:00

Lokasi: Hai Di Lao

Inisial: N: Nathania S: Sasa

N: pagi sasa pagi eh hari ini aku izin bertanya mengenai bisnis sasa ya yaitu sambal cumi

S: boleh

N: oke yang pertama ini ada tentang mengatasi tantangan yang pertama apa tantangan terbesar dalam memasarkan produk sambal cumi anda?

S: menurutku tantangan terbesarnya itu untuk penjualannya soalnya untuk sejauh ini aku biasanya jualnya ke teman teman terdekat gitu loh jadi cuman dari mulut ke mulut untuk orang luar itu kurang banyak yang membeli

N: oke baik yang kedua bagaimana anda mengatasi perubahan harga bahan baku seperti cumi? kayak dari tahun kemarin sama tahun sekarang kan berbeda jadi bagaimana?

S: biasanya saya tetap menyesuaikan gitu loh by request jadi saya belinya nggak langsung banyak dan mastiin kalau misalnya bahan yang saya beli itu akan terpakai terus

N: oke baik berarti nggak ada yang bisa terbuang gitu ya

S: iya

N: yang ketiga apa langkah anda dalam menjaga kualitas produk agar tetap konsisten?

S: saya bakal pastiin sih kayak feedback dari yang dari konsumen apakah masih sama rasanya apakah atau berbeda

N: oke yang kedua yaitu tentang mengambil resiko yang terukur bagaimana anda menentukan harga yang kompetitif tanpa mengorbankan keuntungan?

S: disesuaikan aja sih kalau eh dibandingin dengan harga awal modal waktu membeli sama harga jualnya dan harga packaging apakah sesuai apa tidak

N: kalau dibandingkan dengan kompetitor lainnya berarti harga punya sasa ini lebih rendah ya?

S: iya terhitung lebih rendah

N: oke baik eh yang kedua pernahkah anda mencoba varian produk baru yang ternyata kurang laku dan bagaimana cara anda mengatasinya?

S: varian produk baru untuk sejauh ini belum ada sih

N: oh jadi masih tetap sambal cumi itu aja belum ada kayak inovasi terbaru gitu?

S: untuk sambal sebenarnya bukan cuman sambal cumi cuman yang paling laku sambal cumi tapi yang sambal lainnya juga tetap ada yang beli

N: yang laku itu berarti cuman yang sambal cumi aja, yang lain itu gimana cara mengatasi biar lakunya sama kayak sambal cumi itu?

S: hmm dipromosiiin sih kayak nggak cuman fokus mempromosikan sambal cumi tapi sambal yang lain juga lebih di highlight juga

N: oke baik eh yang ketiga bagaimana anda menyeimbangkan antara kuantitas produksi dan permintaan pasar?

S: gimana ya, biasanya saya open po gitu sih kayak sistem pre order jadi orang pesan dulu baru saya bikin sambalnya

N: oh iya oke baik selanjutnya tentang mempertahankan usaha yang pertama apa strategi pemasaran paling efektif yang telah anda gunakan?

S: untuk sejauh ini mulut ke mulut sih soalnya dari teman teman terdekat bilang kalau misalnya sambalnya enak dan yang lain juga jadi penasaran saya juga pakai media sosial lewat instagram itu saya promosikan

N: oke baik eh yang kedua bagaimana anda menghadapi pesaing industri kuliner yang semakin berkembang?

S: hmm mempertahankan kualitas sih soalnya untuk pesaing kan mereka pasti ada kelebihan masing masing ya, saya tetap mempertahankan kualitas eh produk saya

N: oke baik eh yang ketiga apa yang membuat produk anda berbeda dari sambal cumi lainnya yang ada di pasaran di sana?

S: menurut saya sambal cumi saya ini kan homemade dan bikinnya by pre order jadi menurut saya sambal cumi punya saya ini fresh banget dan bahan bahannya juga saya beli ketika langsung ketika mau buat jadi nggak lama lama gitu loh disimpannya bahannya natural nggak pakai pengawet kayak sambal yang lain gitu loh

N: oke baik berarti natural banget ya ini ya?

S: iya

N: oke selanjutnya tentang berinovasi dan beradaptasi eh yang pertama apa inovasi terbaru yang telah anda terapkan dalam bisnis ini?

S: sejauh ini belum ada sih masih sesuai dengan ketika awal buka usaha

N: oke baik eh yang kedua bagaimana anda menyesuaikan produk dengan selera pelanggan yang berubah ubah?

S: kalau ini biasanya ada yang request terlalu pedas atau nggak terlalu asin nah itu aku sesuaikan eh kedepannya baik untuk next pre order ketika mereka beli ulang

N: oke baik eh selanjutnya tentang menginspirasi orang lain yang pertama apa yang anda harapkan bisa menjadi inspirasi calon pengusaha muda di bidang kuliner? itu seperti kayak eh misalkan sasa mau jadi inspirasi bagi calon pengusaha muda di luar itu loh jadi gimana harapan sasa

S: untuk pengusaha muda maksudnya om kalau kata aku sih jangan menyerah karena awal awal nggak mesti pasti langsung laku dan itu but takes time gitu loh nggak langsung pembeliannya langsung banyak gitu tenang aja kayak pasti modalnya bakal balik walaupun waktu yang dibutuhkan akan lama

N: oke baik yang terakhir dari pertanyaan ini bagaimana anda ingin bisnis ini berkembang dalam jangka panjang untuk memberikan dampak yang lebih luas?

S: dengan mempertahankan dari segi kualitas dan tetap mempromosikannya ya jangan sampai emm nggak dipromosikan soalnya kalau misalnya kalau misalnya nggak dipromosikan lagi orang tuh bisa stop memperhatikan dengan sambal jadi saya akan terus mempromosikan biar sambalnya tetap dikenal

N: oke baik eh pertanyaan selanjutnya yaitu tentang temukan hasrat anda yang pertama apa yang membuat anda tertarik berjualan sambal cumi?

S: jadi awalnya kan di banjarmasin tuh masih kurang ya penjualan sambal sachet kayak dalam kemasan begitu dan kalau misalnya mau beli pun harus dari luar kalimantan dan itu biasanya ongkirnya mahal nah jadi saya kepikiran untuk buat sambal pada kalangan anak anak banjar biar mereka biar lebih mudah juga aksesnya

N: oke baik yang kedua sejak kapan anda menyadari bahwa dunia kuliner menarik bagi anda?

S: sejak kecil sih soalnya biasanya sering diajak mama buat masak gitu nah itu jadi saya mulai tertarik sering masak masak

N: oke yang ketiga apa yang membuat anda untuk tetap termotivasi dalam bisnis ini?

S: hmm orang tua sih soalnya orang tua tuh jadi support system saya di latih dididik untuk jadi mandiri nah lewat penjual sambal ini kan saya pakai uang saya sendiri juga beli bahannya segala macam cari bahannya juga saya cari sendiri nah jadi saya termotivasi oleh orang tua saya untuk mencoba menjalankan bisnis

N: oh berarti orang tua jadi support sistem sasa ya?

S: iya support sistem saja soalnya secara finansialnya ya saya support diri sendiri

N: oke baik selanjutnya yaitu tentang tetapkan tujuan yang bermakna yang pertama apa tujuan utama yang ingin anda capai dalam bisnis sambal cumi ini?

S: penjualan tinggi sih dan bertahan lama sih kalau bisa

N: oke baik yang kedua bagaimana anda mengukur keberhasilan bisnis ini?

S: berdasarkan banyaknya permintaan sih kalau penjualannya tinggi ya itu berarti sukses

N: yang ketiga yaitu kelilingi diri anda dengan orang orang yang mendukung yang pertama siapa yang paling berperan dalam mendukung bisnis anda?

S: seperti kata saya sebelumnya ya orang tua sebagai support sistem saya karena saya merasa kalau didukung itu berarti eh maka bisnisnya juga bakal laku gitu loh

N: teman teman juga dukung?

S: oh iya teman teman juga dukung soalnya mereka awalnya yang kayak pas aku awalnya bikin sambal itu mereka yang bilang oh enak ayo jualan nah itu aku jadi pede mau jualan

N: oke yang selanjutnya bagaimana keluarga atau teman membantu anda dalam menjalankan usaha ini?

S: kalau keluarga sih orang tua sebagai support sistem kayak bantu seperti kata saya sebelumnya kalau teman teman teman teman biasa bantu promosiin mereka yang kayak ini enak loh sambalnya loh

N: oh jadi kayak promosi dari mulut ke mulut ya?

S: iya

N: oke selanjutnya bagaimana anda membangun jaringan dengan pelanggan atau mitra bisnis?

S: lewat promosi sosial media sih kebanyakan dari instagram

N: kalau mitra bisnis melalui apa?

S: bisnis sebelum ini belum ada

N: oke baik eh selanjutnya yaitu pertanyaan tentang perkembangan pola pikir pertumbuhan yang pertama bagaimana anda menangani kritik atau masukan dari pelanggan terkait produk yang anda buat?

S: kalau kritik atau masukan sih saya terima terus ya contohnya misal ada yang bilang cuminya kedikitan nah itu untuk pembelian berikutnya akan saya perbanyak cuminya

N: oke eh yang kedua apa langkah langkah yang anda lakukan untuk terus meningkatkan kualitas produk anda?

S: saya bakal cari bahan yang fresh yang lebih natural dari sebelumnya jadi kalau misalnya bahan yang saya beli di tempat biasa itu kurang saya akan cari dari tempat lain gitu jadi untuk pastiin produknya tetap bagus

N: oh berarti cari supplier yang segar terus ya tiap harinya?

S: iya benar

N: oke pertanyaan ketiga bagaimana anda menghadapi tantangan seperti persaingan di pasar sambal kemasan ini?

S: untuk persaingan sendiri masih kurang sih di banjarmasin soalnya nggak begitu banyak dan harga sekalipun ini jualan menurut saya sambal saya ini lebih murah dari dari punya mereka

N: oke baik eh selanjutnya pertanyaan tentang tetap gigih yang pertama pernahkah anda mengalami penurunan penjualan dan bagaimana cara anda mengatasinya?

S: pernah dan cara saya mengatasinya sih tetap jualan tetap saya promosiin dipertahanin aja gitu loh soalnya kalau misalnya saya mundur udah terlalu jauh gitu loh sayang jadi saya tetap promosiin ke teman teman saya lewat sosial media

N: oke baik eh yang kedua apa yang membuat anda tetap semangat menjalankan bisnis ini meskipun ada kendala?

S: dukungan dari orang sekitar sih terutama teman dan orang tua karena mereka yang jadi support system saya

N: oke yang ketiga bagaimana anda menghadapi persaingan dengan produk sambal lainnya?

S: seperti saya bilang sebelumnya untuk persaingan masih kurang di banjarmasin tapi sekalipun ada saya yakin produk saya lebih gacor daripada punya mereka

N: oh berarti lebih enak begitu ya?

S: iya lebih enak dan lebih murah

N: selanjutnya yaitu tentang temukan keseimbangan eh yang pertama bagaimana anda mengatur waktu antara bisnis dan kehidupan pribadi anda?

S: biasanya saya sehabis ada sekolah atau kelas gitu baru saya pulang ke rumah, baru itu saya masakan saat itu saya jadi saya selesaikan dulu tugas tugas jadi saat waktu kosong baru saya memasak

N: oke baik yang kedua bagaimana anda mengatasi kelelahan akibat tekanan dalam bisnis?

S: biasanya saya bawa santai aja sih jadi saya tetap balance antara jalan sama teman dan ketika buat lagi buat sambal jadi misal saya lagi kecapean itu nggak saya paksa buat nyelesaiin gitu jadi saya tetap jalan jalan gitu sama teman

N: oke eh pertanyaan terakhir yaitu tentang cari inspirasi eh yang pertama dari mana anda mendapatkan inspirasi untuk menciptakan varian sambal yang unik?

S: untuk itu hmm saya pernah beli sambal seperti mirip punya saya tapi dari luar jadi saya coba dari shopee dan tiktok shop dan itu menurut saya rasanya kurang jadi saya juga merasa kalau misalnya saya bisa bikin sambal yang lebih baik dan lebih murah gitu jadi saya penasaran dan saya coba ternyata beneran enak

N: oke yang terakhir siapa sosok yang paling menginspirasi anda dalam dunia kuliner?

S: nggak ada sih ya saya cuman merasa kayak emm sambal yang dibikin oleh orang dan dijual di pasaran tuh kurang enak jadi saya mau bikin sambal punya saya sendiri gitu

N: oh oke percaya diri ya?

S: iya

N: oke baik eh sebelumnya terima kasih sasa udah ngeluangin waktunya untuk jawab pertanyaan pertanyaan ini makasih ya sasa

S: iya sama sama

4. Nama informan: Santo

Hari/tanggal: Senin, 5 Mei 2025

Pukul: 20:40

Lokasi: via Zoom meeting

Inisial: N: Nathania S: Santo

N: selamat malam

S: halo iya malam

N: hari ini aku izin nanya tentang bisnismu ya yang tentang pembuatan plat kendaraan

S: oh ya boleh boleh

N: oke yang pertama itu tentang mengatasi tantangan, yang pertama apa kendala utama dalam menjalankan bisnis pembuatan plat kendaraan?

S: kalau dari bisnisku sih biasanya persaingan kompetitor sih yang sudah lebih lama dan yang sudah lebih besar juga

N: oh oke terus yang kedua bagaimana anda menghadapi permintaan pelanggan yang tidak sesuai dengan regulasi?

S: eh biasanya sih dari kita ngasih penjelasan standarnya gimana ya kalau misalnya masih nggak mau sesuai regulasi kita ya tanggung sendiri

N: oh berarti nggak ada kompensasi gitu ya pak?

S: iya nggak ada

N: oke selanjutnya apa strategi anda untuk tetap produktif meskipun menghadapi hambatan operasional?

S: hmm biasanya kita bikin jadwal dari jauh hari biar nggak berantakan nggak tabrakan tabrakan gitu jadwalnya

N: oke baik eh selanjutnya mengenai mengambil resiko yang terukur yang pertama apa resiko terbesar dalam industri pembuatan plat kendaraan yang pernah anda hadapi?

S: wah ini kita biasanya mungkin ada salah cetak plat atau bikin ulang gitu

N: jadi rugi bahan gitu ya?

S: iya buang bahan dikit lah

N: oke selanjutnya bagaimana anda menilai apakah sebuah peluang bisnis layak untuk dicoba?

S: buat kendaraan kendaraan kan biasanya ada tiap bulan lah pasti ganti di indonesia ini ya

N: jadi tiap bulan itu dapat income gitu ya?

S: iya betul

N: oke selanjutnya tentang mempertahankan usaha yang pertama apa yang anda lakukan untuk memastikan bisnis tetap berjalan secara stabil?

S: mungkin bangun koneksi sih sebanyak banyaknya lah

N: oke baik selanjutnya bagaimana anda membangun loyalitas pelanggan dalam bisnis ini?

S: biasanya dari toko kita sih ngasih potongan harga atau diskon ke customer yang udah berkali kali pesan lah

N: oke baik selanjutnya mengenai berinovasi dan beradaptasi yang pertama bagaimana anda mengikuti perubahan regulasi tentang plat kendaraan?

S: kita biasanya bikin bentuk model plat itu sesuai lah dengan punyaanya samsat

N: jadi tidak melanggar undang undang gitu ya?

S: iya betul soalnya kita ada sesuai standarnya

N: oke baik yang kedua apa inovasi yang telah anda lakukan untuk meningkatkan efisiensi produksi?

S: biasanya kita nyediain banyak model sih biar bisa sesuai dengan apa ya sesuai dengan selera pembeli lah

N: oke baik selanjutnya bagaimana teknologi membantu bisnis anda untuk terus berkembang?

S: dari kita mungkin membantu lah untuk promosi di medsos buat meningkatkan brand awareness nya

N: oke baik selanjutnya tentang menginspirasi orang lain yang pertama bagaimana bisnis anda dapat memberikan dampak bagi masyarakat sekitar?

S: bisnis pembuatan plat ini membantu lah untuk masyarakat untuk memenuhi kewajiban hukum kendaraan setelah itu kita bisa menciptakan lapangan kerja juga dan mendukung ketertiban lalu lintas ya yang aman lah dan legal juga

N: oke baik selanjutnya apa harapan anda untuk masa depan bisnis ini dalam memberikan inspirasi bagi orang lain?

S: aku berharap sih bisnis ini bisa terus berkembang ya bisa buka lebih banyak peluang kerja terus bisa jadi contoh untuk usaha yang bermanfaat juga buat masyarakat masyarakat biar jadi inspirasi lah untuk orang lain untuk bangun usaha yang positif positif

N: oke baik pertanyaan selanjutnya ini mengenai temukan hasrat anda yang pertama apa yang membuat anda tertarik memulai bisnis pembuatan plat kendaraan?

S: kalau aku biasanya ya yang kupikirin buat itu sih peluang customer yang bakal repeat order

N: jadi income nya banyak gitu ya?

S: iya betul

N: selanjutnya bagaimana anda mengetahui bahwa bisnis ini sesuai dengan passion anda?

S: kalau fashion aku buat modifikasi mobil atau plat salah satu bagian penting lah dalam mobil atau motor

N: oke baik selanjutnya apa aspek yang paling anda nikmati dalam menjalankan bisnis ini?

S: lebih fleksibel aja sih jam kerjanya jadi kita nggak ada patokan jam kerja gitu

N: oke baik selanjutnya tentang tetapkan tujuan yang bermakna pertama apa visi jangka panjang yang ingin anda capai dalam bisnis ini?

S: bisnis ini ya bisa jangkau seluruh indonesia sih kayaknya

N: oke baik yang kedua apa indikator keberhasilan yang anda gunakan dalam bisnis ini?

S: mungkin income atau penghasilan perbulan yang tinggi lah

N: customer yang banyak gitu ya?

S: iya betul

N: oke selanjutnya tentang kelilingi diri anda dengan orang orang yang mendukung yang pertama siapa yang paling berpengaruh dalam membangun bisnis anda?

S: eh tukang saya sih soalnya kan buat pengerjaan mungkin saya bisa kewalahan kalau sendiri

N: oke baik yang kedua bagaimana peran komunitas atau rekan bisnis dalam mendukung usaha anda?

S: teman teman komunitas mobilku sih, mereka apa ya bisa bantu bantu promosi buat ke teman temannya yang anak mobil juga yang mungkin masih belum tahu apa merek merek punya lah

N: oh berarti dari mulut ke mulut gitu ya?

S: iya betul

N: oke yang ketiga bagaimana anda membangun jaringan dengan pelanggan atau mitra bisnis lainnya?

S: mitra bisnis ya mungkin kita berusaha buat welcome aja ya untuk brand brand yang mau kerja sama dengan plateku ini

N: jadi kayak collab gitu ya?

S: iya harus pintar pintar juga milihnya mana yang bagus dan berguna takutnya kan dapat yang brand abal abal gitu mungkin

N: oke baik selanjutnya tentang kembangkan pola pikir pertumbuhan, yang pertama bagaimana anda menangani pelanggan yang kurang puas dengan hasil produksi anda?

S: kalau kurang puas sih biasanya kita tanya dia mau request nya yang gimana kalau misalnya ada rusak atau cacat gitu bakal diganti baru dari kami

N: oke yang kedua bagaimana anda beradaptasi dengan perubahan teknologi atau peraturan dalam industri ini?

S: hmm mungkin sih mengedukasi pembelinya biar kita bisa makai plat sesuai regulasi samsat dan terus rapi juga kan

N: oke baik selanjutnya tetap tetap gigi yang pertama apa yang membuat anda tetap bertahan meskipun menghadapi kendala?

S: karena income nya sih yang lumayan juga

N: oke baik yang kedua bagaimana anda menangani persaingan dengan produsen plat kendaraan lainnya?

S: lebih berinovasi lagi lah dan kita ini apa ya pertahankan kualitas yang aku bangun dari awal jadi kita nih lebih unggul dari brand lain

N: harga juga lebih murah gitu ya?

S: harga lebih murah juga

N: oke baik selanjutnya tentang tema keseimbangan yang pertama bagaimana anda mengatur waktu antara bisnis dan kehidupan pribadi?

S: kalau waktu ini kita bisa apa ya mengatur jadwal lah kapan kita harus packing kita harus kuliah habis itu kita kegiatan lainnya juga jadi nggak ada bertabrakan gitu lah waktunya

N: oke baik selanjutnya yang terakhir tentang cari inspirasi yang pertama dari mana anda mendapatkan inspirasi untuk mengembangkan bisnis ini?

S: sebenarnya sih udah lama ya aku mau bangun usaha ini tapi ya baru baru ini aja nemu tukang yang kerjanya bagus terus semangat kerjanya itu juga tinggilah makanya aku ini apa eh memutuskan untuk membuka usaha ini berani untuk membuka

N: oke baik yang terakhir apakah ada tokoh wirausahawan yang menjadi panutan anda? jika iya siapa dan mengapa?

S: nggak ada sih

N: berarti nggak ada panutan ya?

S: iya nggak ada memang dari sendiri aja

N: oke baik terima kasih atas waktunya mohon maaf mengganggu

S: oke siap

5. Nama informan: Josh

Hari/tanggal: Senin, 28 April 2025

Pukul: 19:00

Lokasi: Kos Josh

Inisial: N: Nathania J: Josh

N: selamat siang

J: selamat siang

N: saya mohon izin buat bertanya mengenai skripsi saya ya

J: boleh silakan

N: yang pertama tentang mengatasi tantangan pertanyaan pertama apa tantangan terbesar dalam mengelola properti sewaan di bali?

J: sebenarnya kalau ditanya tentang tantangan terbesar nggak ada sih cuma paling tantangannya itu kayak gimana bisa konsisten ada tamu setiap harinya atau setiap minggu

N: oke baik yang kedua bagaimana anda menghadapi penyewa yang terlambat membayar?

J: kalau telat membayar nggak pernah ada sih soalnya setiap orang yang booking harus bayar di depan dan pada hari h pasti dilunasi

N: oke tapi selama ini nggak ada yang menunggak gitu ya?

J: belum ada dan semoga nggak ada

N: oke yang ketiga bagaimana anda menangani persaingan dengan properti lain di area area yang sama

J: kalau bahas saingan di area yang sama ya areanya pasti bali lah ya, biasa sih saingan udah gede gede banget ya karena kan hitungannya saya ini pemain baru dari 2020 jadi ya paling

nggak untuk menyaingin mereka ya yang bisa kita lakuin ya ngasih servis lebih aja yang lebih bagus kayak contohnya fast respon lebih ramah ya gitu doang sih

N: oke selanjutnya tentang mengambil risiko yang terukur yang pertama apa resiko terbesar yang pernah anda hadapi dalam bisnis sewa properti?

J: kalau menurut saya sewa properti kan low risk ya jadi kalau untuk resiko yang tinggi belum ada sih paling resikonya kita udah bayar untuk instagram ads terus akhirnya nggak ada yang sewa gitu doang sih

N: oke baik yang kedua bagaimana anda menilai apakah suatu properti layak untuk dijadikan investasi?

J: kalau itu biasanya tergantung daerah kalau untuk sekarang misalnya canggu atau seminyak lah ya paling rame nah kalau misalnya kita mau lihat yang rame udah pasti harus di daerah yang yang banyak wisatawannya kalau yang kayak sepi wisatawan contohnya daerah denpasar atau yang lain seperti lovina kan ya walaupun tempat wisata tapi kan nggak seramai canggu jadi itu pasti lebih kurang untuk investasi nah kalau untuk investasi yang bagus pasti daerah canggu

N: oh berarti lebih banyak peminat di canggu ya?

J: betul

N: selanjutnya bagaimana cara anda memastikan bahwa keputusan investasi anda membawa keuntungan?

J: kalau belinya di daerah yang bagus dan harganya nggak overprice pasti layak contohnya kalau yang baru baru ini tanah tanah di daerah canggu ke atas nah itu yang udah mulai naik itu pasti bagus

N: oke baik selanjutnya tentang mempertahankan usaha yang pertama apa strategi anda dalam menjaga properti agar tetap menarik bagi penyewa?

J: paling paling utama servis sih kalau menurut saya selain itu harus tetap ada, maksudnya ada itu harus tetap muncul aja di feeds orang jadi mau nggak mau tetap harus eh keluar uang untuk spend di instagram ads

N: oke yang kedua bagaimana anda menghadapi tantangan ekonomi yang dapat mempengaruhi bisnis properti?

J: cara ngadepin tantangannya sih sebenarnya belum tahu kayak gimana caranya karena hal hal yang dibilang seperti tantangan ekonomi kan contohnya misal ada orang mau lihat villa kan kita tetap harus anterin dan itu nggak bisa yang kita lepas gitu jadi mau nggak mau tetap harus diantar

N: oke baik selanjutnya bagaimana cara anda menjaga hubungan baik dengan penyewa?

J: caranya ya kalau misalnya orang booking kan kita tetap let's say kita bilang thank you kan nah selain itu kalau misal misal pun dia nggak booking ya kita harus kasih servis yang baik kan belum tentu dia nggak booking di lain waktu kan nah salah satunya itu

N: oke baik eh selanjutnya tentang berinovasi dan beradaptasi yang pertama apa inovasi terbaru yang telah anda terapkan dalam mengelola properti?

J: sebenarnya belum ada sih inovasi yang gimana gimana soalnya sejauh ini sama sama aja

N: oke selanjutnya bagaimana anda beradaptasi dengan perubahan regulasi properti di bali?

J: belum ada perubahan regulasi yang gimana gimana sih di bali karena kalau untuk jual beli properti sama aja sepertinya

N: selanjutnya tentang menginspirasi orang lain yang pertama bagaimana bisnis anda memberikan manfaat bagi lingkungan sekitar?

J: lingkungan sekitar mungkin turis ya nah kalau itu ya kita kasih servis yang bagus kasih kalau misalnya let's say harian villa sewa harian ya kita kasih yang bagus lah nggak yang kita kasih yang aneh aneh mungkin biar tamunya enjoy juga tinggal di bali biar enjoy juga sama pelayanan kita biar mereka balik lagi ke bali

N: oke baik selanjutnya apa yang ingin anda capai dalam bisnis ini agar bisa memberikan dampak sosial yang lebih besar?

J: dalam bisnis ini saya ingin mencapai lebih dari sekedar transaksi jual atau sewa villa saya ingin juga turut memajukan sektor pariwisata daerah dengan menarik wisatawan untuk tinggal di villa lokal selain itu saya ingin juga menciptakan dampak sosial dengan mempromosikan properti yang dikelola secara etis dan berkelanjutan

N: oke baik pertanyaan selanjutnya tentang temukan hasrat anda yang pertama apa yang membuat anda tertarik untuk memulai bisnis sewa properti dibanding bisnis lainnya?

J: sebenarnya nggak ada ketertarikan yang gimana gimana gitu sih soalnya awal mulanya itu pas awal covid ya waktu itu diajak sama saudara terus akhirnya ya udah coba aja daripada diem kan pas covid akhirnya ya tertarik juga sih

N: selanjutnya sejak kapan anda menyadari bahwa dunia properti menarik bagi anda?

J: sejak beberapa bulan setelah itu sejak dapat uang sendiri

N: oke baik eh apa yang paling anda nikmati dalam menjalankan bisnis sewa properti?

J: yang paling nikmati menikmati hasilnya sih ya sebenarnya prosesnya juga dinikmati contohnya kayak selalu enjoy sih kalau misalnya ketemu klien daripada diam di rumah

N: oke baik selanjutnya tentang tetapkan tujuan yang bermakna yang pertama apa visi jangka panjang yang ingin anda capai dalam bisnis properti ini?

J: saya sih pengen memberikan yang terbaik untuk tiap klien atau ya gitu sih lebih tepatnya pengen memberikan yang terbaik biar mereka juga balik ke kita kan

N: oke selanjutnya bagaimana anda menentukan target sewa properti agar tetap berkembang?

J: kalau target secara umum yang ya nggak ada soalnya kan kita pakai instagram ads tiap ada orang nge chat pasti dibales kalau misalnya dia booking ya kita layani kalau nggak ya nggak papa tetap kita layani

N: selanjutnya bagaimana cara anda mengukur keberhasilan bisnis sewa properti ini?

J: cara mengukurnya kalau saya bisa eh closing tiap hari atau tiap minggu ya itu saya katakan ya lancar lah bukan berhasil kalau berhasil berarti jauh banget tolak ukurnya

N: oke baik selanjutnya tentang kelilingi diri anda dengan orang orang yang mendukung pertanyaan pertama siapa yang paling berperan dalam memberikan dukungan terhadap bisnis anda?

J: yang paling berperan pada waktu itu orang tua sih soalnya suportif kayak ya udah coba jalani aja

N: sampai sekarang itu?

J: sampai sekarang sampai orang tua ikut properti juga

N: oke baik selanjutnya bagaimana anda membangun jaringan dengan investor atau pelanggan potensial?

J: cara membangun apa ya tadi jaringan ya, dengan potensial investor ya kalau misalnya dia ada pertanyaan pertanyaan gitu ya kita jawab sebisa mungkin kita layani dengan baik dia mau lihat kita anterin kita kasih servis yang bagus lah nanti pasti jatuh cinta sendiri

N: oke baik selanjutnya tentang kembangkan pola pikir pertumbuhan yang pertama bagaimana anda menangani keluhan atau kritik dari penyewa properti anda?

J: susah sih sebenarnya kadang kan kritiknya ada yang ngomel sana sini ya tapi mau nggak mau kan tetap dilayani kalau misalnya ada yang kurang ya kita kasih atau nggak kalau misalnya kadang ada yang minta refund ya itu susah juga sih tapi ya mau nggak mau kan kita harus tetap layani sebaik mungkin biar ketemu biar ketemu solusinya gimana

N: berarti dikasih kompensasi gitu ya?

J: tergantung kalau misalnya dia minta refund biasa rata rata villa kalau sewa harian no refund sih nggak bisa refund jadi ya kita komunikasikan dengan baik sampai masalahnya selesai biar nggak ada masalah berlanjut

N: oke apa langkah langkah yang anda ambil untuk terus meningkatkan layanan sewa properti?

J: langkah langkah yang saya ambil sebenarnya belum ada sih karena sejauh ini kan eh by online aja jadi semua diladeni sendiri jadi ya tergantung diri sendiri aja harus kasih servis yang terbaik dari diri sendiri

N: selanjutnya tentang tetap gigih yang pertama pernahkah anda mengalami kesulitan dalam mengelola properti dan bagaimana mengatasinya?

J: sebenarnya kesulitan belum ada karena kan nggak ada salah satu villa yang saya pegang penuh atau nggak eh misalnya punya sendiri terus dikelola sendiri nggak ada sih jadi belum ada paling kesulitannya kalau misalnya orang udah lihat sana sini kita ngantarin buah villa terus nggak jadi ya paling itu doang sih itu bukan bukan kesulitan sih lebih ke kayak resiko sih

N: selanjutnya apa yang membuat anda tetap bertahan meskipun menghadapi kendala dalam bisnis ini?

J: kalau bertahan ya harus bertahan dong kalau misalnya dikit dikit bisnis ada nggak enak nya ganti bisnis ya kapan mau jalan

N: oke baik selanjutnya bagaimana anda menangani kompetisi dengan bisnis sewa properti lainnya?

J: cara menanganinya karena kan di bali banyak ya kayak properti agent yang udah terkenal banget sampai satu indonesia tahu gitu ya kalau itu sih memang susah disaingi jadi mau nggak mau ya kita balik lagi ke service sama fast respon tuh paling utama sih kadang kalau misalnya terkenal pun kalau misalnya slow respon orang males

N: oke selanjutnya bagaimana anda mengatur waktu antara bisnis dan kehidupan pribadi?

J: cara mengaturnya sebenarnya nggak ada yang spesifik sih udah kayak melekat jadi satu gitu soalnya kan hp juga satu jadi kalau misalnya pergi ada notif kan kita tahu juga jadi kalau misalnya ada klien yang nge chat ya kita bales aja kalau misalnya ada waktu diusahakan bisa bales

N: oke selanjutnya bagaimana anda mengelola stres ketika menghadapi masalah dalam bisnis?

J: jarang stres sih nggak pernah sih kayak stres yang aneh aneh gitu paling main game

N: oh chill berarti ya?

J: iya chill

N: selanjutnya siapa sosok atau sumber yang paling menginspirasi anda dalam bisnis properti?

J: kalau dulu kan awal mulanya jalani sendiri terus tiba tiba ya nggak tahu gimana orang tua tuh coba properti juga terus akhirnya karena mama posisi di bali jadi lebih lancar dari saya jadi sekarang yang menginspirasi pasti mama sih karena gacor

N: yang terakhir bagaimana anda mendapatkan ide ide inovatif untuk meningkatkan layanan sewa properti anda?

J: tetap dari mama sih karena servisnya mama top banget

N: oke baik terima kasih atas waktunya

J: terima kasih juga atas pertanyaannya



Gambar 1 Santo diwawancara lewat zoom meeting pada hari Senin, tanggal 5 Mei 2025, pukul 20.40



Gambar 2 Nathan diwawancara di Gatherinc Cafe pada hari Rabu, tanggal 23 April 2025, pukul 20.00



Gambar 3 Toni diwawancara di Gatherinc Cafe pada hari Rabu, tanggal 23 April 2025, pukul 20.30



Gambar 4 Sasa diwawancara di Hai Di Lao pada hari Jumat, tanggal 30 April 2025, pukul 19.00



Gambar 5 Josh diwawancara di Kos Siwalankerto pada hari Senin, tanggal 28 April 2025, pukul 19.00



Gambar 6 bukti jasa modifikasi dari Nathan (@siugal)



Gambar 7 bukti dari bisnis sambal cumi Sasa (@chill.chili.id)



Gambar 8 bukti dari pembuatan play kendaraan Santo (@plateku)



Gambar 9 bukti dari bisnis properti Josh (@j2.propertybali)



Gambar 10 bukti bengkel modifikasi dari Toni (@pistonautogarage)