

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman, Maman. (2008). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kendana Pemuda.
- Abrams, Rhonda. (2008). *Business Planin A Day: Cara Jitu Membuat Rencana Bisnis*. Yogyakarta: Kanisius.
- Amirullah dan Imam Hardjanto, (2005). *Pengantar bisnis*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Buchari Alma, (2006). *Pengantar bisnis*, Bandung : Alfabeta
- Dr Francis Tantri, (2009). *Pengantar Bisnis*, Jakarta : Rajawali Press
- Enar Ratriany Assa, (2012). *Mahasiswa Preneur*, Jakarta : Gramedia
- Faisal, Sanapiah. (2003). *Format-format Penelitian Sosial, Dasar-dasar dan Aplikasi*. Jakarta :PT RajaGrafindo Persada.
- Gaynor, Gerard H, (2002), *Innovation by design*, G.H Gaynor and Associates Inc, USA
- Hisrich, R.D., Peters, M.P. & Michael P. (2010). *Entrepreneuership* Ed 4th. USA: The McGraw-Hill.
- Ismail Solihin, (2006). *Pengantar Bisnis*, Jakarata : Kencana.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Cet ke-3). (2012). Jakarta : Balai Pustaka
- Miles, Matthew B dan A. Michael Huberman. (1994). *Analisis dan Kualitatif: Buku Sumber tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta: UI Press.
- Moleong, Lexy. (2008). *Metodo Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. (2008). *Paradigma, Metodologi & Aplikasi Ekonomi Syariah*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Pinson, Linda. (2003). Alih Bahasa : Embas. *Anatomy of a Business Plan* : Panduan Lengkap Menyusun Proposal dan Rencana Usaha. Jakarta: Penerbit Canary
- Perwana, Dedi., & Hidayat, Nurdin. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis* (Cet ke-2). Depok : Rajawali Pers.

- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia. (2011). *Ekonomi Islam*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Rangkuti, Freddy. (2006). *Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis Dan Analisis kasus*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert, (2007). *Bisnis*. Jakarta : Erlangga
- Sadono sukirno, (2006). *Pengantar Bisnis*. Jakarta : Kencana
- Sawaldjo Puspoprano, (2006). *Manajemen Bisnis*, Jakarta : PPM
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Sutopo, H.B., (2008), *Metode Penelitian Kualitatif*, Surakarta: Sebelas Maret University Press
- Timmson, Jeffrey A. & Spinelii, S. (2007). *New Venture Creation : Entrepreneurship for 21st Century*. Singapore : McGraw-Hill.
- W. Zimmerer, M. Scarborough. (2006). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil 2*. Edisi Kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- Wirasasmita, Yuyun. (2006). *Ilmu dan Seni Kewirausahaan Modul Kuliah Manajemen Kreativitas dan Inovasi*. Bandung: Universitas Padjadjaran.

Lampiran 1

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN

UNTUK MAHASISWA UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM.

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?
2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?
3. Apa landasan model bisnis anda?
4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun?
5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?
6. Media apa yang digunakan untuk promosi?
7. Bagaimana proses penjualan di jalankan?
8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen? Dan jika Anda tidak mempunyai barang yang diinginkan konsumen, langkah apa yang Anda lakukan?
9. Bagaimana SDM yang ada sekarang?
10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?
11. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?
12. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Lampiran 2

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN

UNTUK ALUMNI MAHASISWA UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM.

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?
2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?
3. Apa landasan model bisnis anda?
4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?
5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?
6. Media apa yang digunakan untuk promosi?
7. Bagaimana proses penjualan di jalankan?
8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen? Dan jika Anda tidak mempunyai barang yang diinginkan konsumen, langkah apa yang Anda lakukan?
9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang?
10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?
11. Apakah ada salah satu materi kuliah Ekonomi Islam yang anda terapkan dalam bisnis ini?
12. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?
13. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Lampiran 3

Hasil Wawancara Alumni Mahasiswa
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

A. Hasil Wawancara Laundry Ulil Albab

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?
Namanya Iney laundry.
2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?
Laundry berdiri sejak tahun 2015 pada saat didirikan masih dirumah belum menyewa ruang usaha namun konsep yang digunakan tetap sesuai dengan laundry pada umumnya. Dan latar belakangnya, setelah saya melihat beberapa teman-teman buka laundry itu orientasinya untung dan membuka peluang bisnis sendiri itu lebih enjoy dan tidak terikat waktu.
3. Apa landasan model bisnis anda?
cara menjalankan bisnis yang saya lakukan adalah menggunakan jasa pelayanan langsung ke konsumen, yaitu menerima pakaian kotornya kemudian jika sudah selesai konsumen datang untuk mengambil sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan”
4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?
untuk strategi, saya pake konsep brand yang unik, yang menonjolkan identitas bisnis saya, mas. Biar konsumen mudah mengingat brand laundry saya.
5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?
Kalo modal pertama kali itu ya dari saya pribadi dan tidak ada pinjaman dari bank. Jadi saya pertama merangkak dulu setelah running dengan berbagai macam kendala dan teknis dan sebagainya.
6. Media apa yang digunakan untuk promosi?
Saya paki sosmed juga mas, ya meskipun laundry itu adalah bisnis yang banyak orang tau, setidaknya teman-teman saya tau kalo saya punya bisnis terutama mereka yang tinggal tidak jauh dari lokasi laundry nya da nada promo jemput cucian kerumah juga

7. Bagaimana proses penjualan di jalankan?
Kita jasa mas, jadi menunggu konsumen datang menyerahkan cucian-cucian lalu kita kerjakan dan kita beri waktu sesuai yang sudah disepakati. Diakhir bulan baru kita menghitung pemasukan dan pengeluarannya.
8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?
Kalo di laundry kita memberikan opsi paket laundry mas untuk paket cuci kilat, setiap 3 kali pencucian gratis 1 kali.
9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?
Untuk karyawan saya ditemani dua rekan kerja 1 khusus cuci yang 1 untuk mengosok, sampai saat ini masih setia menemani.
10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?
Pertama kami memberikan promo yang jarang dimiliki laundry lainnya, seperti jemput pakaian kotor kerumah dengan minimal cucian 5kg dan dalam radius 1 km. Yang kedua adalah paket laundry, bisa improvisasi sendiri, hanya bedanya kita yang menyediakan paketnya dan mereka nanti yang memilih sendiri dan kita proses.
11. Apakah ada salah satu materi kuliah Ekonomi Islam yang anda terapkan dalam bisnis ini?
Jelas ada mas, dalam berdagang mau jualan atau jasa kayak saya harus jujur.
12. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?
Selama yang saya jalankan ini merasa puas, karena bisa melihat konsumen datang lagi sudah senang sekali.
13. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?
Saya berharap dapat buka cabang baru, masih dipikirkan strateginya.

B. Hasil Wawancara Randika Kuliner Capucino Cincau “Capcuz”

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?
Capcuz, mas.

2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?
Awalnya karena waktu masih jadi mahasiswa melihat peluang bisnis kuliner untuk jaman sekarang, sepertinya lumayan baik apalagi di daerah kampus, dulu saya sempat nyoba buat usaha kecil-kecilan tapi karena kurang fokus dan perhitungan jadi gagal. Cuma saya tetep gak nyerah saya coba cari-cari inovasi kuliner ketemulah capucino cincau ini.
3. Apa landasan model bisnis anda?
Menawarkan kepada konsumen yang datang berbagai rasa sesuai inovasi menu kami.
4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?
Strateginya memberikan pelayanan yang jujur, dari rasa, bahan-bahan, biasanya saya suka inovasi rasa-rasa baru agar pembeli tidak bosan.
5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?
Modal pertama kali dari uang tabungan, kemudian saya kembangkan untuk beli-beli peralatan-peralatan.
6. Media apa yang digunakan untuk promosi?
Untuk sekarang saya pakai media sosial, instagram dll, untuk menunjang promosi.
7. Bagaimana proses penjualan di jalankan?
Ya, menunggu konsumen datang, buka mulai jam 9 pagi – 7 malam. ketika datang kami tawarkan berbagai rasa sesuai inovasi yang kami lakukan, menerima dengan pelayanan terbaik, kemudian konsumen memilih produk tersebut menunggu dibuatkan sebentar lalu bayar..
8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?
Ya mas, ada atau tidak ada pembeli, saya selalu menyediakan stok rasa.
9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?
Untuk saat ini kami memiliki total 8 cabang yang disetiap cabang ada 5-6 orang
10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?

Saya memegang terus konsep yang saya ciptaka, yaitu rasa, kemasan, dan yang terpenting harga mas, jika rasanya beda dengan yang lain dan harga sesuai, pasti konsumen kembali.

11. Apakah ada salah satu materi kuliah Ekonomi Islam yang anda terapkan dalam bisnis ini ?

saya menghindari bahan-bahan tidak halal, saya selalu sampaikan ke karyawan diusahakan sholat dhuha karena efek rezekinya tidak hanya untuk perusahaan, tapi untuk mereka juga. Lalu di beberapa cabang saya itu kami terapkan kemitraan bagi Hasil, jadi ada temen kita misal punya tempat kita yang jalankan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan.

12. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?
Cukup puas, meskipun masih banyak kendala cuaca, dll.

13. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Harapannya, bisa mencapai pasar diluar jogja.

C. Hasil Wawancara Dimas P (Marmelo Ice Cream)

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?

Marmelo Ice Cream.

2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?

Saya tertarik bisnis kuliner, terutama yang masih jarang, ya contohnya es krim ini, memang mungkin sudah ada beberapa tapi tidak banyak.

3. Apa landasan model bisnis anda?
Targetnya itu kepada mereka yang suka makanan dengan rasa baru yang beda dari biasanya.
4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?
selalu utamakan rasa, jangan sampai menurun atau berubah supaya konsumennya terus mengingat, “oh kalo di marmelo itu rasanya gini”, begitu mas.
5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?
Sebagian Modal sendiri karena masih saja kurang akhirnya sebagian dibantu orang tua, mas
6. Media apa yang digunakan untuk promosi?
Saya menggunakan media sosial, instagram, facebook dll.
7. Bagaimana proses bisnis anda di jalankan?
Menunggu konsumen, kita layani dengan menerangkan berbagai pilihan rasa, konsumen pesan menunggu sebentar lalu bayar.
8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?
Ya mas, jika ada pemesanan yang minta rasanya di mix atau minta yang lebih 2x lipat ukurannya, sebisa mungkin kami turuti.
9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?
Kami sudah memiliki 2 cabang setiap cabang ada 4 orang, selama ini mereka cukup loyal dan dapat dipercaya.
10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?
Tidak pernah bosan mencari rasa baru, terutama yang kekinian.
11. Apakah ada salah satu materi kuliah Ekonomi Islam yang anda terapkan dalam bisnis ini ?
Pasti ada lah, jujur, tidak menggunakan bahan berbahaya, tidak membedakan pelanggan dan banyak lagi mas.

12. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?

Sangat puas, karena bisnis kuliner adalah cita-cita saya.

13. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Harapannya, lebih dikenal lagi, dan pasarannya menjangkau luar daerah, juga dapat untung yang besar .

D. Hasil Huda (Chickenpedia)

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?

Namanya Chickenpedia mas.

2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?

Saya dan teman itu awalnya bingung mau bisnis apa, Terus ada teman lainnya yang udah bisnis ayam geprek cuma hampir bangkrut. Saya mampir

ketempatnya terus mikir-mikir apa yang salah ya sama warung kawan saya ini, akhirnya saya sama temen saya awal yang planning mau bisnis tadi sepakat jadi investor. Cuma ada beberapa perubahan dari tempat sama menu yang kita jual, kita bagi tugas bertiga, bikin menu baru, akhirnya tercetus lah chickenpedia.

3. Apa landasan model bisnis anda?

Model nya kita menawarkan langsung kepada konsumen yang datang ke outlet Menu yang kita punya, dengan pelayanan yang terbaik pastinya.

4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?

Yang pasti pelayanan yang terbaik, kalo ada konsumen komplain misal kurang pedas atau keasinan bisa kita tukar.

5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?

Modal sendiri bergabung sama teman.

6. Media apa yang digunakan untuk promosi?

Saya pakai media sosial. Biar gak ketinggalan mas

7. Bagaimana proses bisnis anda di jalankan?

pilih menu, pesan, lalu bayar, Cuma ketika pilih menu pelayan kami sambil menerangkan rasanya itu gmn, kalo ayam goreng geprek rasanya gini, kalo yang krispi gimana, begitu mas.

8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?

Ya mas, tapi biasanya kita tampung dulu sambil memperhitungkan segala macamnya.

9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?

Saya dibantu dengan 3 orang sebagai owner tadi. Kalo untuk karyawan saat ini kami ada 4 cabang dan setiap cabang ada sekitar 5-6 orang dan rata-rata dari mereka sambil kuliah.

10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?

Saya selalu mengutamakan rasa, mementingkan kualitas menjaga kemasan agar tidak rusak sampai tujuan dan sesuai pesanan atau sesuai gambar, tidak tipu-tipu.

11. Apakah ada salah satu materi kuliah Ekonomi Islam yang anda terapkan dalam bisnis ini ?

Ya pasti ada lah mas. Gak pakai bahan berbahaya, mana yang udah gak layak pakai jangan dijual, jujur.

12. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?
Sangat puas, bisnis yang awalnya hanya 1 alhamdulillah sekarang sudah berkembang.

13. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Harapannya, lebih dikenal lagi, dan Insya allah kita mau buka kemitraan luar Jogja.

E. Hasil Wawancara Nugrah_Yan (Pet_Activity)

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?

Pet Activity mas.

2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?

Saya suka peliharaan Hewan, khususnya hewan-hewan reptil atau melata, kayak Ular Iguana Dll, tapi selain itu juga suka sih.

3. Apa landasan model bisnis anda?
Mungkin model saya targetnya ke pembeli khusus ya, jadi bener bener yang mengerti hewan.
4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?
Saya suka mendengarkan cerita konsumen terkait hewannya, saya cari tau dulu ni apa masalahnya, kemudian saya kasih solusi, dan mungkin saya lebih senang kalo konsumen itu sebagai teman bukan Cuma beli atau adopsi bayar terus udah gitu aja.
5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?
Modal sendiri pasti.
6. Media apa yang digunakan untuk promosi?
Saya pakai instagram, twitter, forum jual beli hewan, facebook dll
7. Bagaimana proses bisnis anda di jalankan?
Prosesnya saya posting di media sosial atau saya tawarkan secara personal ke orang-orang, trus mereka lihat hewannya, jika suka ya adopsi dan bayar.
8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?
Ya mas, terkadang ada yang minta carikan hewan khusus, ya saya coba carikan.
9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?
Sebenarnya saya jalan sendiri, Cuma terkadang saya kesulitan jadi saya memiliki partner pemeliharaan, dia Cuma bantu pelihara aja, jika sudah laku kami bagi hasil.
10. Apakah ada salah satu materi kuliah Ekonomi Islam yang anda terapkan dalam bisnis ini ?
Ada dong, hewan itu makhluk ciptaan tuhan jadi kita harus perlakukan dengan baik.
11. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?
Seperti yang saya katakan tadi bahwa saya senang menganggap konsumen itu teman, jadi dia butuh apa bisa sharing ke saya.

12. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?

Sangat puas. bisa berbisnis melalui hobi.

13. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Harapannya, bisa lebih maju pastinya dan semakin banyak yang percaya pada saya untuk adopsi hewan.

Lampiran 4

Hasil Wawancara Mahasiswa

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

F. Hasil Wawancara Aisya (Sepatu Online)

14. Apa nama bisnis yang anda dirikan?

Ayna_Crocs mas bias dibuka di instagram

15. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?

Karena pengen cari uang tambahan dan kebetulan agen sepatunya temen saya.

16. Apa landasan model bisnis anda?

Model bisnis saya gunakan jasa pelayanan online, jadi pesan dulu, bayar, baru kirim barang

17. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?

Strateginya, ya utamakan pelayanan Gambar sesuai dengan aslinya, Trus waktu pengiriman diusahakan tidak terlambat.

18. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?

Dari tabungan sendiri, ya karena ambil barang dari teman sendiri bias bayar separuh harga dulu.

19. Media apa yang digunakan untuk promosi?

Media internet, instagram, twitter, facebookk, biar tambah banyak yang tahu, kalao ada Ayna_Crocs, mas.

20. Bagaimana proses penjualan di jalankan?

Prosesnya, saya posting atau promosikan barang yang ready lalu bila ada yg pesan dilihat stock nya.

21. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?

Ya, bisa kita carikan barangnya.

22. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?

Untuk saat ini saya pegang sendiri mas.

23. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?

Selalu *Update* model-model terbaru biar gak ketinggalan jaman Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?

Lumayan puas karena sudah bertahan selama 2,5 tahun, senang sekali.

24. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

berharap pelanggannya semakin banyak mas paling tidak menjangkau seluruh Indonesia.

G. Hasil Wawancara Maudi F (Fashion Online)

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?

Namanya @Moddymodi

2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?

Sambil kuliah, bisnisan mas, ya daripada tidak ada kegiatan, gak ada salahnya mencoba peluang bisnis dari sekarang.

3. Apa landasan model bisnis anda?

Bisnis saya pelayanan Online mas. Jadi konsumen datang ke halaman Instagram untuk lihat desain baju atau celana yang sudah saya posting

4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?
Strateginya, saya selalu menjaga kepercayaan konsumen, harus detail menerangkan bahan bajunya apa bentuk lengan bagaimana dan lain sebagainya, terutama juga jangka waktu pangiriman sebisa mungkin sesuai yang dijanjikan.
5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?
Dari orangtua mas, jadi modal saya itu Cuma Hp sama laptop dikasih sama orang tua soalnya.
6. Media apa yang digunakan untuk promosi?
Media internet dengan sosmed, Instagram terutama, forum jual beli mahasiswa.
7. Bagaimana proses penjualan di jalankan?
saya promosikan desain yang sudah saya buat bila ada yg berminat pesan dulu.
8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?
Ya, selalu sesuai pesanan yang sudah ada.
9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?
Saya kerjakan sendiri, mas.
10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?
Menampilkan desain baru atau menghadirkan model apa yang lagi *trend*
11. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?
Puas, karena sampai saat ini banyak yang suka dengan desain saya
12. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?
Harapannya keuntungan semakin meningkat itu pasti, syukur-syukur bisa ekspor luar negeri mas.

H. Hasil Wawancara Satria (Kuliner Snack)

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?

Risol Londho

2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?

Karena awalnya karena ibu suka bikin-bikin makanan ringan trus saya coba belajar, karena menurut saya enak saya coba jualkan saja, sekalian nambah pendapatan.

3. Apa landasan model bisnis anda?

Aku model nya titip jual ke warung-warung mas, jadi nanti hasinya saya bagi semakin banyak took yang mau dititipi insya allah untungnya semakin banyak.

4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?

Strateginya, dari rasa jangan sampai berubah jadi kurang enak.

5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?

Sendiri mas.

6. Media apa yang digunakan untuk promosi?

Media yang saya gunakan, internet, facebook, instagram, Forum anggota facebook whatsapp dll.

7. Bagaimana proses penjualan di jalankan?

Prosesnya saya meyakinkan toko yang mau saya titipi dulu saya jelaskan produknya biasanya saya kasih sampel, lalu jam berapa antar jam berapa ambil, bagi hasilnya berapa-berapa begitu.

8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?

Ya, selalu sesuai pesanan.

9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?

Saya kerjakan sendiri, mas terkadang dibantu dengan kawan kos.

10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?

Selalu mencoba cari tau risol dengan isi apa yang enak dan banyak diminati, dan kalo ada masukan atau complain harus diterima.

11. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?

Lumayan Puas karena bisa dijadikan sambilan kuliah.

12. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Harapannya, dengan bisnis bisa mendapatkan keuntungan bisa buat biaya kuliah, mas

I. Hasil Wawancara Andika (Bahan Minuman)

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?

Bubuk Rasa Liontin

2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?

Kebetulan saya bertemu kenalan oaring yang biasa produksi bubuk rasa minuman mas, nah dia dari sisi marketingnya masih kurang, terus ya saya coba pasarkan Cuma saya bikin brand sendiri, dan Alhamdulillah banyak yang pesan lewat saya.

3. Apa landasan model bisnis anda?

Modelnya kalo dibilang Online sih bisa, cuma saya seringnya menawarkan ke personal mas mau dia paki sendiri atau mau jual lagi gakpapa. Jadi biar nyebar dari mulut ke mulut juga.

4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?

Aku perlihatkan produk yang sesuai, siap antar sesuai waktu yang sudah disepakati, yang terpenting gak tipu-tipu mas.

5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?

Sendiri mas, tabungan saya pribadi saat masih sambil-sambil kerja.

6. Media apa yang digunakan untuk promosi?

Ke sosial media mas, biasanya di IG grup-grup facebook selain itu juga saya tawarkan personal lewat wa juga

7. Bagaimana proses penjualan di jalankan?

Ya pesan dulu, saya buatkan, antar sesuai waktu yang saya janjikan, pembayaran via transfer atau langsung juga bisa .

8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?

Ya, selalu mengikuti kemauan pemasn.

9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?

Saya kerjakan sendiri, selagi mampu, hanya untuk antar barang yang lumayan jauh saya gunakan jasa ojek online, mas.

10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?

Selalu memberikan pelayanan tepat waktu, mendatangkan barang sesuai pesanan biar tidak kecewa.

11. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?

Puas banget, mas lumayan tambah-tambah jajan.

12. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Harapannya, kalo sekarang masih di kawasan jogja saya mungkin besok bisa kirim ke luar jogja lah minimal gitu, mas.

J. Hasil Wawancara Prasetya (Kuliner Jajanan Pasar)

1. Apa nama bisnis yang anda dirikan?

Jajanan Pasar saja, mas

2. Bagaimana sejarah dan latar belakang berdirinya bisnis anda?

Awalnya saya hobi bikin bikin makanan atau kue kue ringan gitu, trus ada temen yang nyicip katanya enak, terus dia saranin kenapa gak coba jual gitu, mas

3. Apa landasan model bisnis anda?

Karena saya waktunya terbatas jadi saya pakai titip jual mas, biasanya ke toko-toko atau pasar-pasar, jadi nanti harganya dari saya berapa mereka jual berapa gitu.

4. Apa bentuk-bentuk strategi bisnis yang anda bangun agar konsumen mau datang lagi?

Strateginya, info ke teman-teman, saya promosikan free 10%, biar disampaikan dari mulut ke mulut, kalau online aku cukup upload foto jenis jajanannya, mas.

5. Dari mana modal awal/dasar anda di dapatkan?

Sendiri aja mas.

6. Media apa yang digunakan untuk promosi?

Media sosial instagram dan facebook saya pakai siapa tau ada yang mau pesan berapa gitu, Cuma saya cenderung ke penawaran ke pribadi atau pemilik warung

7. Bagaimana proses penjualan di jalankan?

Saya cari tau dulu toko-toko yang mau terima titip jual lalu saya antarkan berapa yang laku itu yang pemilik toko setor ke saya, kalau yang online pesan, antar, pembayaran bisa pas COD.

8. Apakah anda selalu melayani produk sesuai permintaan konsumen?

Ya mas pasti itu.

9. Apa bentuk dari SDM yang ada sekarang ?

Saya sendiri, mas kadang dibantu orang tua.

10. Bagaimana bentuk inovasi anda dalam mempertahankan citra bisnis anda kepada konsumen?

Jual makanan yang masih hangat dan baru, kalau ada komplain soal rasa, ya ditanggapi dengan baik saja.

11. Apakah anda sudah merasa puas dengan bisnis yang anda jalankan saat ini?

Lumayan puas, mas bisa buat selain tambah uang jajan bisa menerapkan ilmu juga khususnya pemasaran.

12. Apa harapan dari bisnis yang sudah anda jalankan ini?

Harapannya, dengan bisnis ini, saya bisa lebih mengembangkan usaha.

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Jambi Pada 7 Oktober 1993 sebagai anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Anrita dan Triandi Juniarto. Saat ini Penulis bertempat tinggal di Jl. Kaliurang Km.8 Dayu Gg Pepaya Sinduharjo Ngaglik Sleman Yogyakarta. Hp : 081804302090 . Alamat E-mail : Mrlemari@gmail.com. Pendidikan SMA di Madrasah Aliyah Salafiyah Syafiiyah Tebuireng Jombang Jawa Timur lulus pada tahun 2011. Kemudian pada tahun 2011 diterima di Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama mengikuti kuliah penulis juga aktif di Lembaga Kemahasiswaan yaitu Lembaga Eksekutif Mahasiswa baik tingkat Fakultas maupun Universitas.